



## Informe 2015 | 2016

Evolución reciente, situación actual  
y desafíos para 2017

Tema especial: Indicadores de producción



# Informe 2015 | 2016

## Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2017

Tema especial: Indicadores de producción



Buenos Aires, Septiembre de 2016

ISBN 978-987-1659-24-1

La Fundación Observatorio PyME es una entidad sin fines de lucro, fundada por la Università di Bologna, la Organización Techint y la Unión Industrial Argentina a fines de 2004, con el objetivo de promover la valorización cultural del rol de las pequeñas y medianas empresas en la sociedad, la investigación microeconómica aplicada y las políticas públicas de apoyo al desarrollo productivo. Bajo el lema "Información e Ideas para la Acción", la Fundación continúa la labor iniciada por el Observatorio Pymi en 1996, fundado por el Ing. Roberto Rocca.

Av. Córdoba 320, 6° piso,  
CP C1054AAP, Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Tel.: (5411) 4018-6510  
Fax: (5411) 4018-6511  
info@observatoriopyme.org.ar  
www.observatoriopyme.org.ar

Donato, Vicente Nicolás

Informe 2015-2016 : evolución reciente, situación actual y desafíos para 2017 / Vicente Nicolás Donato ; contribuciones de Ayelen Bargados ; María Belén Bertero. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Fundación Observatorio Pyme, 2016.

60 p. ; 30 x 21 cm.

ISBN 978-987-1659-24-1

1. Economía. I. Bargados, Ayelen, colab. II. Bertero, María Belén, colab.

III. Título.

CDD 330

Impreso en Gráfica Pinter S.A.

Diógenes Taborda 48/50 (C1437EFB) CABA

[www.graficapinter.com.ar](http://www.graficapinter.com.ar)

# Fundación Observatorio PyME

## Consejo de Administración

### Presidente Honorario

Paolo Rocca

### Presidente

Giorgio Alliaia di Montereale

### Vicepresidente

Pedro Reyna

### Secretario General

Jorge Fernández

### Prosecretario

Nicolás Eliçabe

### Tesorero

David Uriburu

### Protesorero

Paolo Vanin

## Consejo Empresario

### Presidente

Paolo Rocca (Organización Techint)

### Coordinador General

Miguel Acevedo (Aceitera General Deheza)

### Integrantes

Oscar Andreani (Andreani)

Alberto Arizu (Bodegas Luigi Bosca)

Carlos Blaquier (Ledesma)

Eduardo Escasany (Grupo Financiero Galicia)

Roberto Fontenla (Fontela S.A.)

Miguel Gutiérrez (YPF)

Daniel Herrero (Toyota Argentina)

Teddy Karagozian (TN Platex)

Javier Madanes Quintanilla (Aluar)

Martín Migoya (Globant)

Héctor Motta (Grupo Motta)

Víctor Navajas (Establecimiento Las Marías)

Janet Guidi de Castro (Industrias Guidi)

Gastón Remy (Dow Chemical)

Hugo Sigman (Grupo INSUD, Biogénesis)

Roberto Urquía (Aceitera General Deheza)

## Consejo Técnico Asesor

### Coordinador

Vicente N. Donato

*Investigador del Departamento de Ciencias Políticas de UNIBO, Italia. Phd. en Economía.*

### Integrantes

Juan José Bertero

*Consultor BID. Ex Ministro de Producción de la Provincia de Santa Fe.*

Héctor Castello

*Consultor en Desarrollo Económico Local y PyME. Ex especialista FOMIN-BID Senior, Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile.*

Diego Coatz

*Director Ejecutivo en la Unión Industrial Argentina.*

Carlo Ferraro

*Consultor en temas vinculados con políticas e instrumentos de apoyo a las PyME. Ex funcionario de la CEPAL.*

Christian Haedo

*Investigador de UNIBO experto en Metodología Estadística. Consultor ITC-ONU.*

Gerardo Otero

*Consultor BID y BM. Ex Ministro de Economía de la Provincia de Buenos Aires.*

Fabio Quetglas

*Director de Sociedad y Territorio. Director de la Maestría en Ciudades de la UBA.*

Luis Rappoport

*Director Nacional de Políticas Regionales del Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda. Ex Director IDEB.*

Susana Szapiro

*Responsable del Boletín Informativo*

## Equipo de Trabajo

### **Dirección**

Vicente N. Donato

### **Comunicación y Desarrollo Institucional**

María Paula Cellone

### **Observatorios PyME Regionales**

María Belén Bertero

### **Análisis e Investigación**

Ayelen Bargados

### **Estadística y procesamientos**

Fernando L. Valli

### **Equipo de Campo**

Juliana Praderio (jefe de campo), Victoria Vázquez (asistente económico), Agustina Almeida (asistente de campo), Delfina Buraschi (asistente de campo), Guido Mombrú (asistente de campo), Graciela Sereno (asistente de campo), Viviana Turati (asistente de campo).

### **Administración**

Leticia Badaracco

### **Director de Metodología Estadística**

Christian Haedo

## Presentación institucional:

La Fundación Observatorio PyME (FOP) es una organización no gubernamental cuya misión es promover la valorización cultural del rol de las pequeñas y medianas empresas en la sociedad, la investigación microeconómica aplicada y las políticas públicas de apoyo al desarrollo productivo.

## Enfoque:

Generar información para la acción, útil a gobiernos, empresas, organismos y diversos agentes de desarrollo a escala local, basando los análisis en las necesidades reales, perspectivas y capacidad organizativa de las PyME de todo el territorio nacional.



fundación  
ObservatorioPyME

*Información e ideas para la acción*

[www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)  
[www.pymeregionales.org.ar](http://www.pymeregionales.org.ar)

<b>Relevamientos y Análisis Permanentes</b>	<i>Generación y análisis de información sobre la coyuntura y la situación estructural de las PyME Industriales argentinas, con representatividad por territorios y sectores a través de distintos instrumentos</i>	<b>Acciones</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Encuesta Estructural anual a PyME industriales</li><li>• Encuesta Coyuntural trimestral a PyME industriales (nacional)</li><li>• Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informes Coyunturales, Anuales y Especiales</li><li>• Newsletter Mensual</li></ul>
<b>Observatorios PyME Regionales (OPR)</b>	<i>Instrumentos operativos para monitorear de manera permanente la demografía industrial y empresaria de las PyME de las distintas regiones de Argentina</i>	<b>Acciones</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Encuestas Estructurales Anuales</li><li>• Directorio de empresas en los territorios</li><li>• Informes Regionales y Especiales</li><li>• Conferencias, seminarios y workshops regionales</li></ul>	<b>OPR en funcionamiento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Provincia del Chaco</li><li>• Provincia de Corrientes</li><li>• Provincia de Salta</li></ul>
<b>Observatorios PyME Sectoriales (OPS)</b>	<i>Monitoreo de información sobre la situación de las PyME de distintos sectores de actividad</i>	<b>Sectores de actividad</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Industria manufacturera</li><li>• Construcción</li><li>• Comercio minorista</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Servicios a la producción</li><li>• Software y Servicios Informáticos</li></ul>
<b>Proyectos Especiales (PE)</b>	<i>Nuevos estudios tácticos y estratégicos, estudios en cooperación con otras instituciones, seminarios para empresarios</i>	<b>Estudios en Desarrollo</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mapas de la Nueva Geografía Económica Argentina</li><li>• Demanda de trabajo calificado en PyME</li><li>• Desequilibrios financieros territoriales</li></ul>	<b>Trabajos especiales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• La valorización de la innovación productiva en las PyME industriales</li></ul> <b>Convenios de Cooperación con Centros de Investigación y Universidades</b>  <b>Seminarios, workshops y conferencias con empresarios</b>





# Sumario

Prólogo	9
Introducción	11
<b>1. Características estructurales de las PyME argentinas</b>	<b>13</b>
Rasgos generales de las PyME argentinas	15
Un hábitat hostil para el desarrollo empresarial	18
El foco sobre las PyME manufactureras	19
Las PyME industriales y su cadena de valor	20
<b>2. Desempeño productivo de las PyME manufactureras</b>	<b>23</b>
Panorama general	25
La coyuntura 2016	26
La evolución de la confianza empresarial de las PyME industriales y las expectativas de rentabilidad para 2017	28
<b>3. Inserción internacional y competencia en el mercado interno</b>	<b>31</b>
Panorama general	33
<b>4. Financiamiento productivo</b>	<b>37</b>
Rasgos generales	39
<b>5. Demanda de recursos humanos de calidad</b>	<b>45</b>
Panorama general	47
La búsqueda de recursos humanos de mayor calidad	49
Estrategias empresariales para enfrentar las dificultades	50
<b>6. Tema especial: Indicadores de producción</b>	<b>53</b>
El diagnóstico PyME industrial y el problema del deflactor	55
Las discrepancias entre los indicadores de producción a partir de 2007	56
Las diferencias en la evolución de los deflatores	58



## Prólogo

Con orgullo por el trayecto recorrido, pero a sabiendas del camino que aún resta por andar, celebramos con esta publicación los primeros 20 años de vida de un proyecto independiente de producción de información estadística y análisis sobre la situación de las pequeñas y medianas empresas (PyME) argentinas, con especial énfasis en el sector manufacturero y de los servicios a la producción. Justamente los dos sectores que generan la mayor cantidad de trabajo y, al mismo tiempo, estructuralmente más presionados por las dinámicas del mercado internacional y la competencia por agregar valor y riqueza técnica en el propio territorio de origen.

Hoy, como ayer, estamos convencidos de que el crecimiento masivo de las PyME es la única alternativa para disminuir la pobreza, generando la cantidad de trabajo privado de calidad y la estructuración social que nuestro país necesita cada vez con más urgencia.

En 1996 el Ing. Roberto Rocca (por aquel entonces Presidente del Instituto de Desarrollo Industrial de la UIA) influenciado culturalmente por el modelo italiano de cohesión social basado en las PyME que ayudó a Italia a emerger después de la Segunda Guerra Mundial, y convencido además sobre el rol determinante que las empresas menores argentinas podrían tener para absorber la mano de obra que la reestructuración económica estaba expulsando en aquel momento, lanzó junto con Alieto Guadagni (Secretario de Industria de la Nación) y Juan Carlos del Bello (Secretario de Ciencia y Técnica de la Nación), Roque Maccarone (Presidente del Banco Nación), Rodolfo Frigeri (Presidente del Banco Provincia de Buenos Aires) y Miguel Saiegh (Presidente del Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense) el proyecto del Observatorio Permanente de las PyMI.

La inestabilidad política y macroeconómica que culminó en la tremenda crisis del 2001 provocó en aquel entonces el abandono del proyecto por parte de las instituciones públicas, pero el gran compromiso privado y personal del Ing. Rocca permitió seguir financiando la iniciativa. Después de su muerte en el 2003, y con el objetivo de darle sostenibilidad de largo plazo al Observatorio, en el 2005 se incorporó al proyecto la Università di Bologna, prestigiosa y antigua universidad pública enclavada en el corazón de la Italia productiva y con una larga trayectoria de investigación aplicada a la industria y a las PyME. Así, ya con la Presidencia Honoraria Vitalicia de Paolo Rocca, se constituyó la Fundación Observatorio PyME (nacida para incorporar al estudio otros sectores productivos además del industrial), que hoy constituye un ejemplo de buena práctica internacional en la producción de información privada e investigación sobre la situación de las empresas menores de Argentina.

La situación actual del sector productivo argentino, en un contexto de enormes cambios en el escenario internacional, con notorio desplazamiento de la producción de riqueza mundial hacia la región de Oriente, constituye un verdadero desafío de época que enfrenta la producción argentina y en especial las PyME manufactureras y de los servicios productivos.

La presión estructural de este nuevo desafío de época se superpone al que presenta la actual coyuntura, que enfrenta sus propios y específicos problemas. La historia nunca se repite, pero en alguna medida Argentina ya enfrentó situaciones parecidas con la caída del muro de Berlín y la adopción de los criterios del llamado “Consenso de Washington”, experiencia de la cual nuestro país no ha salido airoso.

Argentina necesita repensar su futuro y al mismo tiempo recuperar espacios perdidos.

En los años 60’ supimos tener un mercado de capitales activo, con más de 600 empresas cotizantes en la bolsa, mientras que hoy apenas llegamos a menos de 200. Fuimos un país con la clase media empresarial más numerosa y dinámica de América Latina, pero desde hace como mínimo tres décadas registramos una caída de la cantidad de empresas per cápita, no sólo si nos comparamos con los países avanzados del mundo sino también con nuestros vecinos más cercanos.

Existe un claro nexo entre la pobreza, la fragmentación social, el nulo dinamismo en la creación de empresas y el anémico crecimiento de las PyME. Tenemos hoy en nuestro país aproximadamente 1,5 millones de desocupados y 6,2 millones de trabajadores informales. Además, por lo menos otro millón de trabajadores desahuciados abandonaron la búsqueda laboral, y alrededor de 900 mil jóvenes que ni estudian ni trabajan. En síntesis, nos encontramos ante una situación social estructuralmente inestable que urge ser abordada con decisión política y pericia técnica, dando una batalla cultural a favor de un crecimiento empresarial masivo, y no ya circunscripto a una élite empresarial de grandes empresas y emprendedores de base tecnológica.

Estamos convencidos de que es irrealista creer –como lo demuestran los estudios sobre el desarrollo económico y sus resultados sociales– que el crecimiento futuro del país y la situación social-ocupacional actual podrá ser resuelto mediante el dinamismo de unas pocas grandes empresas, ni por un puñado de valerosos emprendedores y PyME de avanzada tecnológica. Cuadruplicar el número de empresas per cápita, formalizar más de 6 millones de trabajadores e incorporar otro millón al sector de trabajo de calidad no es una tarea que pueda asumir una élite empresarial de vanguardia por sí sola. Por el contrario, es necesario incluir a toda la sociedad en un proyecto de Nación productiva que involucre a todos los argentinos en la cultura empresarial y en la cultura del trabajo. Sólo las PyME agroindustriales, de la industria manufacturera, de los servicios a la producción (incluido el agrícola), el comercio y la construcción, pueden generar la cantidad de empleo de calidad necesario para comenzar a cerrar la grieta social que hoy nos aflige.

No estamos desmoralizados. Iniciamos una nueva etapa y seguimos adelante.

Para enfrentar los nuevos desafíos nos hemos dotado de nuevas fuerzas e ideas: hemos constituido el Consejo Empresarial, conformado por algunos de los empresarios más importantes de Argentina que comparten las ideas e ideales de la Fundación, y el Consejo Técnico Asesor, conformado por expertos independientes de larga trayectoria profesional en el sector público, privado y en organismos internacionales, vinculados a la promoción del sector productivo y las PyME.

Desde la Fundación Observatorio PyME cultivamos la esperanza de contribuir al relanzamiento de la producción argentina y de las PyME para una mayor cohesión social y territorial productiva de Argentina.

**Vicente N. Donato**

*Director Fundación Observatorio PyME*

## Introducción

Esta publicación reúne una serie de temáticas centrales para la comprensión de la relevancia del segmento PyME en Argentina, comparada con otros países de la región como también con las economías más desarrolladas del mundo, y revisa punto por punto aspectos estructurales y coyunturales clave para el desarrollo de la industria manufacturera PyME a escala nacional.

El *Capítulo 1* tiene por objetivo dimensionar y caracterizar la estructura del segmento de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país, destacando la relevancia del sector PyME manufacturero. En este apartado se revisa la conformación de la estructura empresarial y de empleo para todos los tamaños de empresas, así como también se analiza el número de PyME por macro-sector de actividad, la densidad del entramado productivo PyME en Argentina y su relación con la potencialidad del territorio. Seguidamente, se indaga sobre el modo en que la presión fiscal y el insuficiente sistema financiero (mercado del crédito y mercado de capitales) obstaculizan el desarrollo de este importante sector empresarial en nuestro país. Por otra parte, el estudio de las cadenas de valor de las PyME da cuenta de la relevancia del sector manufacturero en la generación de empleo y en la construcción de un sistema productivo regionalmente integrado.

El *Capítulo 2* aborda la profundidad del problema de la ampliación de la brecha productiva entre las grandes industrias y las firmas de menor tamaño. Los datos permiten corroborar que la producción de las PyME industriales está estancada desde hace más de una década y que la dinámica de desarrollo de ambos segmentos empresariales comenzó a diferenciarse hace ya nueve años. Paradójicamente, los resultados de los estudios de coyuntura para el año 2016 muestran que a pesar de una nueva reducción de las cantidades vendidas, los empresarios manifiestan expectativas positivas sobre el futuro. El Índice de Confianza Empresarial PyME (ICEPyME) diseñado y relevado por la Fundación Observatorio PyME (FOP) muestra una novedad para el período actual nunca antes observada con semejante claridad: mientras los empresarios perciben que la situación actual empeora, señalan simultáneamente que tienen expectativas positivas sobre el futuro, especialmente en lo referido a la evolución de la rentabilidad.

En lo relativo a la inserción internacional de las PyME, material que se incluye en el *Capítulo 3*, se aprecia la consolidación de una tendencia a la baja en la proporción de empresas industriales exportadoras así como también en los volúmenes exportados y en el grado de apertura exportadora. Esta tendencia desfavorable se acentúa en los sectores de actividad menos modernos en cuanto a la incorporación de tecnologías y a la organización interna de las empresas. La presión de la competencia de las importaciones en el mercado interno también muestra variaciones para cada sector de actividad y por región de localización de las firmas, siendo las más afectadas aquellas localizadas en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Se advierte asimismo que mientras disminuye la presión competitiva de las importaciones de Brasil, crece la amenaza de las importaciones chinas.

El *Capítulo 4* se enfoca en lo relativo a financiamiento productivo y el problema de desconexión entre el sistema financiero y las PyME; muestra la necesidad no sólo de mejorar el mercado crediticio sino también la de generar un mercado de capitales. Algunos de los principales rasgos de este problema se expresan en el escaso número de empresas que logran acceder al financiamiento bancario, en el número de proyectos de inversión de PyME frenados por falta de financiamiento y en el número de firmas rentables que se autoexcluyen del sistema bancario para financiar sus inversiones mediante reinversión de recursos propios.

Del mismo modo, los datos de FOP permiten evidenciar una profunda desconexión entre el sistema educativo y el sistema productivo, tal como se describe en el *Capítulo 5*, que se manifiesta en la profundización de la dificultad de contratación de personal de todos los niveles de calificación, aún en períodos de retracción de la demanda de trabajo. En relación a los tipos de calificación, la mayor demanda se concentra en los operarios calificados y técnicos no universitarios, recurso que es más escaso en las regiones más alejadas del centro del país, donde se registra mayor dificultad para contratarlos. Los datos permiten dar cuenta de un profundo proceso de reconfiguración del plantel de ocupados de las empresas puesto que muchas de las firmas que disminuyeron ocupación son también las que buscan contratar nuevo trabajadores. Sorprendentemente, se observa también una creciente dificultad para reclutar graduados universitarios. El capítulo explora asimismo otras estrategias desplegadas por los empresarios para enfrentar las dificultades de incorporación de trabajadores calificados, desde la incorporación de tecnologías hasta la tercerización de una o varias de las actividades antes desarrolladas internamente por la empresa.

La publicación cierra con el tema especial *Indicadores de producción*, apartado que aborda el desafío de la construcción de un índice de precios de las PyME industriales y prueba que la metodología diseñada e implementada por la FOP desde hace más de una década, resulta consistente y superadora de otras metodologías alternativas. La construcción de un índice de precios de las PyME industriales resulta relevante porque la evolución de las canti-

dades vendidas de las PyME manufactureras puede resultar sensible a la utilización de los deflatores, como sucede con el Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM). El método de deflación implementado por FOP (precios propios para las ventas nominales de las PyME industriales) permite advertir el estancamiento de la producción industrial de las PyME desde 2004, dato que muestra una realidad completamente diferente a la visión que se tiene de una producción industrial creciente.

A los fines de enriquecer el análisis sobre los temas tratados, es posible ampliar los contenidos presentados en esta publicación con los últimos Informes Especiales y de Coyuntura disponibles en la página web del Observatorio PyME: <http://www.observatoriopyme.org.ar/publicaciones/>

# 1. CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DE LAS PYME ARGENTINAS





## Rasgos generales de las PyME argentinas

La estructura y evolución empresarial de Argentina pueden ser analizadas por medio de una segmentación de las empresas a partir del número de ocupados. De este modo, las empresas pueden ser clasificadas en microempresas (menos de 10 ocupados), pequeñas y medianas empresas (entre 10 y 200 ocupados) y grandes empresas (más de 200 ocupados). Esta categorización es coherente con las clasificaciones internacionales y permite realizar comparaciones con otros países. Por mencionar algunos ejemplos, el Banco Mundial clasifica a las microempresas como aquéllas que ocupan menos de 10 personas y pequeñas y medianas aquéllas que ocupan entre 10 y 300 trabajadores. Asimismo, tomando el mismo criterio de clasificación, la Unión Europea define como PyME a aquéllas empresas que ocupan entre 10 y 240 personas.

