

# Industria Manufacturera Año 2012

ObservatorioPymerregional  
Provincia de Corrientes

---

Instituciones promotoras:

Secretaría de Planeamiento de la Provincia de Corrientes

Consejo Federal de Inversiones

Universidad Nacional del Nordeste

Università di Bologna, Representación en Buenos Aires

Fundación Observatorio PyME

Federación Económica de Corrientes

Federación Empresarial de Corrientes

Unión Industrial de Corrientes

Haedo, Christian

Industria manufacturera año 2012 : Observatorio Pyme Regional provincia de Corrientes / Christian Haedo ; con colaboración de Carolina Carregal, Matías Belacin, Matías Hisgen y Christian Bajac. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Fundación Observatorio Pyme; Gobierno de la Provincia de Corrientes, Bononiae Libris 2014.

172 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-1659-20-3

1. Economía. 2. Pequeñas y Medianas Empresas. I. Hisgen, Matías, colab. II. Bajac, Christian, colab. III. Carregal, Carolina, colab. IV. Belacin, Matías, colab. V. Título

CDD 338.47

# Equipo de trabajo

## Proyecto Observatorios PyME Regionales

Dirección: Vicente N. Donato, Università di Bologna, Italia.

Coordinación general: Christian Haedo, Università di Bologna – Representación en Buenos Aires

Coordinación institucional: María Gabriela Maraschio, Fundación Observatorio PyME

### Università di Bologna – Representación en Buenos Aires Centro de Investigaciones

Responsable directorio de locales industriales y georreferenciación: Christian Haedo

### Fundación Observatorio PyME

Metodología y Estadística: Fernando Valli

Organización de Encuestas: Laura Nasatsky

Investigación: Laura Mastroscello, Carolina Carregal y Matías Belacín

Gerente de Desarrollo Institucional y Proyectos Especiales: Cecilia Cejas

Asistencia general: Vanesa Arena

## Secretaría de Planeamiento de la Provincia de Corrientes

Secretario: Sebastián Slobayen

Equipo Técnico: Martín Alfredo Gonzalez Dadone

## Dirección de Estadística y Censos de la Provincia de Corrientes

Directora: Telva Noemí Galesio de Schiaparello

Coordinador General y jefe de campo: Osvaldo Quintana

Georreferenciación de los locales del Directorio PyME 2012: personal de la Cartografía de la Dirección de Estadística: Carmen Barberán, Hugo Feltan, Fabricio Treppo y Jorge Galvez

## Universidad Nacional del Noreste

Coordinación General: Adolfo Torres

Investigación: Matías Hisgen

## Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Coordinación General: Adolfo Torres

Investigación: Christian Bajac

## Consejo Federal de Inversión

Contraparte técnica: Pedro Castillo



# Sumario

<b>Prólogo</b>	<b>7</b>
<b>Presentación</b>	<b>9</b>
<b>Introducción</b>	<b>11</b>
<b>Capítulo 1: Caracterización de la Provincia y su industria</b>	<b>19</b>
Principales características	
Dinámica poblacional	
Conectividad	
Situación financiera de la región	
Nivel educativo de la Provincia	
Pobreza	
Caracterización del sector industrial en la Provincia	
Dinámica empresarial	
Políticas públicas e instituciones de fomento	
<b>Capítulo 2: El mapa productivo de la Provincia</b>	<b>37</b>
Distribución regional de los locales industriales	
Densidad industrial	
Distribución sectorial de los locales industriales	
Las especializaciones territoriales-sectoriales	
Anexo metodológico del Proyecto Directorio Regional de empresas y locales industriales de la provincia de Corrientes. Año 2012	
<b>Capítulo 3: La situación actual de las MiPyME industriales</b>	<b>69</b>
<b>A. Caracterización de las MiPyME industriales de la Provincia</b>	<b>71</b>
Ubicación, tamaño y actividad	
Antigüedad	
Forma jurídica	
Ventas por ocupado	
Problemas	
La Responsabilidad Social Empresaria (RSE)	
<b>B. Inversión y desempeño</b>	<b>78</b>
El proceso inversor	
Motivos de no inversión	
La disponibilidad de tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC's)	
Desempeño	
Uso de la capacidad instalada	
<b>C. Recursos financieros</b>	<b>88</b>
El financiamiento	
Instrumentos provinciales de financiamiento y fomento	
<b>D. Inserción internacional y administración de las importaciones</b>	<b>95</b>
La inserción internacional y la actividad exportadora	
Destinos, canales de exportación y mejoras implementadas	

Motivos de no exportación	
Políticas públicas e incentivos a la exportación	
La utilización de DEJUAUTO	
La competencia externa en el mercado local	
La actividad industrial PyME y las importaciones	
La administración de las importaciones	
<b>E. Las relaciones comerciales</b>	106
Tipos de clientes y su relevancia	
Proveedores	
<b>F. Los parques industriales</b>	111
<b>G. Sección especial: Disponibilidad y calificación de los recursos humanos</b>	114
Los recursos humanos	
Vínculos con las universidades	
<b>Anexo I: Información por sector de actividad de las MiPyME industriales</b>	123
<b>Anexo II: Caracterización de las condiciones del mercado laboral de la provincia de Corrientes</b>	139
<b>Anexo III: Procedimientos de recolección y elaboración de datos</b>	147
<b>Anexo IV: Cuestionario</b>	153

## Prólogo

El Gobierno de la Provincia de Corrientes refuerza su compromiso de gestión promoviendo acciones en un marco de gobernanza y continuidad institucional que permiten delinear el desarrollo económico-social de la Provincia, de manera participativa, sustentable, abierta y planificada.

El modelo de provincia deseado por todos los correntinos es guiado por un proceso único de *Planificación Estratégica Participativa*, iniciado en la última gestión, con una visión de largo plazo apoyada en la concertación ciudadana y fuerte anclaje territorial, orientada primordialmente a generar condiciones favorables de promoción de la inversión e innovación, procesos de descentralización y consolidación de la articulación público-privada y académica, como pilares fundamentales para mejorar el nivel de vida y la inclusión social de sus habitantes.

Consecuentemente con esta visión, el Gobierno de la Provincia de Corrientes tiene el firme convencimiento de que la planificación estratégica dirigida al desarrollo local requiere de información precisa, oportuna y confiable como insumo primordial en la toma de decisiones y confección de políticas públicas efectivas. Asimismo, este modelo de gobernanza emprendido considera al desarrollo de las PyME como eje fundamental, y la conformación de un Observatorio PyME provincial un instrumento elemental para producir “información para la acción” de manera continua y profesional desde dicha perspectiva.

Persiguiendo tal fin desde el Gobierno de la Provincia, junto a la colaboración de asociaciones empresarias y académicas, hemos tomado la decisión de materializar esta articulación creando así el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes, con el objetivo de enriquecer la toma de decisiones y estimular el desarrollo económico provincial a través de los principales complejos productivos de la Provincia, incrementando y jerarquizando el proceso de industrialización de los mismos.

Bajo esta concepción se están llevando adelante proyectos de políticas públicas tendientes a elevar la competitividad sistémica de la Provincia, asegurando infraestructura productiva de base (parques industriales, puertos y generación como traslado de energía convencional y alternativa), mejorando el clima de inversiones en los sectores productivos estratégicos y promoviendo procesos de capacitación y formación profesional, con el objeto de lograr un mayor valor agregado a la producción local.

El propósito del Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes representa un pieza indispensable en este sentido, puesto que consiste en proveer a los responsables de políticas públicas, a las organizaciones del sector privado y a los centros de formación profesional, información comparable sobre la pequeña y mediana empresa que posibilite el análisis de sus capacidades y limitaciones, con la finalidad de fortalecer a las PyME correntinas, actores claves para el desarrollo local.

Cabe destacar que este proyecto no habría sido posible sin el compromiso y esfuerzo de instituciones de prestigio como la Università di Bologna - Representación en Buenos Aires, la Fundación Observatorio PyME, la Universidad Nacional del Nordeste, la Unión Industrial de Corrientes, la Federación Económica de Corrientes y la Federación Empresarial de Corrientes. Estas instituciones comparten una visión de desarrollo endógeno, potenciando las atribuciones del territorio al que pertenecen.

La finalización de esta segunda publicación sobre la realidad de las PyME Industriales correntinas constituye una confirmación de dicha visión de desarrollo territorial embarcada por el Gobierno provincial y el deseo de formular políticas de largo plazo que atiendan los requerimientos del sector privado con seriedad y certeza, basada en información estadística actualizada y completa sobre el desempeño empresarial, la dinámica de los mercados de factores, bienes y servicios en la región. El progreso del sector PyME industrial conlleva mayor empleo e ingresos, lo cual redundará en mejor calidad de vida de los habitantes de la Provincia.

**Dr. Horacio Ricardo Colombi**  
Gobernador de la Provincia de Corrientes





# Presentación

El Observatorio PyME Regional constituye una herramienta fundamental para la Provincia de Corrientes, en virtud de la relevancia de sus empresas y radicación de parques industriales en la generación de empleo, agregación de valor y mejora en las condiciones de vida de su población y los territorios en que actúan.

El proyecto se inicia en el mes de noviembre del año 2010 con la suscripción del Acta de Intención entre la Fundación Observatorio PyME, el Gobierno de la Provincia de Corrientes, la Universidad Nacional del Nordeste, la Unión Industrial de Corrientes, la Federación Económica de Corrientes y la Federación Empresarial de Corrientes; actores relevantes del territorio que están comprometidos con una visión de desarrollo local.

El Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes integra una red de observatorios regionales distribuida a lo largo del país y constituye un valioso instrumento capaz de monitorear continuamente la demografía industrial y empresaria del territorio provincial. La información que se obtiene permite fortalecer el apoyo al sector productivo a partir de la acción local y regional de los distintos niveles de gobierno y su necesaria articulación con los sectores privados y académicos.

Por tal motivo, resulta primordial contar con este tipo de instrumento que permite generar información cuantitativa y cualitativa, actualizada y dinámica; a los fines de contribuir a la toma de decisiones en el diseño de políticas públicas que se reflejen en acciones volcadas a todo el sector privado, logrando un desarrollo industrial, afianzamiento de la competitividad sistémica de las cadenas de valor, permitiendo alcanzar una mejor calidad de empleo e igualdad social para cada habitante de la Provincia.

La aplicación continua de una metodología uniforme permite crear un mecanismo de análisis comparativo respecto del papel de las PyME en cada región, su evolución y el impacto que en ellas tienen las grandes transformaciones económicas de cada territorio.

Vale la pena remarcar que el logro de este trabajo es el resultado del esfuerzo de distintos actores que brindaron sus aportes económicos, institucionales y metodológicos. De esta manera es una prueba fiel de que el trabajo en equipo entre el sector público, privado, académico e instituciones intermedias es posible y constituye un camino fundamental para sortear las dificultades que enfrentan las PyME a la hora de lograr su desarrollo, al cual estamos comprometidos a dotar de continuidad y sustentabilidad. Cabe destacar que el presente proyecto se encuentra enmarcado dentro de los lineamientos determinados por el *Plan Estratégico Participativo*, el cual representa un proceso único, desde la perspectiva técnica-política, de definición consensuada de políticas públicas por y en beneficio de todos los actores del territorio provincial.

Por último, agradecer a todos por el esfuerzo realizado y comprometernos a seguir promocionando el desarrollo de las empresas industriales de la provincia de Corrientes.

**Sebastián Ariel Slobayen.** Secretario de Planeamiento de la Provincia de Corrientes

**Eduardo del Valle.** Rector de la Universidad Nacional del Nordeste

**José Ojeda.** Presidente de la Federación Económica de Corrientes

**Juan Castro.** Presidente de la Federación Empresarial de Corrientes

**Emilio Alal.** Presidente de la Unión Industrial de Corrientes

**Angelo Manaresi.** Director del Alma Mater Studiorum - Università di Bologna, Representación en Buenos Aires

**Miguel Acevedo.** Presidente de la Fundación Observatorio PyME

**Pedro Castillo.** Contraparte técnica de Consejo Federal de Inversión



# Introducción



## El Pacto Territorial para el desarrollo productivo de las PyME de la provincia de Corrientes

Festejamos con esta segunda publicación<sup>1</sup> del Observatorio PyME Provincia de Corrientes la continuidad de un plan de trabajo que se desarrolla desde el año 2009 a partir de la activa cooperación entre un importante grupo de actores públicos y privados, todos interesados en la producción de “información e ideas para la acción” a favor del desarrollo productivo de la Provincia.

En esta segunda publicación, que refleja el trabajo realizado durante los dos últimos años, se presentan como novedad, además de los datos estadísticos actualizados sobre el desempeño de las MiPyME industriales, los primeros resultados del proyecto del “Directorio Permanente de las PyME Correntinas” que se realiza a partir de los registros administrativos existentes en la Provincia. La identificación de las empresas es acompañada además por la georreferenciación de los registros, lo que permitirá monitorear en el tiempo los patrones de localización de la industria correntina, y en consecuencia, las necesarias intervenciones de la política pública de planificación territorial.

El Directorio Permanente de las PyME Correntinas y la georreferenciación de sus registros, constituyen un insumo básico de datos e información para el desarrollo de todas las etapas del “Plan Estratégico Participativo de Desarrollo Socioeconómico (PEP2021)” de la provincia de Corrientes (I-Diagnóstico Participativo, Identificación de Programas y Proyectos; II-Impulso y Seguimiento; III-Evaluación Global) y un indicador clave de la modernización de los procedimientos del Estado provincial. En efecto, el proyecto de Directorio Permanente de las PyME Correntinas le permitirá a la Provincia monitorear anualmente la evolución de su propio universo de empresas, sin depender del Censo Nacional Económico, que se realiza cada 10 años. De esta manera el Estado y la sociedad civil local dispondrán de información útil para la toma de decisiones en tiempos útiles para la identificación temprana y prevención de los problemas del desarrollo empresarial.

En esta segunda publicación del Observatorio PyME Provincia de Corrientes el lector encontrará información actualizada de la especialización productiva de las MiPyME de la industria manufacturera en cada uno de los 25 departamentos y en cada una de las 6 regiones en las cuales se divide la Provincia. Se pueden ver además los registros georreferenciados de estas empresas en las principales ciudades. Los datos presentados constituyen apenas el resultado de la primera etapa del proyecto “Directorio”. En sucesivas presentaciones se irán incorporando nuevas categorías de empresas y un mayor detalle territorial de la localización.

Continuando con la presentación actualizada de la información sobre la situación de las MiPyME<sup>2</sup> industriales correntinas que tuvo inicio con la primera publicación de 2010, en esta nueva publicación se presentan los datos actualizados sobre el desempeño de estas empresas, sus principales problemas, la evolución de la inversión y el financiamiento de la misma, las características de sus relaciones con el mercado internacional (importaciones y exportaciones), la estructura dimensional y localización de sus principales proveedores y clientes, y la estructura de los recursos humanos con los que cuentan las empresas, así como sus dificultades en el mercado de trabajo local.

Los datos recogidos mediante encuestas directas a los empresarios muestran que las empresas correntinas atraviesan una fase del ciclo económico prácticamente idéntica a la de sus colegas del resto del País, mientras que se registran dificultades superiores para el reclutamiento de personal. La extrema juventud de la mayoría de las MiPyME industriales provinciales presenta la necesidad de ir desarrollando programas de apoyo, diseñados a medida de las realidades específicas: las estadísticas muestran que las más pequeñas tienen problemas de rentabilidad, las medianas problemas con la energía y las

<sup>1</sup> El primer Informe Regional del Observatorio PyME de la Provincia de Corrientes fue publicado en 2010.

<sup>2</sup> Se entiende por MiPyME industriales a las micro, pequeñas y medianas empresas. En cambio, cuando se hace referencia solamente a las PyME industriales los datos se refieren a las empresas que ocupan entre más de 10 y menos de 200 personas, excluyendo a las microempresas que son aquellas que ocupan menos de 10.

del interior en materia de infraestructura. El financiamiento bancario de las empresas ha presentado notables mejoras, sin embargo existe aún un 40% de las empresas que declara tener proyectos frenados por falta de financiamiento. El sector privado de la provincia de Corrientes recibe un monto de préstamos bancarios muy inferior al monto de depósitos que sus residentes acumulan en los bancos, resultando de esta manera una importante masa de recursos financieros privados no utilizados para financiar las inversiones privadas en la Provincia.

La acumulación de datos estadísticos e informaciones que produce el Observatorio PyME tiene que incentivar la toma de decisiones públicas y privadas en línea con la específica realidad del territorio y sus empresas.

En este sentido es importante recordar que la iniciativa de crear un Observatorio PyME en la provincia de Corrientes se inspira en la fructífera experiencia italiana y europea a favor del desarrollo territorial y de las PyME, y forma parte de un proyecto nacional más amplio, cuya rigurosidad científica y conexiones europeas además son promovidas por la Università di Bologna, siguiendo una idea pionera del Ing. Roberto Rocca (1922-2003). Los Observatorios PyME como el de Corrientes, son promovidos por la Fundación Observatorio PyME<sup>3</sup>, a través de la participación de los gobiernos provinciales, asociaciones empresarias territoriales y universidades nacionales. En Argentina fueron puestos en funcionamiento diecinueve Observatorios PyME<sup>4</sup> unificados bajo la consigna "datos e información para la acción", mientras que iniciativas similares fueron iniciadas en México, Chile y Venezuela.

La idea maestra de producir "datos e información para la acción" está hoy más vigente que nunca. Los datos producidos deben servir para la ejecución del Plan Estratégico Participativo provincial y para la definitiva superación de los efectos de la crisis financiera internacional que impactó de manera drástica en la economía real argentina durante 2008-2009, mediante acciones coordinadas público-privadas destinadas a promover la inversión y nuevos cursos de acción en pos del desarrollo correntino.

Guiados por esta visión, los objetivos específicos del Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes son:

1. Estimación de las tasas anuales de natalidad y de mortalidad de las PyME por sector de actividad y departamento.
2. Diagnósticos territoriales-sectoriales e identificación de las principales dificultades de las empresas y de sus locales en la Provincia.
3. Identificación y promoción de proyectos locales de inversión.
4. Propuestas de acción de políticas públicas ejecutables y controlables a nivel municipal y provincial.

<sup>3</sup> Para mayor información véase [www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)

<sup>4</sup> A continuación se detalla la lista:

- Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco
- Observatorio PyME Regional Provincia de Santa Fe (5 nodos regionales)
- Observatorio PyME Regional Provincia de Tucumán
- Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte
- Observatorio PyME Regional Centro de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense Zona Norte
- Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense Zona Oeste
- Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense Zona Sur
- Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Municipio del Pilar
- Observatorio PyME Regional Este de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional General Pueyrredón y zona de influencia de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Suroeste de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Noreste de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Provincia de Salta
- Observatorio PyME Regional Provincia de San Juan
- Observatorio PyME Regional Ciudad Autónoma de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Provincia del Chubut
- Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Es importante destacar las tres características básicas que posee la información producida por el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes:

- a) participación directa de los actores sociales del territorio en todas las etapas del proceso de producción de la información;
- b) continuidad y comparabilidad temporal de las variables relevadas;
- c) comparabilidad regional e internacional de la información.

En primer lugar, se busca que la producción de la información sea responsabilidad directa de los mismos actores territoriales (funcionarios políticos provinciales y municipales, dirigentes empresariales y gremiales, investigadores universitarios y dirigentes de ONG), ya que sólo así el programa informativo puede ser capaz de responder a las necesidades reales de la provincia de Corrientes. Las organizaciones empresariales y las universidades, acompañadas por el Estado provincial y municipal y por Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) dedicadas a la promoción productiva, forman parte activa del núcleo fundacional del “Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes”.

En segundo lugar, se busca la continuidad y la permanente actualización de los datos estadísticos, que constituye uno de los desafíos más importantes. En un mundo de cambios vertiginosos no es posible tomar decisiones contando solamente con la información producida por los censos económicos que se realizan cada diez años. Para un análisis dinámico de la situación productiva provincial y municipal, es necesario disponer de datos continuos y actualizados que permitan detectar rápidamente las tendencias en curso. Es necesario integrar las fuentes nacionales, con datos locales sobre las pequeñas y medianas empresas.

En tercer lugar, los datos producidos tienen que ser comparables en el tiempo y en el espacio (entre diferentes años, entre diferentes provincias y micro y macro regiones de Argentina y también entre diferentes países). Sólo mediante la comparación se puede identificar la específica problemática provincial y su evolución en el tiempo. Por esta razón, el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes aplica metodologías estadísticas uniformes, probadas internacionalmente, con utilización de técnicas de panel sobre muestras probabilísticas y actualizadas.

De acuerdo a las experiencias ya realizadas en otros países y también en otras provincias argentinas, sabemos que los principales usuarios de la información son:

1. Los intendentes, quienes tienen que conocer anualmente la tasa de natalidad y de mortalidad empresarial de su distrito, y el desempeño de los distintos sectores de actividad localizados en su territorio de acción.
2. Los empresarios, quienes tienen que disponer de una sólida y actualizada base estadística para identificar problemas comunes y mantener un diálogo efectivo con el gobierno municipal, provincial y nacional.
3. Las universidades, quienes tienen que conocer detalladamente la evolución de los problemas tecnológicos y generales de las PyME de su región de influencia y así adaptar continuamente la oferta educativa y la investigación a tales necesidades.
4. Los gobiernos provinciales, quienes tienen que disponer de información actualizada para tomar decisiones de políticas públicas.
5. Los inversores nacionales e internacionales, quienes tienen que poder evaluar la dinámica sectorial y territorial descubriendo nuevos espacios de inversión en la Provincia.

Antes de concluir esta introducción, a modo de síntesis se destacan los aspectos más importantes de la situación de las MiPyME y PyME industriales de la Provincia.

1. Escala productiva: en los últimos años se evidenció un crecimiento de la escala media de las PyME industriales correntinas, estabilizándose actualmente la dimensión en 32 ocupados por empresa, muy similar al promedio nacional.
2. Edad: se evidencia una estructura de edad de las empresas caracterizada por su juventud, ya que el 65% de la MiPyME y las PyME correntinas nació después de 2002, mientras que a nivel nacio-

nal sólo una de cada diez empresas nació durante el mismo período. Las más jóvenes son aquellas del sector de la madera, que han registrado una gran tasa de natalidad en los últimos 10 años.

3. Organización societaria: en Corrientes sólo el 41% de las MiPyME y el 60% de las PyME industriales está jurídicamente constituida como S.R.L. o S.A., lo que se aleja de lo registrado a nivel nacional en el segmento PyME, donde el 80% de las empresas está constituida bajo estas formas societarias.
4. Internacionalización: presentan una escasa inserción internacional, dada por una baja base exportadora, que no ha podido mejorar en los últimos años. La actividad exportadora de las MiPyME correntinas se encuentra estructuralmente limitada, especialmente las del sector maderero, por la insuficiente escala productiva y los problemas de organización y costos de la logística. Con respecto a las importaciones, una proporción inferior al promedio nacional utiliza insumos importados (46% vs. 62%) y además las firmas correntinas también enfrentan una menor presión de las importaciones en el mercado local en relación a las PyME industriales del resto del país. En conclusión, se observa un nivel de internacionalización de las PyME correntinas bastante inferior al nivel nacional.
5. Mercados e insumos: la actividad productiva se encuentra fundamentalmente orientada al mercado local, mientras que los principales proveedores se localizan a amplias distancias, superando el ámbito regional. A su vez, muestran una gran concentración en el principal cliente y en el principal proveedor; mientras que presentan menores eslabonamientos productivos con el resto del sector industrial que el promedio a nivel nacional. Es importante destacar un rasgo que se repite también a nivel nacional: las empresas tienden a relacionarse con otras empresas de similar tamaño, tanto en sus relaciones con los clientes como con los proveedores.
6. Espíritu inversor: presentan una muy buena predisposición a invertir y muy buena proporción de inversiones en relación a las ventas, muy similar al nivel nacional. Sin embargo, es importante destacar que el 88% de las empresas inversoras declaran que aumentarían su nivel de inversión en caso que se promulgara la Ley de desgravación de las utilidades reinvertidas de las PyME. Por otra parte, el 71% de las empresas no inversoras, declaran que lo hubieran hecho en caso de promulgación de la referida Ley.
7. Acceso al financiamiento: el 55% de las inversiones de las PyME industriales correntinas son realizadas con recursos propios y el 24% con crédito bancario, habiendo profundizado en los últimos tres años la vinculación con el sistema bancario y presentando similares estándares que a nivel nacional. Sin embargo, se observa una tasa de proyectos de inversión frenados por falta de fondos igual al doble del registro nacional, denotando de esta manera un problema con el financiamiento, que en parte responde a la disminución de la capacidad de autofinanciamiento de las empresas, como también a las persistentes restricciones bancarias para financiar proyectos de pequeño porte.

Esperamos que la presente publicación contribuya a focalizar las fortalezas e identificar las debilidades, las amenazas y las oportunidades de las empresas micro y de las PyME industriales correntinas, constituyendo una guía operativa para la toma de decisiones públicas y privadas.

**Vicente N. Donato**  
Director del Proyecto



## La región estudiada

La región estudiada comprende la superficie territorial de los 25 departamentos que integran la provincia de Corrientes. En la siguiente tabla se presenta la división política de la región estudiada.

### Corrientes

Bella Vista  
Berón de Astrada  
Capital  
Concepción  
Curuzú Cuatiá  
Empedrado  
Esquina  
General Alvear  
General Paz  
Goya  
Itatí  
Ituzaingó  
Lavalle  
Mburucuyá  
Mercedes  
Monte Caseros  
Paso de los Libres  
Saladas  
San Cosme  
San Luis del Palmar  
San Martín  
San Miguel  
San Roque  
Santo Tomé  
Sauce



## Definición operativa de PyME

Bajo un criterio operativo, en los estudios realizados por los Observatorios PyME Regionales se aplica una definición de PyME basada en los datos de personal ocupado y próximos al tramo comprendido entre 10 y 200 personas, asimismo una definición de MiPyME basada siempre en los datos de personal ocupado hasta 200 personas; las empresas con cantidades de ocupados cercanos a estos límites también se incluyen, habida cuenta de las pequeñas fluctuaciones temporales que puede haber en la mano de obra ocupada.

En esta encuesta, una empresa fue clasificada como:

- PyME: si la cantidad total de ocupados de la empresa estaba comprendida entre 10 y 200, en al menos una de las fechas de referencia (junio y diciembre de 2011 y junio de 2012) y la empresa no pertenecía a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, sumaban más de 200 personas ocupadas.
- MiPyME: si la cantidad total de ocupados de la empresa era inferior o igual a 200, en al menos una de las fechas de referencia (junio y diciembre 2011 y junio de 2012) y la empresa no pertenecía a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, sumaban más de 200 personas ocupadas.

A su vez, para excluir las empresas que pertenecen a grupos económicos, se constató que efectivamente dependen de otra sociedad controlante y que el grupo excede el límite de personas ocupadas.

## Cómo se han recolectado los datos

El operativo de encuesta fue organizado por el personal del Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes, con el apoyo del Centro de Investigaciones de la Università di Bologna Representación en Buenos Aires y la Fundación Observatorio PyME. El equipo de recolección de datos estuvo integrado por coordinadores locales, investigadores *senior* a cargo de la encuesta, supervisores y encuestadores de la Dirección de Estadística y Censos de la Provincia.

Los locales fueron visitados para ser encuestados mediante entrevistas personales y, una vez establecido si correspondía realizar la encuesta, la persona informante (responsable o encargada de la conducción del local o de la empresa) tenía la opción de completar por sí misma el cuestionario. Cuando el informante no podía responder en el momento de la entrevista, se le dejaba el cuestionario para su llenado y, posteriormente, era retirado por el encuestador.

Completado el cuestionario, y antes de finalizar la última entrevista, el encuestador aplicaba una breve hoja de control al cuestionario, de modo de detectar posibles omisiones e incongruencias en las respuestas a las preguntas básicas y corregir, junto al informante o por contacto telefónico, las omisiones o errores detectados.

La recepción de las encuestas ya realizadas estuvo a cargo de los supervisores, quienes controlaron dicho material, a la vez que controlaron también el trabajo en campo de los encuestadores.

La recolección de los datos de la encuesta se realizó durante los meses de noviembre y diciembre de 2012 y de marzo a mayo de 2013.





## Principales características

La provincia de Corrientes se encuentra ubicada en la zona Noreste de Argentina (NEA), conformada además por las provincias de Formosa, Chaco y Misiones. Posee una superficie total de 88.886 km<sup>2</sup> (el 2,3% del total nacional). Esta provincia, cuya capital lleva su mismo nombre, se divide en 25 departamentos con poderes políticos y administrativos propios. Situada en la región mesopotámica, limita al norte con la República del Paraguay; al este con la provincia de Misiones, la República Federativa del Brasil y la República Oriental del Uruguay; al sur con la provincia de Entre Ríos, y al oeste con las provincias de Santa Fe y Chaco.

Corrientes se encuentra entre dos ríos: el Uruguay (al este) y el Paraná (al oeste y norte); que constituyen las fronteras naturales de su territorio. Es una provincia llana, caracterizada por una asimetría marcada entre el sector oriental y el occidental; a su vez el dominio de esteros y lagunas se caracteriza por no integrar un sistema hidrográfico organizado.

En toda la Provincia el clima es subtropical, destacándose en el norte dos de sus variantes con clima semitropical: semitropical húmedo en el noreste y semitropical semiestépico en el noroeste. Con un excelente clima subtropical, la provincia de Corrientes se riega

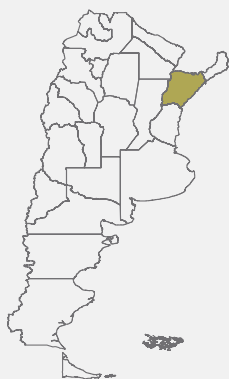
anualmente con precipitaciones abundantes, que van disminuyendo de noreste a sudoeste.

Gracias a la presencia de lomadas, en casi toda la superficie de Corrientes la agricultura masiva se ve favorecida, caracterizando la zona por la gran producción de cítricos, hortalizas y tabaco, entre otros productos. Los suelos agrícolas abarcan una superficie de 1.866.000 hectáreas (21% del territorio), presentando una gran diversidad en sus aptitudes productivas. Las tierras más aptas para su explotación se sitúan a la vera de los dos grandes ríos (Paraná y Uruguay) determinando simultáneamente las mayores concentraciones poblacionales. Asimismo, en la zona central existe una gran extensión de bañados que conforman los Esteros del Iberá, con escasa posibilidad de explotaciones agrícolas.

Las principales actividades económicas del NEA están relacionadas a la producción de materias primas, con una importante presencia de la actividad citrícola, arrocera, forestal y, en menor medida, ganadera. Se trata de una región que cuenta con importantes recursos naturales como grandes masas de bosque y reservas acuíferas como los Esteros del Iberá, además de vías de comunicación importantes como el río Paraná y el Uruguay.

## Localización geográfica de la provincia de Corrientes

La provincia de Corrientes se localiza en la región del Noreste Argentino (NEA). Su ubicación geográfica adquiere un rol estratégico tanto para el País como para la Provincia, ya que sus fronteras internacionales limitan con los tres socios fundadores del MERCOSUR: Brasil, Uruguay y Paraguay.



La provincia de Corrientes es un paso obligado en las vías de comunicación por carretera con estos tres países. De esta forma, Corrientes opera como corredor de cargas del MERCOSUR. La Ruta Nacional N° 14, con 1.127 km de longitud, bordea la costa del Río Uruguay y atraviesa completamente las provincias de Corrientes, Misiones y Entre Ríos. En tanto, la Ruta Nacional N° 12, cumple con la misma función pero bordeando la costa del Río Paraná.

La Provincia, cuenta con dos pasos fronterizos. En primer lugar, al Sudeste de la Provincia se encuentra el Puente Internacional “Agustín P. Justo”, el cual une las localidades de Paso de los Libres en Corrientes y Uruguayana de Brasil, siendo uno de los pasos fronterizos más transitados, el cual está en una posición estratégica para la conexión entre la costa atlántica con la del Pacífico. El segundo paso fronterizo se localiza en el Nordeste de la Provincia y comunica al país con Brasil, a través del Puente Internacional “De la Integración”, uniendo las localidades de Santo Tomé en la provincia de Corrientes y São Borja, en el estado de Río Grande Do Sul de Brasil.

A su vez, se destaca el puerto fluvial de la ciudad de Corrientes, el cual se encuentra unido a los principales puertos del país como ser Santa Fe, Paraná, Rosario y Buenos Aires a través del río Paraná, el cual tiene el carácter de “Zona Primaria Aduanera”.

Desde el punto de vista político-administrativo, Corrientes se encuentra dividida en 25 departamentos. Estos se agrupan en 6 grandes regiones: *Capital, Centro Sur, Humedal, Noroeste, Río Santa Lucía, y Tierra*

*Colorada*, tal como lo muestra el Mapa 1.1. Con el objeto de facilitar y clarificar el análisis, en los Capítulos 2 y 3 se hará referencia a las seis grandes regiones mencionadas.

Mapa 1.1 Regionalización de la provincia de Corrientes



## Dinámica poblacional

Teniendo en cuenta el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 realizado por el INDEC en toda la Argentina, Corrientes posee una población total de 992.595 personas, distribuida en 25 departamentos. Los departamentos *Capital, Goya y Santo Tomé* reúnen un poco más del 50% de la población total de la Provincia. Debido a esto, Corrientes posee características similares a otras provincias del país, en donde la mayoría de la población se concentra en pocos lugares. Es importante recordar que gran parte del territorio correntino es inhabitable por condiciones geográficas (gran cantidad de esteros, bañados y lagunas).

Analizando los datos de los dos últimos censos nacionales,<sup>5</sup> Corrientes aumentó su población en un 6,6%, mientras que a nivel país el crecimiento fue del 10,6%. Se destaca con mayor crecimiento demográfico a los departamentos de *Concepción, Santo Tomé, y Lavalle* (14,7%, 13,4% y 9,6% respectivamente, entre 2001 y 2010). Por el contrario, se registraron dos departamentos cuya variación inter-censal fue negativa: *General Alvear y Sauce* (-2,7% y -1,3% respectivamente), ambos se encuentran entre los departamentos de menor población de la Provincia.

Cuadro 1.1 Población, superficie y densidad

Departamento	Población			Superficie		Habitantes por Km <sup>2</sup>
	2001	2010	Var. porcentual 2001-2010	en Km <sup>2</sup>	en %	Año 2010
Total Argentina	36.260.130	40.091.359	10,6%	2.780.403	100%	14,4
Total Corrientes	930.991	992.595	6,6%	88.199	100%	11,3
Bella Vista	35.350	37.181	5,2%	1.695	1,9%	21,9
Berón de Astrada	2.294	2.461	7,3%	810	0,9%	3,0
Capital	328.868	358.223	8,9%	500	0,6%	716,4
Concepción	18.411	21.113	14,7%	5.008	5,7%	4,2
Curuzú Cuatiá	42.075	44.384	5,5%	8.911	10,1%	5,0
Empedrado	14.721	15.109	2,6%	1.937	2,2%	7,8
Esquina	30.372	30.802	1,4%	3.723	4,2%	8,3
General Alvear	8.147	7.926	-2,7%	1.954	2,2%	4,1
General Paz	14.775	14.836	0,4%	4.995	5,7%	3,0
Goya	87.349	89.959	3,0%	4.678	5,3%	19,2
Itatí	8.774	9.171	4,5%	870	1,0%	10,5
Ituzaingó	30.565	31.150	1,9%	8.613	9,8%	3,6
Lavalle	26.250	28.759	9,6%	1.480	1,7%	19,4
Mburucuyá	9.012	9.252	2,7%	957	1,1%	9,7
Mercedes	39.206	40.667	3,7%	9.588	10,9%	4,2
Monte Caseros	33.684	36.338	7,9%	2.287	2,6%	15,9
Paso de los Libres	46.326	48.642	5,0%	4.700	5,3%	10,3
Saladas	21.470	22.244	3,6%	1.907	2,2%	11,7
San Cosme	13.189	14.381	9,0%	591	0,7%	24,3
San Luis del Palmar	16.513	17.590	6,5%	2.385	2,7%	7,4
San Martín	12.236	13.140	7,4%	6.385	7,2%	2,1
San Miguel	10.252	10.572	3,1%	2.863	3,2%	3,7
San Roque	17.951	18.366	2,3%	2.243	2,5%	8,2
Santo Tomé	54.050	61.297	13,4%	7.359	8,3%	8,3
Sauce	9.151	9.032	-1,3%	1.760	2,0%	5,1

Fuente: INDEC - Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, 2001 y 2010

<sup>5</sup> Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010

## Conectividad

La infraestructura vial, portuaria y ferroviaria es muy importante para alentar y ampliar en la Provincia un proceso de inversión, crecimiento y desarrollo. Las redes de infraestructura constituyen un factor central para la integración económica y territorial de una región. Todos los sectores económicos, pero especialmente el sector industrial, son dependientes para la realización de sus negocios de la infraestructura y de la eficiencia de los servicios de infraestructura disponibles. La falta de acceso o la pobre calidad de la misma puede ser una de las mayores restricciones para la inversión privada y tornar ineficientes las políticas públicas de fomento.

Con respecto a las rutas y caminos, la red vial presenta un total de 7.795 km de jurisdicción nacional y provincial. Las rutas de carácter nacional tienen una longitud de 1.754 km y se encuentran pavimentadas y son mayoritariamente de calzada simple. Las rutas provinciales, por su parte, tienen una extensión de 6.041 km, integradas por una red primaria, que conecta las localidades que son cabecera de departamentos, las rutas troncales de la red nacional y los pasos fronterizos; una red secundaria, entre la red primaria y localidades importantes; y una red terciaria, en zonas rurales.

Cuadro 1.2 Rutas nacionales y provinciales de Corrientes

Jurisdicción	Longitud (kms.)	Pavimento	Ripio	Suelo mejorado	Tierra
Ruta Nacional	1.754	100,0%			
Ruta Provincial	6.041	13,0%	22,0%	15,0%	50,0%

Fuente: Dirección Nacional de Vialidad y Dirección Provincial de Vialidad (Corrientes)

La Provincia presenta serios problemas de inversión en mantenimiento y rehabilitación de su red vial. La mayor deficiencia aparece en las rutas de jurisdicción provincial y municipal, sobre todo en las rutas secundarias y terciarias. La intransitabilidad de los caminos genera limitaciones para la integración entre el área rural y los mercados, a través del sistema de transporte, originando pérdidas económicas por la imposibilidad de acceder en los momentos oportunos. Esta situación se agrava en el caso de la comercialización de productos para el consumo fresco (hortalizas, cítricos) o para el abastecimiento de agroindustrias (yerba mate, tabaco, maderas), generando incrementos en los costos de transporte.

Respecto a la infraestructura portuaria, ésta es limitada, considerando en particular a Corrientes un territorio cuyos límites norte, este y oeste los fijan ríos navegables y, en menor medida, también en su límite sur. Dadas estas características particulares, difícilmente exista otro medio de transporte en la región que permita aumentar el volumen de carga y reducir los fletes como el fluvial. El principal puerto de la Provincia es el Puerto de Corrientes, y es administrado por el Gobierno provincial, a través de la Dirección Provincial de Puertos.

En el período 2003-2011 operó el servicio de ferrocarril para pasajeros "El Gran Capitán" desde Capital Federal hasta Posadas, pasando por diversas localidades del este correntino. Se caracterizaba por dos frecuencias semanales, por bajos precios y una duración

cercana a las 30 horas. A partir del quite de la concesión a las empresas, el mismo dejó de funcionar a finales de 2011. Su reactivación podría contribuir al desarrollo económico y social de la Provincia al bajar los costos del transporte, aumentar la rentabilidad, reducir las necesidades de mantenimiento de las rutas y a una menor contaminación. Este proyecto depende de la gestión conjunta con el Gobierno nacional.

Por otro lado, Corrientes posee dos aeropuertos internacionales y diez aeródromos, tres de ellos con pistas asfaltadas y seis con pistas de tierra. El tráfico aéreo se concentra en el aeropuerto internacional Gobernador Piragine Niveyro de la ciudad de Corrientes.

Por último, la infraestructura en comunicaciones ha tomado en los últimos tiempos relevancia como determinante de las inversiones. El Gobierno provincial ha iniciado acciones tendientes a promover el desarrollo de la infraestructura de telecomunicaciones e inclusión digital a lo largo del territorio y a democratizar el acceso a los servicios de Internet.

La ampliación de la infraestructura de telecomunicaciones se asocia a la ampliación en el ejercicio de los derechos de todos los ciudadanos, al incrementar las oportunidades de acceso a la información, educación, servicios de salud, comercio y entretenimiento. Por otro lado, dicha ampliación en el acceso a la información y las comunicaciones estimulan la innovación productiva y promueven la competitividad, generando más y mejor empleo.



- A través del Fondo de Desarrollo Industrial (FO-DIN) el Gobierno provincial asistió financieramente a empresas locales para el desarrollo de infraestructura de telecomunicaciones en localidades que carecían de las mismas (Mariano I. Loza, Curuzú Cuatiá, Mercedes, Perugorria, Colonia Libertad, Monte Caseros, Colonia Juan Pujol, San Luis del Palmar, Saladas, Mburucuyá, Bella Vista, Esquina).
- La provincia de Corrientes se ha adherido al Decreto Nacional N° 512/2009, por el que se crea en el ámbito de la Jefatura de Gabinete de Ministros el “Grupo de trabajo multisectorial” que tendrá por finalidad concertar e impulsar la “Estrategia de Agenda Digital de la República Argentina” (Decreto Provincial N° 73/2011).
- Las localidades que cuentan con cobertura de servicios de internet son: Corrientes, Santa Ana, Riachuelo, Empedrado, El Sombrero, Saladas, Pagos de los Deseos, San Lorenzo, Mburucuyá, Bella Vista, Goya, Esquina, Monte Caseros, Paso de los Libres, Mercedes, Mocoretá, Curuzú Cuatiá, Santo Tomé, San Cosme, Itatí, Ituzaingó, Ita Ibaté, Gobernador Virasoro, Alvear, La Cruz, Palmar Grande, Caa Catí, Loreto y San Miguel.

La realización de grandes proyectos de infraestructura en la Provincia en general depende de fondos nacionales o requieren de la aprobación por parte de instituciones nacionales para lograr fondos de organismos internacionales. Frente a esto, las acciones tendientes desde la Provincia apuntan a buscar alternativas de financiamiento para sus proyectos de inversión, y así reducir la dependencia de las autoridades nacionales. A continuación se presentan detalles de los grandes proyectos en carpeta que potenciarían las actividades de Corrientes:

**Puerto Itá Ibaté.** Presenta uno de los mayores avances dentro de los proyectos en carpeta. Se prevé que tendrá 250 metros de muelle y beneficiará la exportación de arroz blanco a granel o en bolsas, transportados en contenedores. Además, para cargar la barcaza a granel va a tener una plataforma con la grúa que va a hacer la logística, ubicando los contenedores en las barcazas y también se utilizará para la salida de otros productos correntinos. Recientemente se concretó la compra del terreno ubicado sobre el río Paraná, donde se construirá el puerto de Itá Ibaté que era demandado a las autoridades nacionales antes de comenzar el proceso. Actualmente se encuentra en la etapa de elaboración del proyecto ejecutivo, que luego de finalizado, la Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables comenzará el proceso de licitación con un presupuesto cercano a los cuarenta millones de pesos.

**Represa Garabí.** Otro de los grandes proyectos es la represa Garabí, que contempla la realización de una represa a construirse en el río Uruguay, entre la provincia de Corrientes y el Estado brasileño de Río Grande del Sur, que dotará de energía eléctrica a ambos países. Recientemente comenzaron los estudios de impacto ambiental y comunicación social y las obras no comenzarían antes del 2014.

**Puente Reconquista - Lavalle / Goya.** Formará parte de uno de los corredores bioceánicos que permitirá acceder a los puertos de los océanos Atlántico y Pacífico. Concretamente, el futuro puente sobre el río Paraná permitirá a la producción del sur correntino acceder más fácilmente a los mercados de las provincias del Noroeste Argentino (NOA), de la región Centro y de Chile a través del Paso San Francisco; mientras que en forma inversa, la producción de Santiago del Estero, del NOA y del norte de Santa Fe tendrá una salida directa a los grandes mercados brasileños. Con el proyecto ejecutivo terminado, un presupuesto estimado en 900 millones de dólares, y el apoyo de los gobiernos provinciales de Corrientes, el proyecto espera el comienzo del proceso de llamado a licitación por parte del Gobierno nacional.

**Puerto en Lavalle.** Se propone la creación de un puerto en Lavalle, que se ubicará entre la desembocadura del río Santa Lucía, y el trazado del puente interprovincial que unirá en el futuro a las provincias de Corrientes y Santa Fe. En dicha área, el río tiene una profundidad promedio de 30 metros, próximo a la costa, el canal de navegación pasa cerca de la misma, y está a una distancia menor a 1.000 metros de la ruta provincial N° 27. La reactivación de las hidrovías representaría fuertes reducciones en los costos logísticos del sector arrocero.

**Reactivación del ferrocarril entre Monte Caseros y Corrientes.** El servicio de pasajeros cumple una importante función social, además de estar especialmente orientado al sector arrocero. La reactivación contribuiría al desarrollo económico y social de la Provincia al bajar los costos del transporte, aumentar la rentabilidad, reducir las necesidades de mantenimiento de las rutas y contribuir a una menor contaminación. Sin embargo el relevamiento realizado por las autoridades provinciales destaca que actualmente hay dos problemas que impiden el servicio ferroviario: uno es la ruptura de puentes, como el de Empedrado y Cuenca, y el otro, el mal estado de las vías. Para la reactivación del ferrocarril se estima una inversión de no menos de 100 millones de dólares y es dependiente de la gestión con el Gobierno nacional.

## Situación financiera de la región

Respecto a la situación financiera de la provincia de Corrientes, es interesante analizar la evolución del Estado de Situación Presupuestaria (Consolidado) para el período 2011-2012 y los recursos entre 2008 y 2011, según su origen.

La provincia de Corrientes presupuestó recursos para el año 2012 con un crecimiento de 18% respecto de 2011, de los cuales los recursos a generarse dentro del

ejercicio anual crecieron un 19%. Este crecimiento se explica por un aumento en 100 millones de pesos por recursos propios de la Provincia y 550 millones de pesos más por la Coparticipación Federal de Impuestos. Los Recursos de Capital crecieron un 30%, aumento que se explica principalmente por el crecimiento en 121 millones de pesos en la cuenta transferencias de capital.

Cuadro 1.3 Evolución del estado de situación presupuestaria de Corrientes. En millones de pesos

Concepto	2011 (Ejecutado)	2012 (Presupuestado)	Variación %	Part. %
Total de Recursos	6.454	7.675	18,9%	100%
Recursos Corrientes	5.868	6.910	17,8%	90%
Recursos de Capital	586	764	30,4%	10%
Financiamiento	450	1.034	129,8%	13%

Fuente: Ministerio de Hacienda y Finanzas de Corrientes

En cuanto a los tributos provinciales, el 79% proviene de Ingresos Brutos, un 14% de Sellos, un 6% del impuesto inmobiliario y un 1% de otras fuentes.

Cuadro 1.4 Monto recaudado por tipo de tributo impositivo. 2008-2011. En millones de pesos

Tipo de tributo	2011	Part. %
Total	804	100%
Ingresos Brutos	631	79%
Inmobiliario Rural	48	6%
Sellos	114	14%
Varios	11	1%

Fuente: Ministerio de Hacienda y Finanzas de Corrientes

Un elemento importante para el desarrollo económico y para el crecimiento de las empresas de la región es la disponibilidad de fondos que permitan financiar proyectos de inversión, capital de trabajo, exportaciones, etc. Respecto a los locales bancarios, Corrientes aumentó considerablemente la cantidad de los mismos entre el

año 2008 y 2012, pasando de contar de 62 a 82 entidades, lo que implica un crecimiento en la cantidad de sucursales del 32%. En la actualidad esto representa la existencia de 0,62 locales cada 10.000 habitantes y 0,09 cada 100 Km<sup>2</sup>.

Cuadro 1.5 Locales bancarios en la provincia de Corrientes

	2008	2012	"Var. % 2008-2012"	Locales c/10.000 habitantes	Locales c/100 Km <sup>2</sup>
Sucursales bancarias Corrientes	62	82	32,3%	0,62	0,09

Fuente: Banco Central de la República Argentina

Por otro lado, es interesante observar la participación relativa de cada provincia del NEA en los préstamos y depósitos en moneda nacional del sector privado no financiero totales del país. Corrientes ha crecido a la par de las demás provincias del NEA, exceptuando Misiones, incrementando la participación de los depósitos.

En el caso de los préstamos concedidos, la Provincia ha mantenido una participación estable. Sin embargo, en ambos casos, se pone de relevancia el escaso acceso al crédito que sufre el sector privado local, factor que opera en general como un gran limitante al crecimiento y que caracteriza a todas las provincias del NEA.

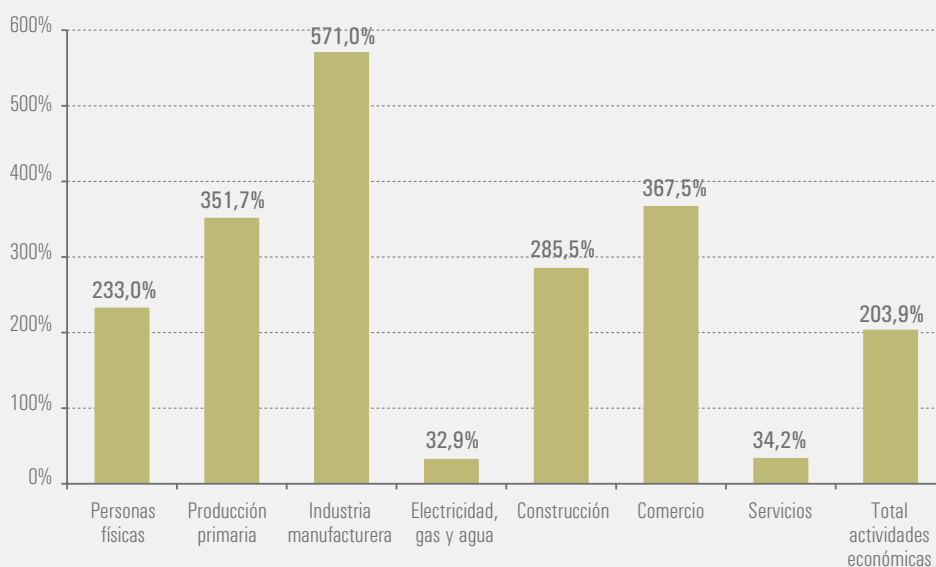
Cuadro 1.6 Participación relativa (en el total país) de los depósitos y préstamos en moneda nacional del sector privado no financiero del NEA

Provincia	Participación en el total país					
	Depósitos			Préstamos		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Corrientes	0,6%	0,7%	1,1%	0,7%	0,8%	0,8%
Chaco	1,0%	1,1%	1,3%	0,9%	1,0%	0,8%
Misiones	1,2%	1,3%	1,3%	0,7%	0,7%	0,7%
Formosa	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%

Fuente: Banco Central de la República Argentina

Corrientes ha implementado políticas de atracción de inversiones activas, con el objetivo de recuperar y desarrollar la actividad industrial. Entre éstas se encuentra la creación del IFE (Instituto de Fomento Empresarial), las líneas con el Banco de Corrientes S.A., la promoción de las líneas del CFI, etc. Producto de ello, la variación de los préstamos a la industria manufacturera ha crecido en el período mencionado en un 571%, siendo el sector en donde más se han incrementado los mismos. Sin embargo, aún representan en la actualidad sólo el 6% de los préstamos totales.

Gráfico 1.1 Evolución de los préstamos otorgados por sector en la Provincia, en dólares. Años 2009-2013



Fuente: Banco Central de la República Argentina

## Nivel educativo de la Provincia

La provincia de Corrientes presenta niveles educativos por debajo de la media nacional. La necesidad de insertarse laboralmente a temprana edad o colaborar con el entorno familiar para el sustento diario, sumado a que en el área rural la ausencia de escuelas de todos los niveles o las grandes distancias que existen entre las instituciones escolares, deja a una parte importante de la población con niveles de educación bajos en relación al nivel nacional.

En lo que respecta al nivel de instrucción básico para insertarse en la sociedad, en primera instancia, se debe analizar el índice de analfabetismo de la población de 10 años o más. Según el último Censo poblacional del año 2010, la Provincia registra una tasa de analfabetismo que más que duplica la registrada a nivel nacional. Mientras que a nivel nacional la tasa de analfabetismo

de la población de 10 años o más resulta de 1,9%, en la Provincia asciende a 4,3%, siendo la segunda región con mayor tasa luego de Chaco. Cabe mencionar que todas las provincias del NEA presentan esta problemática, estando todas ellas en los primeros puestos de las provincias con mayores tasas de analfabetismo.

Sin embargo, la evolución intercensal muestra una importante mejoría de Corrientes en este indicador, reduciendo la tasa de analfabetismo de 6,5% en el 2001 a 4,3% en el 2010. De todos modos, la proporción es relativamente alta en departamentos como *Concepción, Sauce y San Luis del Palmar*, con tasas de 9,4%, 8,6% y 8,1%, respectivamente. Esto pone de manifiesto que las regiones con una alta población rural presentan las mayores tasas de analfabetismo.

Cuadro 1.7 Condición de analfabetismo en la población de 10 años o más

Departamento	Población de 10 años y más	Condición de analfabetismo		
		Total	% en 2010	% en 2001
Total Argentina	33.398.225	641.828	1,9%	2,6%
Total Corrientes	806.440	34.492	4,3%	6,5%
Bella Vista	30.153	1.276	4,2%	6,8%
Berón de Astrada	1.998	144	7,2%	11,6%
Capital	298.142	6.439	2,2%	2,9%
Concepción	16.087	1.518	9,4%	15,4%
Curuzú Cuatía	35.841	2.146	6,0%	8,5%
Empedrado	12.296	797	6,5%	11,0%
Esquina	24.421	1.574	6,4%	10,1%
General Alvear	6.386	362	5,7%	8,6%
General Paz	12.184	720	5,9%	9,2%
Goya	73.065	3.952	5,4%	8,2%
Itatí	7.474	428	5,7%	8,3%
Ituzaingó	24.824	1.151	4,6%	6,3%
Lavalle	22.429	1.447	6,5%	10,8%
Mburucuyá	7.399	555	7,5%	12,2%
Mercedes	33.058	1.794	5,4%	8,0%
Monte Caseros	29.700	991	3,3%	4,7%
Paso de los Libres	38.592	1.404	3,6%	5,0%
Saladas	17.573	986	5,6%	9,2%
San Cosme	11.849	531	4,5%	6,7%
San Luis del Palmar	14.313	1.156	8,1%	13,6%
San Martín	10.314	672	6,5%	10,0%
San Miguel	8.190	618	7,5%	12,7%
San Roque	14.600	1.128	7,7%	12,5%
Santo Tomé	48.323	2.084	4,3%	6,9%
Sauce	7.229	619	8,6%	13,7%

Fuente: INDEC- Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010

En términos de asistencia a establecimientos educativos y el máximo de instrucción alcanzado, la población de 5 años o más presenta niveles educativos por debajo de la media nacional. El Censo 2010, registra que el 38,4% de la población de 3 y más años no asiste a ningún establecimiento educativo, siendo esta proporción del 33% a nivel nacional. La diferencia de estos valores puede estar asociada a las mayores tasas de analfabetis-

mo de la Provincia, explicada por una menor asistencia al ciclo inicial o una menor concurrencia también en el resto de las etapas educativas. Por otro lado, el 7% de las personas tienen estudios terciarios universitarios completos mientras que en el total de la Argentina ese porcentaje es de 9%, lo que refleja también las deficiencias educativas en las etapas más avanzadas.

Cuadro 1.8 Población de 5 años y más que asistió a un establecimiento educativo por nivel de educación alcanzado

Nivel de instrucción	No asiste ni asistió	Inicial o primaria incompleta	Primaria completa y secundaria incompleta	Secundaria completa y terciario o universitario incompleto	Terciario o universitario completo
Total Argentina	33,0%	8,7%	30,0%	18,9%	9%
Total Corrientes	38,4%	13,5%	25,8%	15,4%	7%

Fuente: INDEC- Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010

Por lo tanto, es evidente que Corrientes posee un déficit en cuanto a recursos calificados, que puede provocar baja rentabilidad en las empresas locales (a menos que utilicen recursos extra-provinciales). Robert Lucas (1988)<sup>6</sup> afirma que una persona educada no sólo es más productiva sino que también incrementa la productividad de todos los factores de la producción. Otra conclusión a la que llega es que no puede haber flujo de capitales de las regiones o subregiones ricas a las pobres si el nivel de capital humano de éstas es muy bajo respecto al de las primeras. Por último, en su investigación afirma que una vez acumulada una cierta masa crítica de capital humano, ésta genera fuertes externalidades y se constituye en el principal factor de atracción o expulsión de capital físico y humano de una determinada región o ciudad.

El nivel de instrucción de la población se encuentra muy asociado a la oferta educativa de cada región. Al analizar la oferta educativa de la Provincia se encuentra que la misma posee una cantidad de 9,4 establecimientos primarios cada 10.000 habitantes, superior al promedio nacional de 5,6. Sin embargo, la Provincia experimentaría una menor cantidad por habitantes en lo que se refiere a la cantidad de escuelas secundarias (2,4 cada 10.000 hab.), manteniendo un nivel semejante al nacional en los establecimientos superiores no universitarios (0,5 cada 10.000 hab.). Por último, debe señalarse que en los niveles primario y secundario los principales establecimientos se corresponden con gestión del sector estatal, en tanto que los de estudios superiores no universitarios, con gestión privada.

Cuadro 1.9 Establecimientos educativos por nivel y tipo de gestión. Año 2010

Región y tipo	Cantidad de establecimientos			Establecimientos c/10.000 habitantes		
	Primaria	Secundaria	Superior No Universitario	Primaria	Secundaria	Superior No Universitario
Total Argentina	22.261	12.178	2.167	5,6	3,0	0,5
Total Corrientes	930	241	50	9,4	2,4	0,5
Pública	864	156	24	8,7	1,6	0,2
Privada	66	85	26	0,7	0,9	0,3

Fuente: Relevamiento Anual 2011. Dirección Nacional de Información y Evaluación de la Calidad Educativa (DINIECE). Ministerio de Educación de la Nación

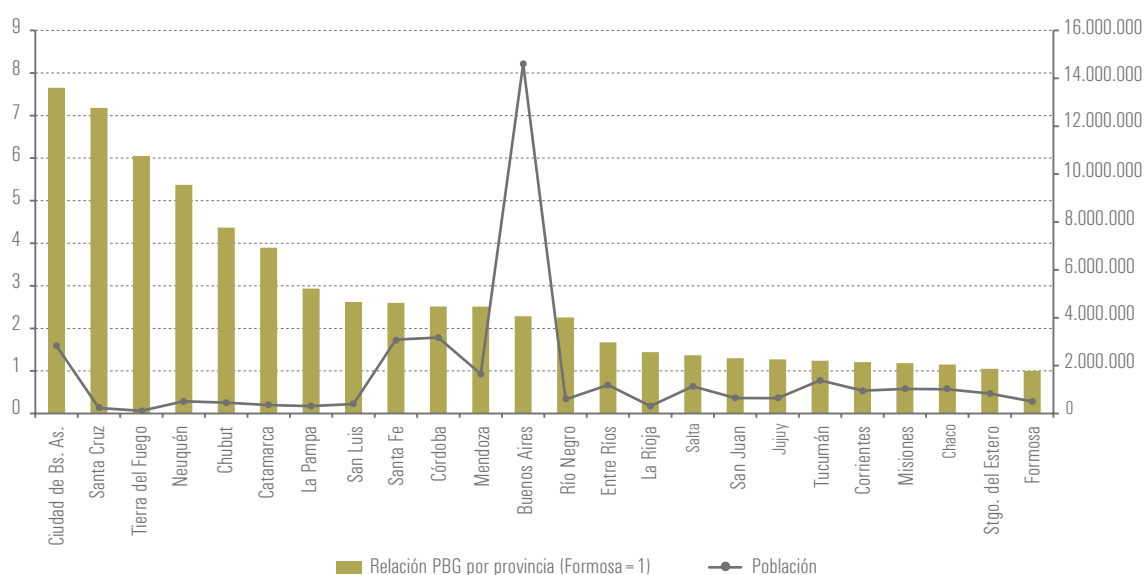
<sup>6</sup> Lucas, Robert "On the Mechanics of Economic development". *Journal of Monetary Economics*. Vol 22(1). Elsevier. North Holland, 1988. pp. 3-42.

## Pobreza

Desde el punto de vista de la situación socio-económica de Corrientes, ésta se encuentra en una situación desventajosa respecto a Argentina, siendo una de las regiones más pobres del país. Como puede verse en el Gráfico 1.2, si se analiza la relación entre el Producto Bruto Geográfico (PBG) per cápita provincial frente al de la provincia más pobre –que en este caso

es Formosa-, se observa que la provincia de Corrientes es la quinta más pobre del país. A su vez, puede verse que todas las provincias que conforman el NEA adquieren las posiciones más pobres, con menor PIB per cápita, siendo Corrientes la que estaría en mejores condiciones relativas.

Gráfico 1.2 Relación entre el PBG per cápita provincial frente al de la provincia más pobre (Formosa)



Fuente: Informe Especial. "Asimetrías regionales y desarrollo empresarial de las PyME industriales". Fundación Observatorio PyME. 2012

A su vez, otro indicador que permite reflejar las disparidades de la Provincia con el resto del país es el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). Éste es un método directo para identificar carencias críticas en una población y caracterizar la pobreza. Se distingue de otros indicadores relacionados con el nivel de vida de la población, como los índices de indigencia (pobreza extrema) y pobreza, en el hecho que estos últimos miden el ingreso de una persona o una familia, y deducen del mismo su nivel de vida, por lo que se los denomina métodos indirectos.

El INDEC define a los hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas como aquellos que presentan al menos uno de los siguientes indicadores de privación: I) Hacinamiento: hogares que tienen más de tres personas por cuarto, II) Vivienda: hogares que habitan en una vivienda de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo), III) Condiciones sanitarias: hogares que no tiene ningún tipo

de retrete, IV) Asistencia escolar: hogares que tienen al menos un niño en edad escolar (6 a 12 años) que no asiste a la escuela, V) Capacidad de subsistencia: hogares con cuatro o más personas por miembro ocupado, cuyo jefe no ha completado el tercer grado de escolaridad primaria.

En el Cuadro 1.10 se evidencia que Corrientes ha mejorado su situación respecto al 2001, tanto en lo que se refiere en el NBI como porcentaje de los hogares como en el NBI en términos del total de la población. En este sentido, en relación al indicador NBI de hogares, el mismo se redujo de 24% en 2001 a 15,1% en 2010, mientras que como porcentaje de la población, el índice se contrajo de 28,5% a 19,7%. Sin embargo, debe destacarse que los porcentajes continúan siendo muy elevados si se los compara con el porcentaje de NBI del total de hogares y para la población argentina, de 9,1% s y 12,5%, respectivamente.

Cuadro 1.10 Población y hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas

Año	Región	Hogares			Población		
		Total	NBI	% Hogares	Total	NBI	% Población
2001	Argentina	10.075.814	1.442.934	14,3%	35.927.409	6.343.589	17,7%
	Corrientes	225.957	54.341	24,0%	925.924	264.277	28,5%
2010	Argentina	12.171.675	1.110.835	9,1%	39.672.520	4.953.206	12,5%
	Corrientes	267.797	40.428	15,1%	985.404	194.335	19,7%

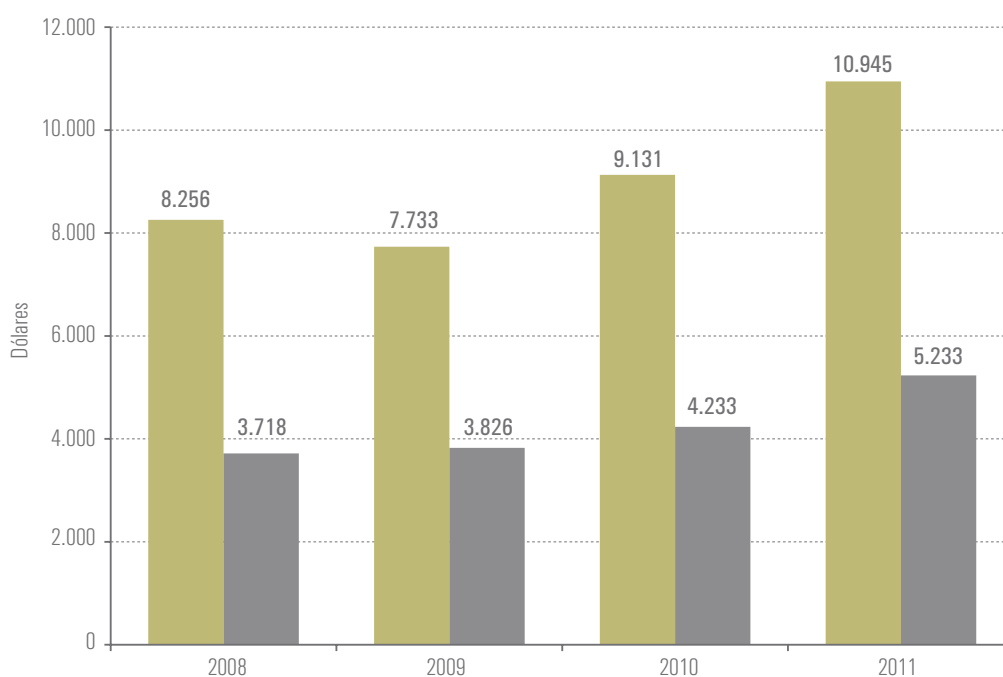
Fuente: INDEC- Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, 2001 y 2010

### Caracterización del sector industrial en la Provincia

El Producto Bruto Geográfico (PBG) de Corrientes<sup>7</sup> creció un 88,5% en el período 2002-2012, a precios constantes de 1993. Durante el período mencionado, la economía correntina ha acompañado el ciclo de crecimiento nacional, no habiendo diferencias significativas entre la tendencia de crecimiento de la Provincia y la del País.