Siguiendo este criterio, en Argentina y de acuerdo a los datos oficiales del Ministerio de Trabajo de la Nación, en 2014 existían 82,385 PyME que ocupaban a 2,791,350 personas (Tabla 1.1). Estas empresas representaban el 14% del total de las firmas registradas y el 43% de la ocupación total del país.

Tabla 1.1 – Estructura empresarial y empleo. Año 2014

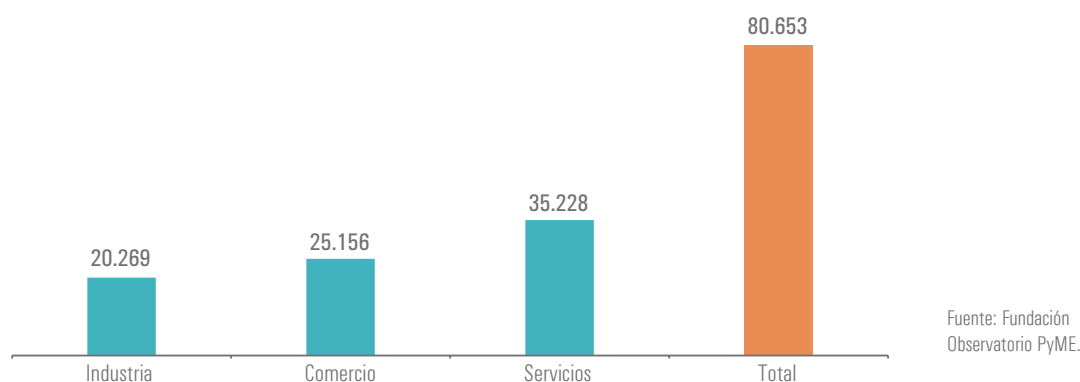
	Empresas	Puestos de trabajo
Más de 200 ocupados	3.498	2.289.476
de 50 a 200 ocupados	14.894	1.369.399
de 10 a 49 ocupados	67.491	1.421.951
Hasta 9 ocupados	515.424	1.338.468
<b>Total</b>	<b>601.307</b>	<b>6.419.294</b>

Fuente: Observatorio del Empleo y la Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Aún más interesante es observar que en la última década no cambió sustancialmente la estructura productiva de Argentina: la participación de las PyME en 2004 era del 12% del total de empresas del país, mientras que en 2014 esta proporción fue del 14%.

De acuerdo a las estadísticas producidas por la Fundación Observatorio PyME (FOP), en línea con las definiciones antes mencionadas, actualmente existen en Argentina 80,653 PyME, de las cuales 20,269 son manufactureras, 25,156 comerciales y 35,228 de servicios (Gráfico 1.1).

Gráfico 1.1 – Cantidad de PyME por macro-sector de actividad

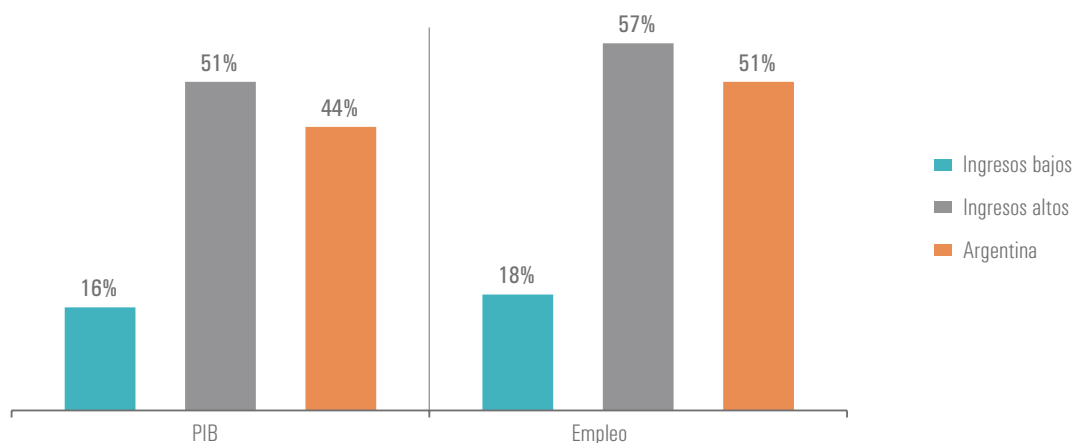


La participación de las PyME argentinas en la producción de la riqueza nacional y en la generación de ocupación se asemeja, a pesar de las diferencias, a la participación de las mismas en los países más ricos del planeta. En este sentido, las diferencias con los países de menores ingresos son verdaderamente grandes (Gráfico 1.2). En efecto, en Argentina las PyME de todos los sectores, excluida la agricultura, generan el 44% de la riqueza, mientras que en los países más avanzados generan el 51% y en los países de más bajos ingresos el 16%. Si se concentra la atención en la generación de empleo, puede observarse que en Argentina este segmento de empresas genera el 51% de los puestos de trabajo<sup>1</sup>, similar a lo que sucede en los países de ingresos altos donde las PyME generan el 57% del empleo, mientras que en los países de ingresos bajos representa el 18% del empleo.

1. Dato que surge del Censo Económico 2004. Los censos logran captar también a los asalariados informales o no registrados, lo que explica la diferencia con la participación del 43% que muestran los datos del Ministerio de Trabajo para 2014.

La importancia de las PyME demuestra ser creciente a medida que el nivel de desarrollo de la economía aumenta. Las estadísticas internacionales muestran que al expandirse la economía, resulta más relevante la participación de las pequeñas y medianas empresas en la agregación de valor. Los países de bajos ingresos presentan una estructura productiva dual o polarizada entre grandes y microempresas, mientras que en los países más desarrollados la mayoría del empleo es generado por una “clase media empresarial”, conformando una estructura ocupacional más equilibrada y con menor participación de las microempresas en el empleo.

**Gráfico 1.2** – Participación PyME en PIB y Empleo



Fuente: Ayyagari, M.; Beck, T. y Demirgüç-Kunt, A. (2003) “Small and medium enterprises across the globe: A new database”, Policy Research working Paper, Washington, Banco Mundial. Censo Nacional Económico 2004, INDEC.

La diferencia de Argentina con los países más desarrollados es en cambio más evidente, en la densidad de empresas (Tabla 1.2). En efecto, mientras se observa que en Argentina existen 27 empresas cada 1,000 habitantes<sup>2</sup>, en los países más desarrollados el promedio es dos o tres veces superior. Las estadísticas tampoco son favorables al comparar este guarismo con los países vecinos de similar nivel de desarrollo. Chile, por ejemplo, registra 58 empresas cada 1,000 habitantes.

**Tabla 1.2** – Cantidad de empresas cada mil habitantes

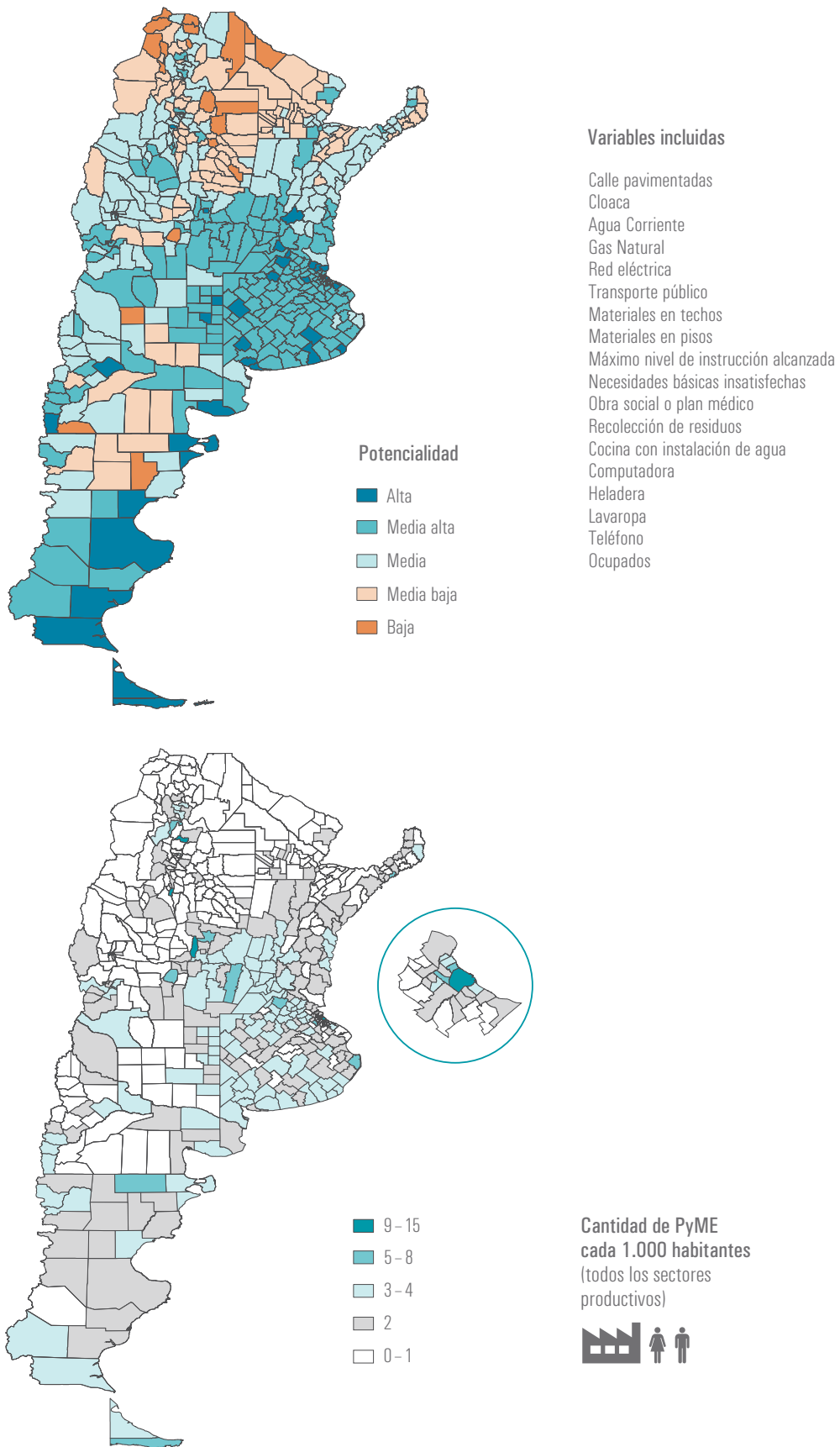
Pais	Empresas activas cada 1000 hab.
Australia	88
Corea del Sur	66
Italia	63
Chile	58
Francia	51
Uruguay	48
México	45
<b>Argentina</b>	<b>27</b>

Fuente: Banco Mundial (Datos de población). Australian Bureau of Statistics (Australia), Small and Medium Business Administration (Corea del Sur), EUROSTAT (Italia y Francia), Directorio Central de Empresas y Establecimientos - Instituto Nacional de Estadística e Informática (Perú), Servicio de Impuestos Internos (Chile), Instituto Nacional de Estadística (Uruguay), Censo Económico INEGI (México), Fundación Observatorio PyME (Argentina).

El dato de la baja cantidad de empresas en Argentina preocupa debido a que está comprobada la alta correlación entre densidad empresarial y nivel de desarrollo territorial. Los mapas elaborados por FOP muestran la sustancial superposición entre niveles territoriales de PBI per cápita y cantidad de empresas (Gráfico 1.3). En efecto, existe una relación entre el nivel de riqueza territorial y la cantidad de PyME ajustada por cantidad de habitantes (empresas cada mil habitantes). La distribución territorial de las PyME argentinas (incluyendo a todos los sectores de la actividad económica) muestra un fuerte correlato con la potencialidad del territorio.

2. En base al Directorio de la Fundación Observatorio PyME que incluye también a Monotributistas.

**Gráfico 1.3** – Mapas de potencialidad del territorio y concentración de PyME de todos los sectores productivos cada mil habitantes

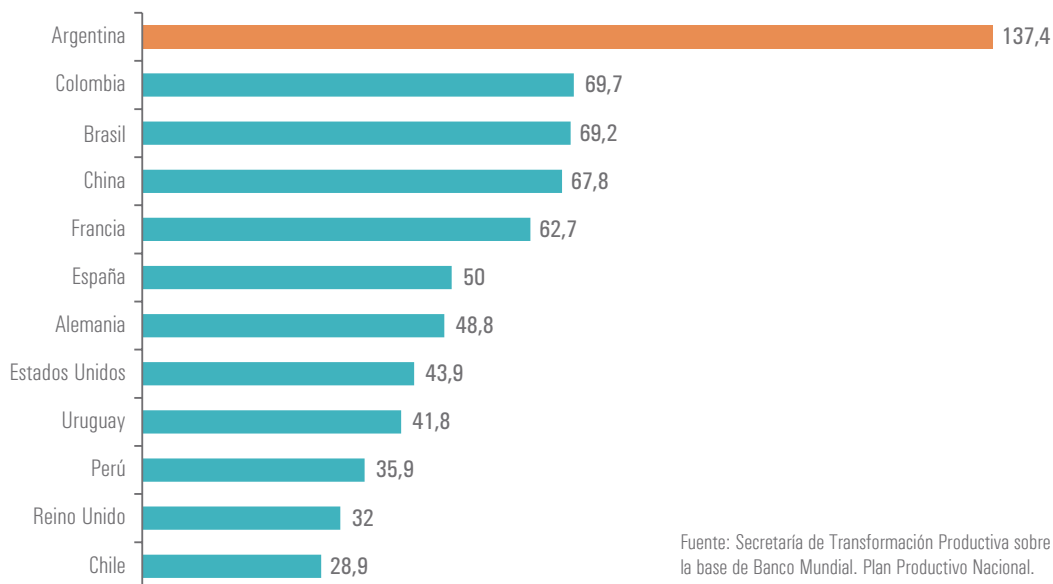


Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos del Censo Poblacional 2001 y 2010, INDEC.

## Un hábitat hostil para el desarrollo empresarial

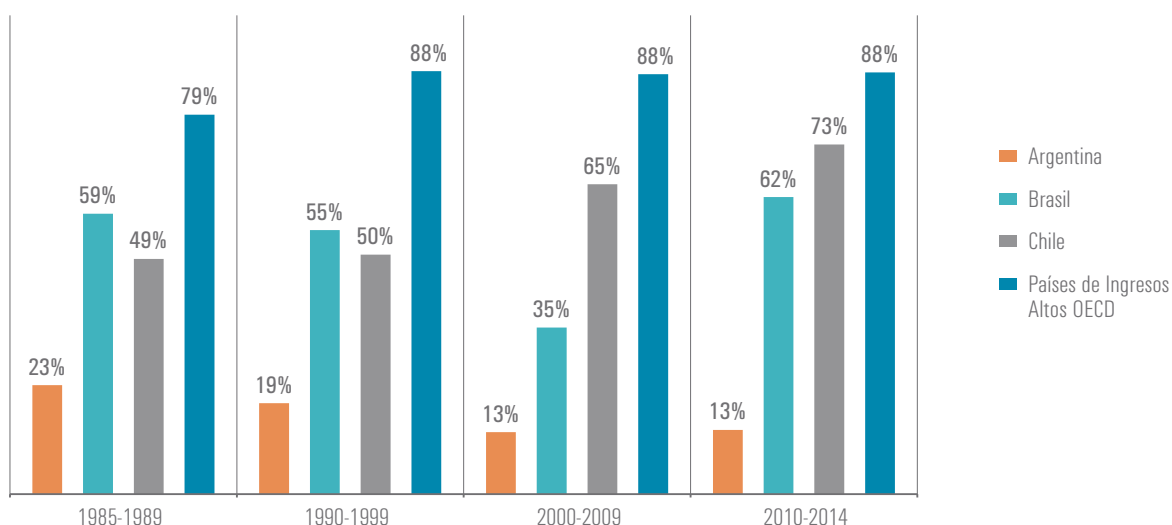
Según datos oficiales<sup>3</sup>, la presión fiscal para las empresas es la más alta de la región y también es superior respecto de los países más desarrollados del mundo. La presión fiscal sobre las ganancias comerciales en Argentina es casi tres veces superior a la registrada en Alemania y cinco veces a la registrada en Chile (Gráfico 1.4).

Gráfico 1.4 – Presión tributaria (% de las ganancias comerciales)



Por otra parte, la persistencia de procesos inflacionarios impactó negativamente en la credibilidad de la moneda nacional como reserva de valor, debilitando el sistema financiero argentino. Sin sistema financiero no es posible financiar la inversión, de manera que en este contexto las empresas sólo pueden autofinanciarse con todos los límites que dicho recurso impone para el desarrollo del segmento PyME. Con un sistema bancario extremadamente pequeño (13% del PBI, contra el 73% de Chile, Gráfico 1.5) y un mercado de capitales prácticamente inexistente (Gráficos 1.6 y 1.7), la capacidad inversora de las PyME y la generación de nuevas unidades económicas se ven fuertemente restringidas.

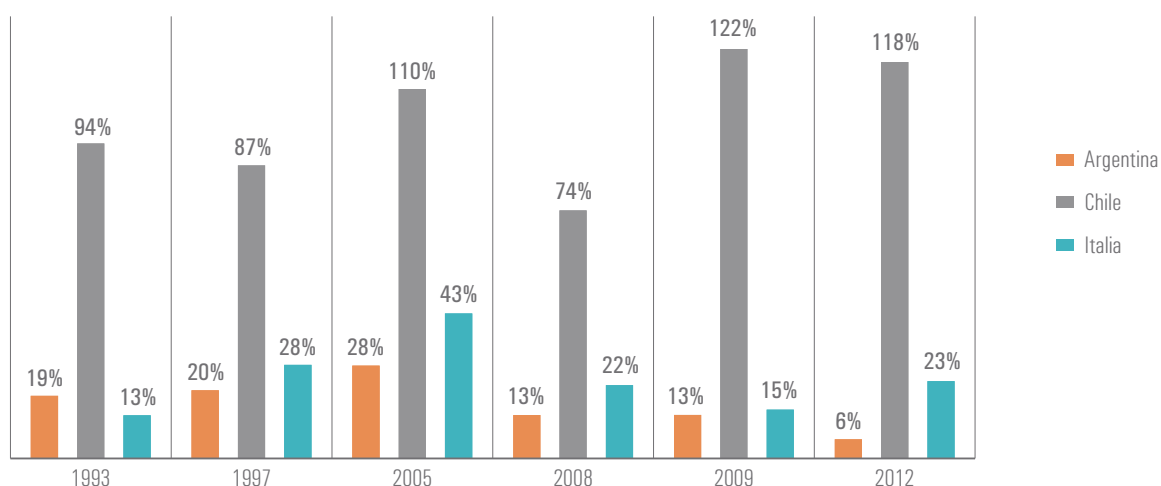
Gráfico 1.5 – Crédito doméstico al sector privado otorgado por bancos (% del PIB)



Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos del Banco Mundial.

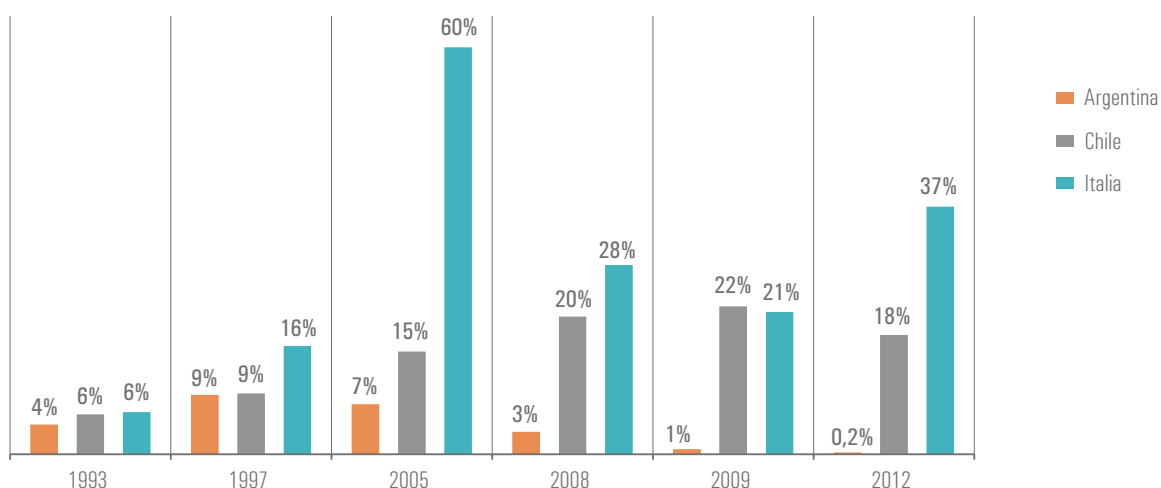
3. Plan Productivo Nacional, 2016.