Sin embargo, si se observa los valores absolutos como puede verse en el Gráfico 1.3, existen disparidades sustanciales entre el producto per cápita correntino y el del promedio nacional. Pese a haber crecido en los últimos años de 3.718 en 2008 a 5.233 en 2011, persiste una amplia distancia a los 10.945 dólares del producto per cápita a nivel nacional.

Gráfico 1.3 Evolución del producto per cápita en dólares corrientes



Fuente: Dirección Provincial de Estadística y Censos de Corrientes e INDEC

<sup>7</sup> Estimado por la Dirección Provincial de Estadística y Censos de Corrientes

La estructura económica correntina, al igual que para el total de país, presenta un peso mayoritario del sector *Servicios*, representando el 65% aproximadamente del total del PBG a precios corrientes. Por otro lado, la participación de la *Industria manufacturera* se mantuvo relativamente estable en alrededor de 16,80% del PBG en la última década. En general, la estructura sectorial resulta similar durante el período analizado, con excepción de los rubros *Electricidad, gas y agua* y *Servicios comunitarios, sociales y personales*, que han logrado crecer en mayor medida que a nivel nacional, lo que refleja el crecimiento en la provisión de servicios a nivel local.

Comparando la participación sectorial medida a precios corrientes para el año 2012 (a nivel país y nivel provincial) se evidencian ciertas diferencias en cuanto al peso de los sectores en la economía. A nivel de Corrientes, tienen una mayor presencia en la estructura productiva *Agricultura, caza, silvicultura y pesca*; *Electricidad, gas y agua* y el rubro *Construcción*. Los demás ítems se mantienen cercanos o levemente más bajos que los del país. Cabe señalar por separado que la participación de la *Industria manufacturera* resulta bastante similar en el PBG de Corrientes a la de Argentina al año 2012 a precios corrientes, quedando aproximadamente un punto porcentual por debajo.

Cuadro 1.11 Composición del producto por sector de actividad. Año 2012. A precios corrientes

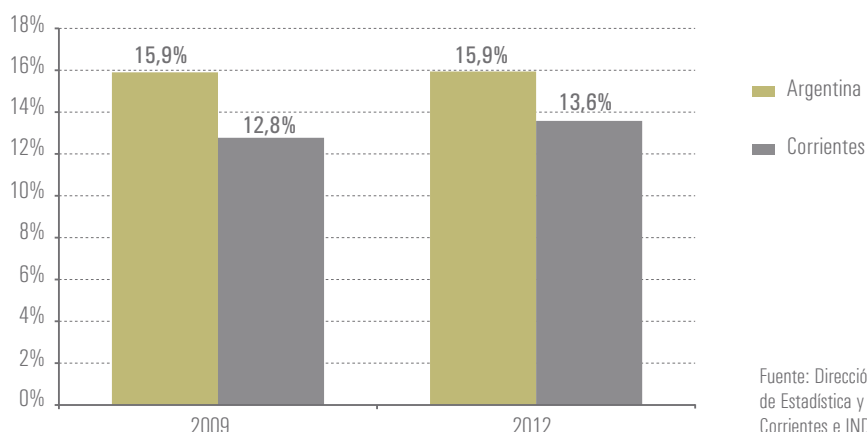
Sector de actividad	Corrientes	Argentina
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	14,5%	8,2%
Industria manufacturera	16,8%	17,7%
Electricidad, gas y agua	4,2%	0,9%
Construcción	8,5%	5,4%
Comercio, servicios de hoteles y restaurantes	11,6%	14,3%
Servicios de transporte, comunicaciones e intermediación financiera	6,6%	8,1%
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	8,2%	8,8%
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	7,1%	7,1%
Enseñanza	9,8%	8,7%
Servicios comunitarios, sociales y personales	6,5%	3,6%
Otros	6,2%	17,4%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Dirección Provincial de Estadística y Censos de Corrientes e INDEC

El sector industrial en Corrientes ha tenido un crecimiento importante en los últimos años y esto, a su vez, ha podido manifestarse en un incremento de la participación de la industria en el PBG correntino. En este

sentido, medido en precios constantes, la participación de este sector en el producto ha crecido levemente de 12,8% a 13,6%, en tanto que a nivel nacional permaneció sin cambios.

Gráfico 1.4 Participación de la industria manufacturera en el producto. A precios constantes





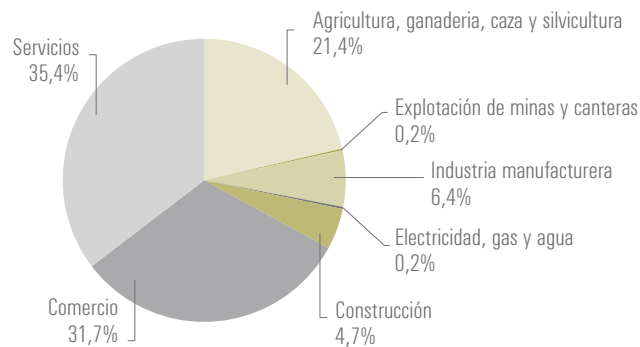
## Dinámica empresarial

La dinámica empresarial se relaciona con las estadísticas de empleo asalariado y apertura, cierre y cantidad de empresas de una determinada provincia.

La Provincia, presenta una estructura similar a la de sus provincias vecinas del NEA. En el año 2012, en Corrientes se encontraban registradas 9.423 empresas, de las cuales el 6,4% pertenecen al sector *Industria*

*manufacturera* (606 empresas). En tanto, las firmas cuya principal actividad corresponde a actividades de *Agricultura, ganadería y pesca* alcanzan el 21,4% del total (2.017 empresas), lo que refleja la importancia del sector primario en la actividad local. Por último, los sectores de *Servicios y Comercio* representan el 67% del empresariado (6.320 firmas).

Gráfico 1.5 Participación del número de empresas de Corrientes por sector. Año 2012

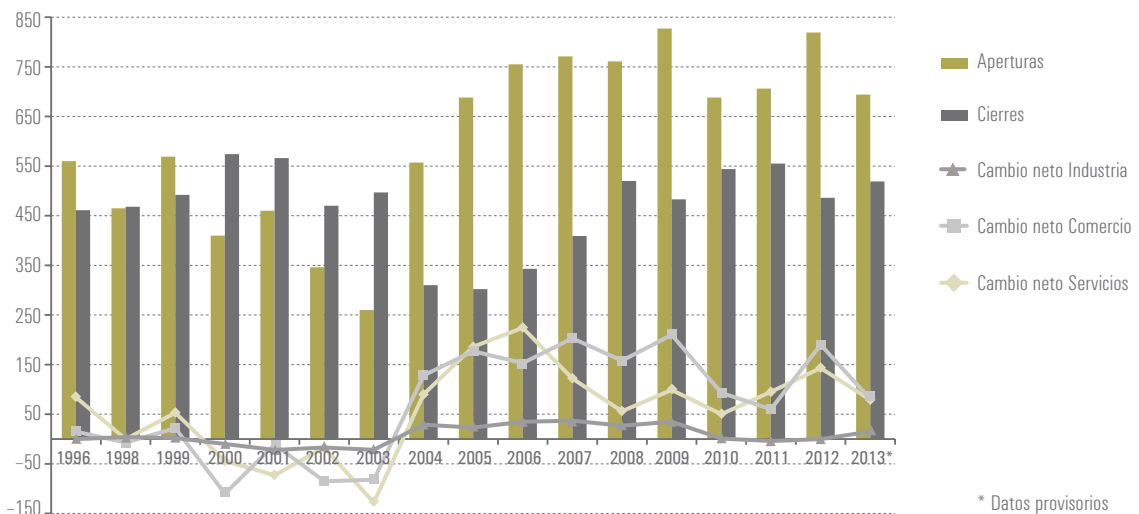


Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS)

Respecto a la movilidad empresarial de Corrientes, puede verse que a partir de la recuperación económica desde 2003, posterior a la crisis de convertibilidad, y hasta el año 2009, se observó un aumento sostenido en el número de empresas registradas en los tres sectores productivos: Industria, Comercio y Servicios. En el caso particular de las empresas industriales registradas, la Provincia se destacó en la última década por un desempeño relativamente estable teniendo en

cuenta la apertura y cierre de empresas industriales. Así, se da un crecimiento constante hasta 2008 y de allí en más el efecto neto proveniente de la diferencia entre la creación y el cierre de empresas se reduce. Cabe mencionar que a nivel nacional la cantidad de empresas se ha mantenido relativamente estable en los últimos años, desacelerando el ritmo crecimiento que mantuvo los primeros años de la década.

Gráfico 1.6 Movilidad empresarial de Corrientes, en cantidad de empresas (IV trimestre)



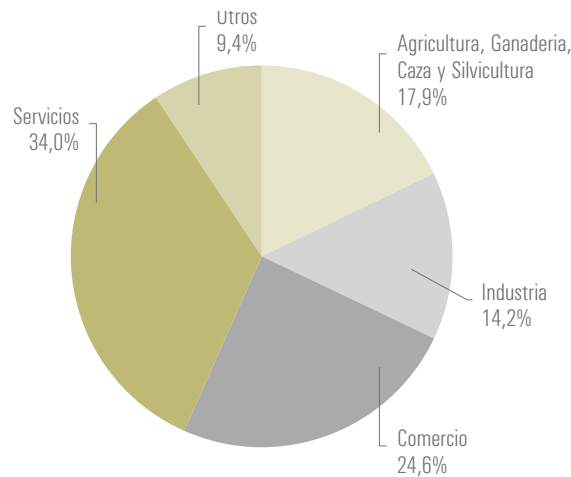
\* Datos provisorios

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS)

En lo que se refiere al empleo asalariado del sector privado registrado, se observa que la actividad que concentra la mayor ocupación formal en Corrientes son los *Servicios* y el *Comercio* (con casi 60% del total de ocupados). Por otro lado, debe notarse la significativa participación en el empleo formal de la *Industria ma-*

*nufacturera*, la cual asciende a 14,2% del total. Teniendo en cuenta que la presencia de empresas representa una proporción menor, pone de manifiesto la importancia que adquiere el sector en la creación y generación de puestos de trabajo para el entramado local.

Gráfico 1.7 Empleo privado registrado en Corrientes. Año 2012

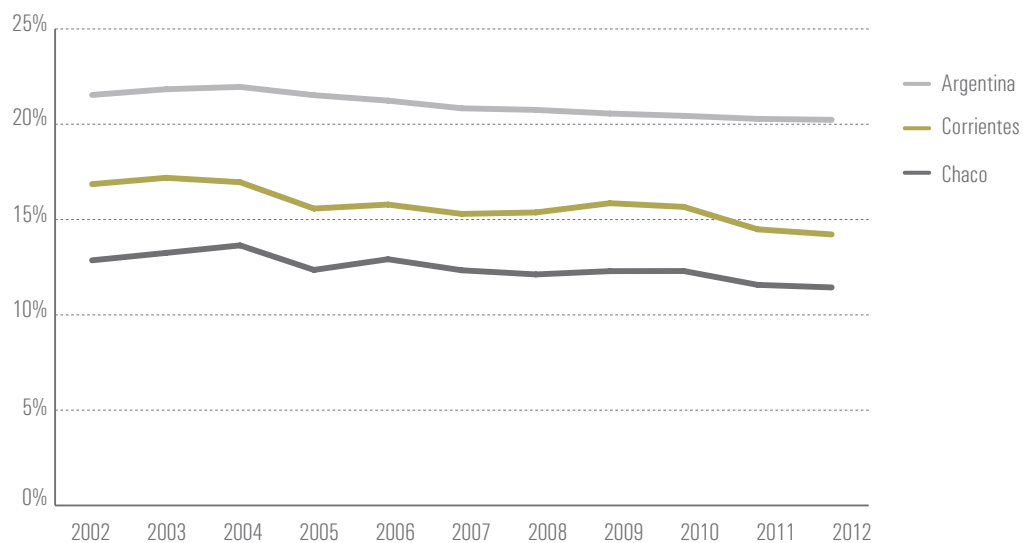


Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS)

Por otro lado, resulta muy importante ver el peso que tiene el empleo industrial registrado en el total del empleo privado al comparar la participación sobre el total del empleo registrado frente al promedio nacional y al de una provincia con características similares a Co-

rientes, como lo es Chaco. De esta forma, del Gráfico 1.8 puede verse que Corrientes posee a lo largo de toda la serie entre 2002 y 2012 una participación superior del empleo industrial del Chaco, mostrando esta última una participación muy baja, inferior al 15%.

Gráfico 1.8 Empleo industrial sobre el total del empleo privado registrado



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS)

## Políticas públicas e instituciones de fomento

La provincia de Corrientes cuenta con distintas instituciones de fomento orientadas a mejorar la competitividad del entramado local, con funciones que van desde la asistencia técnica, la promoción de inversiones, el desarrollo local y la exportación.

**El Instituto de Fomento Empresarial (IFE).** Fue creado por una Ley provincial N° 5864 en el año 2008. El objeto del mismo es fomentar, fortalecer y desarrollar la actividad empresarial en la provincia de Corrientes, poniendo especial énfasis en lograr mayor competitividad y desarrollo de las unidades productivas, fomentando la diversificación de la oferta y la incorporación de tecnología para los distintos procesos productivos y comerciales; generar capital humano, financiero, social e intelectual mediante la capacitación constante. A su vez, facilitar los medios para brindar apoyo técnico, tendiente a lograr el fomento, crecimiento y promoción de las actividades productivas de Corrientes, en especial, el de las pequeñas y medianas empresas en todas las regiones de la Provincia mediante la instrumentación y promoción de planes, programas y proyectos que permitan un desarrollo sustentable del sector empresario en la región. Dentro del accionar del instituto es clave la integración entre todos los sectores públicos y privados involucrados como también la gestión de la instrumentación de políticas activas, en programas que puedan implementarse a través del Ministerio de la Producción, como elemento dinamizador que aumente la competitividad de las PyME en los mercados proveyendo asistencia financiera a proyectos viables que generen valor agregado a través de distintos organismos internacionales, instituciones financieras privadas, estatales y nacionales.

**CorrientesExporta.** Es un organismo que promueve la integración y complementariedad de los complejos productivos, con el fin de posicionarlos competitivamente en los mercados externos. Apoya el desarrollo del proceso exportador y la internacionalización de las empresas correntinas, en el marco de la política de inserción económica internacional del país basándose

en la colaboración estrecha con otras entidades públicas locales, regionales, nacionales e internacionales. A su vez, está conformado por dos organismos que trabajan de manera sinérgica:

- **El Trade Point Corrientes:** tiene como finalidad otorgar a las PyME la posibilidad de ingresar al comercio internacional, apoyado por un portal de acceso a redes mundiales, permitiendo el intercambio de información, identificación de oportunidades de negocios y proyección internacional de las empresas participantes.
- **Dirección de Comercio Exterior de la Provincia:** tiene como finalidad la evacuación de consultas técnicas planteadas por Operadores del Comercio Internacional, relacionadas a cuestiones de tratamientos arancelarios. A su vez, elabora documentos técnicos sobre temas inherentes a la materia de exportaciones, normas de protección a las importaciones, derecho compensatorio y antidumping.

**El Consejo Federal de Inversiones (CFI).** Es un organismo federal cuyo objetivo fundacional es promover el desarrollo armónico e integral de las provincias y regiones argentinas, orientando las inversiones hacia todos los sectores del territorio nacional. Los dos ejes en los que el CFI sustenta su accionar son el Federalismo y el Desarrollo Regional. Opera como un organismo permanente de investigación, coordinación y asesoramiento, y cuenta con un experimentado y multidisciplinario equipo, complementado con profesionales, técnicos y funcionarios de cada una de las regiones argentinas. Entre las herramientas de apoyo a las empresas radicadas en las provincias, el Consejo Federal de Inversiones ofrece financiar proyectos nuevos o existentes a través de Líneas de Crédito, cuyas condiciones de fomento se demuestran principalmente a través de las tasas de interés y los plazos de devolución. Desde hace varios años, el CFI viene asistiendo financieramente al sector privado, otorgando créditos para la reactivación productiva y también para la producción exportable.

## Plan estratégico participativo 2021

La Disposición Transitoria Primera de la Constitución de la Provincia (Reforma 2007), plantea la formulación de un **Pacto Correntino para el Crecimiento Económico y el Desarrollo Social** con miras a lograr una mayor gobernabilidad, ofreciendo a nuestra ciudadanía un mejor porvenir.

El proceso de formulación de dicho Pacto, exige la necesidad de formular un **Plan Estratégico Participativo de Desarrollo Socioeconómico (PEP2021)**, constituyéndose en el marco específico para impulsar las políticas económicas y sociales más convenientes, por medio de acuerdos y compromisos exigidos por la Constitución de la Provincia. Representa un punto de encuentro de todos los actores e instituciones y organizaciones públicas y privadas con capacidad de decisión sobre el futuro del territorio. Se trata de la construcción de un nuevo marco institucional que se irá integrando al existente y lo irá transformando. Este nuevo modelo, apoyado en la participación ciudadana, otorga legitimidad a las propuestas; aporta una visión global del territorio a los actores económicos, sociales y políticos; prepara y compromete a los actores estratégicos para la acción; y genera cultura de participación y colaboración en red, es escuela de ciudadanía.

A fin cumplir eficientemente con los objetivos del Proyecto se ha propuesto un esquema de división de la provincia en 6 Regiones (CAPITAL, TIERRA COLORADA, CENTRO SUR, RÍO SANTA LUCÍA, HUMEDAL Y NOROESTE) la cual se respeta en el presente documento, considerando dos aspectos: a) la afirmación del municipio como unidad administrativa sustantiva en la organización del Estado provincial, y b) los antecedentes de los municipios de la Provincia en organizaciones, actividades o proyectos supramunicipales. La regionalización posibilita la institucionalización, además de una nueva escala de proximidad entre Estado y ciudadanía, la integración de territorios hasta ahora desconectados y el equilibrio de las capacidades provinciales. De esta manera, la Provincia adquiere un significado nuevo en términos espaciales y el Estado logra las herramientas necesarias para hacer frente al desafío de la integración en su doble sentido: socioeconómico y territorial.

El Proyecto del Pacto consta de tres etapas:

- I) Elaboración de un Plan Estratégico Participativo: Diagnóstico Participativo, Identificación de Programas y Proyectos;
- II) Impulso y Seguimiento;
- III) Evaluación Global.

Al presente se encuentra finalizada la Primera Etapa luego de más de 3 años de trabajo en este sentido, alcanzando los siguientes resultados:

- Conformación de un **Equipo Técnico Ampliado** con funcionarios de todas las áreas del Gobierno, un **Órgano Ejecutivo** (tiene como función formular programas y proyectos para la implementación, monitoreo y evaluación de planes y acciones complejas a través de una matriz de planificación), de un **Órgano Asesor colegiado** (integra con actores estratégicos que representen a instituciones claves con influencia en el territorio provincial en el ámbito económico, institucional, intelectual y cultural; su función es de consulta y asesoramiento, con competencia para sugerir líneas de acciones sectoriales y globales) y un espacio que pretende establecer una visión renovada del Estado, vincular actores de la sociedad, resolver problemáticas integrales, interjurisdiccionalidad y trabajo multidisciplinario, a través del Programa denominado **Gobierno en Red**.
- Más de 50 actividades participativas en las 6 regiones en que se dividió la Provincia a los fines administrativos y operativos.
- Más de 500 consejeros de las organizaciones de la sociedad civil participando y más de 250 entidades registradas, lo que denota fuerte compromiso de las organizaciones de la sociedad civil.
- 60 programas y proyectos definidos a partir de un proceso consolidado de trabajo, diálogo y consenso entre todos los actores participantes en toda la Provincia.





El plan de trabajo del Observatorio PyME Regional de la provincia de Corrientes incluyó la construcción y actualización del Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes al año 2012. Este padrón o listado actualizado de unidades económicas que contiene datos que permiten la identificación de las mismas (razón social, CUIT, ubicación, sector de actividad y signos que indiquen si se encuentran actualmente en funcionamiento), se desarrolló con la colaboración de distintas instituciones públicas y privadas a nivel municipal, provincial y nacional, y bajo la dirección científica de la Università di Bologna, Representación en la República Argentina (UniBo) durante el período 2011-2013.

El anexo al final de este capítulo describe detalladamente las distintas etapas del proyecto Directorios Regionales y los resultados obtenidos en cada una de ellas para la provincia de Corrientes.

A partir de la actualización del Directorio de empresas y locales industriales, en este capítulo se elabora el análisis de especialización sectorial de la Provincia, y un análisis detallado de la especialización por departamento y por región<sup>8</sup>. A su vez, se realizan algunas comparaciones del mapa productivo actual de la Provincia con los de los últimos dos Censos Nacionales Económicos, CNE 1994 y CNE 2004, sobre todo respecto a este último.

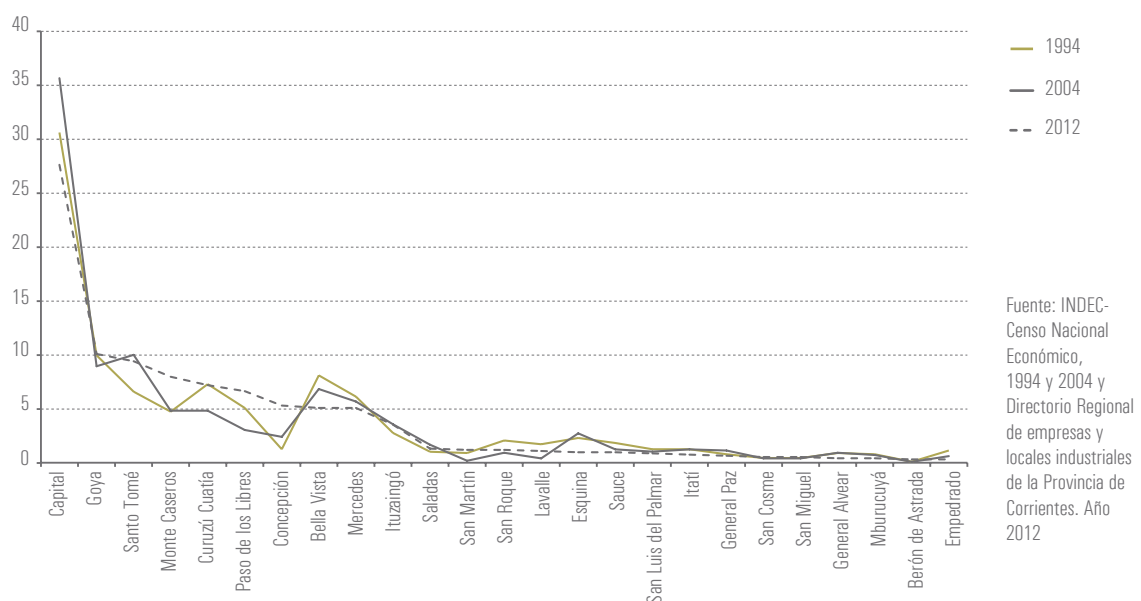
## Distribución regional de los locales industriales

De los 25 departamentos que tiene la Provincia, *Capital* es el que concentra la mayor cantidad de locales, seguido por *Goya*, *Santo Tomé*, *Monte Caseros*, *Curuzú Cuatiá*, *Paso de los Libres* y *Concepción*. En conjunto, estos siete departamentos reúnen a tres cuartas partes de los locales industriales de la Provincia.

La distribución de los locales industriales en los departamentos de la Provincia resulta similar en los distintos períodos analizados. Sin embargo, debe destacarse que la participación de los locales industriales localizados en el departamento *Capital* se ha reducido

en 2012, frente a los otros dos períodos de estudio (en los años 1994 y 2004, donde representaban el 30,6% y el 35,7% del total de locales industriales, respectivamente), pasando a representar en la actualidad al 27,6% de los locales industriales. Como correlato de esta menor participación de los locales en el departamento *Capital* frente al año 1994 y en particular respecto al año 2004, se registra un significativo incremento de la participación de los departamentos mencionados en el párrafo anterior, que son los que siguen en importancia de concentración de locales.

Gráfico 2.1 Distribución porcentual de los locales industriales por departamento sobre el total de locales industriales de la Provincia. Años 1994, 2004 y 2012

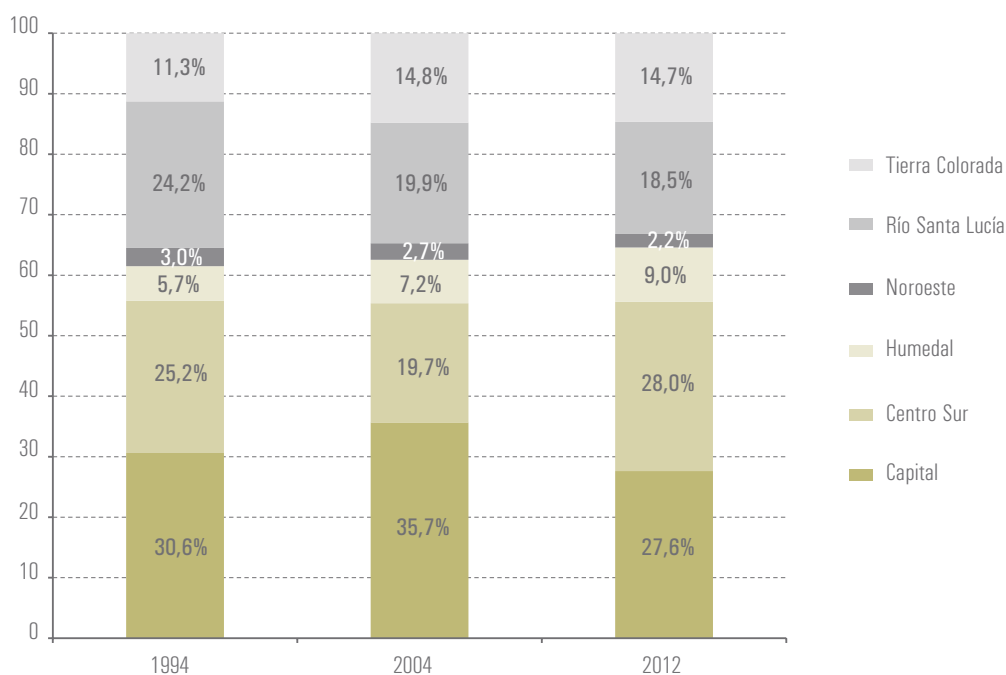


<sup>8</sup> Se consideró la organización territorial de la Provincia en las seis regiones: *Capital*, *Humedal*, *Río Santa Lucía*, *Centro Sur*, *Noroeste* y *Tierra Colorada*.

Al efectuar el análisis por región<sup>9</sup>, se registra que la reducción de la participación de los locales industriales localizados en *Capital* hacia el año 2012, se tradujo en un crecimiento fundamentalmente de la participación de los locales industriales de la región *Centro Sur*, la cual pasó a concentrar al 28% del total de locales industriales -participación similar a la de *Capital*- mientras que en el año 2004 había llegado a represen-

tar al 20% de los locales industriales. Asimismo debe destacarse que la tercera región en importancia según el número de locales industriales, *Río Santa Lucía*, ha disminuido su presencia en el total entre 1994 y 2012 de 24,2% a 18,5%, respectivamente. Cabe mencionar que la mayor caída de la participación de esta región se produce en el intervalo 1994-2004.

Gráfico 2.2 Distribución porcentual de los locales industriales por región.  
Años 1994, 2004 y 2012



Fuente: INDEC- Censo Nacional Económico, 1994 y 2004 y Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

## Densidad industrial

El Cuadro 2.1 muestra la densidad industrial de la Provincia y sus respectivos departamentos para el año 2012, medida a partir de la cantidad de locales por km<sup>2</sup> y la cantidad de locales cada mil habitantes.

La provincia de Corrientes muestra una densidad media de 0,91 locales cada mil habitantes y 0,01 locales industriales por km<sup>2</sup>.<sup>10</sup> Los departamentos que muestran una mayor densidad industrial medida en base al número de locales cada mil habitantes son *Concepción*, *Monte Caseros*, *Curuzú Cuatiá*, *Santo Tomé* y

*Bella Vista*, estando *Capital* por debajo del promedio provincial. En cambio, si se mide la densidad a partir de la cantidad de locales industriales por km<sup>2</sup>, *Capital* se posiciona como el más denso, con índices muy inferiores en el resto de los departamentos. Esto se explica por un elevado número de locales industriales en este departamento, pero sobre todo por ser el de menor superficie en comparación al resto.

<sup>9</sup> Véase el Mapa 1.1 del Capítulo 1.

<sup>10</sup> A modo de referencia estos guarismos se encuentran por debajo del promedio nacional de 2,34 locales cada mil habitantes y 0,03 locales por km<sup>2</sup>, correspondientes al CNE 2004.



Cuadro 2.1 Densidad industrial por departamento. Año 2012

Departamento	Cantidad de locales industriales cada mil habitantes	Cantidad de locales industriales por Km <sup>2</sup>
Total Corrientes	0,91	0,010
Bella Vista	1,24	0,024
Berón de Astrada	1,22	0,004
Capital	0,70	0,465
Concepción	2,27	0,009
Curuzú Cuatiá	1,46	0,008
Empedrado	0,20	0,001
Esquina	0,29	0,002
General Alvear	0,50	0,002
General Paz	0,40	0,002
Goya	1,01	0,019
Itatí	0,76	0,009
Ituzaingó	1,03	0,003
Lavalle	0,35	0,007
Mburucuyá	0,43	0,004
Mercedes	1,13	0,005
Monte Caseros	1,98	0,028
Paso de los Libres	1,23	0,012
Saladas	0,54	0,006
San Cosme	0,35	0,008
San Luis del Palmar	0,45	0,003
San Martín	0,84	0,002
San Miguel	0,47	0,002
San Roque	0,60	0,004
Santo Tomé	1,39	0,012
Sauce	1,00	0,004
Total	0,91	0,010

Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

El análisis de la densidad de las regiones de la Provincia revela que la región con mayor número de locales cada mil habitantes es *Centro Sur*, seguida por *Tierra Colorada* y *Humedal*. Cabe mencionar que estas dos últimas regiones presentan la menor concentración de habitantes junto con *Noroeste*.

Por otro lado, si se mide la densidad industrial en relación a la superficie de cada región, como ya se mencio-

no en el análisis por departamentos, la región con mayor cantidad de locales industriales por km<sup>2</sup> es *Capital*, en tanto que el resto de las regiones presentan números considerablemente más bajos. Como se dijo anteriormente, esto encuentra relación en la menor superficie de la región *Capital* en comparación a las otras cinco regiones de la Provincia.

Cuadro 2.2 Densidad industrial por región. Año 2012

	Cantidad de locales industriales cada mil habitantes	Cantidad de locales industriales por Km2
Total Corrientes	0,91	0,010
Capital	0,70	0,465
Centro Sur	1,41	0,009
Humedal	0,85	0,005
Noroeste	0,49	0,005
Río Santa Lucía	0,81	0,011
Tierra Colorada	1,16	0,005

Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

## Distribución sectorial de los locales industriales

La distribución de locales industriales para el año 2012 tiene la mayor concentración de los mismos en las actividades de *Alimentos y bebidas*, con una participación en el total de locales industriales del 33%, seguido por el peso de los locales en la actividad *Madera y productos de madera*, con el 23,8%. Esto refleja una especialización industrial de la Provincia basada fundamentalmente en actividades basadas en el uso intensivo de recursos naturales.

Otro grupo de actividades relevantes en la Provincia, en términos de cantidad de locales, son *Productos de metal*, con el 10,5% y *Textil, Prendas de Vestir, Cueros, artículos de cuero y calzado*, con el 9,3%.

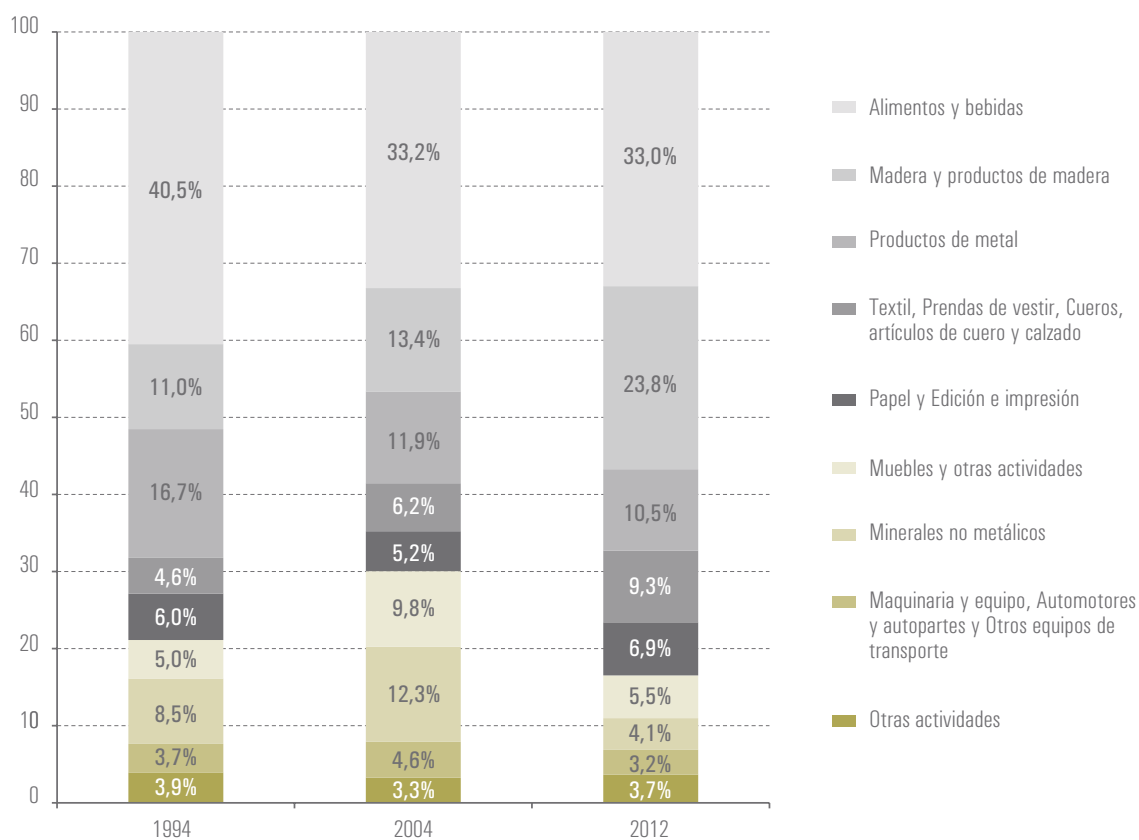
La distribución de los locales industriales del año muestra algunos cambios en relación a los censos económicos relevados en los años 1994 y 2004. Si se compara la estructura actual con la del año 2004, mientras la acti-

vidad más importante en términos de locales industriales, *Alimentos y bebidas*, habría mantenido constante su participación en el total –menor a la participación en el año 1994–, la actividad de *Madera y productos de madera*, muestra el mayor incremento en la participación total, pasando de representar un 13,4% en 2004 –participación también similar en el año 1994– al 23,8% en 2012.