**Gráfico 1.6** – Capitalización de mercado de las compañías que cotizan en la Bolsa (% del PIB)



Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos del Banco Mundial.

**Gráfico 1.7** – Valor total de las acciones negociadas (% del PIB)



Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos del Banco Mundial.

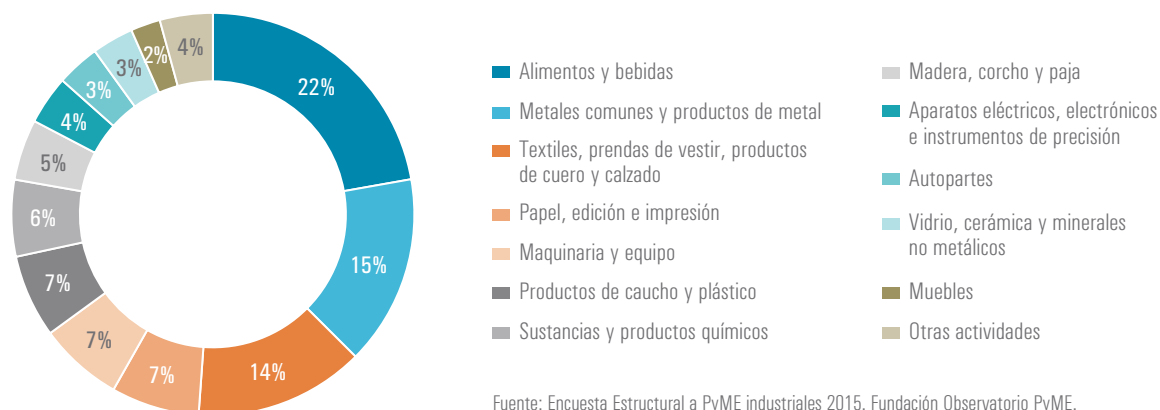
## El foco sobre las PyME manufactureras

Las empresas productoras de bienes son las que sufren con más fuerza la presión que ejerce el comercio internacional en el mercado interno. A su vez, son las firmas que generan mayor proporción de puestos de trabajo. Las PyME manufactureras ocupan el doble de trabajadores que sus pares del sector agrícola y ganadero y la mitad de las PyME de servicios, mayoritariamente empresas de baja productividad y poco presionadas por la competitividad internacional. Las PyME que producen servicios avanzados que compiten internacionalmente, como por ejemplo las de software y servicios informáticos, representan aproximadamente 50,000 puestos de trabajo, es decir 10% de los puestos de trabajo de la PyME manufactureras.

El estudio en profundidad del sector manufacturero y en especial del segmento PyME industrial es muy importante dado que existen diferencias notables entre las firmas de diferentes tamaños. No sólo en lo que se refiere a escala de producción, sino también en relación a la incorporación de tecnologías, productividad, integración con mercados extranjeros, gestión empresarial y estrategia de negocios o encadenamiento con clientes y proveedores, por mencionar algunas variables distintivas, se observan diferencias sustanciales entre las firmas de diferente tamaño. Incluso al interior del segmento PyME se evidencian importantes asimetrías.

En relación a su estructura, las PyME manufactureras se mantienen especialmente orientadas a la producción de *Alimentos y bebidas*, *Metales comunes y productos de metal* y en la elaboración de manufacturas *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, que en conjunto representan al 51% de las empresas, mientras que el 49% restante se distribuye en más de 10 sectores de actividad (Gráfico 1.8).

**Gráfico 1.8** – Distribución por sector de actividad de las PyME industriales (% de empresas). Año 2015

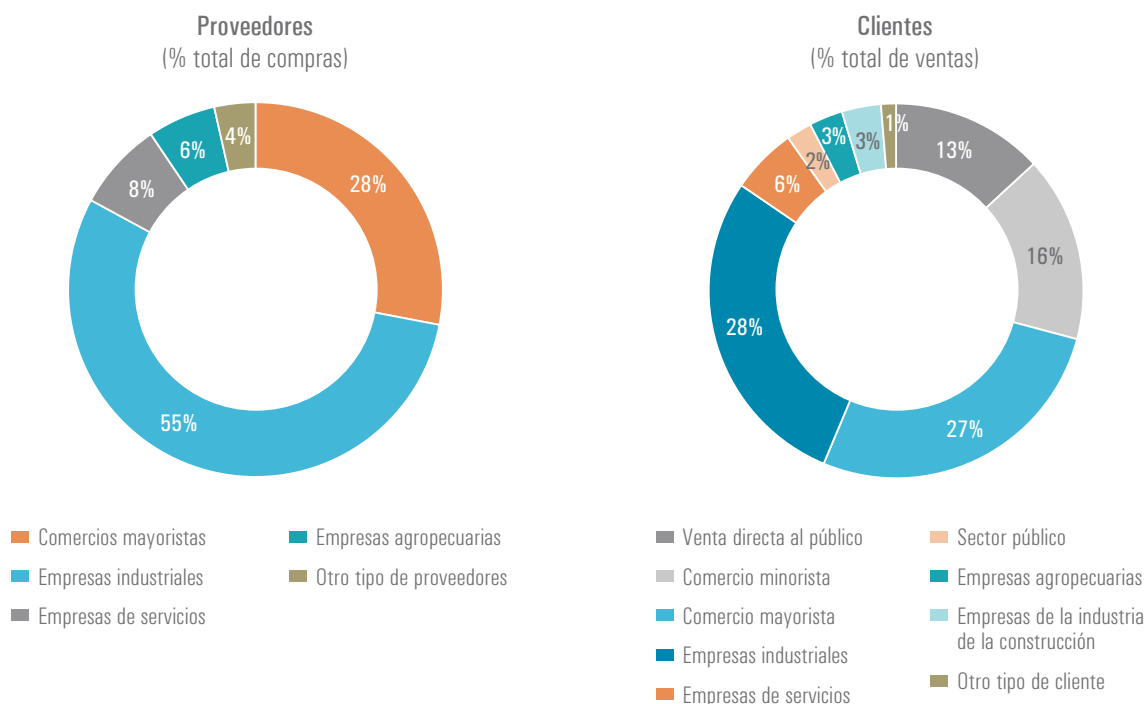


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME.

## Las PyME industriales y su cadena de valor

Las PyME industriales argentinas presentan un fuerte grado de integración contractual con otras empresas del sector manufacturero en cadenas productivas hacia arriba (relaciones con proveedores). En promedio más de la mitad de las compras de insumos y bienes intermedios de producción (55%) son realizadas a proveedores que también son empresas industriales, mientras que la tercera parte de estas compras es adquirida a través de comercios mayoristas (Gráfico 1.9). Un porcentaje mucho menor corresponde a empresas de servicios (8% de las compras) o agropecuarias (6%).

**Gráfico 1.9** – Participación % de tipos de proveedores en el total de compras de la empresa, y de tipos de clientes en el total de ventas



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

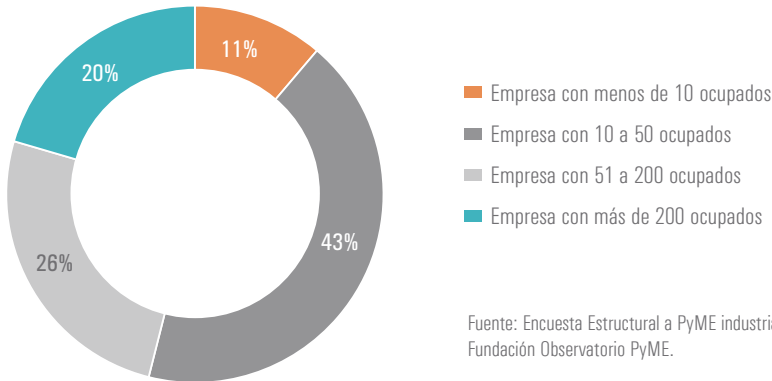
En la cadena de valor hacia abajo (relaciones con clientes) se presenta una mayor diversificación en las ventas en relación a las compras, aunque también con relevancia de otras firmas industriales manufactureras entre los clientes (las cuales concentran en promedio el 28% de las ventas totales), pero también de comercios mayoristas, a través de los que se canaliza otro 27% del total de las ventas (Gráfico 1.9). Un 16% de lo facturado se distribuye a partir de comercios minoristas, y un 13% se dirige directamente al público o consumidor final.

Es importante destacar que esta estructura de integración en la cadena de valor de las PyME hacia atrás y hacia adelante se mantuvo estable en la última década.

Al analizar el encadenamiento de las PyME industriales con las grandes empresas, las estadísticas muestran en relación a las compras que en promedio el principal proveedor de una PyME representa el 43% del total de sus compras. Cuando el principal proveedor es una gran empresa (característica presente en el 20% de las firmas, Gráfico 1.10), las compras representan el 49% del total de los insumos adquiridos.

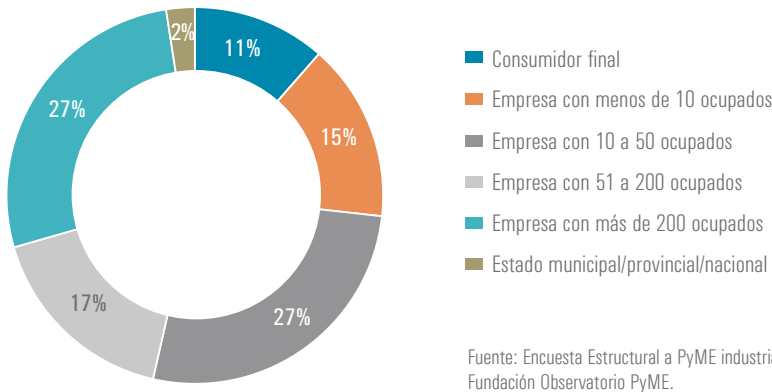
Pero la proporción de firmas con alta concentración de sus compras a grandes empresas disminuye si se analiza cuáles son las que superan el 50% de sus compras en un único proveedor. Así, las PyME que tienen como principal proveedor a una gran empresa a la que le compran más del 50% de sus insumos totales son sólo el 9% de las firmas.

**Gráfico 1.10** – Dimensión del principal proveedor (% de empresas)



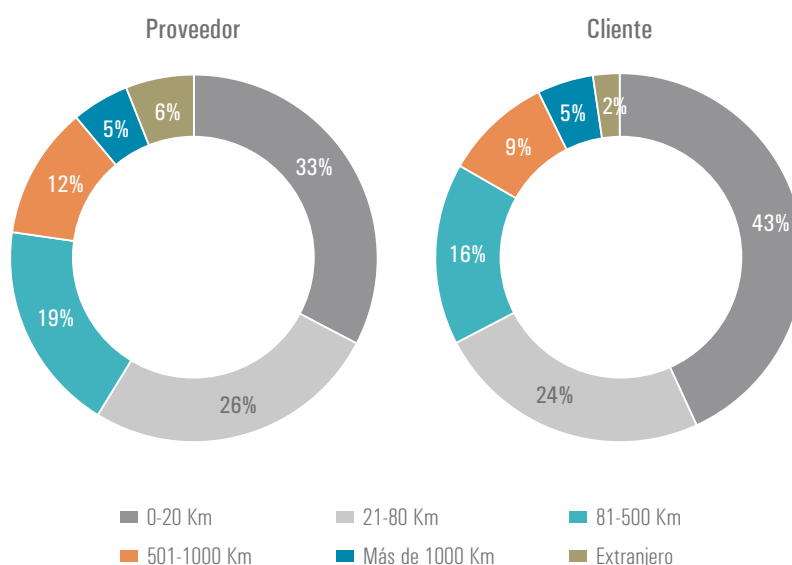
En relación a las ventas, en promedio el 27% de las PyME tiene como principal cliente a una gran empresa que representa el 30% de sus ventas. Si se analizan aquellos casos donde el principal cliente representa más del 30% de las ventas de las PyME, se observa que sólo en el 10% de los casos se trata de una gran empresa.

**Gráfico 1.11** – Dimensión del principal cliente (% de empresas)



Asimismo se destaca una alta concentración de la actividad de las PyME en su propia micro-región. El 59% de ellas tiene localizado a su principal proveedor a menos de 80 km de su planta productiva; y para el 67% de ellas su principal cliente se encuentra a menos de 80km de distancia (Gráfico 1.12).

**Gráfico 1.12** – Distancia al principal proveedor y al principal cliente  
(% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

En conclusión, la rentabilidad de las PyME insertadas en su propia cadena depende de otras PyME con las cuales realizan la mayor proporción de sus compras y de sus ventas. En efecto, la proporción de PyME industriales que tiene como principal proveedor a una gran empresa a la cual le compra por un valor superior al 50% del total de sus compras es sólo 9% y la proporción de PyME industriales que tiene a una gran empresa como principal cliente a la cual le vende por un valor superior al 30% del total de sus ventas es 10%.

Por otra parte, las PyME dependen casi completamente del nivel de actividad de la economía regional. Las grandes empresas pagan sueldos y salarios contribuyendo a la formación del ingreso regional, pero venden y compran prevalentemente fuera de dicho ámbito, especialmente a empresas también de mayor tamaño (más de 200 ocupados). En cambio, las PyME, además de pagar sueldos y salarios localmente, realizan una gran parte de su actividad comercial en la misma región.

La imagen final es de un universo empresarial contractualmente muy articulado entre firmas de dimensiones similares y de gran cercanía territorial. Esto da cuenta de que un entramado productivo de alta densidad no sólo es relevante para el crecimiento de la actividad económica, sino que resulta central para el desarrollo de un sistema productivo integrado a escala regional.



## 2. DESEMPEÑO PRODUCTIVO DE LAS PYME MANUFACTURERAS

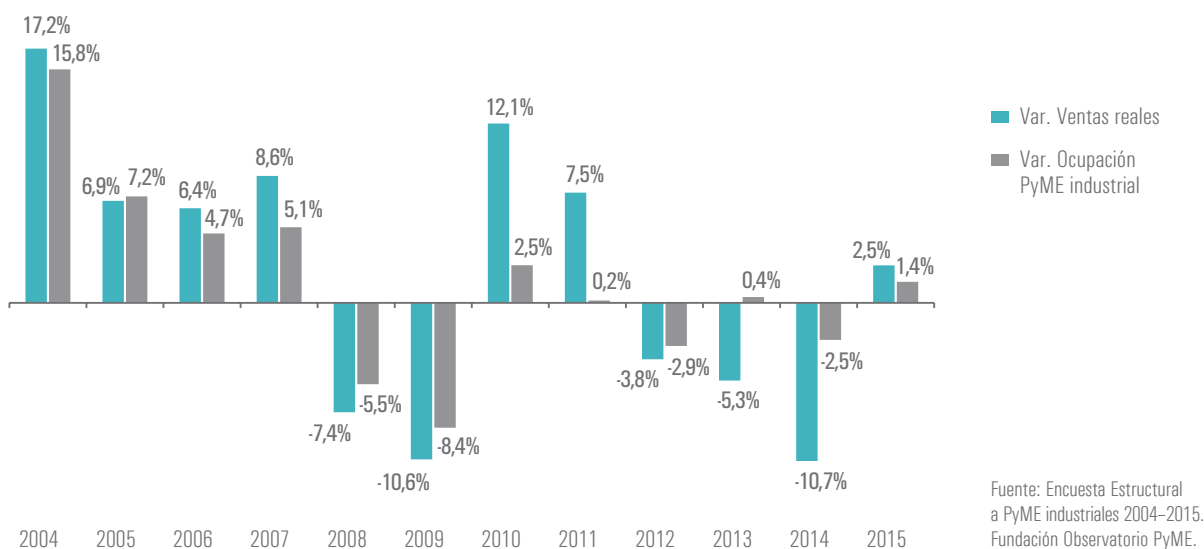


## Panorama general

Luego de un trienio (2012-2014) de caída de la producción y el empleo en PyME industriales, y de una leve recuperación en 2015 fruto de una política monetaria y fiscal expansiva, el año 2016 comenzó con dos trimestres de caída. Este año cerrará así con una contracción de la producción y el empleo que compensará el crecimiento del 2015. Mientras tanto la tasa de crecimiento de los precios de estas PyME durante el mismo quinquenio promedió un 30% anual.

Se cumplirá de esta manera un quinquenio de estanflación en el segmento de las PyME industriales argentinas.

**Gráfico 2.1** – Variación % anual de las Cantidad Vendidas y la Ocupación en las PyME industriales. Años 2004-2015

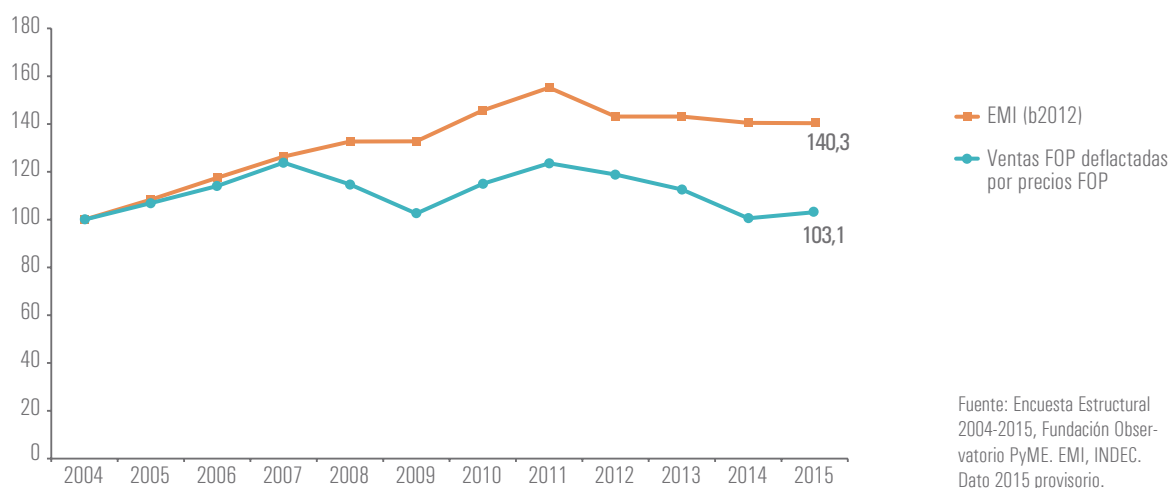


La situación no es nueva. La pérdida de espacios productivos de las PyME industriales se prolonga desde 2007, cuando comenzó a manifestarse con fuerza una creciente divergencia entre el desempeño de las industrias más grandes y el segmento de las empresas de menor tamaño. Entre 2007 y 2015 la producción industrial de las PyME disminuyó un 2.3% promedio anual, mientras que la producción de las industrias más grandes creció a una tasa promedio anual de 1.3%.

Como se observa en el Gráfico 2.2, es importante destacar que durante el período 2004-2007, la tasa de crecimiento promedio anual de las PyME y de las industrias más grandes fue prácticamente igual (7.4% vs. 8.1%).

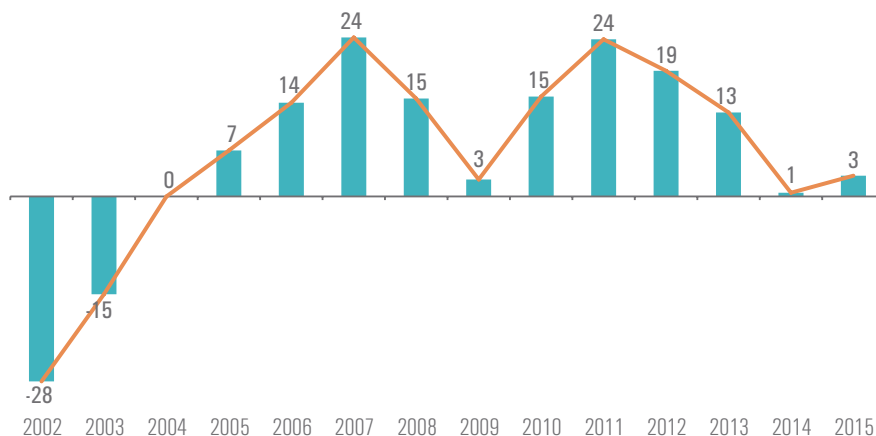
Algo ocurrió en la economía industrial argentina desde 2007 que aún no ha sido suficientemente estudiado para identificar sus causas y su impacto a nivel social.

**Gráfico 2.2** – Evolución de las ventas reales de las PyME industriales y la producción industrial agregada (EMI) 2004 - 2015 (base 2004 = 100)



El resultado de las profundas variaciones cíclicas sufridas por las PyME industriales durante la última década arrojan un resultado desolador: la producción de estas empresas está estancada desde hace más de 10 años. Entre 2004 y 2015 la producción de las PyME creció a una tasa promedio de apenas el 0.3%. En cambio, durante el mismo período, la producción de las industrias más grandes creció a una tasa promedio del 3.1%, aunque esta tasa tampoco es indicativa de un gran dinamismo industrial.

**Gráfico 2.3** – Crecimiento acumulado (%) en las PyME manufactureras.  
Años 2002-2015 (año de referencia = 2004)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2004-2015. Fundación Observatorio PyME.

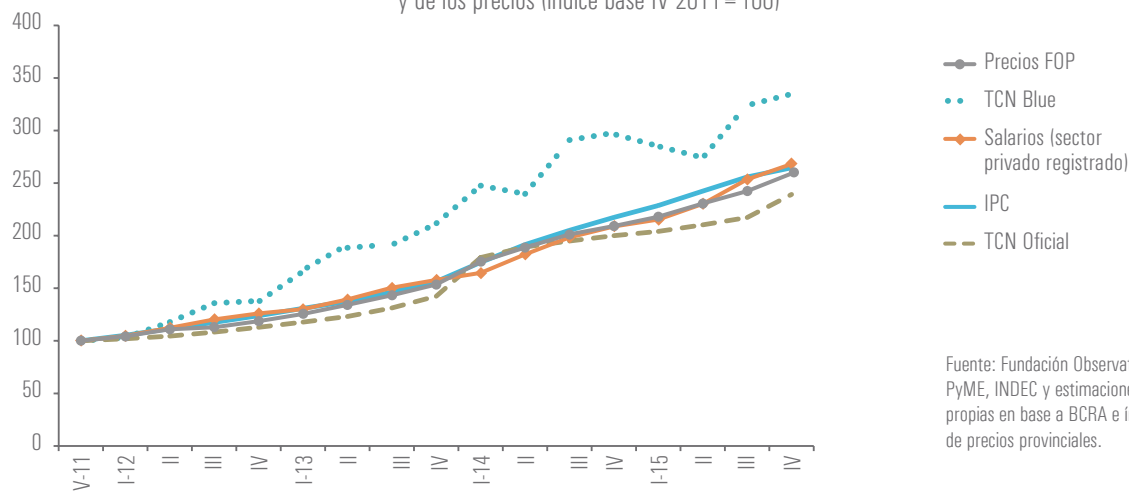
## La coyuntura 2016

Con la asunción del nuevo Gobierno y la unificación cambiaria que tuvo lugar a partir del 17 de diciembre de 2015, el inicio del año estuvo signado por la devaluación inicial del 40% (entre el último día del “cepo” cambiario y el primer día del mercado liberalizado) y que a fin del segundo trimestre alcanzó el 59%.

Si bien los precios de venta de los bienes manufacturados por las PyME industriales no habían replicado durante los últimos años la evolución del dólar informal, la devaluación no generó traslados a precios de similar proporción. En particular, el traslado a precios que realizaron estas firmas fue inferior al registrado con la devaluación de 2014 (Gráficos 2.4 y 2.5).

Este menor traslado de la devaluación a los precios puede asociarse en gran parte a la percepción de un ambiente recesivo. Abona esta hipótesis el comportamiento que tuvieron las PyME industriales frente a la devaluación en 2009 cuando el BCRA devaluó la moneda local un 22%, pasando de un tipo de cambio nominal de \$3.05 a \$3.73 en seis meses. En ese entonces, con la crisis internacional en curso y la recesión en el mercado interno, el episodio devaluatorio se desarrolló simultáneamente con una desaceleración de los precios industriales de las PyME registrados por FOP.

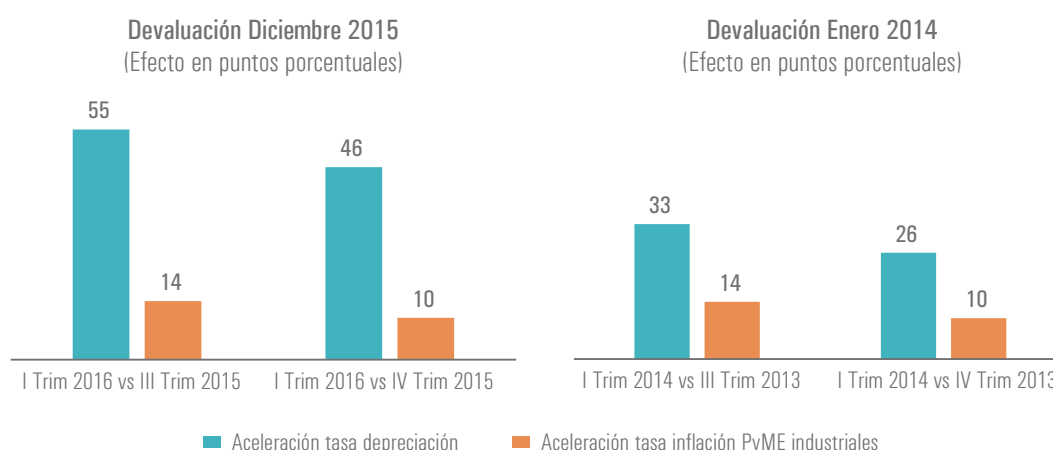
**Gráfico 2.4** – Evolución del Tipo de Cambio Nominal (oficial e informal -blue-) y de los precios (índice base IV 2011 = 100)



—●— Precios FOP  
 ●●●● TCN Blue  
 —▲— Salarios (sector privado registrado)  
 —▲— IPC  
 —▲— TCN Oficial

Fuente: Fundación Observatorio PyME, INDEC y estimaciones propias en base a BCRA e índices de precios provinciales.

**Gráfico 2.5** – Devaluación y traslado a precios en PyME industriales.  
Años 2014 y 2015



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME. Elaboración propia en base a Banco Central de la República Argentina.

Desde la misma perspectiva, se puede observar que durante los últimos años, y también durante el primer semestre de 2016, los precios de las PyME industriales crecieron por debajo del Índice de Precios al Consumidor (Índices provinciales). En efecto, entre junio 2016 y diciembre 2015 los precios de las PyME industriales crecieron un 21% mientras que el IPC (Ciudad de Buenos Aires) creció un 29%. Por otra parte, durante el primer semestre del año los precios de las PyME industriales crecieron menos que el tipo de cambio (21% vs. 40%).

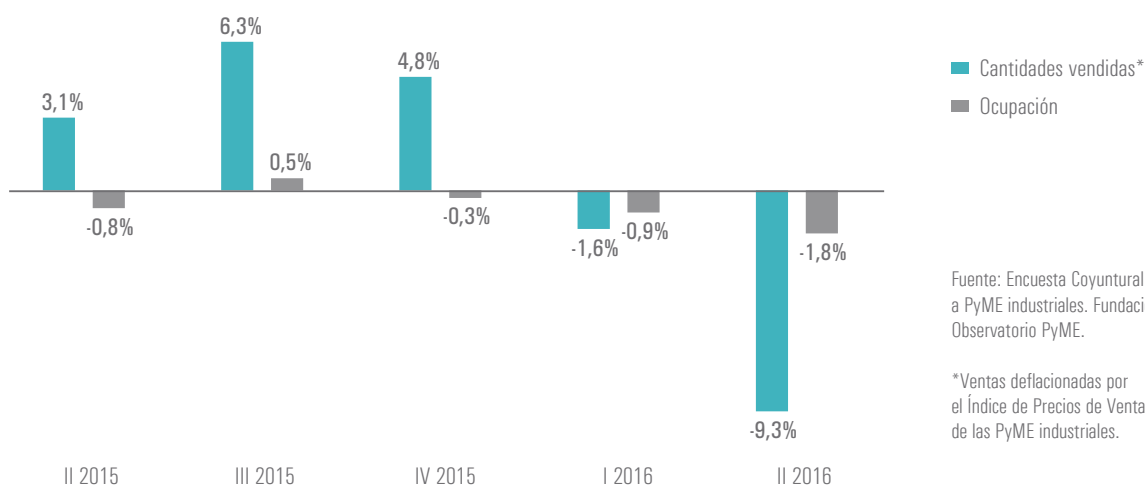
Se comprueban así las dificultades de las PyME para trasladar a precios los incrementos de los costos de producción en un ambiente recesivo agravado por el alto grado de competencia en los mercados en los cuales se desempeñan estas empresas.

Es importante destacar que durante el primer semestre de 2016 en las PyME industriales precios y salarios crecieron prácticamente a la misma tasa (21% vs. 22%), mientras que durante el mismo período la diferencia entre la tasa de crecimiento de los salarios del sector privado registrado y el IPC (Ciudad de Buenos Aires) fue importante: 16% vs. 29%.

De esta manera, si bien el incremento de los costos salariales no constituyó un problema para las PyME, la caída del salario real de la población contribuyó a provocar una caída de la demanda de los productos de estas empresas.

En el segundo trimestre de 2016, en términos interanuales, las cantidades vendidas registraron una baja significativa, luego de un artificioso buen desempeño en 2015: disminuyeron un 9,3% i.a. Por su parte, la cantidad de ocupados mostró una caída de 1,8% frente al mismo período de 2015 (Gráfico 2.6).

**Gráfico 2.6** – Evolución de las Cantidades Vendidas y la Ocupación de las PyME industriales  
(Variación % respecto al mismo período del año anterior)

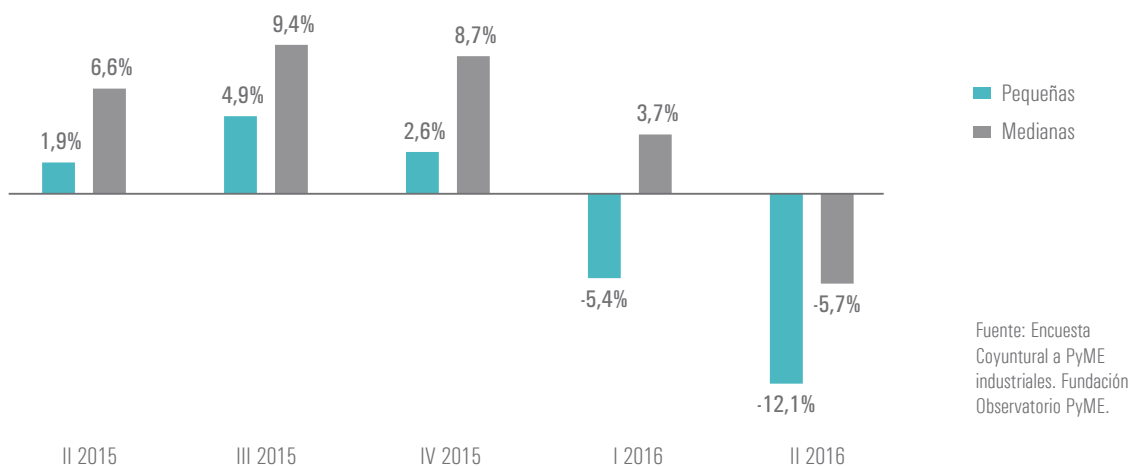


Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

\*Ventas deflacionadas por el Índice de Precios de Venta de las PyME industriales.

Si bien la reducción interanual de las cantidades vendidas se registró para el promedio de las PyME industriales, fue liderado por las empresas *pequeñas* (de 10 a 50 ocupados), que sufrieron una caída del 12,1% (Gráfico 2.7). Para las *medianas empresas* (51 a 200 empleados) el nivel de actividad también se redujo respecto a un año atrás, pero en menor magnitud (- 5,7%). Continúa siendo evidente la asimetría productiva de acuerdo al tamaño de empresa en el interior del universo PyME y de éstas con respecto a las industrias más grandes.

**Gráfico 2.7** – Evolución de las Cantidades Vendidas y la Ocupación de las PyME industriales, según tamaño (variación % respecto al mismo período del año anterior)

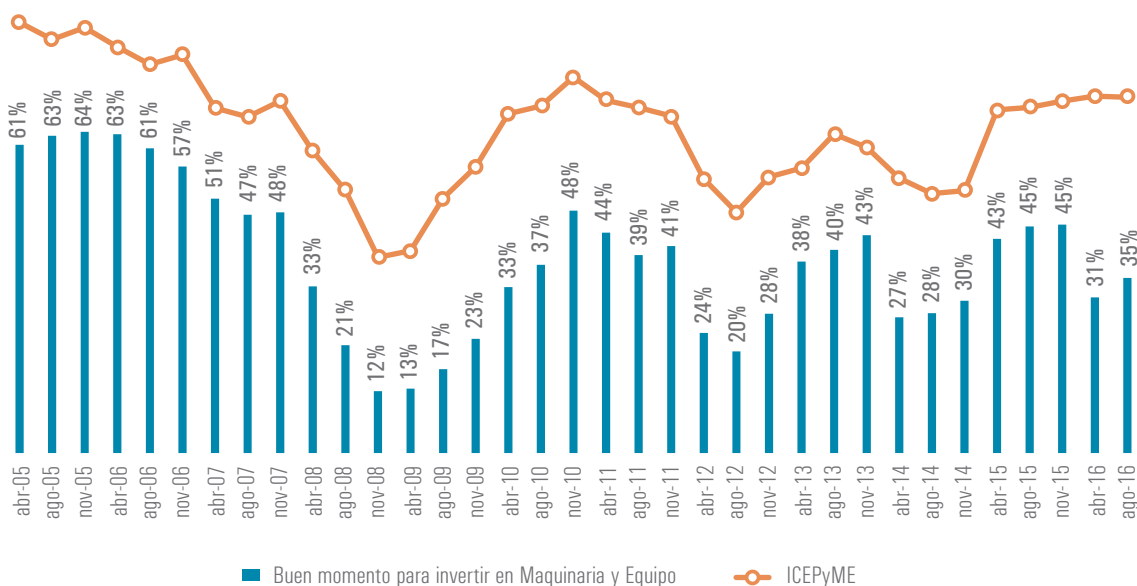


## La evolución de la confianza empresarial de las PyME industriales y las expectativas de rentabilidad para 2017

Desde hace más de una década FOP analiza la evolución de la confianza empresarial de las PyME mediante sus propias encuestas que miden el humor empresarial a través del relevamiento de la percepción que los empresarios manifiestan sobre la situación de su empresa, su sector de actividad y el país. Se indaga sobre la situación actual con respecto al pasado (un año) y a las expectativas futuras (un año).

El Índice de Confianza Empresarial de las PyME (ICEPyME) marcó un sorprendente crecimiento del 31% a principios de 2015 y luego se mantuvo alto (a niveles de 2010) y levemente creciente (3%) entre agosto 2016 y agosto 2015.

**Gráfico 2.8** – Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) y Momento para invertir, 2005-2016



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

Como puede verse en el Gráfico 2.9, la explicación de este comportamiento del indicador reside principalmente en las expectativas positivas sobre el futuro. En especial se destaca lo ocurrido durante el segundo trimestre de 2016, cuando empeoran las condiciones actuales pero no caen las expectativas para el futuro. Es interesante señalar que la gran brecha entre la situación actual que empeora y expectativas futuras que mejoran o no caen constituye una novedad en la historia de medición del ICEPyME.

**Gráfico 2.9** – Subíndices del ICEPyME: Condiciones actuales y Expectativas futuras, 2005-2016

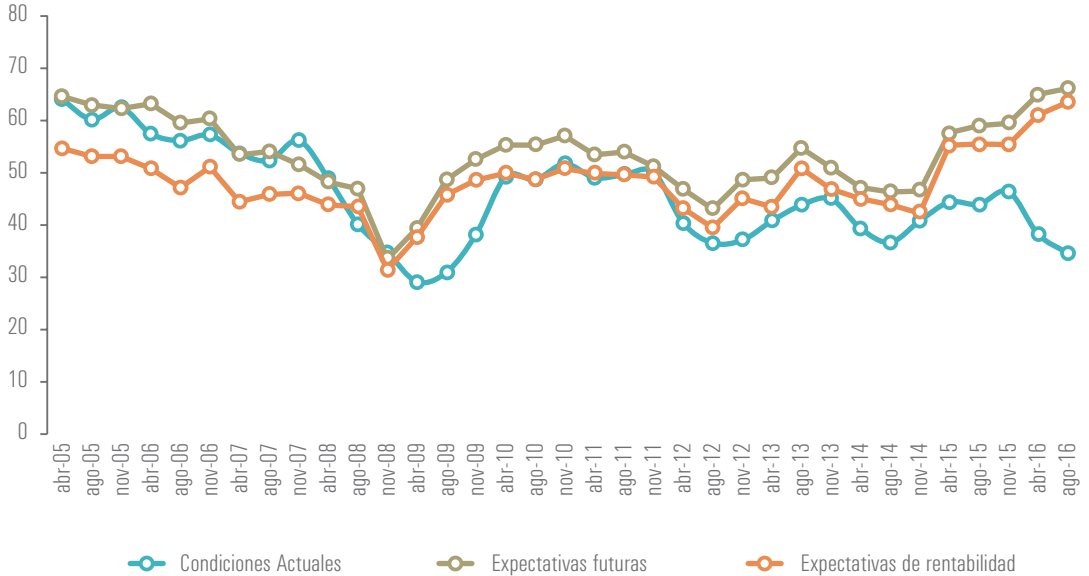


Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

En particular, es interesante notar que las buenas expectativas sobre el futuro son acompañadas por buenas expectativas sobre la evolución de la rentabilidad (Gráfico 2.10).

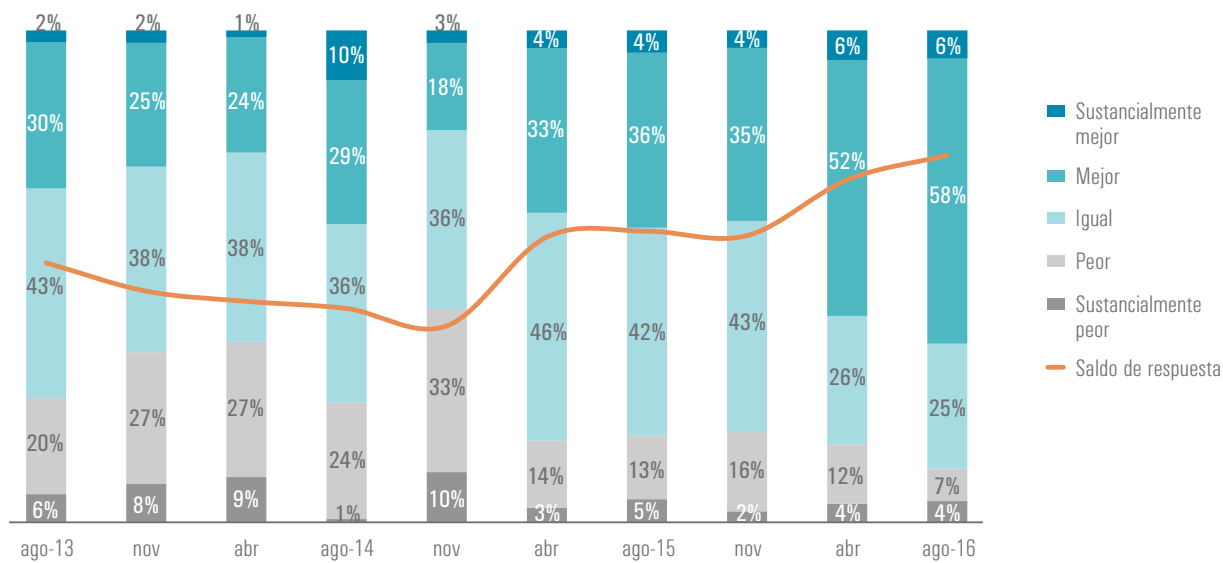
Las expectativas positivas sobre la rentabilidad para el próximo año pueden observarse también en el Gráfico 2.11, que señala que entre abril y agosto 2016 la proporción de PyME manufactureras que espera que durante el próximo año su rentabilidad sea mejor pasó del 52 al 58% y aquéllas que esperan que sea peor del 12 al 7%.

**Gráfico 2.10** – Subíndice Empresa del ICEPyME: Condiciones actuales, Expectativas futuras y Expectativas de rentabilidad, 2005-2016



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

**Gráfico 2.11** – Expectativas de rentabilidad a un año de las PyME industriales



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.