Otras actividades que han ganado participación son *Textil, Prendas de Vestir, Cueros, artículos de cuero y calzado* y *Edición e impresión*, aunque tienen una ponderación menor en el total de locales industriales.

El crecimiento de la participación en el número total de locales industriales de la Provincia tiene como contracara una reducción de la participación del resto de los sectores, en especial de *Minerales no metálicos* y *Muebles y otras actividades*.

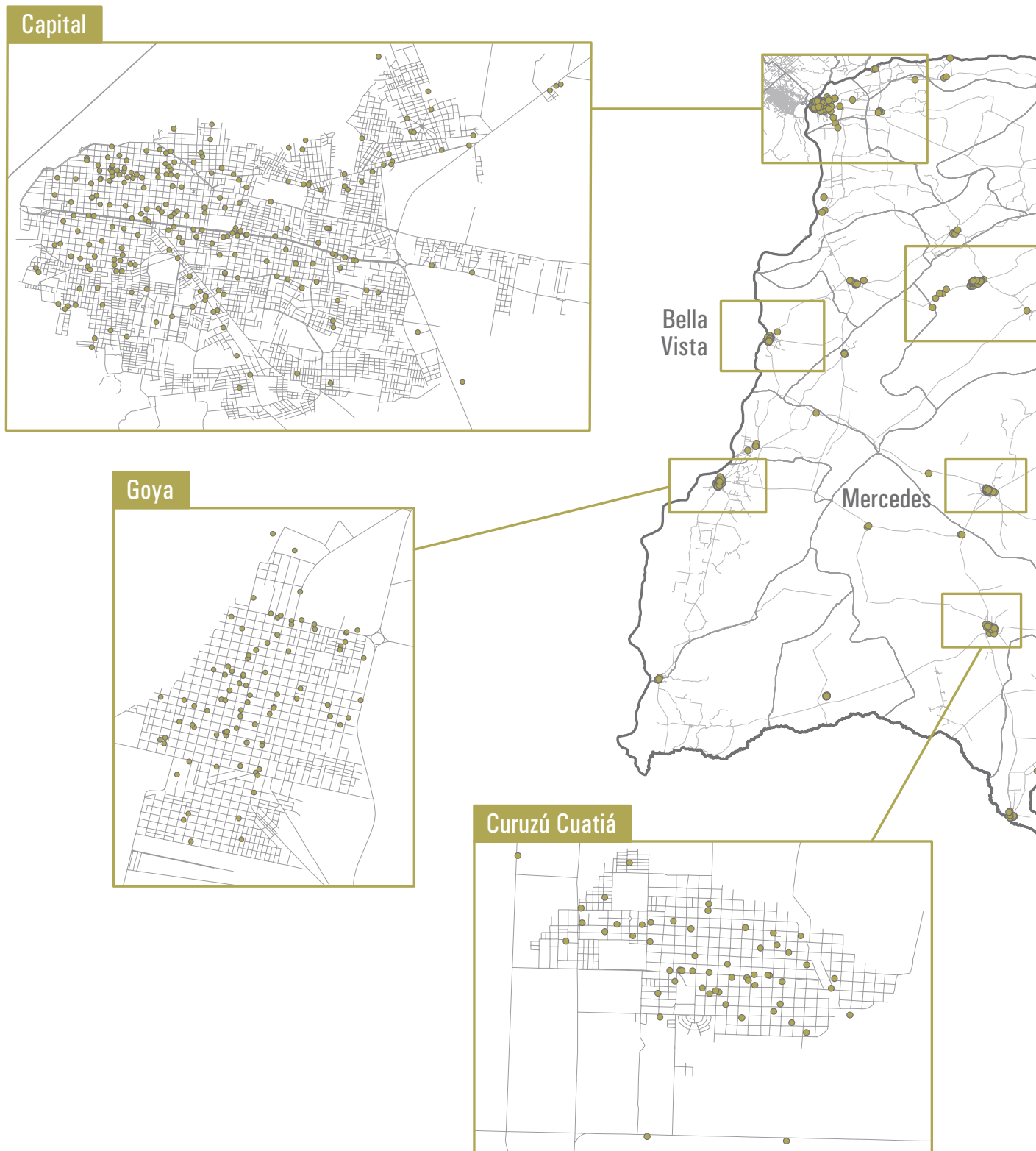
Gráfico 2.3 Distribución porcentual de los locales industriales por sector.  
Años 1994, 2004 y 2012

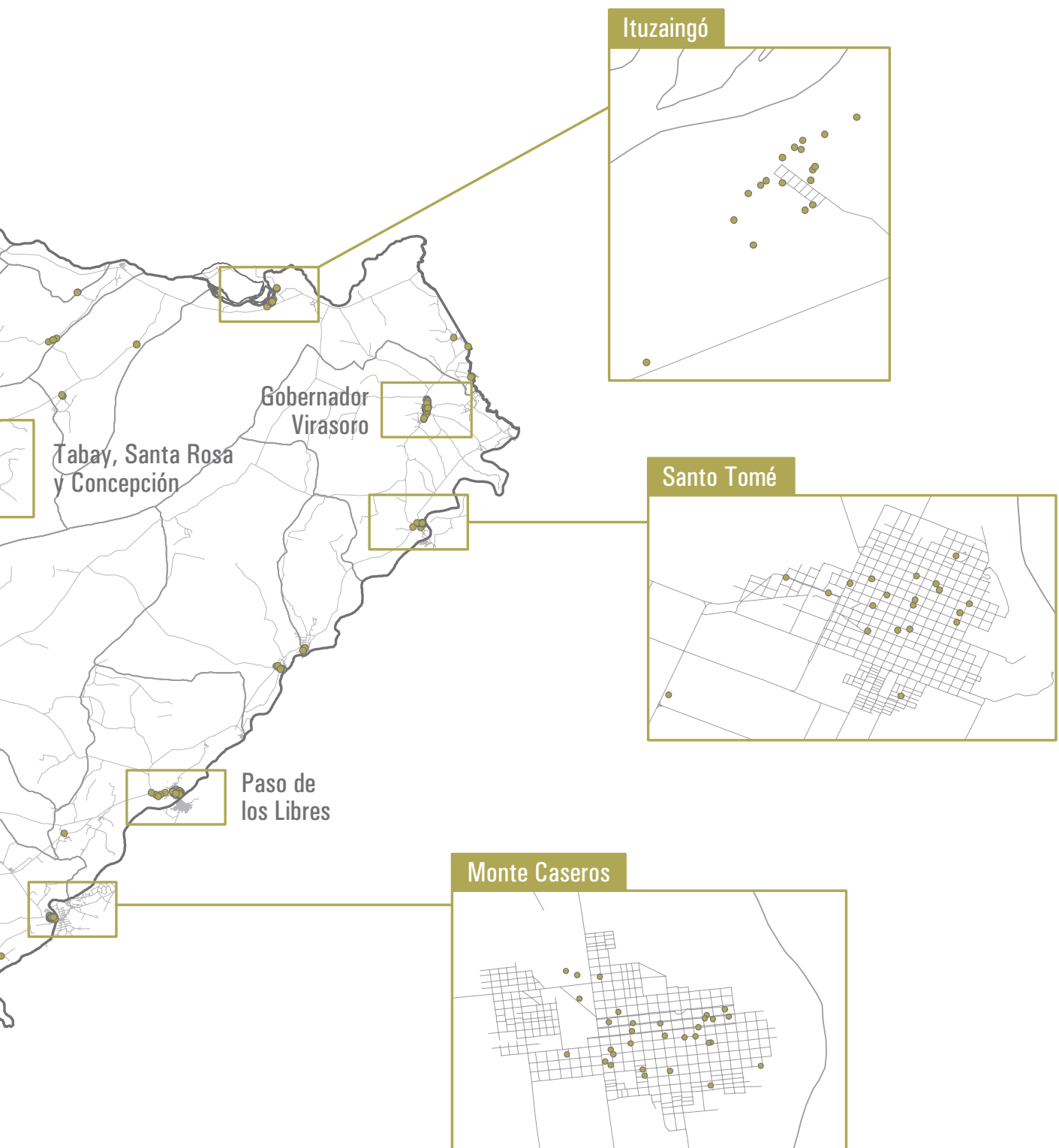


Fuente: INDEC - Censo Nacional Económico, 1994 y 2004 y Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

## Georreferenciación de los locales industriales de la provincia de Corrientes

A continuación se muestra la georreferenciación de los locales industriales de la provincia de Corrientes clasificados a dos dígitos de la CIIU Rev. 3.1. Para más información acerca de este proceso, por favor consultar el punto 7.3 del Anexo metodológico al final de este capítulo.





Bella Vista



Capital



Mercedes



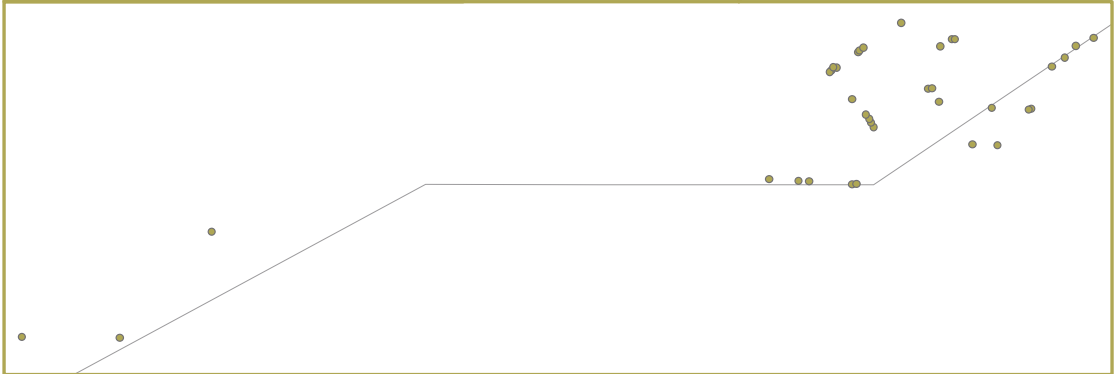
Goya

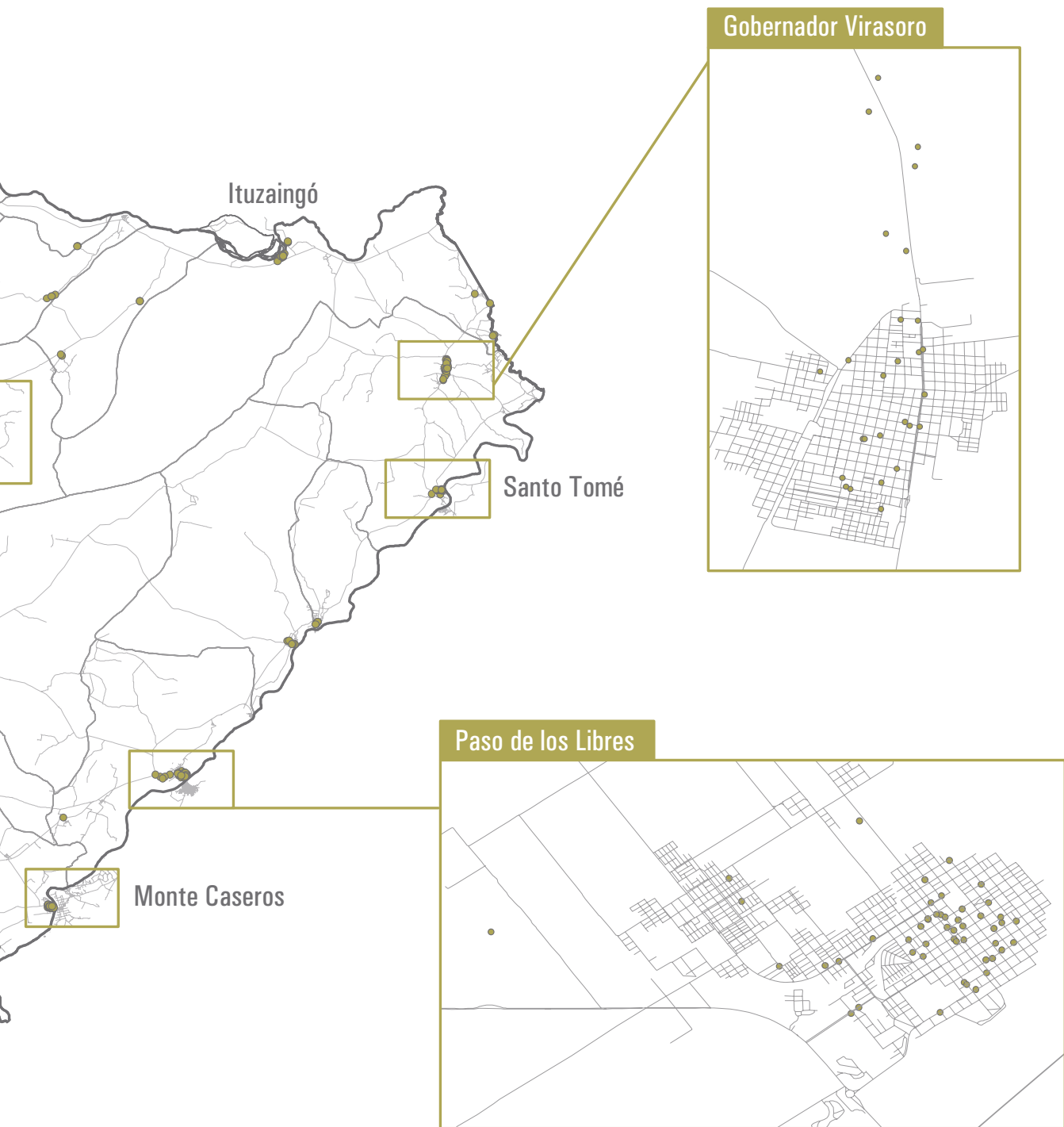


Curuzú Cuatiá



Tabay, Santa Rosa y Concepción





## Las especializaciones territoriales-sectoriales

Un elemento importante para poder conocer y describir el sector industrial correntino, es la especialización territorial-sectorial que presentan las empresas industriales en cada departamento y región. Es decir, esto significa indagar en qué sectores industriales se encuentran especializadas las empresas de los distintos departamentos y regiones de la Provincia.

De esta forma, para cada territorio se construye un índice de especialización territorial-sectorial (LQ), que compara el peso de la cantidad de locales industriales de un sector en una región con el peso del mismo sector a nivel provincial (*benchmark*)<sup>11</sup>.

La localización de industrias del mismo sector, en un territorio determinado, puede contribuir a mejorar la competitividad de todas las industrias que lo integran, siendo uno de los factores más importantes a la hora de explicar su crecimiento. Es por este motivo que se busca conocer las concentraciones territoriales de las empresas especializadas en un mismo sector industrial.

A continuación, en el Cuadro 2.4 se presentan las dos principales especializaciones territoriales-sectoriales de cada uno de los departamentos. En el año 2012, 13 de los 25 departamentos presentan como principal especialización la actividad de *Alimentos y bebidas*, en tanto que la actividad de *Madera y productos de madera* es la principal especialización en 7 departamentos.

Además de estas dos actividades, en una segunda línea de importancia aparecen destacadas dentro de las dos principales, las actividades de *Productos de metal, Muebles y otras actividades*, y en algunos casos aparece *Productos textiles, Prendas de vestir, Cueros, artículos de cuero y calzado, Maquinaria y equipo y Edición e impresión*.

Al comparar el 2012 frente al año 2004, se encuentra que entre esos dos años de referencia se ha incrementado la cantidad de departamentos que posee como primera especialización la actividad *Alimentos y bebidas*, pasando de 8 departamentos en 2004 a 13 en 2012.

<sup>11</sup>  $LQ_{ij} = \frac{L_{ij}/L_i}{L_j/L} \times L_{ij}$

Donde:

$L_{ij}$ : Cantidad de locales industriales en la región i del sector j

$L_i$ : Cantidad de locales industriales en la región i

$L_j$ : Cantidad total de locales industriales del sector j en la provincia

$L$ : Cantidad total de locales industriales en la provincia



Cuadro 2.3 Las 2 principales especializaciones territoriales-sectoriales por departamento. Año 2004

Departamento	2004	
	Primer sector	Segundo sector
Bella Vista	Alimentos y bebidas	Productos de metal
Berón de Astrada	Madera y productos de madera	-
Capital	Minerales no metálicos	Productos de metal
Concepción	Madera y productos de madera	Maquinaria y equipo
Curuzú Cuatiá	Alimentos y bebidas	Productos de metal
Empedrado	Alimentos y bebidas	Productos de metal
Esquina	Alimentos y bebidas	Muebles y otras actividades
General Alvear	Prendas de vestir	Alimentos y bebidas
General Paz	Muebles y otras actividades	Alimentos y bebidas
Goya	Alimentos y bebidas	Productos de tabaco
Itatí	Muebles y otras actividades	Alimentos y bebidas
Ituzaingó	Madera y productos de madera	Alimentos y bebidas
Lavalle	Alimentos y bebidas	-
Mburucuyá	Madera y productos de madera	Alimentos y bebidas
Mercedes	Cueros, artículos de cuero y calzado	Muebles y otras actividades
Monte Caseros	Alimentos y bebidas	Madera y productos de madera
Paso de los Libres	Caucho y plástico	Alimentos y bebidas
Saladas	Madera y productos de madera	Productos de metal
San Cosme	Muebles y otras actividades	Productos de metal
San Luis del Palmar	Cueros, artículos de cuero y calzado	Alimentos y bebidas
San Martín	Maquinaria y equipo	Madera y productos de madera
San Miguel	Madera y productos de madera	Alimentos y bebidas
San Roque	Productos de metal	Alimentos y bebidas
Santo Tomé	Madera y productos de madera	Minerales no metálicos
Sauce	Alimentos y bebidas	Productos de metal

Fuente: en base a INDEC - Censo Nacional Económico 2004

Cuadro 2.4 Las 2 principales especializaciones territoriales-sectoriales por departamento. Año 2012

Departamento	2012		Participación de los locales industriales de los tres principales sectores en el total de locales industriales del departamento. Año 2012	
	Primer sector	Segundo sector	Primer sector	Segundo sector
Bella Vista	Alimentos y bebidas	Productos de metal	41,3%	21,7%
Berón de Astrada	Alimentos y bebidas	–	100,0%	–
Capital	Edición e impresión	Prendas de vestir	13,7%	8,4%
Concepción	Madera y productos de madera	Aparatos eléctricos	91,7%	2,1%
Curuzú Cuatiá	Alimentos y bebidas	Muebles y otras actividades	41,5%	10,8%
Empedrado	Alimentos y bebidas	–	100,0%	–
Esquina	Alimentos y bebidas	Productos textiles	77,8%	11,1%
General Alvear	Alimentos y bebidas	Madera y productos de madera	75,0%	25,0%
General Paz	Alimentos y bebidas	Madera y productos de madera	66,7%	33,3%
Goya	Alimentos y bebidas	Productos de tabaco	38,5%	3,3%
Itatí	Alimentos y bebidas	Madera y productos de madera	57,1%	28,6%
Ituzaingó	Madera y productos de madera	Alimentos y bebidas	40,6%	40,6%
Lavalle	Alimentos y bebidas	–	70,0%	–
Mburucuyá	Muebles y otras actividades	Madera y productos de madera	25,0%	50,0%
Mercedes	Alimentos y bebidas	Muebles y otras actividades	34,8%	10,9%
Monte Caseros	Madera y productos de madera	Alimentos y bebidas	43,1%	37,5%
Paso de los Libres	Alimentos y bebidas	Caucho y plástico	36,7%	3,3%
Saladas	Madera y productos de madera	Maquinaria y equipo	58,3%	8,3%
San Cosme	Productos textiles	Muebles y otras actividades	20,0%	20,0%
San Luis del Palmar	Cueros, artículos de cuero y calzado	Prendas de vestir	50,0%	12,5%
San Martín	Madera y productos de madera	Alimentos y bebidas	36,4%	36,4%
San Miguel	Madera y productos de madera	–	80,0%	–
San Roque	Alimentos y bebidas	–	81,8%	–
Santo Tomé	Madera y productos de madera	Papel y productos de papel	42,4%	1,2%
Sauce	Productos de metal	Alimentos y bebidas	33,3%	44,4%

Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

Si se observan las especializaciones territoriales-sectoriales por región encontradas en el año 2012, la región *Capital* tiene como principal especialización la actividad *Edición e impresión* y como segunda *Prendas de vestir*. Cabe señalar que estas dos actividades representan en conjunto sólo el 22,1% del número total de locales industriales de la región.

En cambio, en el caso de las regiones *Centro Sur* y *Río Santa Lucía*, la principal especialización es *Alimentos y bebidas*, con una destacada participación del número de locales industriales en la región, siendo de 38% y 46% en cada caso.

Por su parte, en *Humedal* y *Tierra Colorada* la principal especialización es *Madera y productos de madera*, con una participación del 73% en el número total de locales en la primera región y del 41% en la segunda. De hecho, si se observan las especializaciones de

los departamentos que componen estas regiones (Ver Cuadro 2.4) en casi todos aparece la actividad maderera en alguna de las dos primeras especializaciones.

En consecuencia se puede ver especializaciones territoriales-sectoriales que tienen un importante peso en el total de locales industriales de la región.

Por último la región *Noroeste* presenta como primera especialización la actividad de *Cueros, artículos de cuero y calzado* y en la segunda *Madera y productos de madera*, con un peso en el total de locales de la región del 45%.

Si se compara las especializaciones entre el año 2004 y 2012, se observan algunos cambios en las dos primeras especializaciones de *Capital* y *Noroeste*, mientras que varias regiones han modificado su segunda especialización, con la aparición de actividades asociadas al sector maderero, a la industria del papel y prendas de vestir.

Cuadro 2.5 Las dos principales especializaciones territoriales-sectoriales por región. Año 2004

Región	2004	
	Primer sector	Segundo sector
Capital	Minerales no metálicos	Productos de metal
Centro Sur	Alimentos y bebidas	Productos de metal
Humedal	Madera y productos de madera	—
Noroeste	Muebles y otras actividades	Alimentos y bebidas
Río Santa Lucía	Alimentos y bebidas	Productos de metal
Tierra Colorada	Madera y productos de madera	Maquinaria y equipo

Fuente: en base a INDEC- Censo Nacional Económico 2004

Cuadro 2.6 Las dos principales especializaciones territoriales-sectoriales por región. Año 2012

Región	2012		Participación de los locales industriales de los tres principales sectores en el total de locales industriales de la región. Año 2012	
	Primer sector	Segundo sector	Primer sector	Segundo sector
Capital	Edición e impresión	Prendas de vestir	14%	8%
Centro Sur	Alimentos y bebidas	Muebles y otras actividades	38%	8%
Humedal	Madera y productos de madera	Aparatos eléctricos	73%	1%
Noroeste	Cueros, artículos de cuero y calzado	Madera y productos de madera	20%	25%
Río Santa Lucía	Alimentos y bebidas	Productos de metal	46%	13%
Tierra Colorada	Madera y productos de madera	Papel y productos de papel	41%	1%

Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

Luego de haber presentado las dos principales especializaciones territoriales-sectoriales de cada departamento y región, otra herramienta útil para conocer la especialización de la Provincia es ver cuáles son las principales especializaciones a nivel provincial y a qué departamento y región pertenecen cada una de ellas. De esta forma en el Cuadro 2.7 se presentan las veinte especializaciones territoriales-sectoriales de empresas del mismo sector más importantes de la Provincia. La primera aglomeración corresponde a *Madera y productos de madera*, del departamento *Concepción*. A ésta le siguen *Cueros, artículos de cuero y calzado* y

*Edición e impresión*, en los departamentos de *San Luis del Palmar* y *Capital*.

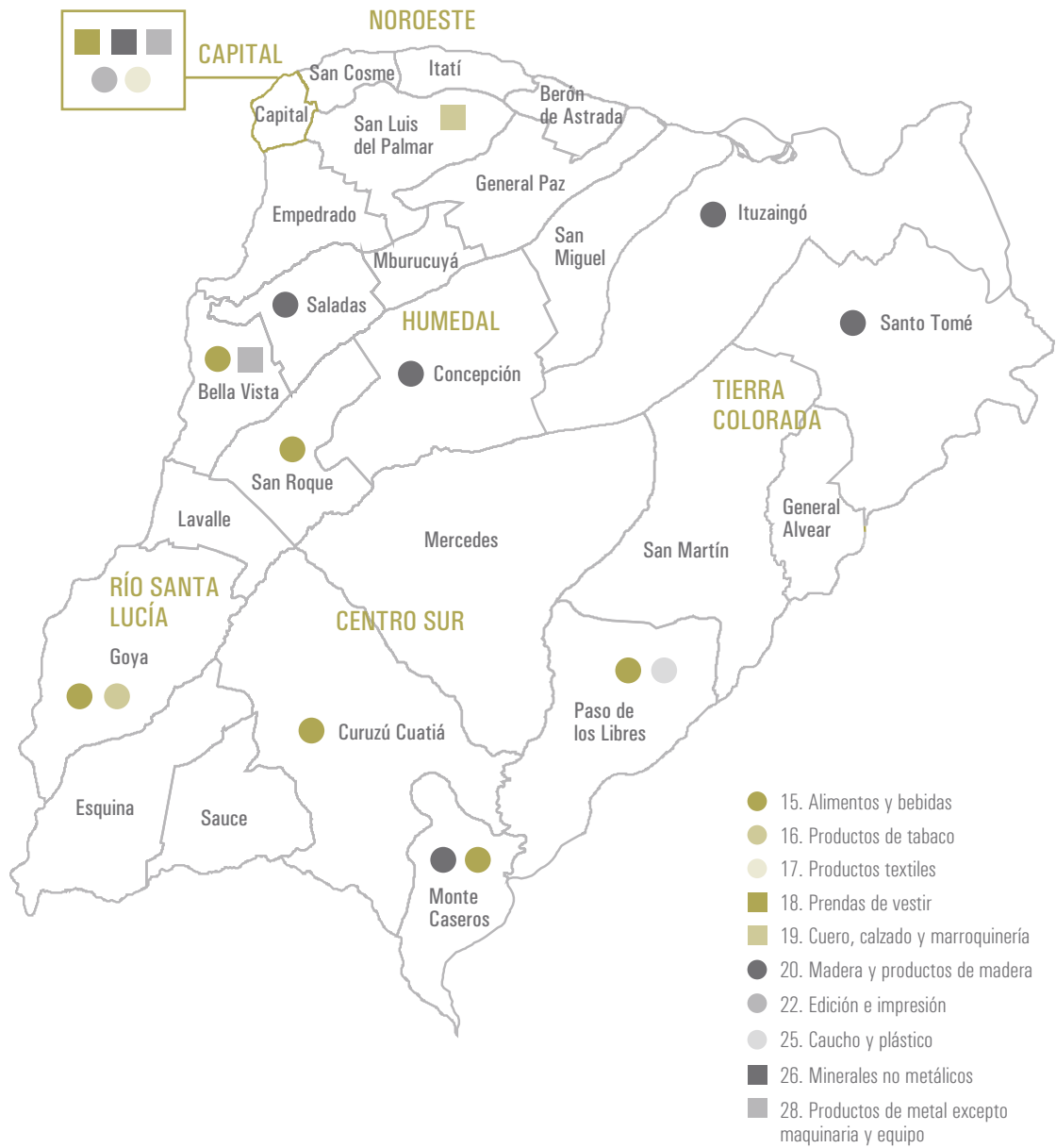
En relación al resto de las especializaciones más importantes se destaca nuevamente la actividad *Madera y productos de madera*, correspondiente a los departamentos *Santo Tomé*, *Monte Caseros*, *Ituzaingó* y *Saladas*. En tanto, aparece también destacada la especialización en *Alimentos y bebidas* en varios departamentos, y aparecen como casos particulares la especialización de *Capital* en *Prendas de vestir* y *Productos de metal*, y en *Goya* *Productos de tabaco*.

Cuadro 2.7 Las primeras 20 especializaciones territoriales-sectoriales por departamento. Año 2012

Ranking	Departamento	Sector industrial	Índice
1	Concepción	Madera y productos de madera	169,8
2	San Luis del Palmar	Cueros, artículos de cuero y calzado	78,3
3	Capital	Edición e impresión	68,6
4	Santo Tomé	Madera y productos de madera	64,2
5	Monte Caseros	Madera y productos de madera	56,2
6	Capital	Prendas de vestir	42,0
7	Goya	Alimentos y bebidas	40,8
8	Capital	Productos de metal	39,0
9	Curuzú Cuatiá	Alimentos y bebidas	34,0
10	Monte Caseros	Alimentos y bebidas	30,7
11	Goya	Productos de tabaco	29,7
12	Capital	Minerales no metálicos	28,3
13	Paso de los Libres	Alimentos y bebidas	24,5
14	Bella Vista	Alimentos y bebidas	23,8
15	San Roque	Alimentos y bebidas	22,3
16	Ituzaingó	Madera y productos de madera	22,2
17	Bella Vista	Productos de metal	20,6
18	Paso de los Libres	Caucho y plástico	20,0
19	Capital	Productos textiles	19,0
20	Saladas	Madera y productos de madera	17,2

Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

Mapa 2.2 Las primeras 20 especializaciones territoriales-sectoriales por departamento. Año 2012



Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

Las primeras 20 especializaciones territoriales-sectoriales por región encuentran una similitud con las de los departamentos. De esta forma la primera especialización corresponde a la región *Humedal* con la actividad *Madera y productos de madera*, mientras que *Tierra Colorada* aparece en el cuarto lugar con la misma actividad.

A su vez, *Río Santa Lucía* y *Centro Sur*, son las regiones con la segunda y tercera especialización de la Provincia en el sector *Alimentos y bebidas*, lo que encuentra relación con las principales especializaciones en esta actividad de varios de los departamentos de

estas regiones. A su vez, la primera de estas regiones se destaca por la especialización en *Productos de metal* y *Productos de tabaco* y la segunda, *Muebles y otras actividades*, *Productos de metal* y *Minerales no metálicos*, formando parte también de las primeras 20 especializaciones de la Provincia.

Asimismo, se destaca la región *Noroeste* con el sector de *Cueros, artículos de cuero y calzado*.

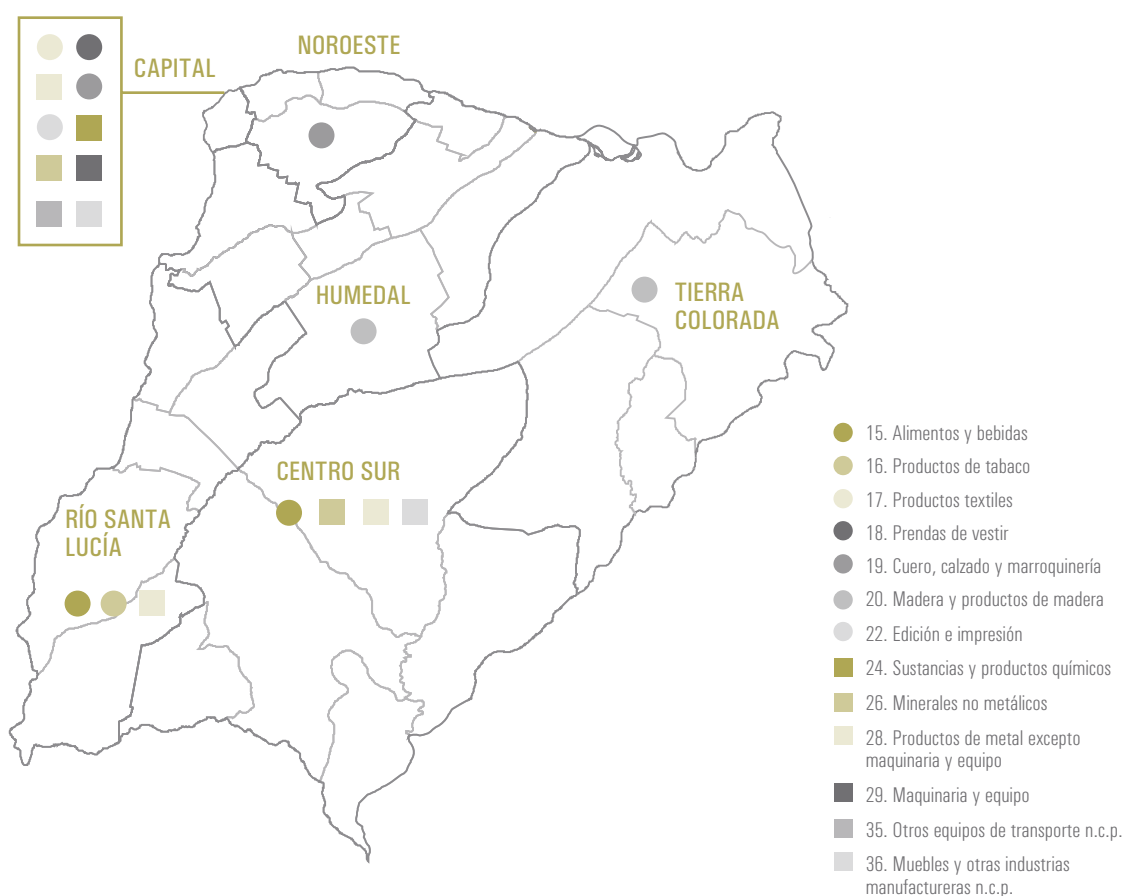
En general el resto de las especializaciones se vinculan con diversas actividades de *Capital*, asociado con una elevada densidad y diversidad industrial.

Cuadro 2.8 Las primeras 20 especializaciones territoriales-sectoriales por región. Año 2012

Ranking	Región	Sector industrial	Índice
1	Humedal	Madera y productos de madera	180,9
2	Centro Sur	Alimentos y bebidas	110,9
3	Río Santa Lucía	Alimentos y bebidas	107,7
4	Tierra Colorada	Madera y productos de madera	93,0
5	Capital	Edición e impresión	68,6
6	Capital	Prendas de vestir	42,0
7	Capital	Productos de metal	39,0
8	Noroeste	Cueros, artículos de cuero y calzado	31,3
9	Centro Sur	Muebles y otras actividades	28,6
10	Capital	Minerales no metálicos	28,3
11	Río Santa Lucía	Productos de metal	27,5
12	Centro Sur	Productos de metal	27,4
13	Capital	Productos textiles	19,0
14	Capital	Sustancias y productos químicos	16,3
15	Río Santa Lucía	Productos de tabaco	16,2
16	Capital	Cueros, artículos de cuero y calzado	15,7
17	Capital	Otros equipos de transporte	15,1
18	Capital	Maquinaria y equipo	14,7
19	Capital	Muebles y otras actividades	14,2
20	Centro Sur	Minerales no metálicos	13,9

Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

Mapa 2.3 Las primeras 20 especializaciones territoriales-sectoriales por región. Año 2012



Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

En el Cuadro 2.9 se presentan diversos datos en relación a las principales especializaciones tales como la cantidad de departamentos especializados en cada actividad, el porcentaje que representan esas especializaciones sobre el total del sector en la Provincia, como también el principal departamento especializado en cada una de ellas.

En primer lugar, puede verse que la actividad *Alimentos y bebidas* es una especialización relevante en 17 departamentos. A esta actividad le sigue con una especialización en 12 departamentos *Madera y productos de madera* y en 10 departamentos, *Muebles y otras actividades* y *Productos de metal*. El resto de las especializaciones aparece en un número de departamentos menor.

En segundo lugar, la participación de los locales industriales de las especializaciones de cada sector en el total de locales industriales de cada sector de la Provincia es, en general, elevada.

A su vez, del Cuadro 2.9 se desprende, como ya se mencionó, el principal departamento especializado en cada sector, reflejando también la participación que

tienen los locales del sector de un departamento en el total de locales industriales del departamento y la participación que tienen en el total de locales del sector de la Provincia.

En algunos casos, como el sector *Productos de Tabaco* en Goya, *Papel y productos de papel* en Santo Tomé, y *Equipos de telecomunicación* en Capital, los locales especializados representan un bajo porcentaje del total de locales de cada departamento, mientras que representan a la totalidad del sector en la Provincia, es decir, que sólo en esos departamentos se realizan estas actividades.

Al mismo tiempo, se destacan algunos casos en donde los locales pertenecientes a un sector son muy importantes para el departamento, pero en la Provincia tienen una participación menor. Por ejemplo, esto se manifiesta en el caso de *Cueros, artículos de cuero y calzado*, con una participación del 50% en el total de locales de *San Luis del Palmar*, mientras que la actividad *Madera y productos de madera* presenta al 92% de los locales de *Concepción*, representando ambos departamentos un peso menor en el total de locales provinciales.

Cuadro 2.9 Localización por departamento de las principales especializaciones territoriales-sectoriales. Año 2012

Sector industrial	Cantidad de departamentos especializados en el sector	Participación de los locales industriales de las especializaciones del sector en el total de locales industriales del sector de la provincia (en %)	Principal departamento del sector	Participación de los locales industriales del sector del departamento en el total de locales industriales del departamento (en %)	Participación de los locales industriales del departamento en el total de locales industriales del sector de la provincia (en %)
Alimentos y bebidas	17	69,7%	Goya	38,5%	11,8%
Productos de tabaco	1	100,0%	Goya	3,3%	100,0%
Productos textiles	5	78,3%	Capital	4,4%	47,8%
Prendas de vestir	6	94,7%	Capital	8,4%	55,3%
Cueros, artículos de cuero y calzado	4	82,6%	San Luis del Palmar	50,0%	17,4%
Madera y productos de madera	12	69,2%	Concepción	91,7%	20,6%
Papel y productos de papel	1	100,0%	Santo Tomé	1,2%	100,0%
Edición e impresión	2	57,4%	Capital	13,7%	55,7%
Coque, productos de la refinación del petróleo y comb. nuclear	–	–	–	–	–
Sustancias y productos químicos	3	100,0%	Capital	2,4%	75,0%
Caucho y plástico	2	100,0%	Paso de los Libres	3,3%	66,7%
Minerales no metálicos	5	89,2%	Capital	6,8%	45,9%
Metales comunes	3	100,0%	Curuzú Cuatía	1,5%	33,3%
Productos de metal	10	80,0%	Capital	12,9%	33,7%
Maquinaria y equipo	4	80,0%	Capital	3,6%	45,0%
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	–	–	–	–	–
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	3	75,0%	Concepción	2,1%	25,0%
Equipos de telecomunicación	1	100,0%	Capital	0,8%	100,0%
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	3	100,0%	Capital	1,6%	57,1%
Automotores, remolques y semiremolques	3	100,0%	Santo Tomé	1,2%	33,3%
Otros equipos de transporte	2	100,0%	Capital	2,0%	83,3%
Muebles y otras actividades	10	88,0%	Capital	5,6%	28,0%
Reciclamiento	3	100,0%	Bella Vista	2,2%	33,3%

Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

En relación al análisis regional, el máximo número de regiones especializadas en una misma actividad es de tres, correspondiente a actividades como *Alimentos y bebidas*, *Madera y productos de madera*, *Minerales no metálicos*, entre otros. En tanto, otros sectores sólo presentan una especialización en dos o en una sola región. A su vez, la participación de los locales industriales de las especializaciones de cada sector en el total de locales industriales de cada sector de la Provincia es

elevada, aunque en general los niveles de participación son menores a los del análisis por departamento.

En varios de los sectores, *Capital* se destaca como la principal región especializada. Asimismo, se observa que un gran número de actividades sólo se encuentran presentes en una región. Este es el caso de *Productos de Tabaco* en *Río Santa Lucía*, que como se mostró en el análisis por departamento corresponde a la actividad desarrollada en el departamento de *Goya* y lo mismo



ocurre con *Papel y Productos de papel en Tierra Colorada*, presente en el departamento de Santo Tomé. Otro caso destacable es la especialización en *Madera y productos de madera en Humedal*, por representar un número de locales industriales muy elevado de los

locales industriales de la región (73%). Esto permite explicar que esta sea la principal especialización en el ranking de las 20 primeras especializaciones de la Provincia (Cuadro 2.8).

Cuadro 2.10 Localización por región de las principales especializaciones territoriales-sectoriales. Año 2012

Sector industrial	Cantidad de regiones especializadas en el sector	Participación de los locales industriales de las especializaciones del sector en el total de locales industriales del sector de la provincia (en %)	Principal región del sector	Participación de los locales industriales del sector de la región en el total de locales industriales de la región (en %)	Participación de los locales industriales del sector de la región en el total de locales industriales del sector de la provincia (en %)
Alimentos y bebidas	3	62,6%	Centro Sur	38,1%	32,3%
Productos de tabaco	1	100,0%	Río Santa Lucía	1,8%	100,0%
Productos textiles	2	52,2%	Capital	4,4%	47,8%
Prendas de vestir	1	55,3%	Capital	8,4%	55,3%
Cueros, artículos de cuero y calzado	2	60,9%	Noroeste	20,0%	17,4%
Madera y productos de madera	3	55,1%	Humedal	72,8%	27,6%
Papel y productos de papel	1	100,0%	Tierra Colorada	0,8%	100,0%
Edición e impresión	1	55,7%	Capital	13,7%	55,7%
Coque, productos de la refinación del petróleo y comb. nuclear	–	–	–	–	–
Sustancias y productos químicos	1	75,0%	Capital	2,4%	75,0%
Caucho y plástico	2	100,0%	Centro Sur	0,8%	66,7%
Minerales no metálicos	3	97,3%	Capital	6,8%	45,9%
Metales comunes	3	100,0%	Tierra Colorada	0,8%	33,3%
Productos de metal	3	85,3%	Capital	12,9%	33,7%
Maquinaria y equipo	3	75,0%	Capital	3,6%	45,0%
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	–	–	–	–	–
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	2	50,0%	Humedal	1,2%	25,0%
Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	1	100,0%	Capital	0,8%	100,0%
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	2	85,7%	Capital	1,6%	57,1%
Automotores y autopartes	3	100,0%	Tierra Colorada	0,8%	33,3%
Otros equipos de transporte	1	83,3%	Capital	2,0%	83,3%
Muebles y otras actividades	2	68,0%	Centro Sur	7,9%	40,0%
Reciclamiento	2	100,0%	Río Santa Lucía	1,2%	66,7%

Fuente: Directorio Regional de empresas y locales industriales de la Provincia de Corrientes. Año 2012

# Anexo metodológico del Proyecto Directorio Regional de empresas y locales industriales de la provincia de Corrientes. Año 2012

## Síntesis del Proyecto Directorio Regionales

El Directorio es un padrón o listado actualizado de unidades económicas, el cual contiene datos que permiten la identificación de las mismas, su razón social, CUIT, ubicación, sector de actividad y signos que indiquen si las mismas se encuentran actualmente en funcionamiento.

La construcción y actualización de tales directorios de empresas y locales industriales a partir de la recuperación de archivos administrativos existentes en los municipios y demás instituciones administrativas públicas y privadas existentes a nivel municipal, provincial y nacional, son parte de las actividades del Observatorio Regional PyME Provincia de Corrientes.

A partir de un Directorio se puede averiguar con velocidad y costos muy inferiores a la metodología de los Censos (barridos territoriales) la cantidad de empresas y sobre todo la dinámica demográfica (natalidad y mortalidad).

En éste marco, la necesidad de construir un Directorio actualizado e inteligente de empresas resulta esencial y estratégico para mejorar y optimizar el relevamiento de datos estadísticos en la Provincia, como así también para direccionar con precisión la política pública de desarrollo empresarial y para identificar *targets* específicos a los cuales aplicar programas especiales del gobierno o decisiones de inversión del sector privado.

## Características generales

El proyecto Directorios Regionales forma parte del plan de trabajo de los Observatorios PyME Regionales y se desarrolla con la colaboración de distintas instituciones públicas y privadas de dichos territorios.

La Università di Bologna, Representación en la República Argentina (UniBo) es la responsable de la dirección científica de este proyecto. De esta manera, se aplica una metodología uniforme en cada Observatorio, permitiendo crear un mecanismo continuo de análisis comparativo del papel de las PyME en cada región, su evolución y el impacto que ellas tienen en el desarrollo económico territorial.

## Objetivos

Entre los principales objetivos de la construcción y actualización del Directorio se encuentran:

- Monitorear la demografía empresarial (natalidad y mortalidad de empresas y locales);
- Analizar la distribución geográfica de las empresas y locales y detectar aglomeraciones territoriales-sectoriales, clusters y cadenas de valor;
- Diseño de modelos de simulación de localización y relocalización de las empresas y locales;
- Diseño de modelos espaciales para medir el impacto territorial-sectorial de políticas públicas;
- Servir de *input* para el diseño de políticas públicas que permitan pronosticar las necesidades de infraestructura, transporte y comunicaciones en nuevos polos económicos o detectar necesidades insatisfechas en polos ya existentes;
- Proveer un marco muestral actualizado de empresas para la realización de encuestas específicas por sector industrial y región.

## Metodología

Los Directorios Regionales se construyen a partir de la recuperación de archivos administrativos ya existentes en instituciones públicas y privadas a nivel municipal y provincial. Entre las razones que motivan la utilización de los registros administrativos con fines estadísticos figuran:

- Eficiencia: obtención de datos a bajo costo y reutilización de datos ya existentes;
- Actualización anual: los censos nacionales económicos se realizan cada 10 años y la información generada resulta rápidamente desactualizada;
- Tecnología: los avances tecnológicos y las nuevas metodologías para el análisis de grandes volúmenes de datos (*data mining*) facilitan y reducen el costo y tiempo de manipulación de datos.

## Etapas operativas para la conformación de los Directorios Regionales

A continuación se describen las etapas operativas para la construcción de los Directorios Regionales y los resultados en cada una de ellas del proyecto Directorio Regional de Empresas y Locales Industriales de la Provincia de Corrientes realizado en el período 2011-2013.

### Primera etapa: Relevamiento y gestión de fuentes

#### 1.1 Objetivo

- Relevamiento de fuentes<sup>12</sup> locales públicas y privadas que conformarán la primera base a ser constatada;
- Obtención de fuentes;
- Análisis y descripción de los campos de las fuentes obtenidas;
- Selección de los campos a utilizar.

#### 1.2 Metodología

- Estudio de cada fuente, determinación de las ventajas/desventajas de su uso, decidiendo el tratamiento necesario de sus campos y su forma de integración al Directorio.

#### 1.3 Caso Directorio Regional de la Provincia de Corrientes 2012

A partir del relevamiento de fuentes locales públicas y privadas, en el período 2011-2012 se lograron obtener las siguientes 11 tablas de datos:

Cuadro 1 Cantidad de registros según fuente

Tabla	Fuente	Cantidad de registros
T1	Guía de empadronamiento del CNE 2004	1.705
T2	Rentas de la Provincia de Corrientes (contribuyentes directos)	1.853
T3	Rentas de la Provincia de Corrientes (contribuyentes por convenio)	387
T4	Directorio Exportador de Corrientes Exporta	138
T5	Dirección de Energía Provincial	1.012
T6	Federación Empresarial de Corrientes (FECORR)	62
T7	Instituto de Fomento Empresarial (IFE)	91
T8	Fundación Observatorio PyME (FOP) / Università di Bologna en Argentina (UniBo)	648
T9	UIA Corrientes (asociados)	10
T11	Formulario del CNE 2004	831
<b>TOTAL</b>		<b>7.329</b>

<sup>12</sup> Fuentes potenciales: Censos Nacionales Económicos (CNE), Rentas Provinciales y Habilitaciones Municipales, Distribuidoras de Energía Eléctrica y Gas, Compañías Telefónicas, Cámaras y Cooperativas Empresarias, Institutos y Centros de Investigación locales, Directorios anteriores, etc.

Del análisis y descripción de las variables de cada una de las fuentes obtenidas se seleccionaron aquellas básicas de localización e identificación de los locales industriales. Entre las variables comunes se seleccionaron las siguientes:

Cuadro 2 Listado de variables básicas según fuente

Variables	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	Total
CUIT	✓	✓	✓	✓	✓			✓		✓	✓	✓
Razón social	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dirección	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
Localidad	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓	✓
Código postal		✓	✓	✓				✓		✓	✓	✓
Departamento	✓			✓	✓	✓		✓		✓	✓	✓
Código de actividad económica	✓	✓	✓					✓		✓	✓	✓
Descripción de la actividad económica	✓	✓	✓					✓		✓	✓	✓
Teléfonos	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓			✓
Cantidad de ocupados								✓		✓	✓	✓
Tramo de ocupación	✓							✓				✓

## Segunda etapa: Cruce de información

### 2.1 Objetivo

- Unir las distintas fuentes disponibles para la conformación de una única base a ser constatada de empresas y locales industriales.

### 2.2 Metodología.

- Unificación de las tablas de datos y elaboración de los procesos de reconocimiento y eliminación de registros duplicados;
- Para el cruce de bases se utilizará un algoritmo de comparación de cadenas de caracteres creado por UniBo, que medirá la semejanza entre razones sociales, domicilios u otras variables. Este algoritmo tiene por objetivo reconocer registros en distintas bases de datos que hagan referencia a la misma empresa/local industrial y que no se encuentren escritos de manera idéntica.

### 2.3 Caso Directorio Regional de la Provincia de Corrientes 2012

Los 7.228 registros industriales identificados en la etapa anterior se unieron en una única tabla de datos que contenía las variables comunes antes mencionadas, generándose para cada registro un nuevo ID a partir de la codificación y su posición en la tabla de origen.

Previo al cruce de los datos para eliminar los registros duplicados, se identificaron los registros industriales en base al código y/o descripción de la actividad económica y se validaron los números de CUIT en base al algoritmo de validación. La cantidad de registros resultante de estos procedimientos fue:

Cuadro 3 Cantidad de registros industriales con y sin CUIT según fuente

	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	Total
Cantidad de registros industriales	1.705	1.853	387	138	1.012	36	16	648	10	592	831	7.228
Cantidad de registros industriales con CUIT válido	632	1.842	385	121	897	0	0	648	0	592	626	5.743
Cantidad de registros industriales sin CUIT	1.073	11	2	17	115	36	16	0	10	0	205	1.485

El procedimiento para identificar y eliminar los registros industriales duplicados se realizó en tres pasos:

- **Paso 1**

Registros industriales con CUIT válido: se encontraron 3.275 registros industriales sin duplicar, de los cuales 838 corresponden a CUIT duplicados al menos una vez (3.306 registros) y 2.437 CUIT a no duplicados;

- **Paso 2**

Registros industriales sin CUIT: a partir de la implementación de un algoritmo de comparación de cadenas de caracteres (*record linkage*) desarrollado por UniBo aplicado sobre las denominaciones de Razón social y Dirección, se identificaron 700 registros sin duplicar;

- **Paso 3**

Registros industriales con y sin CUIT: al igual que en Paso 2, la comparación se realizó a partir de la implementación de un algoritmo de *record linkage* sobre las denominaciones de razón social y dirección, obteniéndose 3.291 registros totales no duplicados (sólo 16 de los 700 registros sin CUIT del Paso 2 no fueron identificados entre los 3.275 registros del Paso 1).

## Tercera etapa: Búsqueda y actualización de datos de contacto

### 3.1 Objetivo

- Obtener los datos de contactos actuales de los locales listados y completar datos faltantes. Los datos de contacto se utilizarán en la etapa de constatación de los registros (telefónica o en campo).

### 3.2 Metodología

- Búsqueda de datos faltantes de contacto<sup>13</sup>: números telefónicos, direcciones de correo electrónico, direcciones físicas, páginas de Internet, etc. También se verificarán los datos de contacto existentes.

### 3.3 Caso Directorio Regional de la Provincia de Corrientes 2012

El resultado del proceso de actualización de los datos de los registros no duplicados a partir de fuentes secundarias fue el siguiente:

<sup>13</sup> Entre las fuentes de consulta pueden utilizarse: guías telefónicas y postales, buscadores en Internet, buscadores de CUIT, etc.

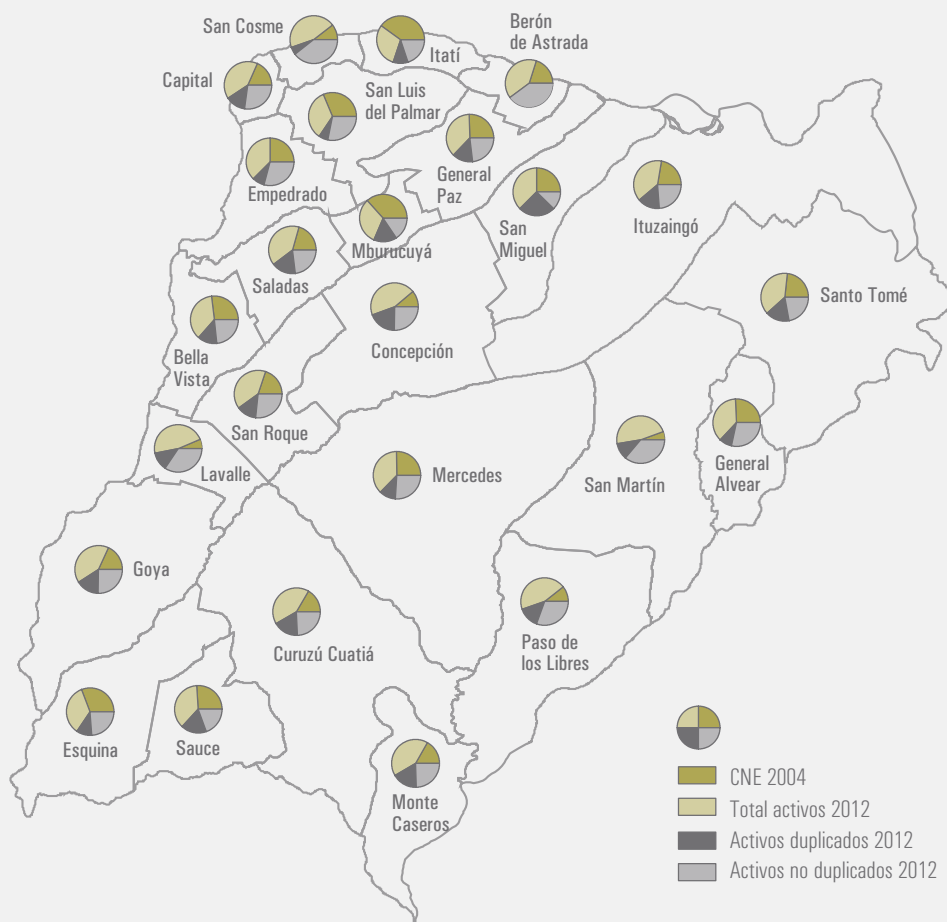
Cuadro 4. Cantidad de registros identificados como activos e inactivos a partir de fuentes secundarias en el año 2012

	Cantidad de registros
Total de registros activos en 2012	2.088
Registros activos sin diferencias	684
Registros activos con diferencias en domicilios	801
Registros activos con diferencias en la descripción de la actividad industrial	206
Registros activos con diferencias en la razón social	397
Total de registros inactivos en 2012	1.203

Adicionalmente, se completaron los CUIT de los 16 registros sin dato y que fueron identificados en esta etapa como activos, a 13 de los registros activos no se les pudo asignar el departamento y a 77 el sector industrial. De los 1.998 registros activos con información completa por departamento y sector, 717 fueron identificados en dos o más fuentes (duplicados, 16 de ellos en fuentes sin CUIT) y 1.387 en una única fuente (no duplicados).

Los siguientes gráficos muestran la distribución por departamento y sector industrial de los registros activos en el año 2012 en comparación con los locales industriales del CNE 2004.

Gráfico 1 Distribución de la cantidad de registros activos duplicados, no duplicados y totales en el año 2012 y según el CNE 2004, por departamento



## Cuarta etapa: Constatación de los registros

### 4.1 Objetivo

- Validar los datos disponibles y/o completar datos faltantes;
- Detectar empresas y locales activos, bajas y descripción de la actividad que realizan;
- Calcular una medida de bondad de cada fuente, entendida como la proporción de locales activos e industriales que aporta cada una de ellas.

### 4.2 Metodología

- Constatación telefónica, en campo y/o una combinación de ambos, del listado de locales. La metodología de constatación se diseñará acorde a la dimensión del universo a constatar, el tiempo y los recursos disponibles.

### 4.3 Caso Directorio Regional de la Provincia de Corrientes 2012

La constatación de los registros se realizó en campo mediante la utilización del cuestionario que aparece en el final de esta sección y estuvo a cargo de la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de la Provincia de Corrientes. La capacitación de los encuestadores se realizó en la Ciudad de Corrientes el 26 y 27 de junio de 2012 y la salida a campo fue el 3 de julio. La finalización del operativo para los registros con domicilio detallado/ubicable fue el 27 de septiembre; mientras que para los registros sin domicilio determinado (160 registros) fue el 4 de octubre. Desde esa fecha y hasta el 24 de octubre se realizó el ingreso y consistencia de los datos relevados.

El siguiente cuadro muestra la distribución de los registros constatados en campo según el estado en que se encontraba el local (pregunta nro. 3 del cuestionario) en el año 2012.

Cuadro 5. Distribución de la situación de los registros constatados en campo en el año 2012

Situación	Frecuencia	Porcentaje
Activo	1.099	51%
Inactivo	73	3%
Cerrado	443	21%
No ubicado	349	16%
Otra situación	174	8%
Total	2.138	100%

Es importante señalar que se verificaron en campo 50 registros adicionales a los 2.088 detectados en la etapa anterior. Esta diferencia corresponde a los datos relevados en campo de las empresas con más de un local en la Provincia (preguntas nro. 8 y nro. 9 del cuestionario), por consiguiente, los registros resultantes del relevamiento de campo se refieren a los locales de la Provincia.

## Quinta etapa: Codificación de las actividades económicas

### 5.1 Objetivo

- Utilizar un criterio uniforme para clasificar las actividades económicas de las entidades.

### 5.2 Metodología

- Codificación de las actividades económicas a partir de la utilización de las clasificaciones internacionales industriales uniforme más recientes contempladas por la División de Estadística de las Naciones Unidas;
- Implementación de un procedimiento semiautomático de codificación de preguntas abiertas (sobre el campo descripción de la actividad) a partir de un algoritmo de *text mining* desarrollado por UniBo.

### 5.3 Caso Directorio Regional de la Provincia de Corrientes 2012

A partir de la información relevada en las preguntas nro. 5 (Detalle de las actividades económicas desarrolladas en este local) y nro. 6 (Descripción de la actividad principal desarrollada por la empresa en este local) se codificaron las actividades económicas de cada local a dos y cuatro dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Rev.3.1 (CIIU Rev.3.1)

<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Lg=3>.

En esta etapa se utilizó adicionalmente la información resultante de la segunda encuesta estructural a Mi-PyME industriales realizada en 2012 por el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes para completar los registros con *missing* en la descripción de actividad, entre otros datos faltantes de la etapa anterior. Como consecuencia de esta última actividad se obtuvo la primera versión del Directorio de empresas y locales industriales de la provincia de Corrientes al año 2012.

## Sexta etapa: Primera versión del Directorio e implementación del software de gestión.

### 6.1 Objetivo

- Disponer de un *software* que permita la administración de la primera versión del Directorio, realizar consultas, actualizaciones y mantener un histórico.

### 6.2 Metodología

- Implementación del *software* de gestión del Directorio desarrollado por UniBo para la realización de tareas tales como por ejemplo: i) seguimiento histórico de las empresas y locales que las componen; ii) control de cambios de las variables de cada registro; iii) generación de *outputs* del tipo: listado de empresas y locales por departamento, localidad, sector de actividad; etc.

### 6.3 Caso Directorio Regional de la Provincia de Corrientes 2012

Se prevé la implementación de esta aplicación de gestión del Directorio a partir de su primera actualización anual a realizarse en el año 2013-2014.

## Séptima etapa: Georreferenciación de los registros y publicación Web del Directorio

### 7.1 Objetivo

- Georreferenciación<sup>14</sup> y publicación Web del Directorio para que el usuario final pueda visualizarlo y hacer consultas online.

### 7.2 Metodología

- Georreferenciación con software ArcMap o similar a partir de la cartografía local y la ubicación física de las empresas y locales industriales;
- Implementación de la aplicación Web 2.0 open source desarrollada en QGis y CMS por UniBo para la publicación y realización de análisis y consultas on-line de datos georreferenciados: i) visualizar en mapas la ubicación de los locales industriales; ii) reconocer visualmente áreas geográficas y facilitar la toma de decisiones; iii) estimar las intensidades de la concentración por área geográfica y/o sector industrial; etc.

### 7.3 Caso Directorio Regional de la Provincia de Corrientes 2012

En esta etapa se georreferenciaron los objetos espaciales (locales industriales) de la provincia de Corrientes representados mediante puntos, a partir de la utilización del software ArcMap y los ejes de calles de Argentina en formato shapefile publicados por OpenStreetMap

<http://osmdata.thinkgeo.com/openstreetmap-data/south-america/>. Esta actividad fue realizada en conjunto con parte del equipo de Cartografía de la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de la Provincia de Corrientes.

<sup>14</sup> La georreferenciación es el posicionamiento de un objeto espacial en un sistema de coordenadas y datum determinada y consiste en relacionar información desplegada en mapas con otra organizada en bases de datos.



La cantidad de locales industriales georreferenciados fue 779, con un 92% de nivel de precisión; mientras que las coordenadas geográficas del resto de los locales industriales fueron obtenidas con un nivel de precisión muy bajo y por consiguiente no fueron consideradas.

## Octava etapa: Confección de Informes

### 8.1 Objetivo

- Realizar y publicar estudios estadístico-territoriales tales como: i) informe sobre demografía industrial (natalidad y mortalidad) a partir de las dos versiones del directorio; ii) identificación de las aglomeraciones territoriales-sectoriales, clusters y cadenas de valor; iii) modelos espaciales de impacto de políticas públicas; iv) modelos de simulación de localización y relocalización industrial; etc.

### 8.2 Metodología

- Integración de los expertos locales, nacionales e internacionales de todas las instituciones y organizaciones intervinientes en el proyecto para el análisis de los resultados obtenidos.

### 8.3 Caso Directorio Regional de la Provincia de Corrientes 2012

Los estudios estadísticos-territoriales en base a la información resultante del Directorio se encuentran en el capítulo de esta publicación.

## Instrumento de recolección ETAPA 4.3



### Observatorio PyME Regional - Provincia de Corrientes DIRECTORIO - AÑO 2012

#### 1 - DATOS DE LA EMPRESA

RAZON SOCIAL O NOMBRE Y APELLIDO DEL TITULAR O INSTITUCION

DEPARTAMENTO

LOCALIDAD O PARAJE

CALLE / RUTA

Nº / KM

TELEFONO / FAX

CODIGO POSTAL

E-MAIL

C.U.I.T.

<input type="text"/>	<input type="text"/>	-	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	-	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	---	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	---	----------------------

#### 2 - UBICACIÓN GEOGRAFICA

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
1	2	3	4	5	6	7	
Provincia	Departamento	Localidad	Fracción	Radio	Manzana	Nº de Orden en Directorio	

#### 3 - SITUACION DEL LOCAL

ACTIVO	<input type="text"/>	1	NO UBICADO	<input type="text"/>	4
INACTIVO	<input type="text"/>	2	OTRA SITUACIÓN	<input type="text"/>	5
CERRADO	<input type="text"/>	3			

#### 4 - CODIGO DE RESPUESTA

COMPLETA	<input type="text"/>	1	RECHAZO PARCIAL	<input type="text"/>	3
INCOMPLETA	<input type="text"/>	2	RECHAZO TOTAL	<input type="text"/>	4

#### 5 - DETALLE DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS DESARROLLADAS EN ESTE LOCAL

Marque con X el sector de actividad principal y todos los sectores de actividad secundaria:

	Principal	Secundaria
Comercialización de Bienes	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1
Fabricación de Bienes	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 2
Construcción	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 3
Hospedaje y Restaurantes	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 4
Transporte	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 5
Servicios Sociales y Personales	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 6
Actividad Financiera	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 7
Agropecuaria, Caza, Silvicultura, Pesca o Minería	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 8
Generación y Distribución de Electricidad, Gas o Agua	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 9

#### 6 - DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DESARROLLADA POR LA EMPRESA EN ESTE LOCAL

Al 31/12/2011. (Si inició la actividad a partir del 01/01/2012 describa la actual)

CODIGO DE ACTIVIDAD

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

**7 - PERSONAL OCUPADO. Marque con X la escala correspondiente:**

Menos de 5	<input type="checkbox"/>	1	de 11 a 20	<input type="checkbox"/>	3	de 51 a 100	<input type="checkbox"/>	5	de 201 a 300	<input type="checkbox"/>	7
de 5 a 10	<input type="checkbox"/>	2	de 21 a 50	<input type="checkbox"/>	4	de 101 a 200	<input type="checkbox"/>	6	Más de 300	<input type="checkbox"/>	8

**8 - ¿EN ESTE LOCAL FUNCIONA LA ADMINISTRACION CENTRAL?**

SI  1 → PASAR A 10

NO  2 ↓

**9 - DATOS DE LA ADMINISTRACION CENTRAL (no incluir domicilio de estudios contables o legales contratados)**

PROVINCIA	DEPARTAMENTO	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
LOCALIDAD / PARAJE	CALLE / RUTA	Nº / KM
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
CODIGO POSTAL	TELEFONO / FAX	E-Mail
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**10 - DATOS DEL INFORMANTE**

NOMBRE Y APELLIDO	CARGO	TELEFONO
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-MAIL	FECHA	FIRMA
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**ENCUESTADOR**

NOMBRE Y APELLIDO	CODIGO
<input type="text"/>	<input type="text"/>
FECHA 1er. VISITA	FECHA 2da. VISITA
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**SUPERVISOR**

NOMBRE Y APELLIDO	CODIGO
<input type="text"/>	<input type="text"/>
FECHA SUPERVISION	
<input type="text"/>	

**OBSERVACIONES**

---

---

---

---

---

---

---

---







A lo largo del presente capítulo se lleva a cabo una descripción detallada de la situación y perspectivas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME) industriales<sup>15</sup> localizadas en la provincia de Corrientes.