### 3. INSERCIÓN INTERNACIONAL Y COMPETENCIA EN EL MERCADO INTERNO

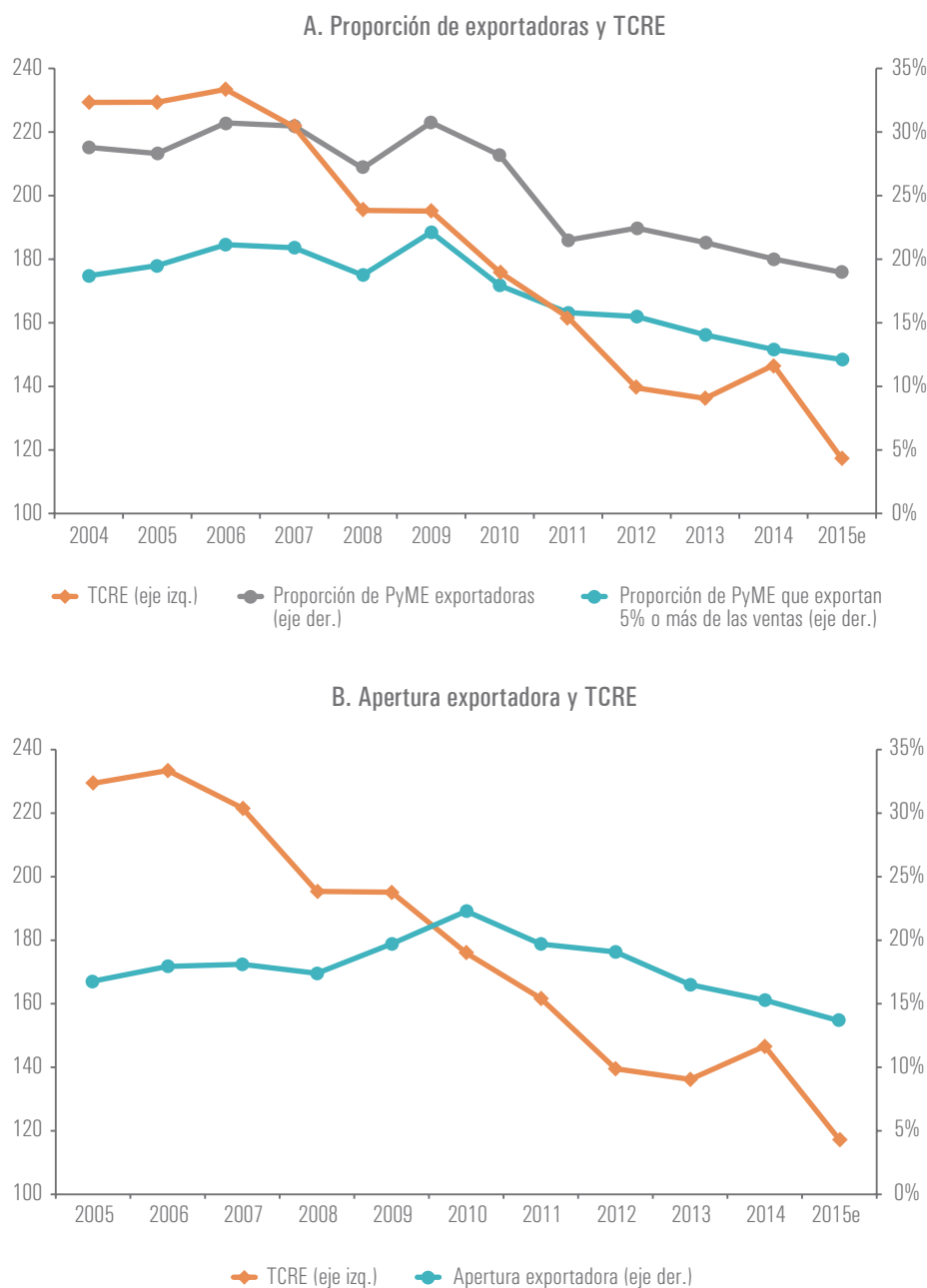


## Panorama general

En un contexto de sostenida apreciación cambiaria, el desempeño exportador PyME durante 2015 consolidó la tendencia desfavorable observada durante los últimos 5 años: caída de los volúmenes exportados y una merma en la proporción de empresas exportadoras.

En efecto, entre 2009 y 2015 los volúmenes de exportación de las PyME manufactureras cayeron 30%, mientras que los volúmenes exportados de Argentina se mantuvieron prácticamente constantes y los volúmenes exportados por las grandes empresas industriales cayeron sólo ligeramente.

**Gráfico 3.1** – Evolución del Tipo de Cambio Real Efectivo (TCRE, base dic2001 = 100), las PyME industriales exportadoras (proporción de empresas) y la apertura exportadora

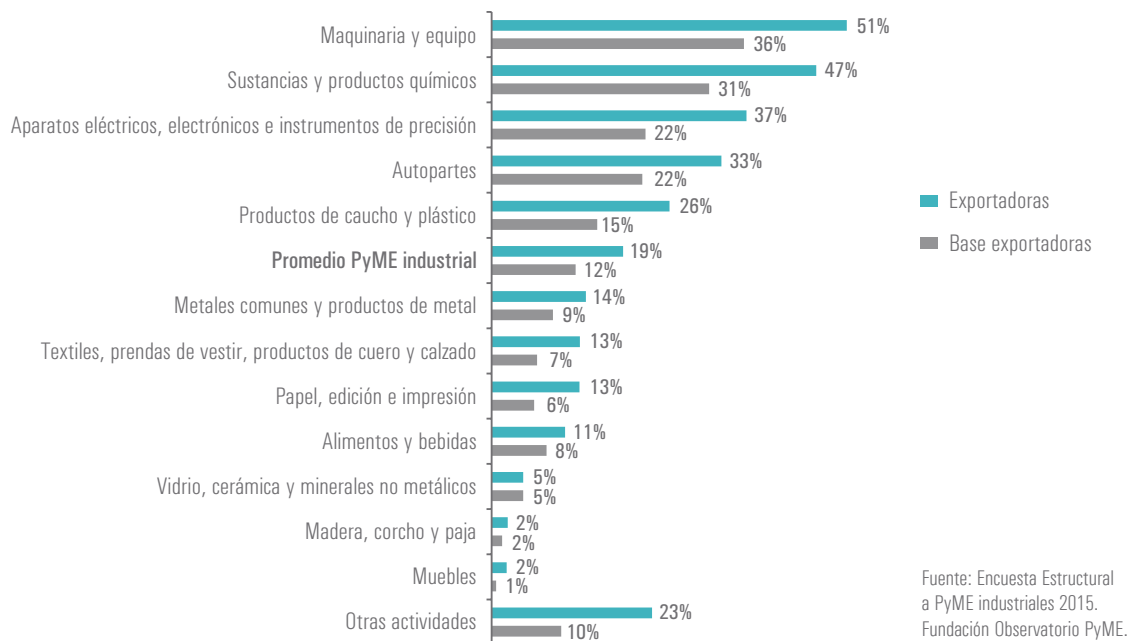


Fuente: Fundación Observatorio PyME y TCRE CqP.

No obstante, el mecanismo de ajuste exportador en el mundo de las PyME industriales funciona, en mayor medida, mediante la disminución de la cantidad de firmas exportadoras: la proporción de estas firmas disminuyó un 40% entre 2009 y 2015. En menor medida el mecanismo de ajuste exportador funciona a través de la proporción de ventas colocadas en el exterior, que se redujo del 22% al 14% entre 2010 (máximo de la última década) y 2015.

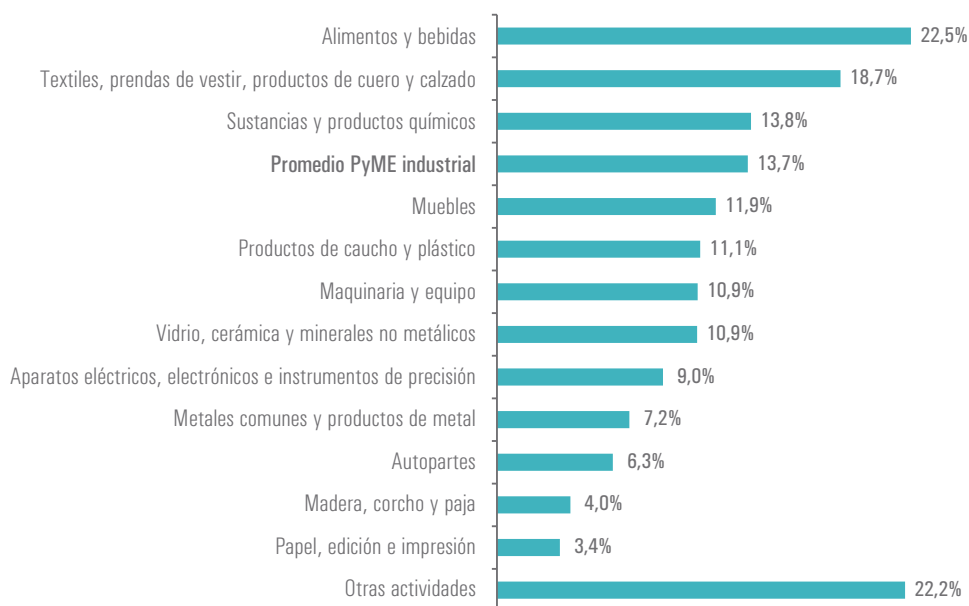
La dinámica exportadora negativa afectó a todos los sectores de la industria manufacturera PyME, pero existen grandes diferencias sectoriales importantes de señalar y que se explican por el grado de modernidad tecnológica y organizativa del sector: *maquinaria y equipo*, *químicos*, *materiales y aparatos eléctricos y autopartes*, aún hoy –luego de la caída– muestran una alta proporción de empresas que mantienen la condición de exportadoras, mientras que en los sectores de *alimentos y bebidas*, *textiles*, *confecciones*, *cuero y calzado*, *muebles y productos de madera*, dicha proporción es muy inferior (Gráfico 3.2).

**Gráfico 3.2** – Proporción de PyME exportadoras y base exportadora, por sector de actividad. Año 2015



En términos de participación de las exportaciones en el total de ventas (Gráfico 3.3), en primer lugar se encuentran las firmas de *alimentos y bebidas*, que si bien en todo el sector sólo exportan 1 de cada 10 empresas, las que lo hacen facturan el 22,5% del total de sus ventas a clientes del exterior. Se destaca el perfil de las empresas de *sustancias y productos químicos* que presenta la mayor frecuencia relativa de firmas exportadoras (47%) y, además, es una de las que exporta la mayor proporción de sus ventas (13.8%).

**Gráfico 3.3** – Apertura exportadora (% de exportaciones sobre ventas totales de PyME industriales exportadoras). Año 2015

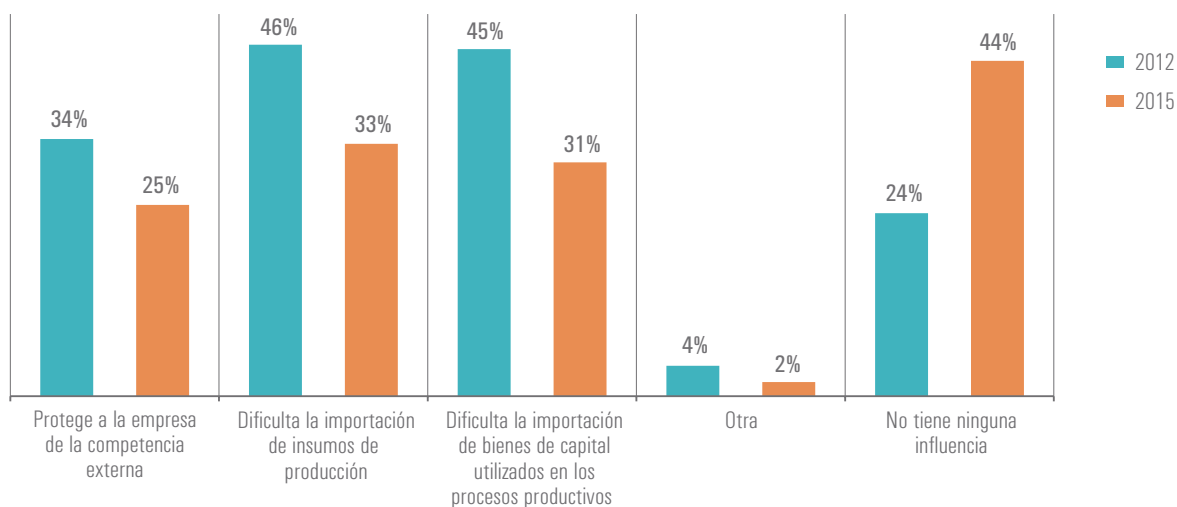


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME.

En materia de compras al exterior para las PyME industriales el sistema de administración de las importaciones ha perdido relevancia con el correr de los años: en 2015 el 44% de las firmas consideró que no tiene ninguna influencia, mientras que en 2012 sólo el 24% de estas mismas empresas afirmaba lo mismo (Gráfico 3.4).

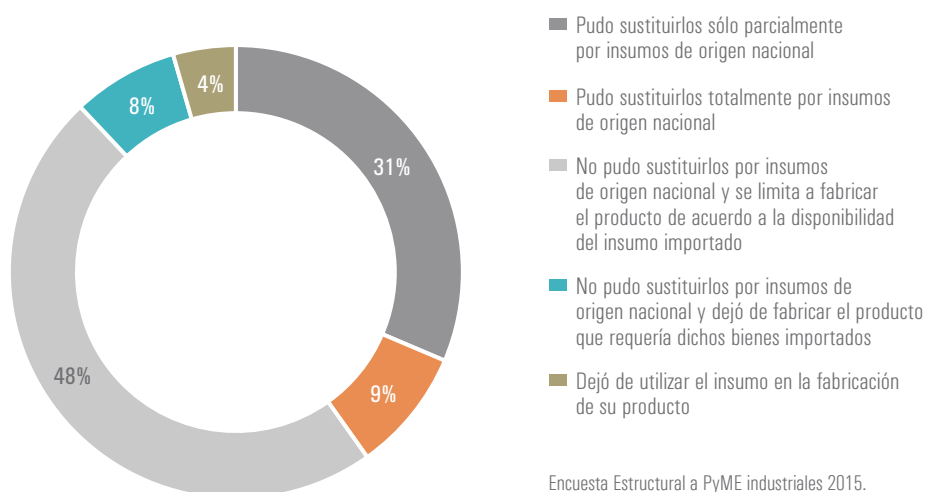
En términos de los efectos de tal sistema de administración de importaciones, los datos relevados por FOP indican que el 9% de las empresas que tuvieron dificultades para importar insumos pudo sustituirlos totalmente por producción nacional, mientras que otro 8% no pudo sustituirlos y debió abandonar la producción que los requería (Gráfico 3.5). El 48% no pudo sustituir los insumos importados por producción nacional y en consecuencia produjo los bienes de acuerdo a las autorizaciones obtenidas. Por último, el 31% pudo hacer sustituciones solo parciales (y un 4% dejó de utilizar el insumo en la fabricación de su producto). Adicionalmente, cerca de la mitad de todas las firmas que pudieron sustituir, parcial o totalmente, resignaron precio y calidad simultáneamente.

**Gráfico 3.4** – Efectos del Sistema de Administración de Importaciones (% de empresas). Años 2012 y 2015



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012, 2015. Fundación Observatorio PyME.

**Gráfico 3.5** – Capacidad de sustitución de insumos de producción entre las PyME industriales que sufrieron dificultades en la importación (% de empresas). Año 2015



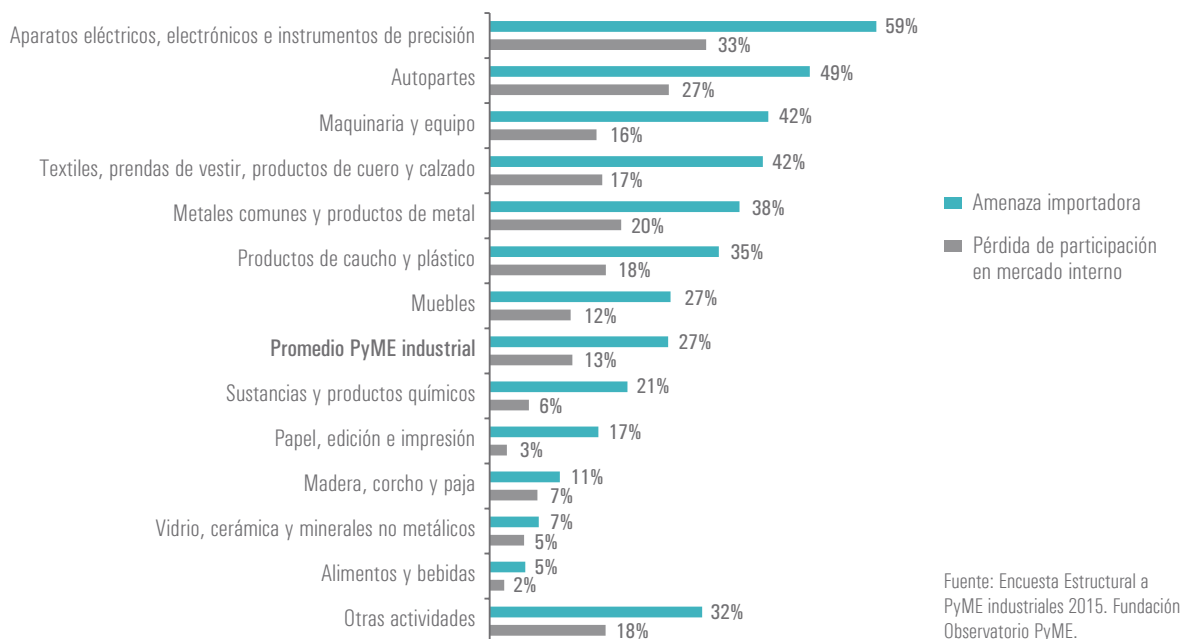
Encuesta Estructural a PyME industriales 2015.  
Fundación Observatorio PyME.

Los sectores de actividad más sensibles a la amenaza importadora son aquéllos que presentan indicadores de baja competitividad internacional pero no necesariamente bajos niveles de desarrollo organizacional interno (Gráfico 3.6). *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión y Autopartes* son dos de los sectores que presentan la mayor frecuencia de firmas amenazadas y que perdieron efectivamente mercado, pese a que mantienen un desarrollo orga-

nizativo interno superior al promedio PyME. *Sustancias y productos químicos* y *Maquinaria y equipo*, si bien se sienten amenazados, mantienen mejores indicadores de competitividad internacional y desarrollo organizativo interno<sup>4</sup>.

Las empresas entre las cuales está más difundida la amenaza son las que están ubicadas en la región más dinámica y cercana a las vías de comunicación de la economía argentina con el resto del mundo. En el *Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA)*, el 33% de estas empresas manifestó tener una amenaza importadora latente, seguida por la región *Centro* con el 24% de las PyME allí localizadas.

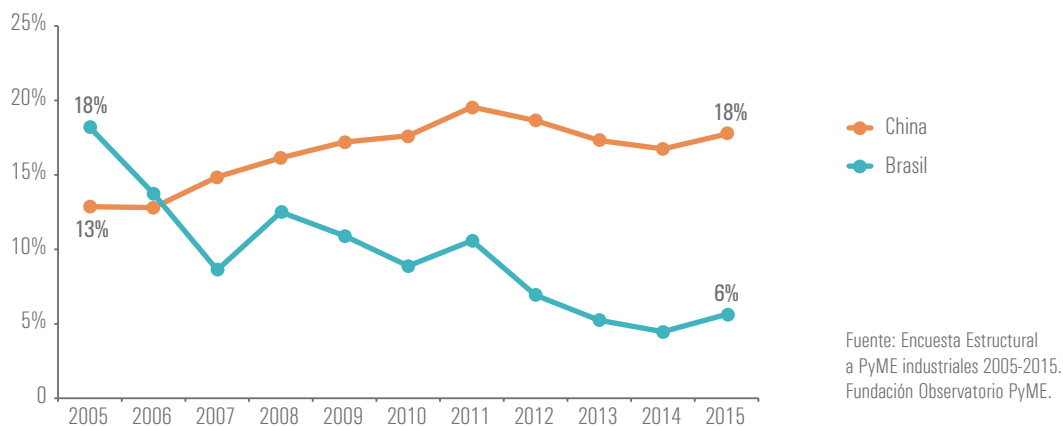
**Gráfico 3.6** – PyME industriales con amenaza importadora y que perdieron participación en el mercado a manos de importaciones, según sector de actividad (% de empresas)



En cuanto a la competencia en el mercado interno de las manufacturas importadas, se invirtió la intensidad de la amenaza importadora entre Brasil y China. Se observa una marcada disminución de la amenaza de los productos brasileños al mercado argentino: actualmente sólo el 6% de las PyME industriales sufre amenazas de las exportaciones brasileñas, contra el 18% en 2005. Inversamente, en la actualidad el 18% de las firmas sufre la amenaza china, contra el 13% en 2005.

Esta situación invita a reflexionar sobre la relación bilateral Argentina-China, bajo un nuevo contexto de mayor apertura comercial y un apreciado tipo de cambio real.

**Gráfico 3.7** – Presión competitiva de las importaciones de Brasil y China (% de empresas). Años 2005-2015



4. Para mayor detalle sobre nivel de competitividad internacional y desarrollo organizacional de todos los sectores listados, ver “ Informe 2013|2014: Evolución reciente, situación actual y desafíos 2015”, publicado por Fundación Observatorio PyME, pág. 76.

## 4. FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO





## Rasgos generales

Los datos y la información analizados por FOP corroboran la existencia de una desconexión entre el sistema bancario, principal financiador de las PyME en todo el mundo, y el sistema productivo local. Este problema tiene su origen más profundo en la inexistencia de una moneda nacional capaz de funcionar como unidad de cuenta y reserva de valor, traduciéndose en escasez de fondos prestables en moneda local y generando graves problemas para la estipulación de contratos crediticios a mediano y largo plazo.