La información recabada en la Encuesta 2012 a MiPyME industriales en la Provincia<sup>16</sup> abarca a más de sesenta variables y permite profundizar el análisis por rama de actividad, tamaño de empresa<sup>17</sup> y zona geográfica<sup>18</sup>. De esta forma, se analizan las MiPyME industriales correntinas en sus características básicas, tecnología, factores de producción, finan-

ciamiento, inserción internacional, desempeño y expectativas, con la mencionada desagregación por tamaño, sector de actividad y región.

A su vez, se analizan de manera comparativa las principales características de las PyME industriales de la provincia de Corrientes, en relación con el promedio nacional. Ello se realiza sobre la base de la información relevada tanto por el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes, en el marco del Proyecto Observatorios PyME Regionales<sup>19</sup>, como por la Fundación Observatorio PyME a nivel nacional<sup>20</sup>.

## A. Caracterización de las MiPyME industriales de la Provincia

En esta sección se caracteriza a las MiPyME industriales en sus múltiples dimensiones: localización, tamaño, sector de actividad, antigüedad, forma jurí-

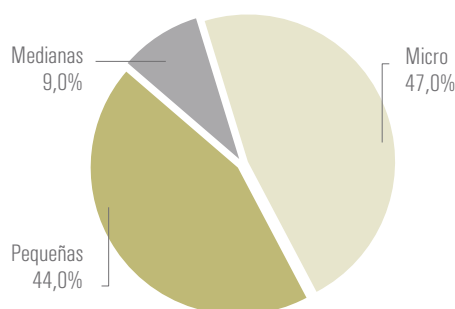
dica, sus principales problemas que enfrentan y sus esfuerzos realizados en Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

### Ubicación, tamaño y actividad

Las MiPyME industriales de la provincia de Corrientes se encuentran ubicadas en seis grandes regiones en que se divide la Provincia: *Capital, Humedal, Río Santa Lucía, Centro Sur, Noroeste y Tierra Colorada*. La primera de las regiones agrupa el 25,8% de las MiPyME industriales, siguiéndole en importancia *Centro Sur* con el 24,4%, *Tierra Colorada* con el 17,4%, *Río Santa Lucía* con el 16,1%, *Humedal* con el 12% y *Noroeste* con el 4,2%.

Asimismo, el entramado industrial de las MiPyME correntinas se encuentra principalmente representado por las empresas *micro* (47%) y *pequeñas* empresas (44%), las cuales representan a 9 de cada 10 empresas. En cambio, las *medianas* comprenden el 9% del universo MiPyME.

Gráfico 3.1 Distribución de las MiPyME industriales por tamaño de empresa (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

<sup>15</sup> Se considera actividad industrial toda aquella incluida en las divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, rev3.1.) de la División Estadística de Naciones Unidas: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=2&Lg=3>

<sup>16</sup> La encuesta fue realizada durante los meses de noviembre y diciembre de 2012 y de marzo a mayo de 2013.

<sup>17</sup> Las microempresas del sector son aquellas que emplean hasta 5 ocupados, las pequeñas emplean entre 6 y 50 ocupados, y las medianas de 51 a 200 ocupados.

<sup>18</sup> Se consideró la organización territorial de la Provincia en las seis regiones: *Capital, Humedal, Río Santa Lucía, Centro Sur, Noroeste y Tierra Colorada*.

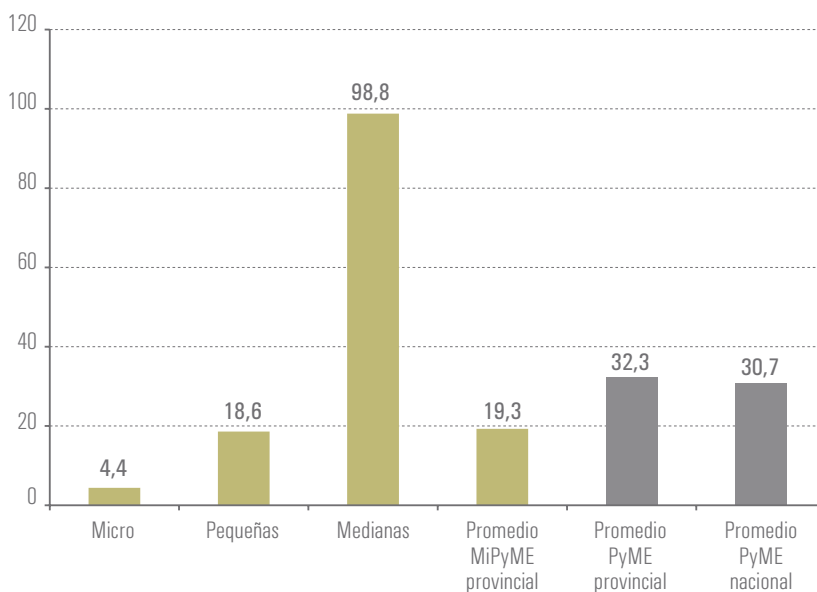
<sup>19</sup> Para mayor información véase [www.pymeregionales.org.ar](http://www.pymeregionales.org.ar)

<sup>20</sup> A partir de la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2012 de la Fundación Observatorio PyME.

El tamaño medio de una *microempresa* correntina es de 4,4 ocupados, de 18,6 para una *pequeña* y de 98,8 para una *mediana*, lo que permite establecer que en promedio, una MiPyME industrial de Corrientes cuenta con 19,3 personas. Si de este conjunto de empresas se excluyesen a las que tienen entre 1 y 5

ocupados (denominadas *microempresas*), entonces las PyME industriales de la Provincia cuentan con 32,3 trabajadores, levemente por encima del promedio nacional. En este último caso, la dimensión media de una empresa es de 30,7 ocupados.

Gráfico 3.2 Ocupación promedio de las MiPyME industriales por tamaño de empresa (cantidad de ocupados)

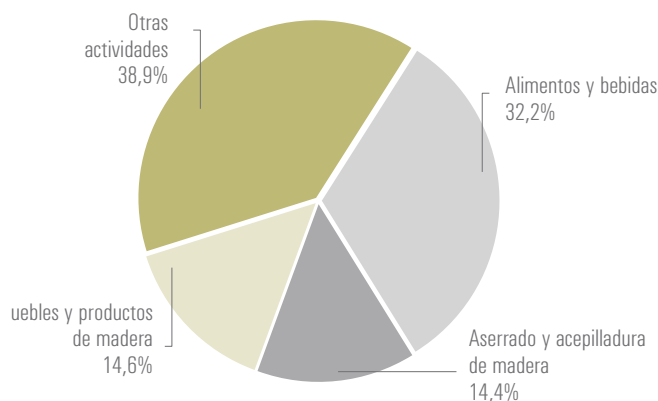


Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes y Encuesta Estructural 2012, Fundación Observatorio PyME.

El 61,1% del total de este conjunto de empresas son productoras de *Alimentos y bebidas* y de productos de elaboración de la madera, que comprenden *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera*. En tanto, el 38,9% se incluye en un conjunto de

actividades diversas, en las que se encuentran el rubro textil e indumentaria, papel, edición e impresión, y la producción de metal y sus productos derivados; cada una de ellas representando una pequeña proporción de las firmas totales.

Gráfico 3.3 Distribución de las MiPyME industriales por rama de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



El 25,8% de las MiPyME industriales de Corrientes se localizan en la *Capital*, Corrientes, mientras que el resto (74,2%) se distribuye en otros departamentos provinciales. En la capital, la actividad más difundida es la de *Alimentos y bebidas* (27% de las MiPyME), con una participación secundaria de las actividades de *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera*, aunque en conjunto la actividad maderera alcanza al 29% de las empresas MiPyME. En el interior, la estructura productiva se encuentra más balanceada hacia estos dos últimos rubros, cuya dimensión alcanza al 34,8% de la estructura industrial, sobre todo en la región de *Humedal*, donde el 95% de las empresas se dedica a la actividad maderera. En general, las empresas del rubro alimenticio tienen

## Antigüedad

La antigüedad de la estructura industrial MiPyME de la Provincia se muestra joven en relación con la observada a nivel nacional, la cual presenta un mayor grado de antigüedad de las firmas para el segmento PyME. El cambio de régimen macroeconómico iniciado en 2002, caracterizado en sus inicios por la mejoría de la competitividad vía precios (a través de la devaluación del tipo de cambio nominal) parece haber sido un factor determinante en la generación del tejido industrial de Corrientes, fuertemente deprimido en la década previa.

Tal es así que el 65% de las MiPyME industriales correntinas tiene como máximo once años de edad, es decir, nacieron después de 2002 (el 36,1% fue creada en los primeros seis años y el 28,9% en los siguientes cinco años). En cambio, una baja proporción de empresas nacieron bajo la actual razón social en el período del plan de Convertibilidad (14,7%) y el 20,3% lo hizo antes de 1993.

Las diferencias significativas surgen cuando se desgrega el análisis según la cantidad de ocupados de las empresas. Aquí se observa que las empresas *medianas* son, en general, más antiguas que las *micro* y las *pequeñas*, lo que resulta razonable dado que han tenido la suficiente competitividad como para sobrevivir a los diferentes ciclos económicos (lo que suele ocurrir con las empresas de mayor tamaño), y en esa trayectoria, posiblemente han desarrollado procesos de aprendizaje que les permitieron crecer.

una cantidad de empleados mayor que la del resto de los sectores, alcanzando los 22,9 ocupados por empresa, frente a los 19 empleados de las actividades madereras y 16,9 de los rubros restantes.

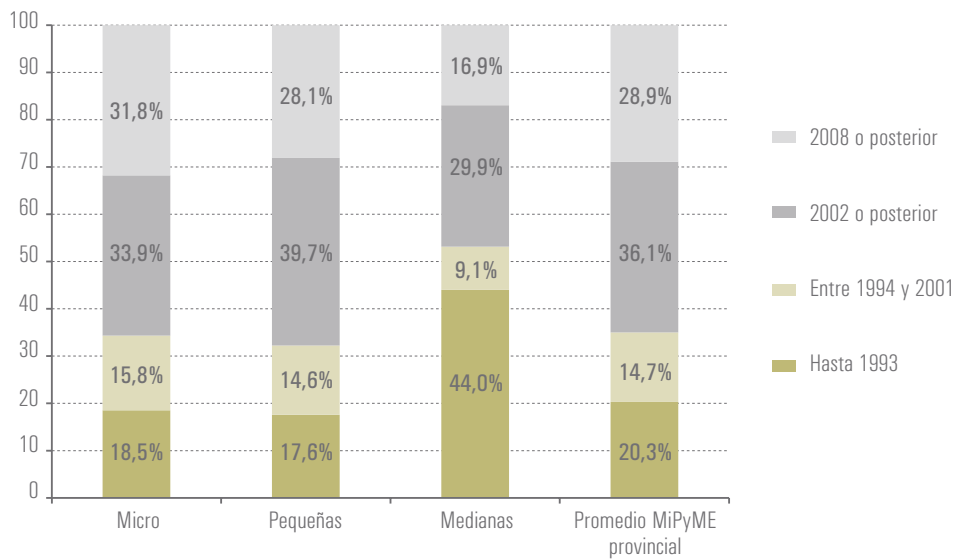
En Corrientes, el tejido industrial MiPyME no se muestra homogéneo a la hora de considerar la proporción de empresas de cada tamaño que componen cada rubro. En el rubro de *Alimentos y bebidas* y en *Otras actividades*, la mayor proporción está dada por empresas *micro* (48,8% y 59,9%, respectivamente) mientras que en *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera* la mayor presencia se registra en las empresas *pequeñas* (65,8% y 64,7% de las empresas totales de cada rubro, respectivamente).

Sectorialmente, también se observan discrepancias. Las actividades relacionadas con el trabajo de madera, como *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera* son las más jóvenes de los sectores analizados. Más del 80% de las MiPyME industriales de ambos sectores nacieron luego de 2002. Para el sector *Alimentos y bebidas*, la edad de las empresas se muestra más equilibrada, dado que casi el 45% de las firmas iniciaron sus actividades con la actual razón social antes de 2002 y el 55%, entre el período 2002-2013.

En consonancia con la mayor juventud del sector maderero, regiones del interior como *Humedal* y *Tierra Colorada*, han sido ampliamente receptoras de nuevos emprendimientos, con el 94% y 85% de las empresas nacidas luego de 2002, respectivamente.

Como se dijo anteriormente, en relación a los registros nacionales, las empresas industriales correntinas son más jóvenes que sus pares nacionales. Al considerar únicamente a las *pequeñas* y *medianas* de la Provincia, es decir, sólo a las PyME, el 35,1% comenzó sus actividades en la fase previa a 2002 y el 64,9% en la etapa entre 2002 y 2012. En tanto, el 82,4% de las PyME nacionales comenzó a operar bajo su actual razón social antes de 2002 y el 17,6% desde 2002 en adelante, relación inversa a la observada en la provincia que pertenece al NEA.

Gráfico 3.4 Año de inicio de las actividades con la actual razón social (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Forma jurídica

La formalidad jurídica de las empresas es un indicador de su grado de desarrollo y tamaño. Por lo tanto, si bien en forma agregada existe un predominio de empresas unipersonales, que comprenden a casi la mitad de las MiPyME industriales correntinas, esto se debe fundamentalmente a la dimensión de las empresas *micro* en la estructura industrial MiPyME, la cual representa al 47% de las firmas. Otras dos formas comunes de modalidad societaria son la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) y la Sociedad Anónima (S.A.), aunque con una presencia significativamente menor respecto a las primeras. En tanto, otras formas societarias como las Sociedades de hecho y las Sociedades cooperativas alcanzan el 9,9% de las MiPyME industriales.

Analizando por tamaño de empresa, el 65,4% de las empresas *micro* es Unipersonal; mientras que el 38,4% de las *pequeñas* y el 7,7% de las *medianas* revisten dicha forma jurídica. En tanto, entre las *pequeñas* y *medianas* se destacan las S.R.L., comprendiendo el 38,9% y 29,8%, respectivamente; y las S.A., que abarcan al 14,1% y 57% de las empresas de estos tamaños. Como se dijo anteriormente, las S.A., son

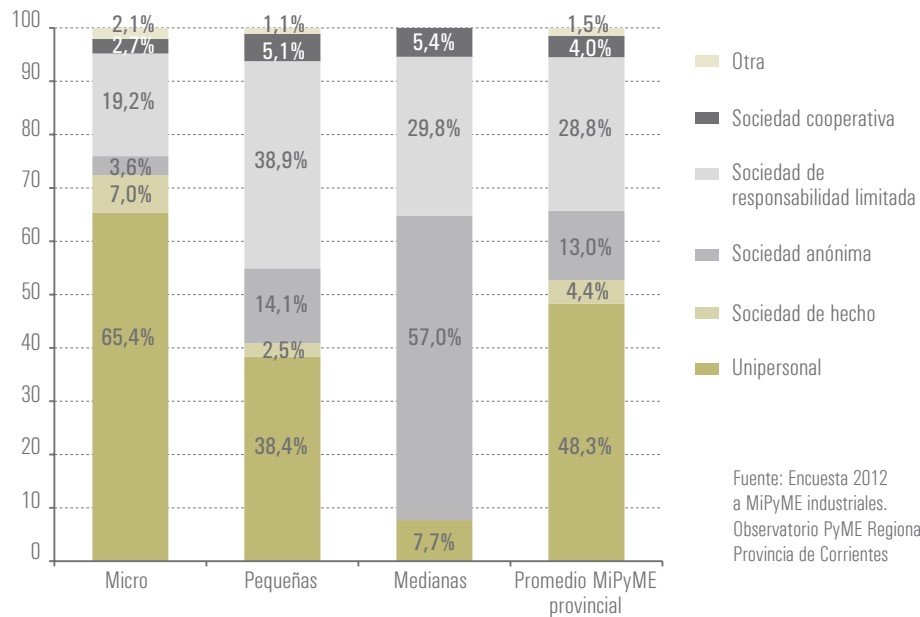
organizaciones societarias más complejas y que, en general, predominan entre las firmas de mayor tamaño y madurez.

Tanto en *Capital* como en el resto de la Provincia prevalecen las Unipersonales como la forma jurídica más frecuente -sobre todo en regiones como *Humedal*, *Tierra Colorada* y *Noroeste*-. Dado que en *Capital* se encuentran las empresas de mayor tamaño<sup>21</sup> cabe destacar que, regionalmente, existe una mayor proporción de S.R.L. y S.A. allí localizadas. Ambas formas jurídicas abarcan el 60,3% de las firmas capitalinas, mientras que en el resto de la Provincia llegan sólo al 35,4% de las empresas bajo análisis.

De la comparación de las PyME industriales correntinas con el promedio nacional, surge que las primeras son menos formales que las segundas, lo que seguramente encuentre relación con la juventud del segmento. Tal es así que a nivel nacional, el 75,6% de las PyME industriales adoptan la forma de S.R.L. o S.A. y sólo el 17,7% son Unipersonales. En tanto, el 60% de las PyME manufactureras de Corrientes tienen las primeras dos formas jurídicas y el 31,8% son Unipersonales.

<sup>21</sup> Del análisis se desprende que las empresas capitalinas tienen, en promedio, 27,5 ocupados mientras que las del resto de la Provincia, 16,4.

Gráfico 3.5 Forma jurídica actual de la empresa (% por tamaño de empresa)



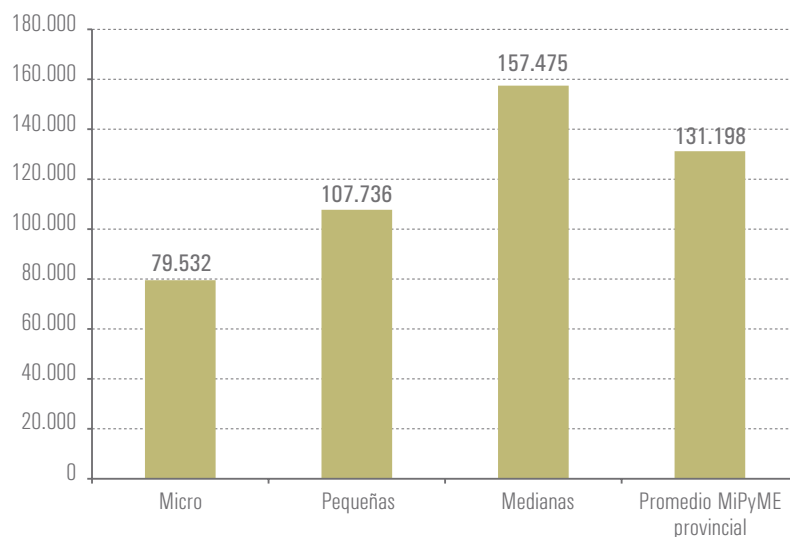
## Ventas por ocupado

Un indicador básico y sólo aproximativo del nivel de competitividad de las empresas se determina por el volumen de ventas por cada empleado que tiene la empresa. De todas formas, se tiene en cuenta que las empresas de un sector pueden tener volúmenes de producción sensiblemente diferentes al de otros rubros pero en términos de valor agregado generar lo mismo, esto es, ser mayores demandantes de insumos y bienes intermedios respecto a otras actividades o empresas. Como puede verse en el Gráfico 3.6, existiría una

fuerte asociación entre el tamaño de las empresas y los niveles de ventas por ocupados, siendo las empresas *medianas* las que poseen volúmenes mayores.

Al realizar el análisis según los distintos sectores de actividad se encuentra que el sector con mayores volúmenes de ventas por ocupados es *Alimentos y bebidas* (\$179.271), mientras que las ramas con menor volumen son *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera* (con valores de \$89.164 y \$86.922, respectivamente).

Gráfico 3.6 Volumen de ventas por empleado, por tamaño de empresa



## Problemas

El contexto de incremento de precios generalizado que tomó impulso desde 2007 tiene efectos desorganizativos en la economía. Los efectos inflacionarios pueden repercutir en las decisiones de inversión de la empresa, postergando la localización de recursos en proyectos cuyo período de maduración sea largo. A su vez, la necesidad de renegociar contratos más frecuentemente con clientes y proveedores implica incertidumbre en la empresa a la hora de continuar desarrollando normalmente sus actividades, pues desconoce las condiciones de mercado que deberá enfrentar en el corto y mediano plazo.

En las MiPyME industriales, el contexto inflacionario junto con la presión impositiva se muestran como los dos principales problemas que enfrentan los empresarios en todo el territorio provincial. Debe tenerse en cuenta que no siempre el aumento de los costos es posible trasladarlo a los precios, debido a las distorsiones en los precios relativos resultantes o bien por un bajo poder de mercado en la fijación de los precios de los productos.

Por lo tanto, el aumento de los costos de producción, la presión tributaria y la disminución de la rentabilidad son parte de los tres principales problemas que enfrentan a nivel general las MiPyME correntinas, pero que se extienden a todo el territorio nacional. Estos

problemas no sólo repercuten en el encarecimiento de los productos, sino que insumen una valiosa cantidad de esfuerzos de los puestos gerenciales empresarios en pos de mejorar los acuerdos con proveedores y clientes, cuya actividad también podría concentrarse en mejorar las condiciones de producción. En tanto, también se percibe que la presión impositiva es alta en relación al costo del producto, quitando competitividad en los precios.

Otro problema está relacionado con la infraestructura provincial, asociado a las dificultades que se observan con el suministro de energía, especialmente en el interior.

Las dificultades en la obtención de financiamiento y los elevados costos financieros aunque no son problemas menores, adquieren un rol secundario para los empresarios, y toman la misma relevancia que las caídas de las ventas y el nivel de competencia en los mercados internos. En el actual contexto, el consumo a nivel agregado tracciona el crecimiento de la actividad económica y el flujo de caja puede permitir no depender excesivamente de fondos externos a la firma. Sin embargo, si se considerasen proyectos de inversión de gran envergadura, las dificultades y costos del financiamiento pueden aparecer como un obstáculo al crecimiento de las MiPyME industriales correntinas.

Gráfico 3.7 Principales problemas



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Como es de esperar, no todos los problemas impactan de la misma manera en las empresas. Dependiendo del tamaño, y en última instancia, del grado de profesionalización de la firma y de su productividad, algunas cuestiones tienen mayor impacto que otras. Por ejemplo, las consecuencias de la inflación y en particular la suba de costos son un problema mayor en las empresas de menor tamaño, esto es, las empresas *micro* y las *pequeñas*, si se las compara frente a las *medianas*. Idéntico análisis reviste la disminución de la rentabilidad, que aunque en todos los casos forma parte de los principales problemas, toma una relevancia menor en las empresas *medianas*. Esta menor preocupación, aun siendo importante, por los problemas inflacionarios sugiere que los mecanismos de negociación y de traslado a precios (explícita o implícitamente) son más sofisticados en las empresas *medianas*, las cuales abastecen a una mayor proporción del mercado y suelen tener gerencias más profesionalizadas. Mientras que el segundo problema en orden de prioridad en las *medianas* está determinado por las dificultades en el suministro de energía, para las *pequeñas* y *micro* empresas son la disminución de la rentabilidad y la presión impositiva, respectivamente. Por estos

motivos, a la hora de configurar una política tributaria que promueva el desarrollo de las microempresas para que puedan convertirse en pequeñas, debe considerarse que los productores encuentran uno de sus mayores obstáculos en la proporción del costo que está dado por la carga impositiva.

Los problemas de infraestructura sugieren ser más relevantes para los empresarios cuyos locales se encuentran en el interior de la Provincia respecto a los locales capitalinos, tanto en términos energéticos como logísticos, destacándose en particular las cuestiones energéticas en *Humedal* y *Noroeste* con niveles de relevancia muy elevados.

A nivel sectorial, los problemas más notables mencionados son comunes a todos los sectores, aunque en disminución de rentabilidad, el sector de *Muebles y productos de madera* sugiere ser menos afectado frente a los otros rubros. A la vez, los costos de logística elevados y la evasión percibida de los productores locales competidores con la empresa son problemas más importantes en el rubro *Alimentos y bebidas* y de *A serrado y acepilladura de madera*.

## La Responsabilidad Social Empresaria (RSE)

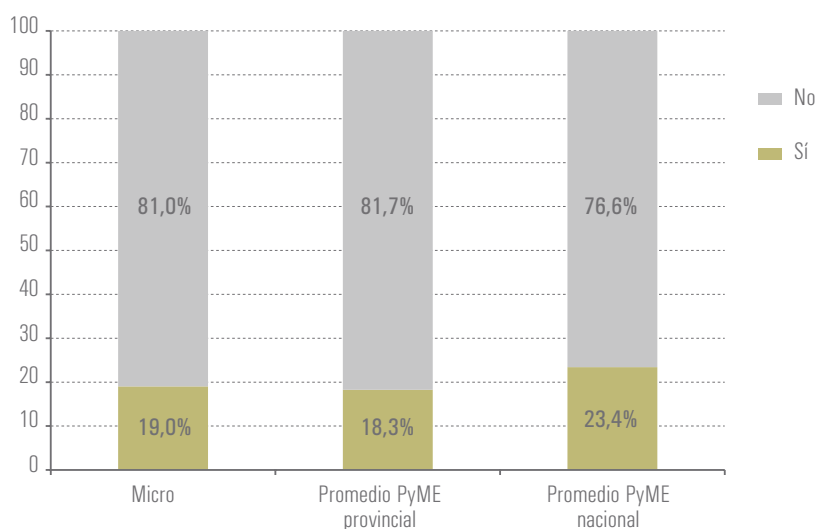
La Responsabilidad Social Empresaria (RSE) es la integración voluntaria en las actividades y en los objetivos de la empresa de consideraciones medioambientales y sociales, además de las exigencias jurídicas y las obligaciones contractuales. Implica la realización de acciones que pueden resultar en beneficios para la propia empresa, sus trabajadores y la comunidad de su entorno.

En Corrientes, como sucede a nivel nacional, 2 de cada 10 PyME desarrollan acciones de RSE. Dichas actividades, que involucran la internalización en las empresas de problemas ambientales y sociales del entorno en donde se localizan, son más frecuentes en las empresas más grandes, cuya capacidad de acción por disponibilidad de recursos y de transformación del entorno sugiere ser mayor.

En la provincia de Corrientes, son las empresas *medianas* y luego las *micro* aquellas que llevan a cabo dichas actividades en una mayor proporción, quedando las *pequeñas* correntinas más relegadas, aún frente a las del mismo tamaño de todo el territorio argentino. Notablemente, se observa mayor solidaridad de las empresas con menos de 10 empleados a diferencia de las que tienen entre 10 y 50 ocupados, que parecen concentradas en asuntos puramente internos.

También, al igual que en las empresas de *Alimentos y bebidas* a escala nacional, las MiPyME industriales de dicho rubro son las que más frecuentemente ejecutan estas acciones de RSE y las actividades productoras de madera correntinas mantienen un perfil muy similar que sus pares nacionales. Por último, son las empresas capitalinas las que desarrollan mayores acciones de RSE.

Gráfico 3.8 Ejecución de acciones de Responsabilidad Social Empresaria (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## B. Inversión y desempeño

El grado de tecnificación y sofisticación productiva de las empresas, el proceso de acumulación de capital físico y la incorporación de capital humano calificado son las principales características que explican la

competitividad a nivel de la firma. Complementariamente, la estructura organizativa contribuye a definir el nivel de eficiencia que tienen las empresas.

### El proceso inversor

En 2012, la Inversión Bruta Interna Fija se contrajo un 4,9% respecto al año 2011, a raíz del impacto de la coyuntura cambiaria en la industria de la construcción y asociada a la caída de la importación de equipo durable. Así, la tasa de inversión pasó de representar 22,6% del Producto Interno Bruto a 21,8% al cabo de un año<sup>22</sup>.

Esta coyuntura de menor dinamismo en la acumulación de capital sugiere no haber impactado sensiblemente en la decisión de invertir o no de las PyME industriales a nivel nacional, dado que la proporción de empresas inversoras en 2012 se mantiene estable en torno al 44% desde 2010.

En Corrientes, la proporción de PyME inversoras ha crecido respecto a 2010 (último dato disponible hasta entonces). Actualmente, el 50,1% de las PyME correntinas realizaron inversiones en 2011 y el 49,7% lo hizo en 2012, mientras que en 2010, el 46,6% de dichas empresas había invertido. Sin embargo, de incorporarse las empresas *micro*, la proporción de inver-

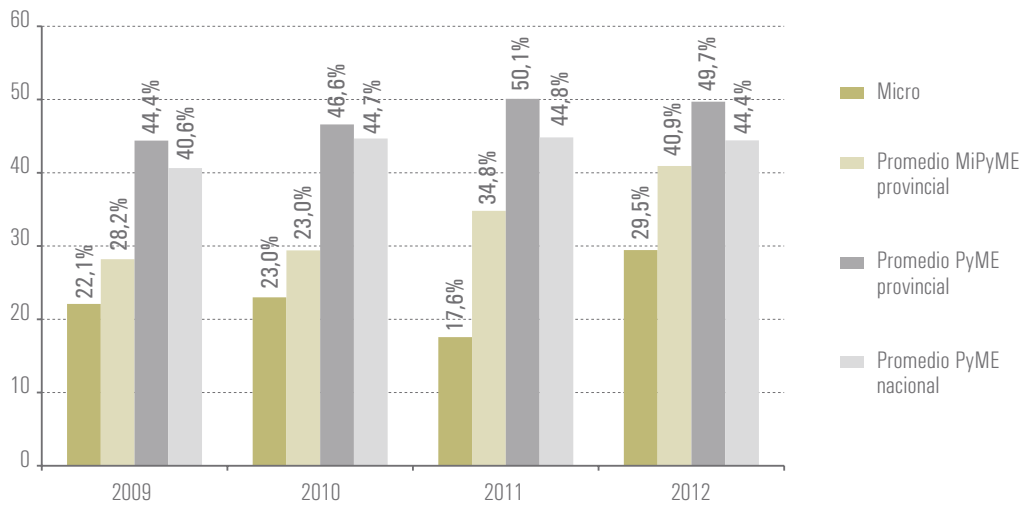
soras cae sensiblemente, lo que indica la baja propensión de las empresas de menos de diez empleados a introducirse en un proceso sostenido de acumulación de capital.

En este sentido, al observar el segmento industrial MiPyME, el status inversor de las empresas correntinas se encuentra muy asociado al tamaño de las mismas. En 2011, sobre una base de 10 empresas de cada tamaño, 7 medianas, 5 pequeñas y 2 micro invirtieron. En términos de evolución, para 2012 la proporción de inversoras en el segmento de las empresas más chicas y más grandes aumentó (*micro* y *medianas*), mientras que en el intermedio (en el de las *pequeñas*), descendió levemente.

En tanto, las MiPyME industriales inversoras se encuentran concentradas en mayor proporción en la capital de la Provincia: el 45,8% de las MiPyME allí localizadas invierte, mientras que en el interior esta cifra es del 31%, registrándose el porcentaje más bajo de inversión en la región *Humedal* (14,5%).