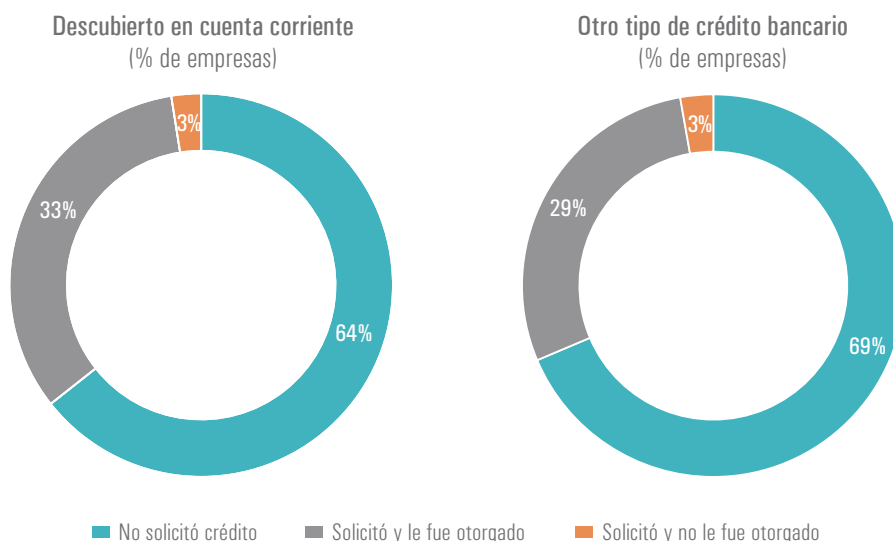
A los fines de incrementar la capacidad productiva de las PyME argentinas y mejorar su productividad y competitividad internacional –aspectos fundamentales para el desarrollo económico y social del país–, resulta necesario corregir las deficiencias estructurales del mercado crediticio argentino. Asimismo, es prioritario construir un mercado de capitales, hoy inexistente por las mismas dificultades que explican el subdesarrollo del sistema crediticio.

La reconstrucción del sistema de financiamiento del sistema productivo y de las PyME llevará tiempo. El instrumento financiero de créditos y depósitos bancarios ajustables por inflación denominado Unidad de Valor Adquisitivo (UVA) propuesto por la nueva conducción del BCRA, va en la dirección correcta y logrará sus mejores resultados en 5/10 años si se mantiene dicho programa. Mientras tanto se puede llevar adelante una activa política de beneficios fiscales y financieros para favorecer la autofinanciación de las empresas menores, como los previstos en la Ley 27.264 (conocida como Ley PyME).

La desconexión actual entre el sistema bancario local y el sistema productivo de las PyME tiene diversos rasgos estructurales a destacar. La primera característica es el exiguo número de micro empresas y PyME que logra acceder al sistema de financiación bancaria. De acuerdo a los datos relevados por la Fundación Observatorio PyME en el año 2015 sólo un 29% de las PyME industriales obtuvo un crédito bancario diferente al descubierto en cuenta corriente. Esta proporción se mantuvo estable durante los últimos años a pesar de los esfuerzos regulatorios del gobierno pasado mediante la implementación de las llamadas “Líneas de Crédito a la Inversión Productiva” que dispuso que los bancos debían prestar una proporción fija de sus depósitos a estas empresas. Dicha regulación ha sido mantenida por el actual gobierno con ligeras modificaciones, pero se estima que por sí misma no logrará modificar la situación histórica.

La misma escasez de fondos prestables de los bancos orientadas al sistema productivo de las PyME, explica que una proporción importante de estas empresas (33%, Gráfico 4.1) financie parte de sus actividades mediante un instrumento caro y de cortísimo plazo como es el mecanismo de descubierto de cuenta corriente.

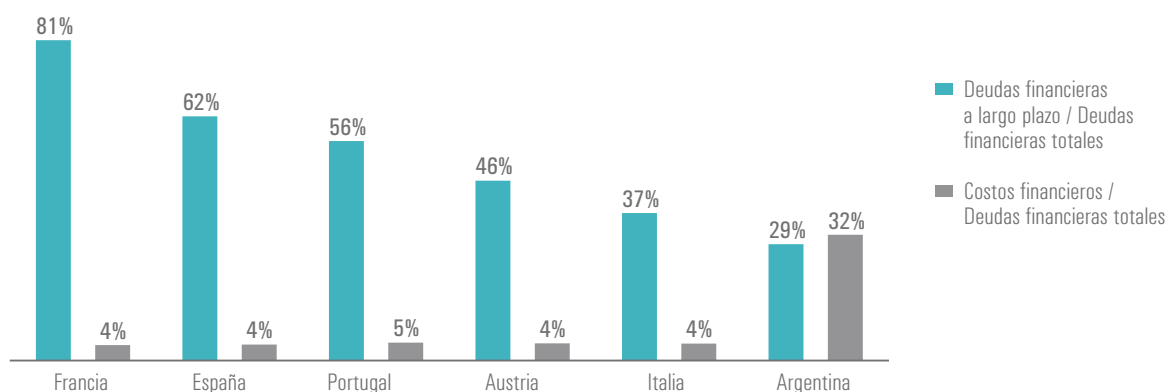
**Gráfico 4.1** – Solicitud y otorgamiento de descubierto en cuenta corriente y otros créditos excepto *leasing* (% de empresas). Año 2015



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME.

Para ilustrar la desventaja competitiva que sufren las PyME argentinas derivada de un sistema de financiamiento extremadamente pequeño, se puede comparar la situación de las empresas locales con las de sus pares europeas. En el Gráfico 4.2 puede observarse que el nivel de endeudamiento financiero de las empresas argentinas es extremadamente bajo, de corto plazo y a tasas de interés real ocho veces superior al registrado en Europa.

**Gráfico 4.2** – Participación de las deudas a largo plazo y de los costos financieros en el total de préstamos (con acreedores financieros) en las PyME industriales argentinas y europeas



Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a BACH Database, European Commission (Portugal, Italia, España, Austria y Francia). Encuesta Estructural a PyME industriales, Fundación Observatorio PyME. (Argentina).

De acuerdo a las estimaciones realizadas por FOP, la demanda de crédito del conjunto de firmas manufactureras de menor dimensión totalizó en 2015 un monto de 21,017 millones de pesos (2,268 millones de dólares), compuesto por \$10,619 millones del total de crédito solicitado a instituciones bancarias (1,146 millones de USD) y \$10,398 millones (1,122 millones de USD) en proyectos frenados por falta de financiamiento bancario.

La composición de la demanda de crédito solicitado y efectivamente otorgado por sector de actividad puede visualizarse en el Gráfico 4.3. El mayor volumen solicitado se halla en *Alimentos y bebidas* (312 millones de USD, 27% del total), *Maquinaria y equipo* (183 millones de USD, 16%) y *Metales comunes y productos de metal* (130 millones de USD, 11% del total). Ahora bien, la mayor tasa de otorgamiento se observa en *Sustancias y productos químicos*; *Papel, edición e impresión*, y *Muebles* (100% de lo solicitado).

**Gráfico 4.3** – Estimación de la demanda de crédito de PyME industriales por sector de actividad (préstamos solicitados y otorgados, en millones de USD de 2015)



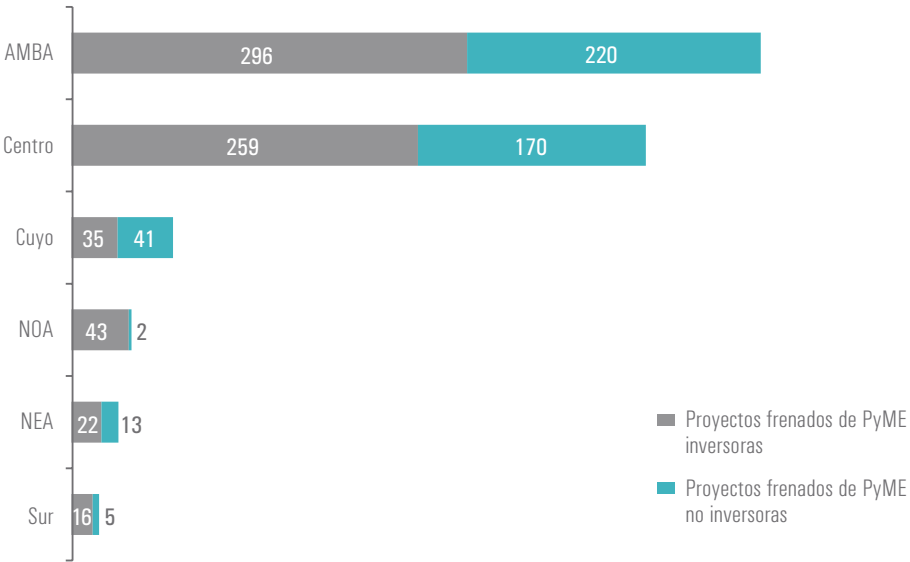
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME.

El segundo rasgo destacable de la desconexión entre el sistema bancario y el sistema productivo es la cantidad significativa de proyectos de inversión de PyME industriales frenados por falta de financiamiento en las distintas regiones del país, aún cuando los fondos captados por los bancos en forma de depósitos del sector privado exceden –en las regiones más desarrolladas de Argentina– a los préstamos otorgados al sector (especialmente, en las macro-regiones *AMBA* y *Centro*).

En efecto las regiones<sup>5</sup> *AMBA* y *Centro* representan el 84% del total de los fondos demandados para financiar proyectos de inversión frenados (46% y 38%, respectivamente, del total de préstamos necesarios para concretar los proyectos de inversión frenados) por aproximadamente 1,000 millones de dólares.

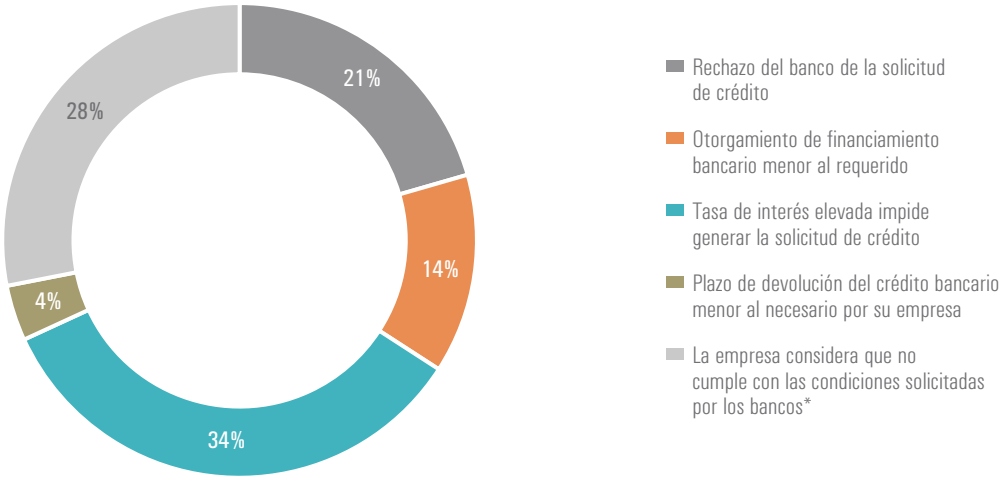
La desconexión aparece más clara cuando se observa que el 60% de los fondos demandados para el financiamiento de proyectos frenados proviene de firmas que son inversoras. Es decir, firmas que ya han demostrado su dinamismo y capacidad de realizar proyectos y obtener financiamiento, pero que aún tienen proyectos pendientes para ampliar sus planes productivos.

**Gráfico 4.4** – Estimación de la demanda de crédito de PyME industriales necesaria para financiar la totalidad de los proyectos frenados, por región (en millones de USD de 2015)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME.

**Gráfico 4.5** – Principal motivo por el cual la empresa considera que tiene proyecto frenado por falta de financiamiento bancario (% de empresas con proyecto frenado)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME.

\*Garantías, exigencias formales del banco, etc. (excluye a tasa de interés y plazo de devolución)

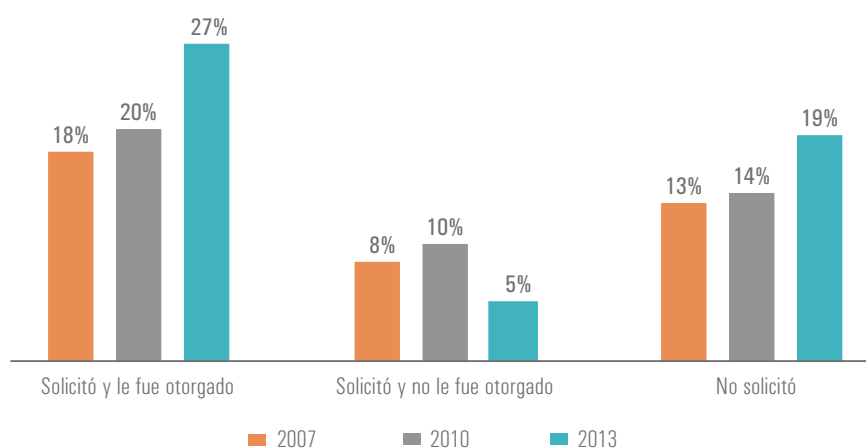
5. Regionalización adoptada:

**Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA):** comprende la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y a los partidos del Gran Buenos Aires. **Centro:** comprende los partidos de la provincia de Buenos Aires (excepto Área Metropolitana de Buenos Aires) y las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. **Cuyo:** comprende las provincias de San Juan, San Luis y Mendoza. **Noreste argentino (NEA):** comprende las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. **Noroeste argentino (NOA):** comprende las provincias Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. **Sur:** comprende las provincias de La Pampa, Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Los motivos que explican la existencia de proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento se pueden clasificar en dos grandes bloques (Gráfico 4.5). En el primer bloque, que representa el 50% del total las PyME industriales, se halla que la mitad de ellas informa que el proyecto de inversión fue rechazado por el banco (insuficiente capital e insuficientes garantías), mientras que la otra mitad considera que la empresa no reúne los requisitos formales para ser financiada (presunta informalidad). El segundo bloque constituido por el restante 50% de las empresas con proyectos frenados, en cambio, aduce motivos relacionados con las insatisfactorias condiciones crediticias que ofrecen los bancos (altas tasas de interés, plazos insuficientes y montos inferiores a los necesarios).

Finalmente, la desconexión también se manifiesta al observar que la rentabilidad de las PyME industriales locales que se autoexcluyen del sistema bancario y financian sus inversiones mediante la reinversión de recursos propios es sólo levemente inferior a la rentabilidad registrada por aquéllas que el sistema bancario financia. Se muestra entonces que existe una parte del mercado de financiamiento de la inversión de las PyME que no está siendo aprovechado por el sistema bancario a pesar de la razonable rentabilidad de las empresas inversoras.

**Gráfico 4.6** – Rentabilidad sobre Activos (ROA), según situación frente al crédito bancario



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

En este sentido, es interesante profundizar la descripción de las principales características que presentan las PyME manufactureras según su condición inversora, de acuerdo a un análisis de datos de panel de FOP. Se ha clasificado esta condición en tres categorías: no inversoras, inversoras moderadas (invierten algunos años y otros no) e inversoras sistemáticas (invierten todos los años).

Como muestra la Tabla 4.1, comparando las características de las PyME no inversoras con aquéllas que invierten todos los años, se pueden observar en las “inversoras sistemáticas” una serie de características positivas: entre ellas el tamaño medio es mayor (medido por la cantidad de ocupados promedio de las firmas incluidas en la categoría), es más frecuente la condición de exportadoras y mayor la proporción de empresas que declara tener maquinaria y equipo moderno o de punta aplicado a la producción, la productividad laboral es superior. Entre estas empresas el 60% de ellas ha solicitado y obtenido crédito bancario, pero aún así, un 22% declara tener frenado un proyecto de inversión por falta de financiamiento bancario.

Se puede afirmar que las PyME inversoras sistemáticas constituyen el núcleo más dinámico de las PyME industriales argentinas. Pero es un núcleo pequeño conformado sólo por el 25% del total de las empresas. El verdadero desafío para el futuro del país es integrar a este circuito virtuoso a las miles de PyME que forman parte del grupo de las “inversoras moderadas” (inviertieron sólo en algunos años) y que constituyen el 43% del total, como también a las “no inversoras” (no invirtieron en los últimos años) que conforman el 32% restante.

Para mejorar las posibilidades de financiamiento de las PyME, en los últimos tiempos se intentó avanzar en el acercamiento de estas empresas al mercado de capitales, especialmente a través de la emisión de cheques de pago diferido, constitución de fideicomisos financieros, obligaciones negociables, etc.

Buena parte de estos instrumentos limita su participación al fondeo de caja, es decir, la obtención de efectivo en el corto plazo a fin de financiar, por ejemplo, capital de trabajo. Se trata de mecanismos de financiamiento válidos pero sobre todo en el corto plazo y quizás no de forma extendida para el financiamiento productivo que requiere un mayor plazo (por la propia maduración de los proyectos de inversión real).

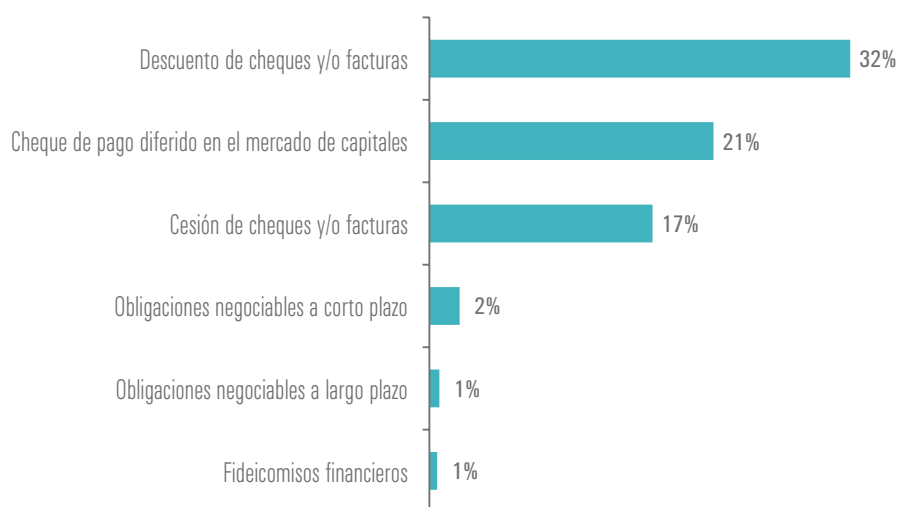
**Tabla 4.1** – Características estructurales de las PyME manufactureras, según condición inversora

	No Inversoras (NI)	Inversoras Moderadas (IM)	Inversoras Sistemáticas (IS)
Tamaño medio (ocupados)	27	40	59
Proporción de exportadoras	15%	25%	42%
Empresas con MyE moderno o de punta para producción	46%	60%	78%
Productividad media del trabajo	-	1.4 veces la PMe de No inversoras	1.8 veces NI 1.3 veces IM
% de ventas invertidas	-	8,50%	9,40%
Empresas en fase de crecimiento	30%	43%	61%
Empresas que buscan contratar personal calificado no universitario	18%	27%	48%
Empresas con proyecto frenado por falta de financiamiento bancario	14%	20%	22%
Solicitaron y les fue otorgado descubierto en cuenta corriente	28%	38%	49%
Solicitaron y les fue otorgado <i>leasing</i>	3%	14%	18%
Solicitaron y les fue otorgado otro crédito	22%	36%	60%
Utilizan el descuento de cheques y/o facturas como instrumento de financiamiento	26%	35%	41%
Utilizan cheques de pago diferido –en el mercado de capitales– como instrumento de financiamiento	16%	20%	24%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

Datos del año 2015 relevados por FOP indican que prácticamente un tercio de las PyME manufactureras utilizan como instrumento complementario de financiamiento el descuento de cheques y/o facturas y 2 de cada 10 recurren a los cheques de pago diferido operados en el mercado de capitales (Gráfico 4.7). De todas maneras, la proporción de PyME que recurre al financiamiento de más largo plazo, mediante obligaciones negociables o fideicomisos financieros, es prácticamente nula.

**Gráfico 4.7** – Utilización de instrumentos de financiamiento alternativos (% de empresas). Año 2015



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME.