<sup>22</sup> Datos en valores corrientes. Fuente: INDEC

Gráfico 3.9 Evolución de la proporción de empresas inversoras (% por tamaño de empresa)

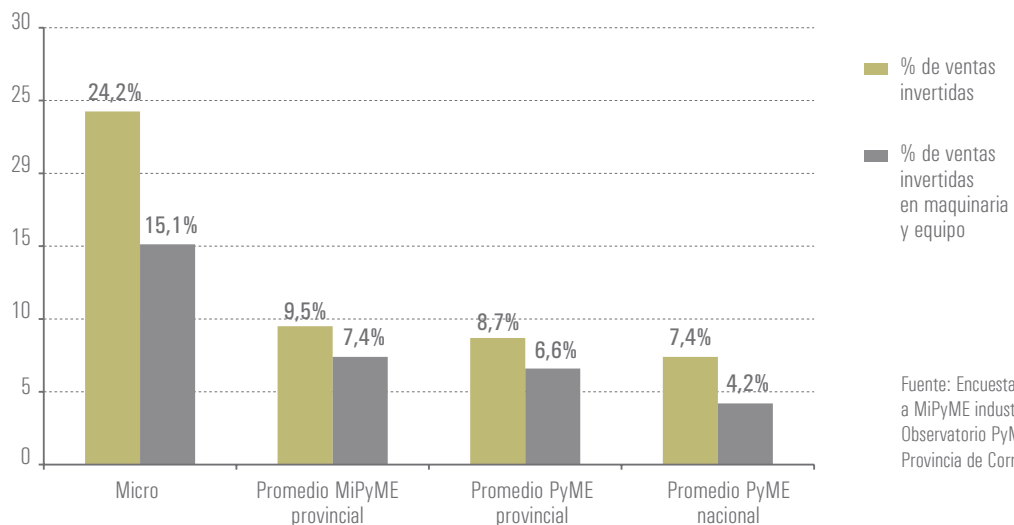


Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

No obstante, a nivel intersectorial el status inversor de las firmas correntinas presenta guarismos similares. En este sentido, no se observan diferencias entre los principales sectores productivos de la Provincia aunque el sector *Muebles y productos de madera* muestra una tendencia positiva a la incorporación de nuevas firmas inversoras para el bienio 2011-2012, en *Aserradero y acepilladura de madera*, la tendencia es opuesta. Tanto la proporción de inversoras en Corrientes como la relación entre inversiones y ventas en 2011 es similar frente al promedio PyME nacional industrial. En todos los casos se observa que entre las inversoras, el porcentaje de ventas invertidas es mayor

para las empresas de menor tamaño, sugiriendo que se encuentran en una fase de capitalización, con lo cual el esfuerzo que deben realizar en relación a su facturación total para seguir creciendo es mayor. Por ejemplo, las *microempresas* inversoras destinan un cuarto de su facturación en inversiones, siendo su principal propósito la adquisición de maquinaria y equipo. En cambio, tomando sólo a las PyME industriales correntinas, dichos guarismos se reducen y, en promedio, alcanzan el 8,7% de la facturación total. A nivel nacional, el comportamiento de las empresas PyME es parecido.

Gráfico 3.10 Porcentaje promedio de ventas invertidas por tamaño de empresa. Año 2012



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Las proyecciones de inversión de las PyME industriales correntinas indican que para el año 2013 se mantendría un núcleo de empresas que no invertirá, representando a la mitad de las MiPyME industriales. De la otra mitad, prevalece el aumento de las inversiones (en términos nominales), dado que el 30% planea aumentar los valores invertidos respecto a 2011, el 11,5% mantendría las mismas inversiones actuales y un 7,8% las reduciría. Por lo tanto, en base a lo que muestran las expectativas o futuros planes de inversión, aún no puede concluirse con exactitud que efectivamente aumentarán las inversiones en el tramo de MiPyME industriales en 2013 frente al año anterior. Sin embargo, analizando qué tramos de empresa planean mejorar las inversiones, en general es observable que del total de las empresas, el 54% de las medianas proyecta incrementar los valores invertidos respecto a 2012, y tres de cada diez empresas micro y pequeñas pretenden replicar este comportamiento.

A nivel sectorial, las expectativas sobre la inversión son similares: de las empresas inversoras, más de la mitad prevé aumentar los montos invertidos.

Por otro lado, para poder proyectar la evolución de la inversión en el corto plazo, es importante determinar cuáles son las fuentes de financiamiento de las inversiones y cuál es su relevancia en el total de las inversiones.

Habitualmente, por tratarse de empresas pequeñas con mayores dificultades de acceso al crédito o a otros instrumentos de financiación, la fuente principal de las MiPyME industriales son los recursos propios, entre los cuales la mayor relevancia la toma la reinversión de las utilidades. En otras palabras, la inversión en estas empresas se determina principalmente por la facturación y la rentabilidad, y al mismo tiempo, por los aportes societarios, sean de socios nuevos u fundadores.

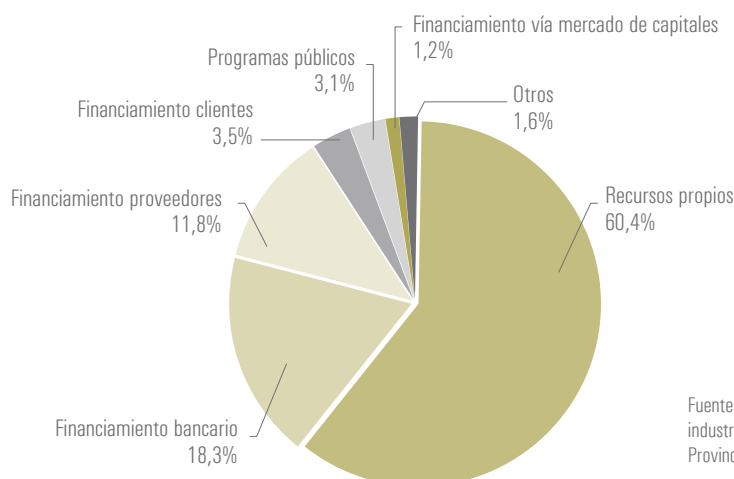
Dicha fuente de financiamiento tiene la ventaja de

otorgar flexibilidad a los cuadros gerenciales para la toma de decisiones, sin subordinar los objetivos del negocio al cumplimiento de las obligaciones con terceros. Sin embargo, el financiamiento de la inversión con recursos propios, implica que ésta quede supeditada exclusivamente al desempeño de la empresa y de su capacidad para lidiar con precios y costos, al tiempo que su comportamiento es pro-cíclico. En épocas de baja demanda de productos, cuando la empresa pueda requerir inversiones para revertir la tendencia en las ventas, las menores ventas reducen el volumen de recursos disponibles para la inversión. Debe mencionarse que este tipo de financiamiento alcanzó el 60,4% de las inversiones en el 2011, guarismo 15 puntos porcentuales menor al de 2010.

La segunda fuente relevante de financiamiento, son las entidades bancarias, cuya participación aumentó de 12,2% a 18,3% en el período 2010-2012. Dicho acercamiento con los bancos para financiar proyectos de inversión es concebido como un paso muy positivo en pos de una mayor participación del sistema financiero en el fomento de inversión productiva, con programas que actualmente disponen de una tasa de interés baja, plazos de devolución más prolongados y montos atractivos. Este porcentaje es aún mayor si se excluye a las empresas micro, que por su nivel de informalidad, en general presentan un muy bajo acceso al crédito. En promedio, la participación de las entidades bancarias en el financiamiento total de las PyME industriales es muy similar a la observada a nivel nacional, alcanzando el 23,5% de la inversión total.

En tanto, el financiamiento de proveedores y de clientes se suman como fuentes secundarias alcanzando el 11,8% y 3,5% del total de las inversiones, mientras que los programas públicos, al igual que en el caso nacional, tienen una participación inferior al 5% de las inversiones totales.

Gráfico 3.11 Fuentes de financiamiento. Año 2011



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



Sectorialmente, el rubro de *Alimentos y bebidas* es el menos dependiente del financiamiento propio para realizar inversiones. Estos equivalen a 5 de cada 10 pesos invertidos, mientras que en los sectores madereros como *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera*, esta relación alcanza a 7 y 8 de cada 10 pesos invertidos, respectivamente. Al mismo tiempo, en los últimos dos sectores mencionados se observa una mayor desconexión bancaria en relación al sector alimenticio. Así, el sector bancario financia aproximadamente el 16% de las inversiones madereras, mientras que para *Alimentos y bebidas* su participación alcanza el 25% de las inversiones. También el financiamiento de proveedores es más importante en este último sector frente al maderero, cuya participación es menor al 5% en los dos casos.

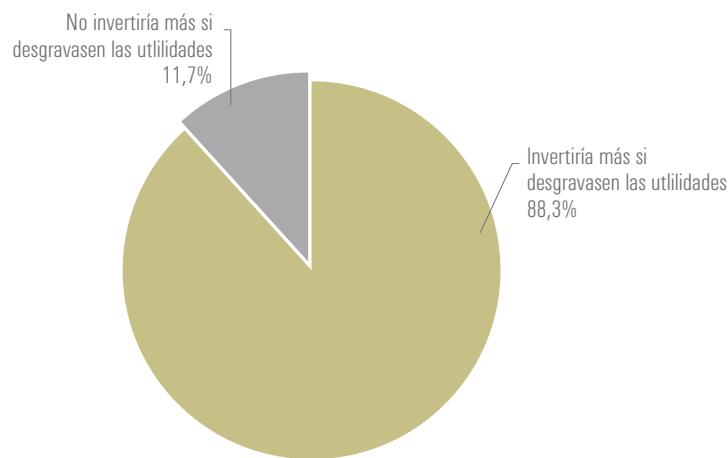
A su vez, en términos regionales llama la atención la baja presencia del financiamiento bancario en la capital correntina, cuyo valor alcanza sólo al 8,2% del total de los montos utilizados, y destacándose por el

contrario la región *Centro Sur*, la cual ha financiado hasta el 36% de sus inversiones con créditos bancarios, seguidas por *Río Santa Lucía* y *Tierra Colorada*, ambas con una presencia aproximada del 21%.

De lo anterior, se desprende que los recursos propios representan significativamente la mayor fuente de financiamiento de la inversión (60,4% del total), siendo el 54,4% de estos fondos generados a partir de las utilidades de las empresas. Sin embargo, actualmente éstas se encuentran gravadas en un 35%, alícuota que asciende si el destino de esas utilidades es la distribución entre los socios.

De las MiPyME industriales inversoras de Corrientes (el 40,9% del total), el 88,3% indica que invertiría aún más si se desgravaran las utilidades reinvertidas. Esta proporción no es menor: significa que el 36,1% de las MiPyME totales afirma que aumentarían sus inversiones si se quitase el impuesto a las ganancias en sus empresas, lo que les permitiría aumentar su capacidad productiva y desarrollarse industrialmente.

Gráfico 3.12 MiPyME industriales inversoras que aumentarían sus inversiones si se desgravasen las utilidades reinvertidas (% de empresas inversoras)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Motivos de no inversión

Como se dijo anteriormente, el 59,1% de las MiPyME industriales correntinas no invirtieron en 2012, proporción que desciende si se considera solamente el segmento PyME, es decir, se excluye a las microempresas, que tienen menor capacidad inversora.

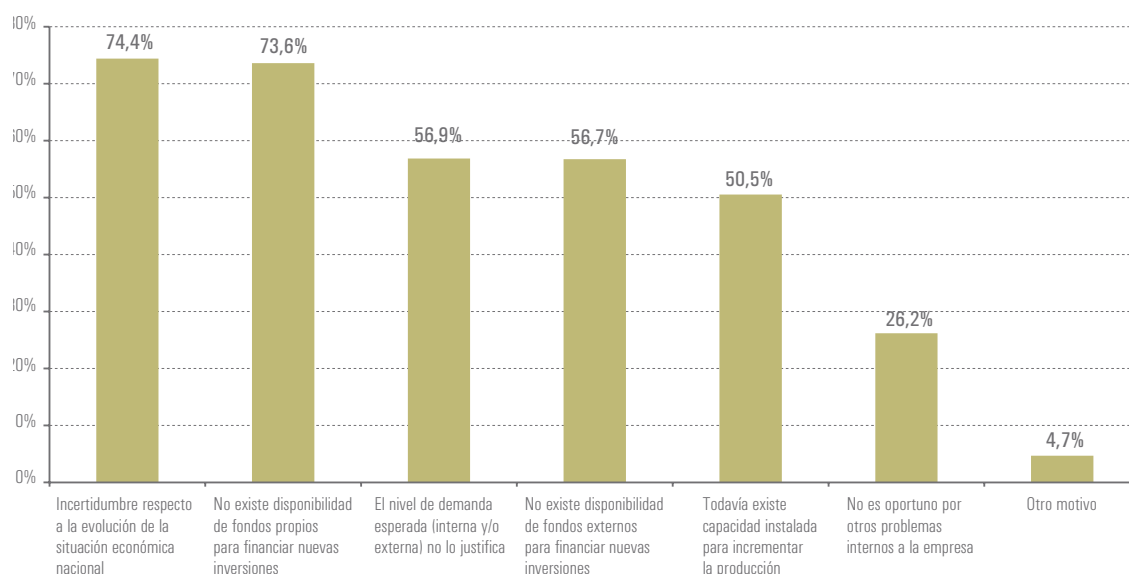
Dado que la acumulación de capital es una de las principales fuentes de desarrollo productivo de las empresas, es necesario entender cuáles son los motivos que llevan a las empresas a no incorporar bienes de capital o a no ampliar la capacidad de planta.

Los obstáculos a la inversión entre las MiPyME industriales no inversoras parecen estar asociados a problemas de expectativas y rentabilidad económica. Ambas cuestiones alcanzan a 3 de cada 4 MiPyME no inversoras, es decir, son cuestiones que tienen un fuerte impacto en la inversión desaprovechada a nivel provincial.

Actualmente, la incertidumbre sobre la evolución económica a nivel nacional y la escasa disponibilidad de recursos propios para financiar inversiones constituyen los dos principales motivos de no inversión en las MiPyME industriales correntinas. Mientras que las cuestiones de incertidumbre económica obedecen a la previsibilidad del rumbo económico en el mediano plazo, los aumentos de costos y la reducida capacidad de trasladarlos a precios erosionan la rentabilidad y por ende, como se dijo anteriormente, se dispone de un menor volumen de recursos para invertir en la empresa.

Otros problemas no menores están asociados al dinamismo de la demanda que enfrentan las MiPyME industriales correntinas, principalmente de carácter nacional por el sesgo mercado internista que exhiben en casi su totalidad.

Gráfico 3.13 Motivos por los cuales las MiPyME industriales no invierten. Año 2012



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Para el conjunto de *micro* empresas, el principal problema se debe a la no disponibilidad de fondos propios que, sumado a su alta desconexión con el sistema bancario, reduce la proporción de empresas inversoras. De todas formas, éstas exhiben las mismas razones de no inversión que el conjunto de las MiPyME correntinas, destacándose factores que exceden el campo de acción de la propia firma. La falta de certidumbre sobre la evolución económica y el nivel de demanda se muestran como determinantes para el 70% y 60% de las empresas *micro* que deciden no invertir.

Por lo tanto, existe un espacio amplio para fomentar la inversión entre las MiPyME industriales de Corrien-

tes, especialmente entre las más pequeñas, cuyo proceso de capitalización y adquisición de maquinaria y equipo sugiere estar muy limitado a la evolución de la rentabilidad y la demanda, variables que actualmente muestran una tendencia decreciente y a desacelerarse en los respectivos casos.

La acumulación de capital es prioritaria para las empresas que desean desarrollarse empresarialmente y para el desarrollo económico de la Provincia. Por lo tanto, también lo son los programas públicos y el diagrama de incentivos que promuevan la inversión.

## ¿De qué trata el proyecto de desgravación de utilidades reinvertidas?

Actualmente, para alentar la inversión del sector MiPyME y observando la relevancia del problema estructural del financiamiento bancario, se encuentra en debate parlamentario el proyecto de ley “Régimen Especial de Capitalización para MiPyME”, que tiene antecedentes en el proyecto homónimo remitido al Parlamento en 2005 y que perdiera estado parlamentario en 2006.

El principal objetivo del proyecto de ley es la promoción de la inversión y competitividad de las *micro, pequeñas y medianas* empresas a través de un tratamiento diferencial a las utilidades reinvertidas en bienes de capital en la empresa respecto a las que son distribuidas entre los socios.

Los sujetos comprendidos en el Régimen Especial de Capitalización son las micro, pequeñas y medianas empresas que califiquen como tales de acuerdo a la ley 25.300 y su reglamentación, la Comunicación “A” 3.047, que establece una clasificación por facturación de las empresas diferenciada por sectores –industrial y minero; comercio y servicios; transporte; y agropecuario–, siempre y cuando no estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos (nacionales o extranjeros) que no reúnan estos requisitos.

- Las utilidades objeto de desgravación de acuerdo al proyecto son aquellas destinadas a la compra

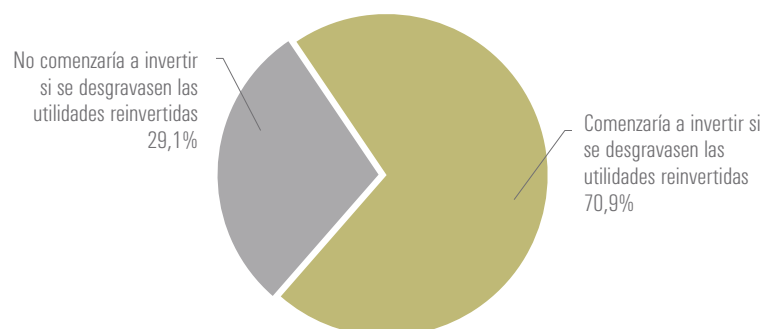
de bienes de capital, es decir, a la ampliación y/o mejora de las capacidades productivas de las empresas, y que revistan la calidad de bienes muebles nuevos -excepto automóviles-.

- El monto desgravado no debe superar el 50% del promedio de las ventas de los últimos tres ejercicios de la empresa cerrados al momento de la respectiva solicitud de acogimiento del régimen.
- El procedimiento necesario para que la firma sea incluida en el Régimen de Capitalización de MiPyME es a través de la declaración jurada correspondiente al ejercicio en que se practique la desgravación prevista, según lo establezca la AFIP.
- El proyecto prevé la protección a trabajadores para que este estímulo a la inversión en bienes de capital no provoque la sustitución entre estos factores productivos. Se deberá mantener durante los dos ejercicios siguientes a aquel que se efectivizó la opción dispuesta por la ley, una proporción entre el valor contable registrado en concepto de bienes de uso con relación al monto de las remuneraciones brutas totales que sea igual o menor a la del ejercicio al que corresponden las utilidades que resultaron desgravadas o bien mantener la cantidad de trabajadores ocupados durante dicho período.

Entre las MiPyME industriales no inversoras en 2012 (el 59,1% del total), el 70,9% de las mismas, lo que equivale al 40,7% de las MiPyME totales, admiten que comenzarían a invertir si fueran desgravadas las utilidades reinvertidas del impuesto a las Ganancias. En otras palabras, un conjunto muy amplio de empresas que actualmente no destinan fondos a la acumulación de activos destinados al proceso productivo (en cualquiera de sus formas) o de recursos humanos

estarían dispuestas a cambiar su decisión en un escenario en donde modifiquen los incentivos entre distribuir las utilidades obtenidas o destinarlas nuevamente a proyectos de la empresa. Esta alta proporción afecta similarmente a las firmas de la Provincia independientemente de su tamaño, su localización o sector de producción y se muestra en la misma línea con el resto del empresariado nacional.

Gráfico 3.14 MiPyME industriales no inversoras que comenzarían a invertir si se desgravasen las utilidades reinvertidas (% de empresas no inversoras)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

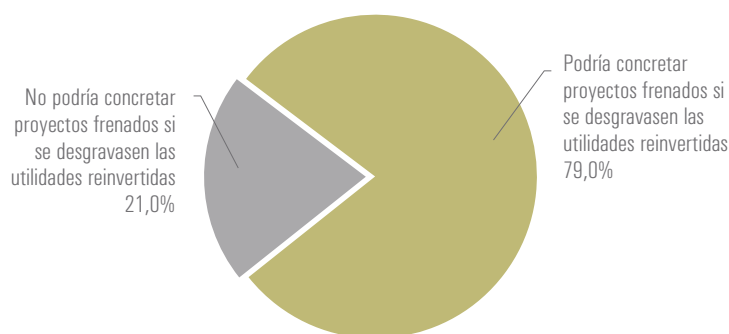
Cabe destacar que, incluso suponiendo que el Gobierno Nacional pudiera llegar a obtener una fuente de financiamiento sustituta y legítima (en el sentido de financiarla con recursos tributarios) para adoptar una medida de estas características, un cambio en los incentivos entre distribuir utilidades o reinvertirlas debe ser evaluada en su totalidad, dado que algunos proyectos de inversión pueden no ser viables.

Sin embargo, desde la Fundación Observatorio PyME se concibe a dicha iniciativa como un instrumento de gran potencialidad en un contexto en donde el tamaño del sistema financiero es reducido, existe una amplia desconexión entre empresas y bancos y la principal fuente de financiamiento de la inversión continua siendo, como es previsible en el caso de las firmas más chicas, las utilidades generadas en períodos anteriores. De todas formas, será relevante que la rentabilidad de las empresas no empeore si quieren advertirse beneficios en tal política.

Uno de las motivaciones yace en entender las posibilidades de desarrollo que pueden derivar del proceso de inversión para mejorar la competitividad de las firmas y aumentar su oferta a futuro.

Como se verá más adelante, el 38,7% de las MiPyME correntinas tienen proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario, guarismo que aumenta a 41,9% si se considera al segmento PyME y que en ambos casos está por encima del promedio nacional, que actualmente representa al 26,8% de las PyME industriales. De estas empresas, el 79% afirma que podría concretar su proyecto si se desgravasen las utilidades reinvertidas, mientras que un 21% restante plantea que de todas formas no sería posible llevarlo adelante. De estas cifras se observa que hay un conjunto de herramientas fiscales con potencialidad para aumentar las inversiones de las empresas, especialmente del conjunto que no invirtió el último año pero que tiene proyectos que actualmente no cuentan con financiamiento.

Gráfico 3.15 MiPyME con proyectos de inversión frenados que podrían concretarlos si se desgravaran las utilidades reinvertidas (% de empresas con proyectos frenados)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La disponibilidad de tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC's)

Las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC's) son herramientas clave para el desarrollo, tanto al interior de la empresa como en el proceso de interacción entre la empresa con los diferentes actores de su entorno. La disponibilidad de este tipo de tecnologías es una parte fundamental en la coordinación y toma de decisiones en la firma, que requiere de inversión en equipo.

A medida que las empresas aumentan su tamaño, se acentúa la división de las tareas del proceso productivo y se acrecienta la necesidad de intercambiar y procesar información relevante sobre la situación productiva, comercial y económica interna a la firma. En este sentido, la actualidad exige que aumente el grado de conocimiento de cada trabajador sobre sus tareas, las cuales deben estar perfectamente coordinadas para

una mayor eficiencia, lo que implica un intercambio de información constate. Estos requerimientos abarcan un amplio espectro de herramientas útiles, que pueden ir desde la disponibilidad de computadoras en los puestos de trabajo para volcar información, interconectarlas en red, disponer de *software* de gestión como de tener una red de teléfonos cuando las tareas de la empresa no se reducen sólo al trabajo en la planta de producción.

En tanto, las relaciones de las MiPyME industriales con su entorno también requieren de la disponibilidad TIC's, para facilitar un rápido y eficiente contacto con la red de proveedores, clientes y demás actores del universo productivo de las empresas. Inclusive, su potencialidad alcanza la posibilidad de iniciar contactos con posibles clientes, llegar a mercados lejanos

(sean nacionales o internacionales), estudiar comportamientos de otras empresas que enfrentan coyunturas similares a la firma o simplemente informarse sobre procedimientos burocráticos. De hecho, los beneficios en la práctica son muchos más numerosos a los anteriormente mencionados.

La disponibilidad de cada tecnología está relacionada con el tamaño de la empresa, la complejidad de las actividades y los requerimientos específicos que faciliten el funcionamiento de cada negocio. Por ejemplo, la instalación de una red informática dependerá de la cantidad de puestos de trabajo con computadora; la necesidad o no de una flota de celulares dependerá de las necesidades de contacto fuera del establecimiento y de la estrategia comercial (si la tiene); los servicios informáticos del volumen de información que maneje la firma, etc.

En líneas generales, las tecnologías más utilizadas por las empresas a nivel nacional y provincial, independientemente de su tamaño, son el servicio de Internet, la disponibilidad de computadoras en los puestos de trabajo y la flota de celulares o, en el caso de las empresas *micro*, los servicios fijos de voz. En este caso, las empresas conciben como necesario disponer de ciertas herramientas a la hora de operar.

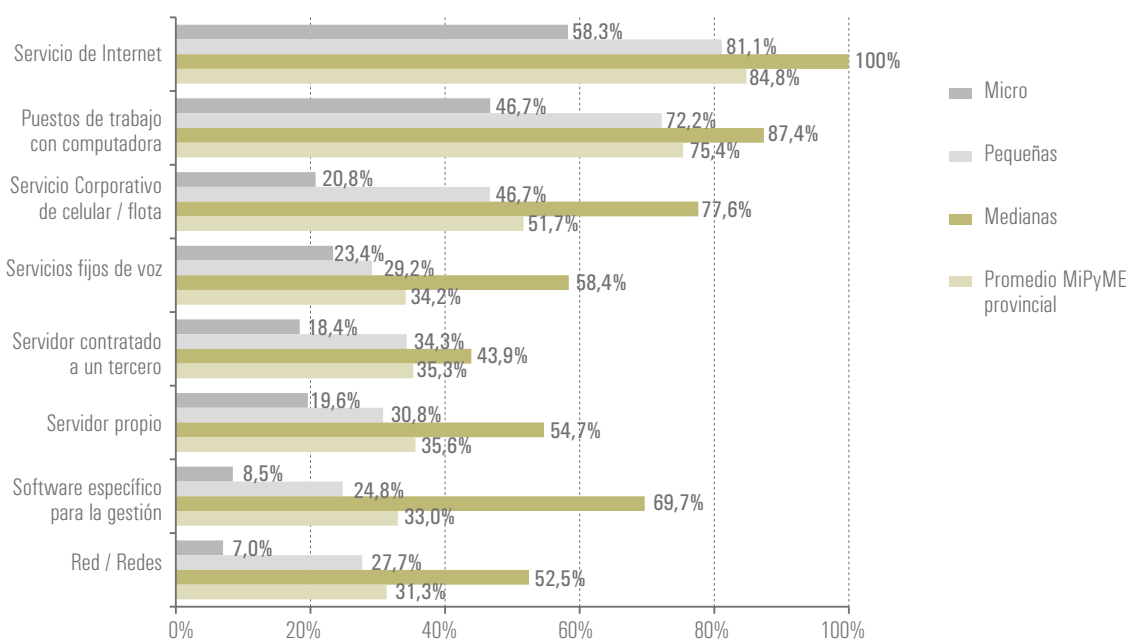
En el caso de la provincia de Corrientes se percibe una fuerte disparidad en la disponibilidad de TIC's entre *pequeñas* y *medianas* empresas frente a las PyME

industriales de todo el territorio nacional. Las PyME industriales argentinas presentan infraestructura de comunicación en una proporción, como mínimo, del 10% en cada tecnología particular. Las mayores diferencias se observan en la disponibilidad de programas informáticos de gestión, servicios de voz y de redes. En este sentido, mientras 7 de cada 10 PyME industriales a nivel nacional tienen los primeros dos servicios mencionados y 6 de cada 10 disponen de redes, sólo 3 de cada 10 PyME industriales correntinas dispone de estas tres tecnologías.

En la Provincia, el servicio de Internet, la utilización de computadoras en los puestos de trabajo y los servicios corporativos de celulares son las tecnologías más utilizadas en todas las empresas, aunque la proporción de empresas que cuenta con ellos es significativamente diferente según el tamaño de la empresa. En cambio, las redes informáticas, el *software* de gestión y los servidores propios son herramientas con las que cuentan las empresas más grandes, cuyos requerimientos para procesar grandes volúmenes de información es mucho más alta.

A nivel general, las TIC's se encuentran mucho más difundidas en la *Capital* que en el interior de la Provincia. Mientras que las regiones *Centro Sur*, *Río Santa Lucía* y *Tierra Colorada* presentan índices cercanos aunque inferiores a los de *Capital*, en *Humedal* y *No-roeste* la disponibilidad resulta muy inferior.

Gráfico 3.16 Disponibilidad de Tecnologías de Información y de las Comunicaciones (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Desempeño

A nivel nacional, el 2012 se caracterizó por una notable desaceleración en el ritmo de crecimiento de la actividad económica, ritmo que distinguió a la Argentina del resto de las economías latinoamericanas. La actividad industrial en su conjunto (incluyendo a empresas de todos los tamaños y rubros del sector de la industria) se contrajo un 1,2% frente al año anterior, direccionado principalmente por las caídas en el sector automotriz, las industrias metálicas básicas y la industria metalmeccánica (-6,6, -8,7 y -1,6%, respectivamente)<sup>23</sup>. En contraste, la evolución del resto de los sectores en el pasado año mostró signos de mejora, a tasas sensiblemente mayores a las observadas en 2010, año de recuperación frente a la crisis de 2009.

En el plano nacional, el 45,1% de las PyME industriales se encuentra en crecimiento, fundamentalmente moderado, mientras que el 41,7% se encuentra en una etapa de estancamiento y el 13,2% en una de achicamiento.

Similar comportamiento se observa en la Provincia, que no escapa a las condiciones macroeconómicas generales y en donde 5 de cada 10 MiPyME industriales atravesaron durante 2012 una fase de crecimiento moderado y 4 de cada 10, de estancamiento. Esto significa que un conjunto de empresas se encuentran en un proceso virtuoso. En general, se observa que dicha dinámica se verifica en los sectores productivos analizados, sugiriendo que no hay características específicas por rubro que estén afectando o ayudando a un

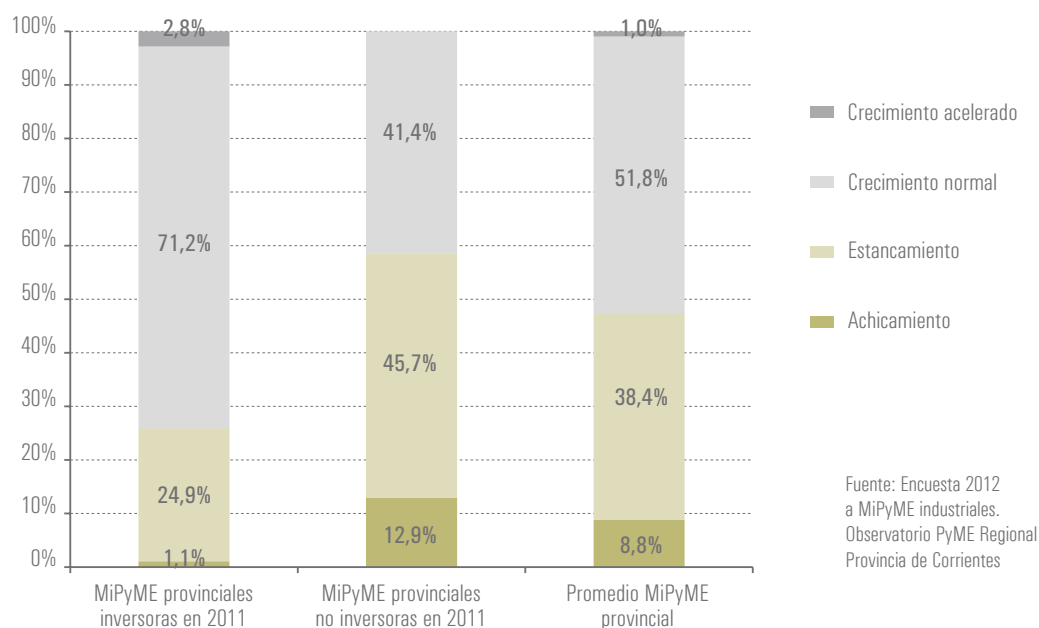
conjunto de empresas en particular. Idéntica conclusión se obtiene cuando se analiza según la localización geográfica de las empresas o su tamaño.

En todo caso, un conjunto de factores que explican la dinámica industrial a nivel general parecen ser los que expresan en mayor medida estos comportamientos, que se muestra similar a lo que sucedía en 2010. En aquel entonces, el 1,6% atravesaba una fase de crecimiento acelerado, el 49,9% de crecimiento normal, un 38,1% de empresas se encontraba una etapa de estancamiento y el 10,4% de achicamiento.

Sin embargo, es sumamente importante describir la relación entre la política en materia de inversiones y las distintas etapas de expansión que hoy atraviesan las empresas.

Notablemente, el 74% de las MiPyME industriales que invirtieron en 2011 sostuvieron un período de crecimiento en 2012, casi en su totalidad normal, mientras que el 24,9% se encontraba en una etapa de estancamiento y el 1,1% de achicamiento. En cambio, entre las empresas no inversoras, la dinámica del proceso productivo es sensiblemente diferente: sólo el 41,4% de las empresas de dichas firmas creció (todas en forma normal), mientras que el resto estuvo estancado o achicándose (específicamente, el 45,7% estaba estancado y el 12,9% en un proceso de achicamiento). Estos datos, en definitiva no hacen más que reflejar la importancia que tiene el ciclo productivo para generar condiciones propicias a la inversión.

Gráfico 3.17 Fase de crecimiento según status inversor (% de empresas)



<sup>23</sup> Fuente: INDEC

## Uso de la capacidad instalada

Otro indicador de la capacidad de generar una mayor oferta de bienes manufactureros es analizar el uso de la capacidad instalada en la fábrica, entendida como la proporción entre la producción efectiva y la máxima asequible si se emplearan en su totalidad el conjunto de factores de producción. La utilización de la capacidad instalada es uno de los factores que explican la inversión de las MiPyME industriales de Corrientes. En tanto la relación aumente, mayor será la inversión requerida para que la empresa pueda abastecer su mercado cuando la demanda aumenta.