## 5. DEMANDA DE RECURSOS HUMANOS DE CALIDAD



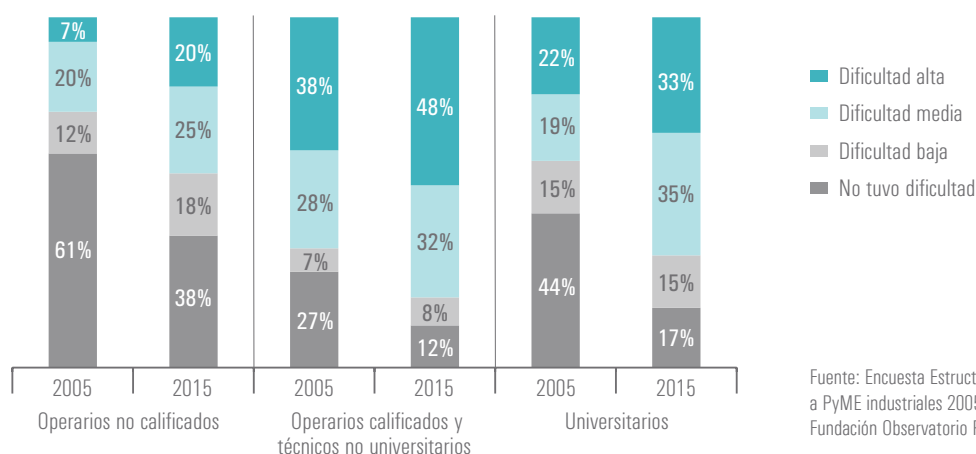


## Panorama general

La competitividad de las empresas de menor tamaño se basa fundamentalmente en “el saber hacer” de los trabajadores y los empresarios, en las competencias del personal técnico y en la calidad de los profesionales que desarrollan las distintas actividades en la firma. Es por esta razón que la conexión entre el sistema educativo y el sistema productivo, especialmente para el segmento PyME, es tan importante para el desarrollo económico de los países.

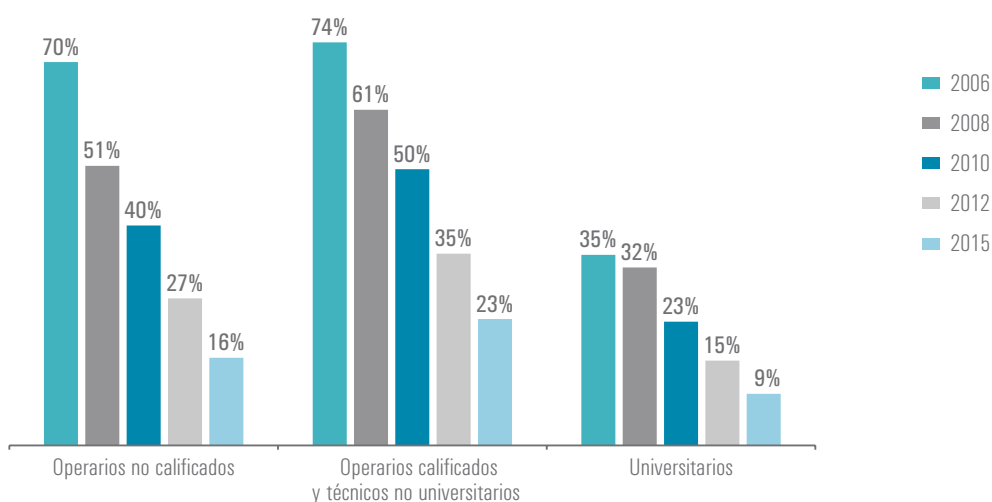
Sin embargo, las mediciones periódicas de FOP sobre la evolución de la demanda de recursos humanos en PyME industriales evidencian una fuerte desconexión entre ambos sistemas, problemática que a su vez se ha profundizado en la última década. Las mediciones muestran que mientras en 2005 el 38% de las firmas encontraban dificultades altas para la contratación de *Operarios calificados y técnicos no universitarios*, en 2015 la proporción de empresas con esta dificultad aumentó al 48% afectando prácticamente a la mitad de las firmas que buscan contratar trabajadores. También se agravaron las dificultades para el reclutamiento de trabajadores universitarios, de las empresas que buscaban contratar este recurso en 2005 el 22% indicaba que encontraba dificultad alta para reclutarlo, mientras que una década después esta dificultad aumento al 33%.

**Gráfico 5.1** – Evolución del nivel de dificultad en la contratación de personal según categoría buscada (% de empresas que buscan persona). Años 2005 y 2015



El problema de las dificultades creciente para reclutar recursos humanos de calidad en las PyME revela su magnitud cuando se constata que las dificultades se presentan aún en una situación de permanente reducción de la demanda de trabajo de todos los niveles de calificación por parte de estas empresas. Como se observa en el Gráfico 5.2 a pesar de la caída de la demanda de trabajadores, se agrava la dificultad para satisfacer la demanda de recursos humanos en las PyME industriales.

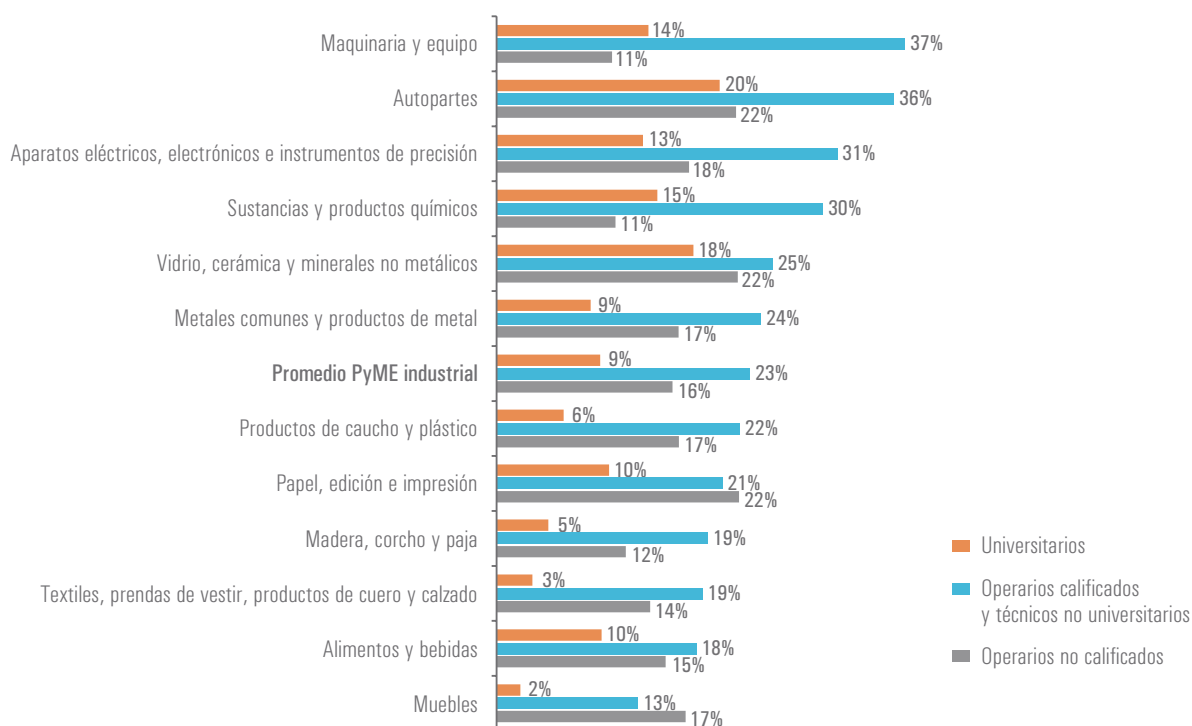
**Gráfico 5.2** – PyME industriales que buscan contratar personal, según categoría de trabajador demandado (% de empresas). Años 2006, 2008, 2010, 2012, 2014 y 2015



Para iniciar un trabajo de conexión entre el mundo educativo y el ámbito productivo, es necesario partir del monitoreo permanente de la demanda de perfiles técnicos por sector de actividad y micro-región. Sólo conociendo el volumen y especificidad técnica de los puestos requeridos por las PyME, el sistema formativo podrá diseñar una oferta educativa adecuada para una efectiva inserción de los jóvenes en el mundo laboral.

El monitoreo realizado por FOP muestra que las actividades industriales más modernas –como la metalmecánica, la electrónica y la química– concentran la mayor proporción de PyME que demandan técnicos y que, al mismo tiempo, tienen mayores dificultades para su reclutamiento.

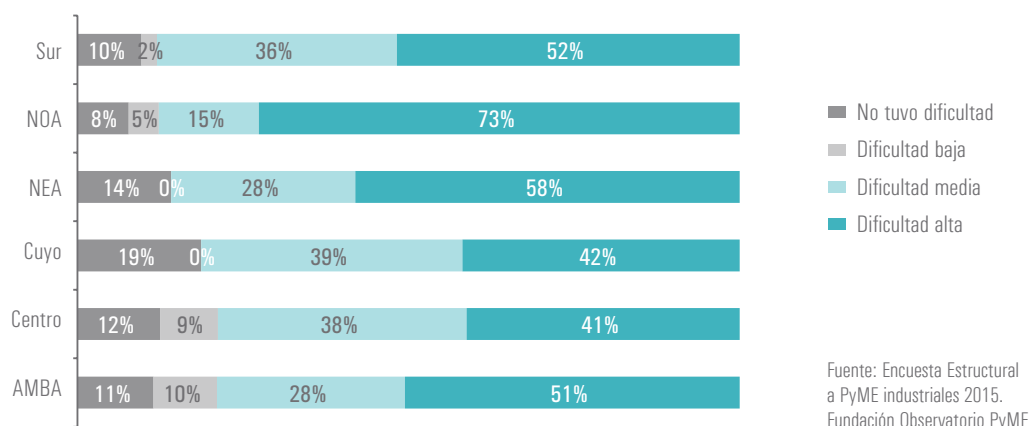
**Gráfico 5.3** – PyME industriales que buscan contratar personal por sector y según categoría de trabajador demandado (% de empresas). Año 2015



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME

Desde una perspectiva regional, si bien la proporción de la demanda de técnicos es similar en todo el país, se observan algunas particularidades. Las empresas de los sectores modernos localizadas en las regiones más alejadas de Ciudad de Buenos Aires, son las que encuentran mayores dificultades para el reclutamiento de operarios calificados y técnicos no universitarios. NOA es la región con mayor dificultad para reclutar técnicos (73% tiene dificultad alta para su contratación).

**Gráfico 5.4** – Grado de dificultad para contratar operarios calificados y técnicos no universitarios por región (% de empresas). Año 2015

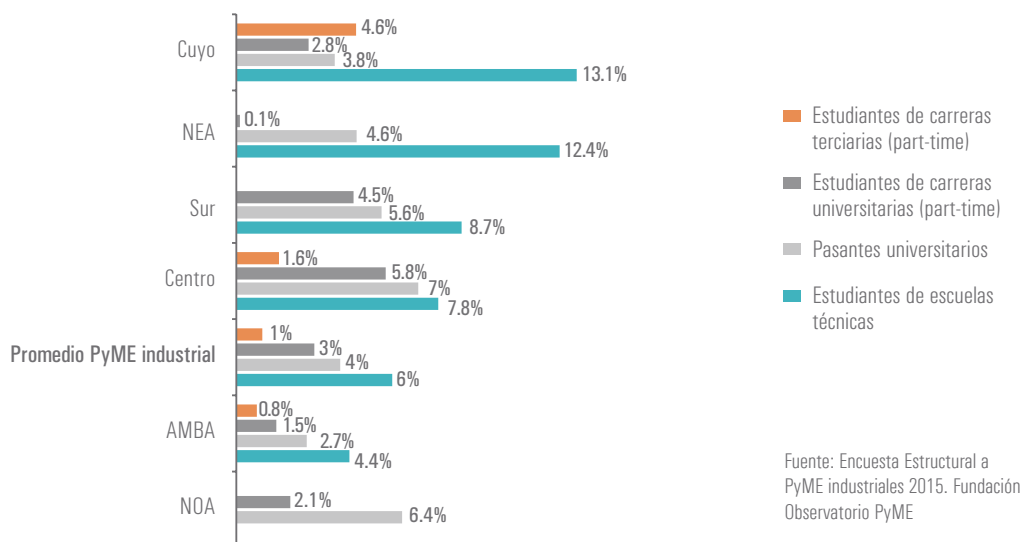


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2015. Fundación Observatorio PyME

## La búsqueda de recursos humanos de mayor calidad

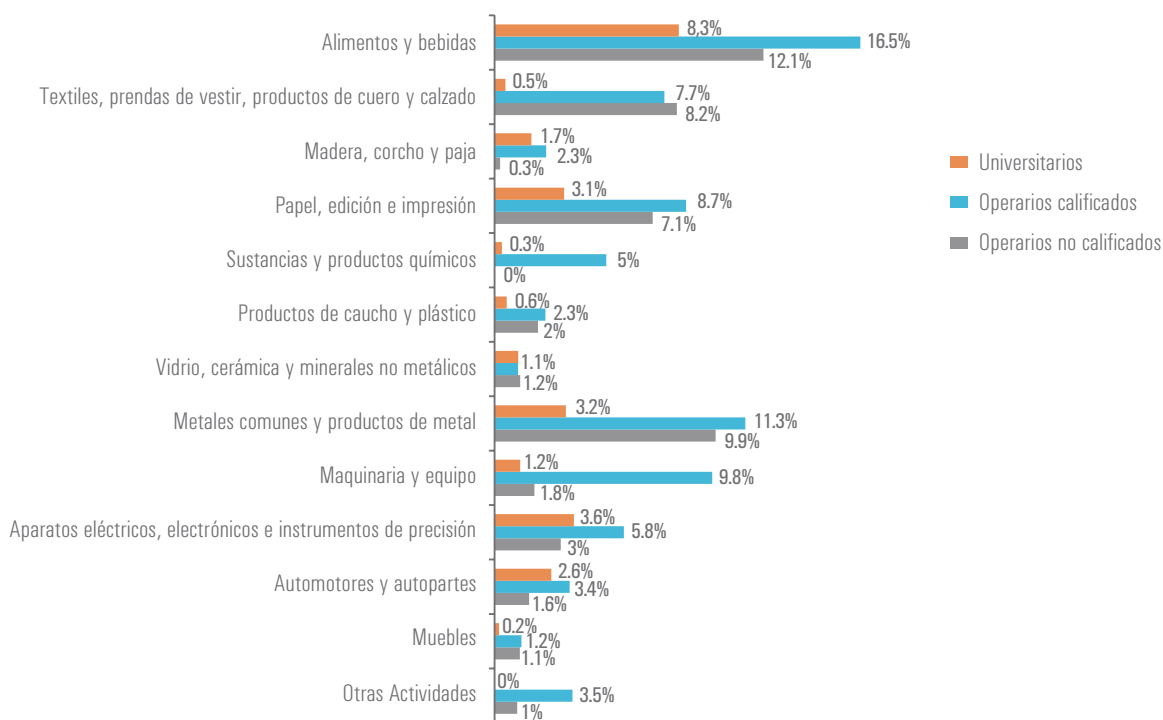
Con el objetivo de aumentar la calidad del reclutamiento de jóvenes técnicos, una proporción minoritaria de las PyME (14% del total) utiliza el sistema de pasantías y contrataciones de estudiantes part-time. Se observan algunas diferencias por sector y región sobre la utilización de esta modalidad de operación. Sin embargo, en todo el país la conexión entre el sistema productivo y el sistema educativo es muy débil y en algunas regiones, como el NOA, es prácticamente inexistente.

**Gráfico 5.5** – PyME industriales que incorporaron pasantes o estudiantes de escuelas técnicas, terciarios y/o universitarios en el último año por región. (% de empresas). Año 2014



La búsqueda de personal calificado en las PyME industriales está estrechamente asociada con la necesidad de modernización empresarial. En este sentido es interesante constatar que las mismas empresas que despidieron personal, se muestran muy activas en la búsqueda de nuevo personal con mayor nivel de calificación.

**Gráfico 5.6** – PyME industriales que disminuyeron la ocupación y buscan personal. Año 2015



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2014. Fundación Observatorio PyME

En 2015, en casi todos los sectores industriales, se observaron proporciones superiores al 30% de las firmas que habiendo disminuido la cantidad de personal, se encuentran simultáneamente en la búsqueda de nuevos colaboradores.

Entre las empresas que disminuyeron la cantidad de personal, la búsqueda de operarios calificados es más frecuente en los sectores de *Alimentos y bebidas*, *Maquinarias y equipos*, *Productos del metal*, *Papel, edición e impresión y Textiles*, *prendas de vestir*, *productos de cuero y calzado*.

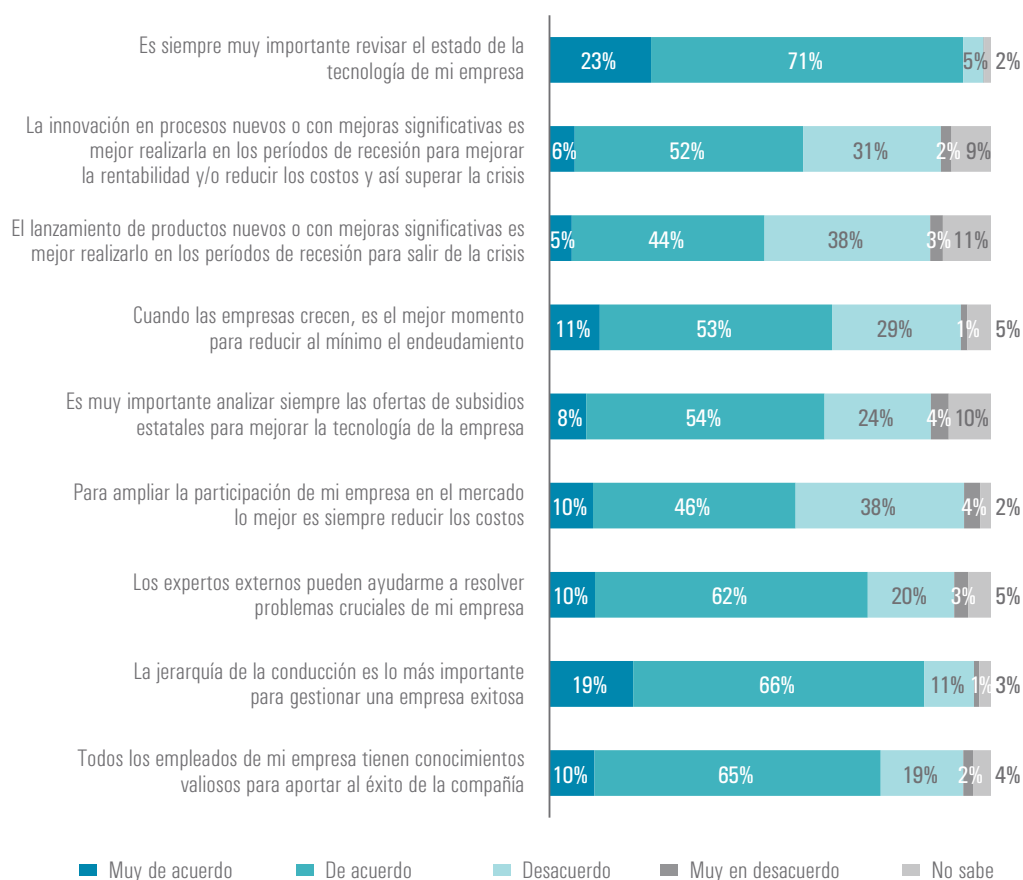
El proceso de modernización es más intenso y recurrente entre las PyME del sector de *Alimentos y bebidas*. En efecto, entre las empresas que disminuyeron la planta de personal y simultáneamente buscan nuevo personal, un 16.5% de las firmas está a la búsqueda de operarios calificados y técnicos y un 8.3% a la búsqueda de personal universitario.

## Estrategias empresariales para enfrentar las dificultades

A fin de enfrentar las dificultades para incorporar trabajadores calificados, los industriales PyME emplean principalmente tres estrategias: incorporación de tecnología (93%), participación directa y jerárquica en la conducción de la empresa (85%) y valorización de los recursos humanos internos capaces de agregar conocimiento al proceso productivo de la firma (75%).

En conjunto el grado de acuerdo que las PyME tienen sobre el valor de estas estrategias muestra la importancia que tienen para el éxito de la empresa los recursos humanos (internos y externos) y la tecnología, junto con la modalidad jerárquica de la conducción. El modelo de éxito en la gestión de una PyME competitiva parece resumirse en: 1) Tecnología; 2) Conducción; 3) Recursos humanos.

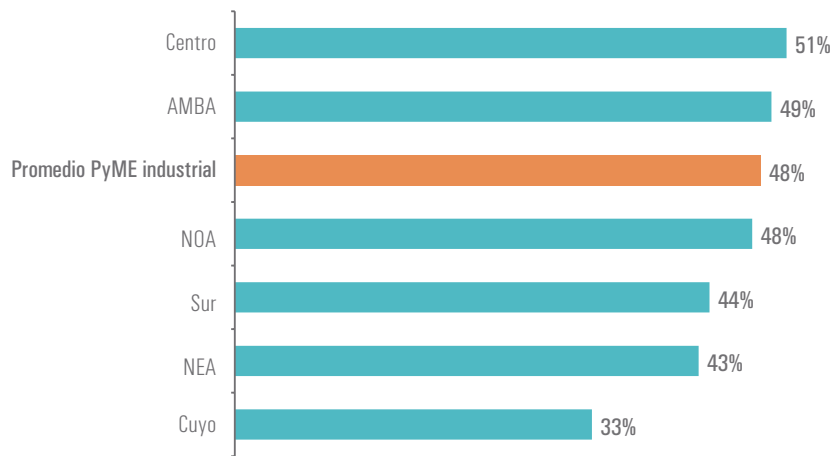
**Gráfico 5.7** – Grado de acuerdo/desacuerdo con distintas estrategias empresariales (% de empresas). Año 2014



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2014. Fundación Observatorio PyME

Los empresarios también enfrentan la escasez de personal técnico apelando al *outsourcing* de aquellas actividades no centrales para las firmas y tercerizándolas hacia empresas de servicios a la producción especializadas en la actividad descentralizada. Durante 2014 el 48% de las PyME manufactureras tercerizaron una o varias actividades.

**Gráfico 5.8** – PyME industriales que en el último año tercerizaron actividades antes realizadas por ellas, por región



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2014. Fundación Observatorio PyME



## 6. TEMA ESPECIAL: INDICADORES DE PRODUCCIÓN





## El diagnóstico PyME industrial y el problema del deflactor

Para restarle el efecto de la inflación al facturado de las PyME, a partir de su Encuesta Coyuntural la Fundación Observatorio PyME elabora un índice de precios general y sectorial del principal producto vendido, construido a partir de la declaración sobre la evolución de los precios de cada firma. Dicho índice es utilizado para sustraer el efecto de los precios al valor de la facturación total anual de cada firma, resultando en cantidades vendidas comparables entre períodos.

Empleando este procedimiento de deflación por precios propios para las ventas nominales de las PyME industriales, se concluye que las cantidades vendidas experimentaron un leve aumento del 2,5% en 2015 y que se encuentran operando en un nivel de producción casi idéntico al de 2004, como se señaló en el Capítulo 2.

La construcción de un índice de precios de las PyME industriales –como lo viene haciendo FOP desde hace más de una década– es muy importante porque la evolución de las cantidades vendidas de las PyME manufactureras puede resultar sensible a la utilización del deflactor, definiéndose éste como una herramienta que permite sustraer el efecto de las variaciones de los precios en las ventas nominales (facturado).

El facturado nominal de cada PyME se obtiene a través de la Encuesta Estructural de FOP que se realiza con periodicidad anual y que comprende más de 1.000 firmas cuya actividad principal corresponde a la Industria Manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIIU Rev. 3.1) y cuya cantidad total de ocupados oscila entre 10 y 200. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por firmas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados dado que éstas estarían sujetas a decisiones corporativas que, en esencia, no responden a las características estructurales de firmas PyME. La representatividad de la encuesta se garantiza a nivel sectorial, regional y por tamaño.

El resultado obtenido por FOP sobre el estancamiento de la producción industrial de las PyME desde 2004 hasta la fecha, aparece radicalmente distinto si se utilizara para deflactor el facturado de estas empresas el Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM) –Productos Manufacturados– elaborado hasta el 2014 por el INDEC. Este indicador tiene por objeto la medición de la evolución promedio de los precios mayoristas a los que el productor vende sus productos en el mercado doméstico.

El resultado muestra que utilizar uno u otro método de deflación implicaría una visión de la historia reciente de las producción industrial totalmente diferente, donde el estancamiento de la producción de las PyME antes comentado se transformaría en un crecimiento de la producción industrial de las empresas menores del 80%, incremento inclusive superior al registrado oficialmente por las empresa industriales más grandes del País.

La razón de esta notable diferencia es que las variaciones de precios mayoristas declaradas a FOP por las PyME son sistemáticamente mayores a las registradas por el IPIM –Productos Manufacturados–.

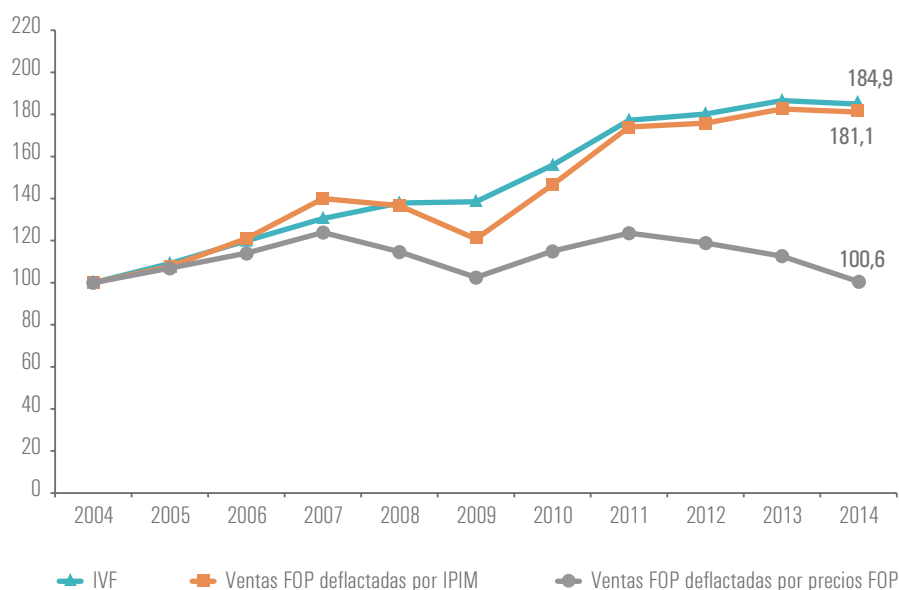
Es claro que, si al facturado declarado por las empresas le restamos el efecto de una inflación muy pequeña en cambio de una inflación muy grande (es decir la verdadera, declarada por las mismas empresas), se observará un importante crecimiento de la producción y no un estancamiento como el que ha relevado FOP.

La comprobación práctica de este razonamiento se observa al deflactor las ventas nominales declaradas por las PyME industriales a FOP utilizando el IPIM del INDEC. Se obtiene así un nivel de producción prácticamente igual al Índice de Volumen Físico de la producción industrial del INDEC (IVF).

La conclusión es simple: las PyME industriales declararon exactamente el mismo nivel de facturado a FOP que al INDEC, sin embargo de acuerdo al deflactor utilizado (precios FOP o IPIM del INDEC) el nivel de producción de las PyME puede alcanzar un nivel índice de 100.6 o un nivel índice de 181.1, es decir 80% superior en un caso que en otro.

En el Gráfico 6.1 se ilustran los comportamientos de tres series (Ventas nominales de FOP deflactadas por precios propios e IPIM, y el IVF) para los últimos diez años, referenciando cómo se amplifican las diferencias en los niveles de producción, esencialmente a partir de 2007.

**Gráfico 6.1** – Evolución de las ventas reales de las PyME industriales (según deflactor) y la producción industrial agregada (Índice Volumen Físico, IVF) 2004 - 2014 (base 2004 = 100)



Fuente: Encuesta Estructural 2004-2015, Fundación Observatorio PyME. IPIM, IVF: INDEC

## Las discrepancias entre los indicadores de producción a partir de 2007

Entre los indicadores de producción utilizados en Argentina se encuentra el Estimador Mensual Industrial (EMI), que mide la evolución de la producción industrial con periodicidad mensual. Cada empresa se encuentra ponderada por su volumen de producción, por lo que son las más grandes las que mayor peso tienen en el índice. Como fuente de información se utiliza a las propias empresas líderes, cámaras empresarias y organismos públicos.

El segundo indicador publicado por INDEC es el Índice de Volumen Físico de la producción (IVF) construido (en forma directa) a partir de la Encuesta Industrial Mensual, que abarca aproximadamente 3,000 empresas cuya dimensión supera los 10 ocupados (es decir, incluye también pequeñas empresas según la clasificación FOP). Mensualmente se registran diversos datos y se deflacta a las ventas nominales (facturado) a través del Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM) de productos manufacturados. En esta encuesta, las PyME están un poco mejor representadas que en el EMI pero igualmente las empresas más grandes son las más ponderadas.

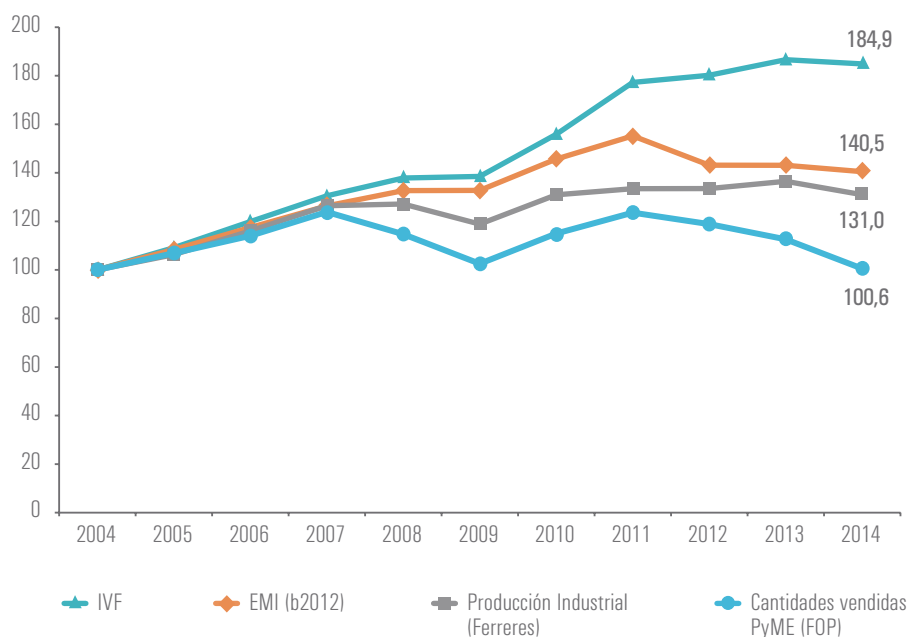
Un tercer indicador es el Índice de Producción Industrial elaborado por O. J. Ferreres, que también refleja principalmente el desempeño de los grandes complejos industriales, en detrimento de las pequeñas y medianas empresas que, pese a representar una alta proporción de la cantidad de firmas del universo, tienen una menor participación en el valor de la producción.

La Fundación Observatorio PyME releva datos sobre empresas industriales cuya dimensión es de 10 a 200 ocupados, clasificándose en pequeñas o medianas según la firma tenga entre 10 y 50 ocupados o entre 51 y 200. En el segmento PyME, una empresa tiene en promedio 31 empleados y 8 de cada 10 firmas son pequeñas, lo que revela características estructurales diferentes, que sólo pueden ser observadas de estudiarse en forma especial y diferenciada.

El Gráfico 6.2 muestra la evolución de las ventas de PyME manufactureras de FOP deflactada por sus precios, e incluye el EMI, el IVF y el IPI de O. J. Ferreres para el período 2004-2014.

El indicador de FOP comprende un universo distinto al de los otros tres (sean oficiales o privados), aunque del Gráfico 6.2 se desprende que durante el período 2004-2007 todos los indicadores de producción industrial presentan resultados agregados similares. Tal es así que el EMI y el IPI de Ferreres coinciden exactamente y levemente por debajo se ubica el índice referido a PyME, con un incremento acumulado apenas menor, sugiriendo una relativa mejor performance de las grandes empresas en esta etapa de recuperación. En tanto, el IVF presenta la expansión acumulada más alta, siendo 4 p.p. mayor al EMI e IPI y casi 7 p.p. al indicador de FOP.

**Gráfico 6.2** – Evolución de la producción industrial 2004–2014, según FOP PyME, EMI e IVF (INDEC) e IPI (Ferrerres) (2004= 100)



Fuente: Encuesta Estructural 2004-2015, Fundación Observatorio PyME. Indicadores de producción: EMI e IVF (INDEC) e IPI (O. J. Ferreres).

Para el segundo sub-período (2007-2014) emergen discrepancias en los niveles, incluso entre las propias series oficiales. Las discrepancias entre indicadores oficiales resultan tales que el crecimiento de la producción industrial según el IVF más que triplica al publicado por EMI (b2012), que a su vez es 3 veces mayor al IPI de Ferreres (que también incluye a grandes empresas). En este último caso, la expansión de la producción industrial en siete años fue del 4%.

Si se tomaran únicamente las PyME, se observaría que durante ese mismo período las empresas terminaron por contraer la producción casi 19%.

En la Tabla 6.1 se reportan los principales indicadores de producción (en el caso de FOP, las ventas nominales deflactadas por sus propios precios), para el período 2004-2014. A la vez, se desagrega en dos sub-períodos, 2004-2007 y 2007-2014, para destacar los comportamientos de las series en crecimiento acumulado y en tasa de variación promedio anual.

**Tabla 6.1** – Evolución de producción de la industria argentina (grandes empresas y PyME), 2004-2014 (tasa de variación i.a., en %)

Período	FOP	EMI (b2012)	IVF (INDEC)	IPI (O.J. Ferreres)
2004-2007	23,9%	26,4%	30,5%	26,4%
Promedio anual	7,4%	8,1%	9,3%	8,1%
2007-2014	-18,8%	11,2%	41,6%	3,6%
Promedio anual	-2,9%	1,5%	5,1%	0,5%
2004-2014	0,6%	40,5%	84,9%	31,0%
Promedio anual	0,1%	3,5%	6,3%	2,7%

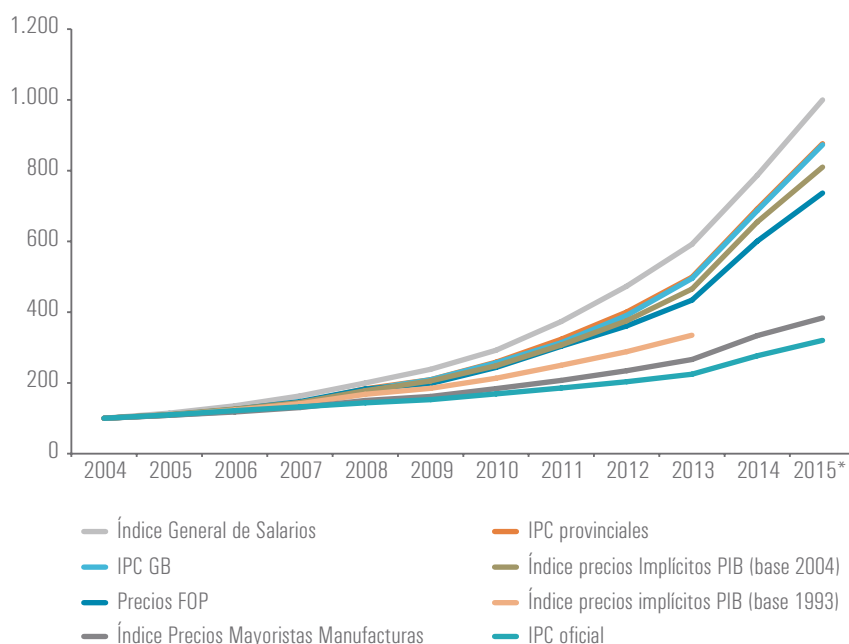
Fuente: Encuesta Estructural 2004-2015, Fundación Observatorio PyME. EMI e IVF (INDEC) e IPI (O. J. Ferreres).

## Las diferencias en la evolución de los deflatores

Dada la sensibilidad de las variaciones de las series de producción a los diferentes índices de precios utilizados como deflatores, es entonces importante observar cómo evolucionaron algunos de los índices de precios más relevantes durante los últimos diez años. En el Gráfico 6.3 se observa que el mayor crecimiento correspondió al nivel general de salarios, en línea con la recuperación del poder adquisitivo de los mismos durante la última década. De hecho, la dinámica de los salarios fue siempre superior al resto de los precios, aunque las diferencias se vuelven notables dependiendo con cuál de ellos se los compare. Por ejemplo, comparando las variaciones entre 2004 y 2015, el poder adquisitivo de los salarios habría aumentado en 36% veces si se tomara como referencia los precios FOP, 23% de tomar el índice de precios implícitos del PIB base 2004 y 14% de adoptar el índice ponderado de IPC provinciales<sup>6</sup>. Dado que el IPC oficial y el Índice de Precios Mayoristas Manufacturas no tienen datos disponibles para todo 2015, comparando las variaciones entre 2004 y 2014, el poder adquisitivo de los salarios habría aumentado en 184% si se tomara como referencia el primero y 136% de adoptar el segundo.

Como se refleja en el Gráfico 6.3 y en las series de la Tabla 6.2, el incremento de los precios de FOP prácticamente duplica el incremento de los precios internos mayoristas (IPIM) registrados por el INDEC. Es por esta razón que según cuál de los índices de precios se utiliza para deflatar las series de ventas nominales, el incremento estimado de la producción durante el período 2004-2014 puede variar desde un 1% (si se utilizan los precios de FOP) hasta un 81% (si se utilizan los precios industriales mayoristas del INDEC). Se observa también la gran diferencia entre la evolución de los salarios y los precios FOP, lo que demuestra la presión de costos directos de producción que sufrieron las PyME industriales y la pérdida de rentabilidad.

Gráfico 6.3 – Evolución de los índices de precios (anualizados) 2004-2015\*



Fuente: Encuesta Coyuntural 2004-2016, Fundación Observatorio PyME. Índice de Precios Institutos estadísticos provinciales (promedio); IPIM, IPC e IPC-Nu, Índice de precios implícitos en PIB (base 1993 y 2004) e Índice Salarios nivel general (INDEC). IPC Estudio GB.

\*Nota: datos 2015 IPC-Nu, IPIM e IS enero-octubre (provisorio).

En la siguiente tabla (6.2) puede observarse que las tasas de variación promedio de los salarios y los diferentes índices de precios son similares, con la excepción del IPC, el IPMI y el Índice de precios implícitos base 1993.

Si utilizáramos los diferentes índices de precios para calcular la evolución de los salarios reales, podríamos concluir que el mismo habría crecido en promedio un 1.5% anual si utilizáramos como deflactor el IPC GB o el IPC provinciales, mientras que si utilizáramos como deflactor el IPC o el IPIM, el salario real de los trabajadores argentinos habría crecido a la increíble tasa del 10% anual. Una tasa de crecimiento del 10% promedio anual de los salarios reales es realmente imposible en cualquier economía. Es por esta razón que es posible concluir que tanto el IPC como el IPIM, elaborados por el INDEC hasta fines de 2015, es una estadística a la cual no es posible dar crédito.

6. Nótese que el ingreso total de la economía (el PIB) a precios constantes creció, tomando el indicador oficial vigente, 49% entre 2004 y 2013.

**Tabla 6.2** – Variación interanual de los índices de precios 2005-2015\*  
(base 2004 = 100, en %)

Año	Precios FOP	IPC	IPIM	Precios Implícitos PIB 2004	Precios Implícitos PIB base 1993	IPC GB	IPC provinciales	Salarios generales
2005	9,3%	9,6%	8,5%	10,7%	8,8%	8,5%	9,6%	14,7%
2006	14,3%	10,9%	8,6%	13,7%	13,4%	10,1%	11,0%	17,9%
2007	17,9%	8,8%	10,6%	14,9%	14,3%	19,6%	18,6%	20,6%
2008	21,5%	8,6%	15,3%	23,1%	19,1%	26,4%	27,0%	22,4%
2009	6,5%	6,3%	7,7%	15,5%	10,0%	15,7%	14,1%	19,5%
2010	22,9%	10,7%	13,6%	20,8%	15,4%	22,9%	23,6%	22,5%
2011	24,6%	9,8%	12,7%	23,6%	17,3%	22,2%	25,1%	27,8%
2012	18,8%	9,7%	13,1%	22,3%	15,3%	24,5%	23,8%	26,8%
2013	24,5%	10,4%	13,6%	23,9%	16,1%	26,8%	24,6%	25,1%
2014	39,1%	23,2%	25,3%	40,7%	N/D	38,7%	38,6%	32,8%
2015*	22,7%	15,8%	15,0%	23,7%	N/D	27,2%	26,7%	27,2%
<b>Tasa de inflación anual promedio</b>	<b>19,9%</b>	<b>10,7%</b>	<b>12,8%</b>	<b>20,9%</b>	<b>14,4%</b>	<b>21,8%</b>	<b>21,8%</b>	<b>23,3%</b>

Fuente: Encuesta Coyuntural 2004-2016, Fundación Observatorio PyME. Índice de Precios Institutos estadísticos provinciales (promedio); IPIM, IPC e IPC-Nu, Índice de precios implícitos en PIB (base 1993 y 2004) e Índice Salarios nivel general (INDEC). IPC Estudio GB.

\*Nota: datos 2015 IPC-Nu, IPIM e IS enero-octubre (provisorio). Para el cálculo de Tasa de Inflación anual promedio se toma el período 2005-2014.





[www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)



## SOCIOS FUNDADORES