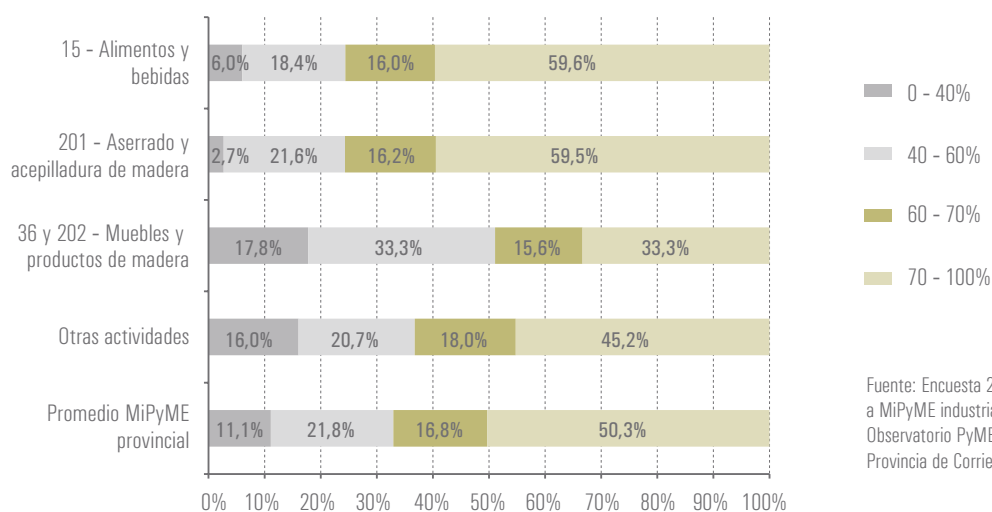
En Corrientes, la distribución del uso de la capacidad instalada se mantuvo en valores similares en 2011 y 2012 en las MiPyME industriales de toda la Provincia, esto es, entre su capital y el interior, en línea con lo ocurrido a nivel nacional. En otras palabras, para una capacidad instalada dada, las empresas correntinas y las de todo el territorio nacional se encuentran produciendo a un ritmo similar. Tal es así que mientras el 67,1% de las MiPyME industriales de la Provincia

se encuentra usando al menos el 60% de su capacidad instalada total, el 70,9% de las PyME industriales nacionales se encuentran en las mismas condiciones y sólo 1 de cada 10 empresas (en ambos casos) requiere utilizar menos del 40% de su capacidad total para abastecer a su demanda.

En general, se observa que en Corrientes las empresas *medianas* muestran una utilización más elevada de la capacidad instalada en relación a las *pequeñas* y *micro* empresas.

Sin embargo, las diferencias más notables se observan por sector, en donde la actividad *Muebles y productos de madera* muestra una utilización de su capacidad productiva total más baja que el resto de los sectores de la actividad MiPyME industrial. Si para el promedio general (que representa la situación de los otros tres sectores analizados) 8 de cada 10 empresas están produciendo como mínimo al 60% de sus posibilidades, en la producción de *Muebles y productos de madera* esta característica se aplica a 5 de cada 10 empresas.

Gráfico 3.18 Utilización de la capacidad instalada (% de empresas por rama de actividad)



No obstante, la decisión de invertir de la empresa también está asociada a las expectativas sobre el retorno de los proyectos y la evolución de la propia empresa en el mediano y corto plazo.

En referencia a las expectativas de corto plazo, para el año 2013 el 55,2% de los empresarios no prevén variaciones en las ventas al mercado interno, el 28,9% esperan que aumenten y el 15,9% que disminuyan. Dichas proyecciones son compartidas por el empresario, independientemente del tamaño de la empresa y del sector de producción.

De todas formas, cabe resaltar que las expectativas sugieren ser más moderadas en el interior de la Pro-

vincia. Mientras el 61,8% de los empresarios indica que las ventas no variarán en 2013 respecto a 2012, el 36,4% de los empresarios capitalinos tiene la misma proyección. En tanto, en esta última región hay expectativas contrapuestas, y como se dijo anteriormente, no atribuibles a ninguna rama de producción específica o tamaño de industria particular. Así, si en la capital el 41,5% de las empresas esperan mejorar sus ventas, esta proporción cae a 24,5% para el interior pero, en el otro extremo, la proporción que espera que las ventas caigan es también mayor en la ciudad de Corrientes (22,1% frente al 13,8% en el resto de la Provincia).

Las expectativas sobre la cantidad de ocupados, como es de esperar, son más estables que las de ventas, dadas las fricciones que presenta el mercado laboral y por los costos de búsqueda asociados. En este caso, el 65,4% de las empresas no esperan cambios en la dotación de personal, un 16,1% espera que aumenten y un 18,5% que disminuyan.

En el caso de las exportaciones e inversiones, dos indicadores importantes para entender cómo puede evolucionar la competitividad y la demanda del mercado para las MiPyME industriales de Corrientes, cabe destacar que el 95,3% de las empresas no exportaron en 2012 y el 91,3% no exportó en 2012 ni planea hacerlo en 2013. Entre las exportadoras efectivas (4,7% del total MiPyME) y las que planean hacerlo, casi la totalidad no esperan cambios.

En referencia a las inversiones, el 40,9% de las MiPyME invirtieron en 2012, y 49,6% invirtió o planea invertir en 2013. De esta cifra, el 30,2% planea aumentar las inversiones y el 11,5% mantenerlas, mientras que en sólo el 7,8% de las empresas disminuirían, ofreciendo perspectivas relativamente optimistas para la inversión MiPyME. Dichas perspectivas se acentúan en la Capital, en donde se localiza una proporción más alta de firmas inversoras, con planes de incrementar los montos en proyectos productivos. Adicionalmente, las mejores perspectivas de inversión se observan en las empresas medianas: el 90,8% invirtió o planea invertir en 2013, del cual el 53,7% planea aumentar inversiones, el 22,7% planea mantener las inversiones actuales y el 14,4% recortarán los fondos destinados a la adquisición de activos.

## C. Recursos financieros

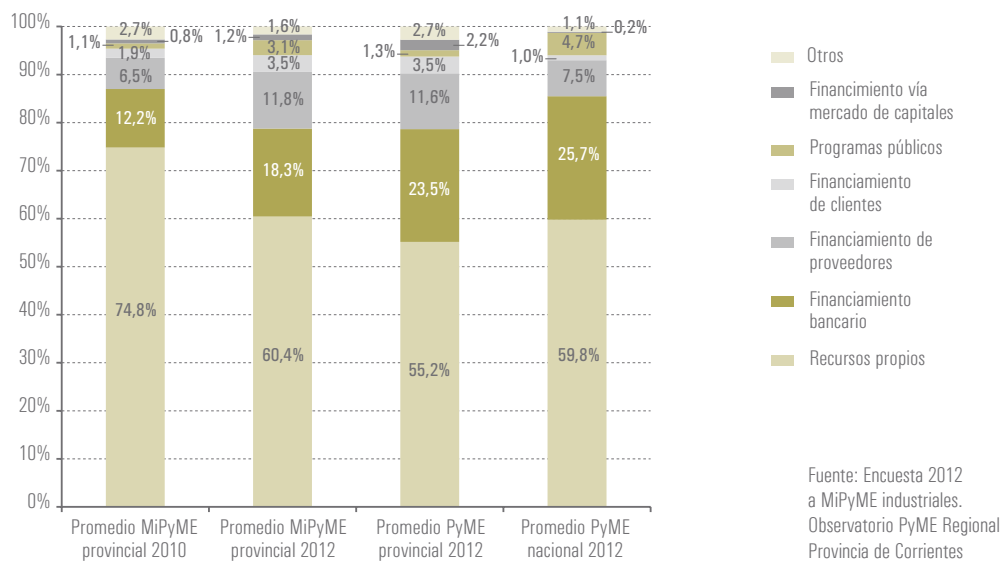
### Financiamiento

Como ya se dijo, la proporción de MiPyME inversoras en Corrientes durante 2012 fue de 40,9% y, excluyendo a las empresas *micro*, de menor propensión inversora, está cifra representaba al 49,7% de las firmas.

Resulta presumible pensar que las inversiones de las MiPyME industriales correntinas pueden estar asociadas a la disponibilidad de recursos propios, por la importancia que tiene esta fuente de financiamiento, como fue mostrado en el apartado anterior. Esta característica atraviesa a los tres segmentos de empresas: *micro*, *pequeñas* y *medianas*. Por lo tanto, el nivel de demanda y la rentabilidad de la empresa serán factores

(entre otros) relevantes para posibilitar las inversiones. Positivamente, la participación del financiamiento propio en el total de las inversiones muestra una tendencia decreciente en los últimos años, tomando como referencia el relevamiento a MiPyME industriales hecho en 2010<sup>24</sup>. Complementariamente, ha ganado participación el financiamiento bancario y el financiamiento de proveedores. Esto permitiría suponer que ante una menor rentabilidad, las MiPyME industriales de la Provincia podrían seguir mejorando su capacidad productiva, es decir, reduciendo la dependencia de su propio rendimiento para la obtención de los recursos.

Gráfico 3.19 Fuentes de financiamiento (% del total invertido)



<sup>24</sup> Para más información ver [www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)



Cuando se excluye a las empresas *micro* esta dependencia desciende levemente, entendiendo que son las que mayor desconexión tienen del sistema bancario, sea por el desconocimiento de las líneas especiales de crédito para inversión productiva, el incumplimiento de los requisitos que requieren las mismas o bien porque en los comienzos, la solicitud del préstamo implica una capacidad de repago que puede estar en duda en empresas con bajo respaldo de activos.

No obstante, el esquema de financiamiento de inversiones vigente hoy en la Provincia es similar al nacional, destacándose la participación de los recursos propios y la mejora del sistema financiero en los proyectos de inversión privados. Así, 6 de cada 10 pesos invertidos son generados por la empresa y 2,5 son aportados por las entidades bancarias en la forma de crédito. En tanto, los proveedores tienen una participación secundaria. En el conjunto de las PyME industriales correntinas (es decir, sacando a las *micro*), 6 de cada 10 pesos también son propios, al igual que lo registrado a nivel nacional.

La mayor participación del sistema bancario en general se ha dado a través de mejores condiciones de financiamiento, con regulaciones sobre la tasa de interés, los plazos de devolución y los montos destinados, con un sesgo hacia las PyME.

Estas políticas, como se ha indicado desde la Fundación Observatorio PyME ayudan a mejorar el acceso al financiamiento a empresas que tienen proyectos frenados o que requieren de mejores condiciones crediticias para llevar a cabo sus inversiones, pero cuando se dimensiona el efecto de las mismas, se observa que existen factores estructurales que representan los mayores limitantes para el desarrollo de un sistema financiero sostenible, que permita llevar a cabo los proyectos rentables, independientemente del sector, tamaño e historia bancaria de la empresa. Estos limitantes ponen en desventaja a las PyME argentinas en su conjunto frente a sus pares de otros países, como en el caso de Chile, cuya disponibilidad de fondos por empresa más que duplica el stock asignado a los locales productivos nacionales<sup>25</sup>.

Pero para entender cómo es el vínculo entre empresas y bancos, debe comprenderse cuál es la demanda de crédito de las empresas y la oferta existente de los bancos. En otras palabras, dimensionar el nivel de solicitud del producto y los niveles de otorgamiento y rechazo que tienen las entidades.

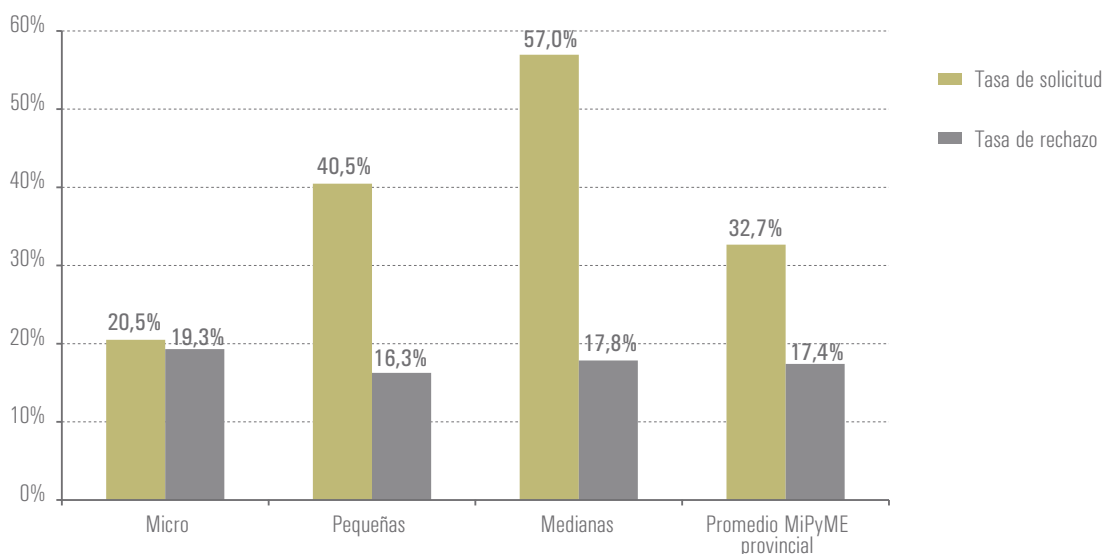
Uno de los instrumentos de financiamiento que demandan las empresas es la posibilidad de tener un descubierto en cuenta corriente que permite ante la insuficiencia de fondos propios priorizar la cadena de pagos, honrando los compromisos o contratos pre-existentes. Esto hace que la empresa no se atrase en los pagos y mantenga su reputación como buen pagador, fundamentalmente en montos de reducido volumen. En el 2012, la tasa de la proporción de empresas que solicitó descubierto en cuenta corriente fue del 32,7%, de las cuales el 82,6% de las empresas solicitantes lo obtuvo y en el 17,4% la solicitud fue rechazada. Al analizar las empresas cuya solicitud fue aceptada, no se destaca (como se esperaría *a priori*) diferencias por tramo de ocupados. No obstante, sí se observa una asociación positiva entre tasa de solicitud y cantidad de ocupados (segmentada en *micro*, *pequeñas* y *medianas*), lo que sugiere, por un lado, una mayor demanda de las empresas más grandes de contar con instrumentos financieros para llevar a cabo el negocio y, por el otro, una posible autoexclusión de las empresas más pequeñas. Frecuentemente, las empresas más informales reconocen no cumplir con los requisitos de los bancos para el otorgamiento de este tipo de créditos por lo que directamente no se acercan a demandarlo. Esta situación posiblemente no implica la inexistencia de la demanda sino más bien la anticipación a un probable rechazo.

El sector más alejado de este tipo de financiamiento es el de *Muebles y productos de madera*, cuya tasa de solicitud (15,2% de las empresas) es apenas la mitad que para el resto de los sectores y los niveles de aceptación alcanzan al 71,4% de las empresas solicitantes. En cambio, en las otras actividades, estas tasas se encuentran entre el 80 y 86% de las MiPyME de la Provincia.

Entre las PyME industriales a nivel nacional se observa que la tasa de aceptación de la línea de cuenta corriente es de 89,7%, apenas superior al promedio de Corrientes, que para el mismo conjunto de empresas (*pequeñas y medianas*) alcanza al 82,4% de las PyME solicitantes.

<sup>25</sup> Se recomienda leer el “Informe Especial: Acceso al crédito y financiamiento”, elaborado por la Fundación Observatorio PyME, marzo de 2013.

Gráfico 3.20 Solicitud de descubierto en cuenta corriente (% por tamaño de empresa)

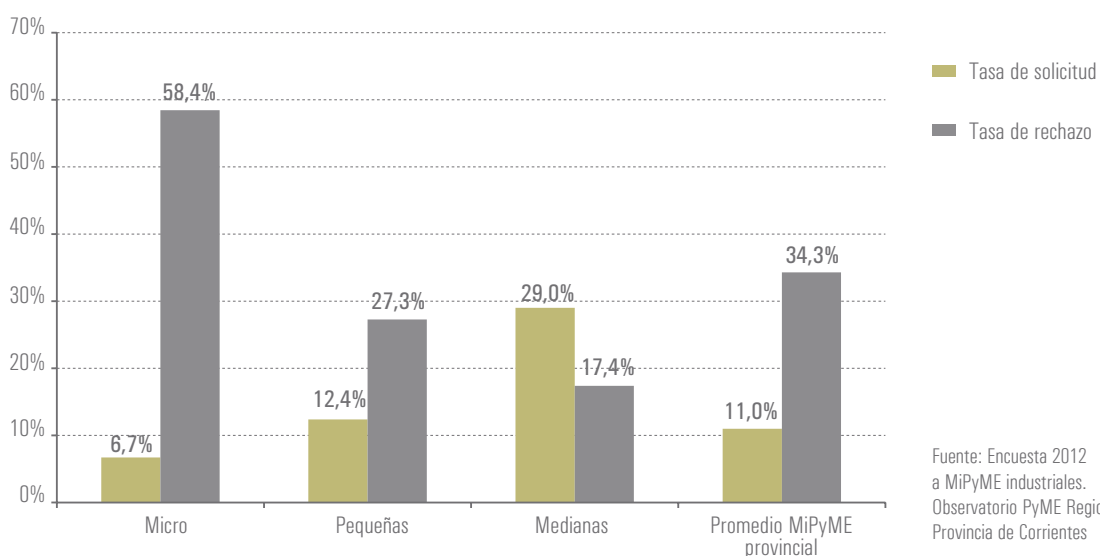


Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Respecto al *leasing*, un instrumento de financiación para la incorporación de bienes de capital mediante el pago de un canon y con opción a compra futura, muestra un patrón similar en referencia a la tasa de solicitud. La tasa aumenta de acuerdo al tamaño de las firmas, aunque por la propia difusión que tiene este mecanismo de financiación, los niveles son significativamente menores a los de solicitud de descubierto de cuenta corriente. A diferencia del descubierto en cuenta corriente, la tasa de aceptación y rechazo presentan una correspondencia con el tamaño de las empresas: se advierte que desciende significativamente

al cambiar de una categoría de ocupados a otra, alcanzando, en promedio, al 34,3% de las MiPyME demandantes (ver Gráfico 3.21). Aun comparando en el segmento PyME, se rechazan más de una de cada cuatro solicitudes. En perspectiva frente al contexto nacional, se puede advertir que en Corrientes la tasa de rechazo de las solicitudes de *leasing* es mayor, siendo del 26,7% para las PyME industriales de la Provincia y del 15% para sus pares nacionales. En general, se observa que pocas empresas demandan este tipo de financiamiento en la provincia de Corrientes.

Gráfico 3.21 Solicitud de *leasing* (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

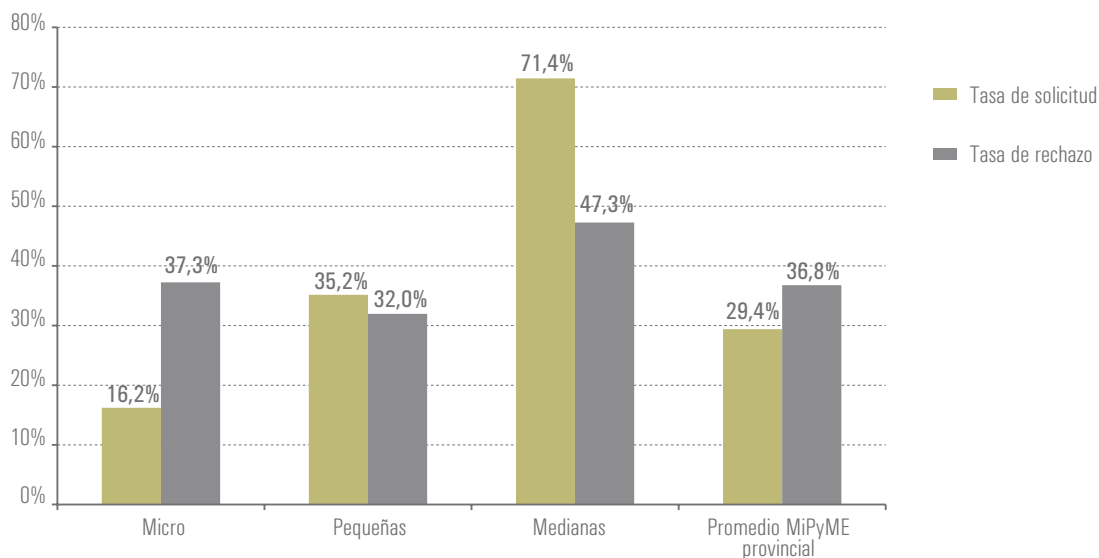
Pero este conjunto de créditos son herramientas de corto y mediano plazo para afrontar pagos corrientes o hacer inversiones (fundamentalmente en maquinaria y equipo) cuyo período de maduración es relativamente corto, es decir, comienza a generar un retorno al poco tiempo de ser adquiridos. Al mismo tiempo, los montos destinados son, en general, menores a los que pueda proveer una entidad bancaria bajo otras formas de crédito, muchas veces de la mano de programas públicos, que incluyan el respaldo de la misma en activos y en donde se presente un proyecto de inversión con su viabilidad y retorno asociado. Estas inversiones tienen un horizonte de tiempo más prolongado, su maduración es mayor, pero, a la vez, son de carácter estructural y tienden a aumentar significativamente la capacidad instalada de la firma. En el caso de estos créditos, se observa que el nivel de demanda realizada de las empresas medianas es mucho mayor al de las empresas pequeñas y micro. Esto sugiere que los proyectos de inversión de este tipo de empresas representan en general montos no financia-

bles únicamente con recursos propios y la creencia que los empresarios de este conjunto se consideran sujetos de crédito.

Si se comparan las tasas de solicitud de las PyME industriales correntinas con las nacionales puede verse que en las primeras alcanza el 40,3% y en las segundas el 39,9%; destacándose una mejora en comparación al relevamiento de 2010.

No obstante, se observa una brecha entre la solicitud y otorgamiento del crédito en este conjunto de empresas. En Corrientes, un 37,3% de las empresas micro que pidieron este tipo de crédito no pudieron obtenerlo, al igual que ocurrió para un 32,0% de las pequeñas y un 47,3% de las medianas. Se verifica así que incluso las empresas más grandes (de entre 50 y 200 empleados), que presentan sistemáticamente mayores niveles de formalidad, registro de balances y probablemente una historia bancaria más larga no pueden acceder a este tipo de préstamos, aun comparado contra los niveles nacionales que registran tasas de rechazo en promedio del 21,5%.

Gráfico 3.22 Solicitud de crédito bancario (excluido el descubierto en cuenta corriente y leasing) (% por tamaño de empresa)



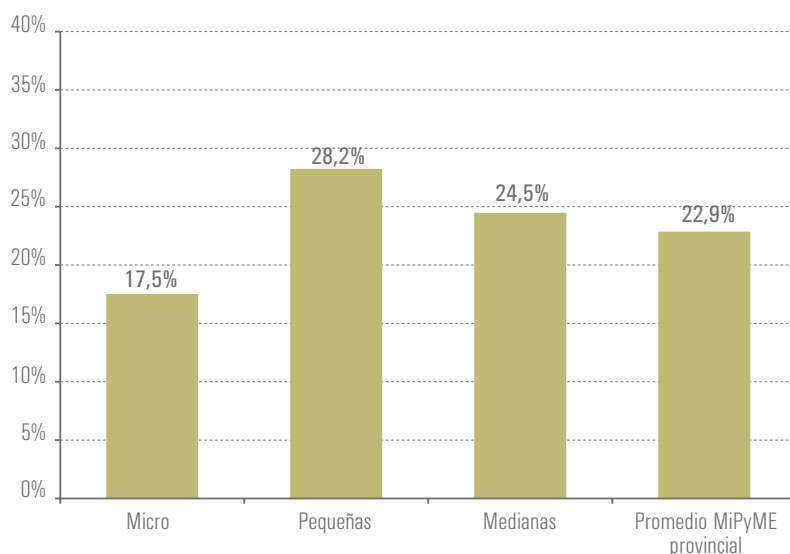
Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Instrumentos provinciales de financiamiento y fomento

En el 2008, en la provincia de Corrientes se creó el Instituto de Fomento Empresarial (IFE)<sup>26</sup>, una organización cuyo objetivo es la articulación entre el sector público y privado para fomentar, fortalecer y desarrollar la actividad empresarial en la Provincia, concentrándose en brindar instrumentos para la diversificación de la matriz productiva y la incorporación de tecnología en las empresas, contribuyendo a mejorar el nivel de competitividad. Su trabajo también se focaliza en facilitar el apoyo técnico a las firmas en materia de producción, en la promoción y participación de políticas y acciones para el desarrollo sustentable, en la generación de flujos de información entre las unidades productivas y en la gestión de políticas activas junto con el Ministerio de Producción de Corrientes para las PyME. Entre esas acciones, se encuentran proveer asistencia

financiera para proyectos viables a través de distintos organismos internacionales, instituciones financieras privadas, estatales, nacionales e internacionales<sup>27</sup>. Este organismo de fomento de la actividad empresarial actualmente es conocido por el 22,9% de los empresarios industriales MiPyME de la Provincia, y su nivel de difusión sugiere ser homogéneo entre los distintos sectores de actividad, regiones geográficas y tamaño de las empresas, aunque en este último caso, se advierte una desconexión mayor de las empresas *micro* con esta clase de organizaciones (Gráfico 3.23). Dado que el Instituto es medianamente joven, existe potencial en su nivel de conocimiento, lo cual es deseable dado el conjunto de herramientas que la organización ofrece para fomentar mejoras de competitividad.

Gráfico 3.23 Conocimiento del Instituto de Fomento Empresarial (IFE)  
(% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En relación a las líneas de financiamiento ofrecidas actualmente por el gobierno provincial en primer lugar, la línea más conocida es el **Fondo de Desarrollo Industrial (FODIN)**, ejecutada por el Banco de Corrientes y destinada a emprendimientos radicados en la Provincia y dirigidos para personas entre 18 y 65 años. Tiene por finalidad de promover y desarrollar la actividad industrial de la Provincia. Específicamente, este fondo tiene por objeto el otorgamiento de subsidios para la contratación y capacitación de personal, subsidios para tasas de créditos para inversiones en la industria, tarifas eléctricas industriales, otros costos y

aportes no reintegrables para innovación tecnológica, reintegro hasta un 30% de otros costos absorbidos por las empresas para su desarrollo como combustibles, comunicaciones, transportes, y relocalización de la planta industrial, entre otros.

En todos los casos, los montos reintegrados dependen de la característica del proyecto y del destino de los fondos. Hasta el momento, el volumen otorgado alcanza \$35.570.928; destacándose la diversidad de proyectos y sectores productivos a los que el financiamiento fue aplicado.

<sup>26</sup> A través de la Ley provincial N°5.864.

<sup>27</sup> Para mayor información sobre el funcionamiento del IFE, se recomienda visitar la siguiente página web: <http://www.ife.gov.ar/>

Por otro lado, el **Fondo de Inversión para el Desarrollo de Corrientes (FIDECOR)**, es la segunda línea más conocida por el empresariado local y es un instrumento que posibilita el acceso al crédito para inversiones en la Provincia, destinados a una variedad de rubros, sea del sector industrial, de comercio o de servicios. Su finalidad es que el crédito que sea destinado al equipamiento de bienes nuevos de los comercios, la adquisición de bienes de capital nuevos para la prestación de servicios agropecuarios, la creación o ampliación de la capacidad productiva o de procesos de producción para la actividad industrial, la mejora de infraestructura para servicios turísticos y el equipamiento informático de las empresas<sup>28</sup>.

En cuanto a las características generales de la línea, la misma estipula un monto máximo por solicitante de \$1.000.000, con un plazo de devolución de 48 meses a la tasa de interés equivalente a la LEBAC a 90 días, referenciada por el Banco Central de la República Argentina. Las garantías reales (hipotecarias y/o prendarias) libres de gravamen deben ser, como mínimo, equivalentes al 150% del monto solicitado. Alternativamente, también es aceptado el aval de Sociedades de Garantías Recíprocas (S.G.R.). Hasta el momento, el monto otorgado total es de \$ 18.942.000, destinado a proyectos de diversas localidades y de diferentes sectores productivos (industria maderera, citrícola, turismo, informática, transporte de pasajeros, etc.).

Por último, existe una línea ofrecida por el Consejo Federal de Inversiones<sup>29</sup>, denominada **Crédito para la Reactivación Productiva (CFI)**. La misma está destinada a las empresas micro, pequeñas y medianas, se traten de personas físicas o jurídicas, que desarrollen una actividad económica rentable, que estén en condiciones de ser sujeto hábil de crédito y que sea de interés por parte de las autoridades provinciales para el desarrollo de sus economías.

Los proyectos deben estar dirigidos a normas de mejoramiento de la calidad o que tengan posibilidad de incrementar las exportaciones, a actividades que sean de apoyo a la producción y a las que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida. El préstamo deberá ser aplicado para el financiamiento de capital de trabajo, adquisición de activos fijos o pre-inversiones. El

financiamiento deberá enmarcarse dentro de proyectos agropecuarios e industriales con un monto prestable para las pequeñas y medianas empresas de hasta el 70 % del proyecto y con un límite de \$ 750.000. El plazo del préstamo es de 84 meses y la tasa de interés es subsidiada tomando como referencia la tasa pasiva del Banco de la Nación Argentina que a Junio de 2012 se ubicaba en el 9,0 % TNA. Las garantías deben ser reales no pudiendo ser menores al 130 % del monto solicitado.

Al analizar el nivel de conocimiento de las líneas de financiamiento ofrecidas por el Gobierno de la Provincia de Corrientes en el segmento de MiPyME industriales se encuentra que de 10 empresas, sólo 2 conocen las líneas de crédito provinciales. Es preciso resaltar que incluso las empresas *micro*, que presentan sistemáticamente una mayor desconexión del sistema bancario (como se mostró anteriormente), tienen igual conocimiento que las empresas *pequeñas y medianas* por lo que, aun pudiendo mejorar su grado de difusión, no se evidencian diferencias en el acceso a esta información.

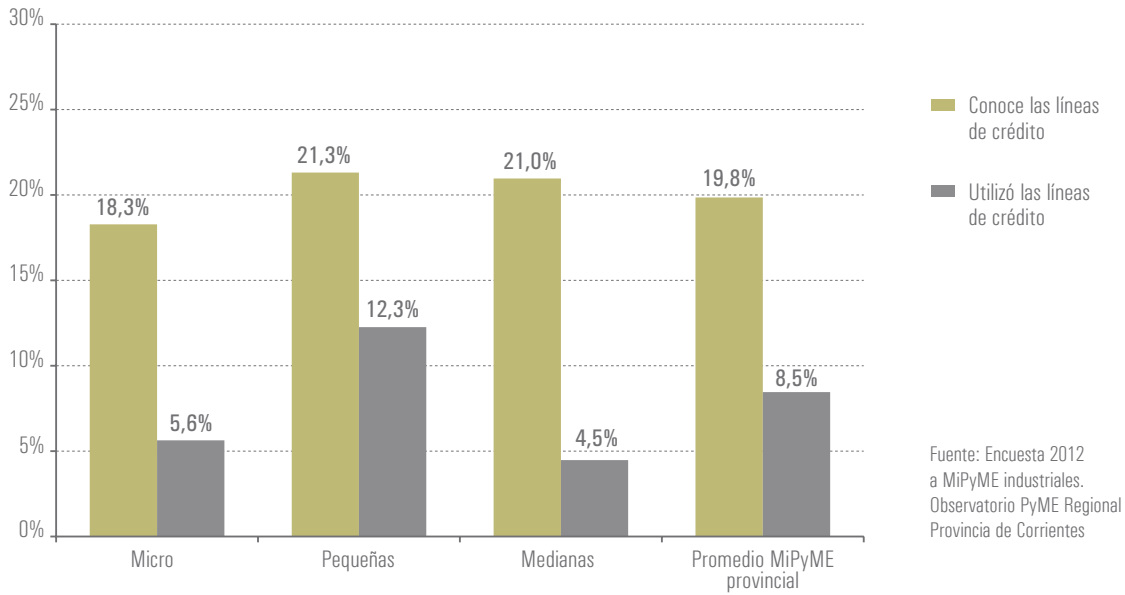
Al margen del nivel de conocimiento, que indica el nivel de acceso potencial actual que tiene las líneas de crédito ofrecidas por el Gobierno de la Provincia, el nivel de utilización es el aspecto más relevante, dado que indica no sólo la existencia del financiamiento sino que éste es percibido como útil y confiable por los empresarios.

Como se dijo, el 19,8% de las PyME industriales correntinas tienen conocimiento de la línea, y el 8,5% del total de las empresas lo utilizaron. Esto quiere decir que el 42% de quienes la conocen, la utilizaron, por lo que sugiere ser una línea de crédito potencialmente atractiva para el desarrollo industrial local. Es decir, la difusión de la línea podría acercar a muchas empresas a concretar sus proyectos productivos y a mejorar o ampliar su nivel de oferta. Por lo tanto, es aquí donde se muestra potencialidad en la política pública de la Provincia, a través del acercamiento de empresas a bancos, aspecto desarrollado anteriormente, que indudablemente requiere de la participación del sector público como coordinador y ejecutor de algunos de estos instrumentos.

<sup>28</sup> Además del FODIN y el FIDECOR la Provincia ha lanzado el Fondo de Desarrollo Rural (FDR), el cual tiene por objeto financiar la realización de obras de infraestructura (viales, hídricas, eléctricas) en las zonas rurales y campañas fitosanitarias y la ejecución de proyectos a fin de incrementar la productividad agropecuaria y la calidad de los productos.

<sup>29</sup> El CFI es un organismo federal cuyo objetivo es promover el desarrollo armónico e integral de las provincias y regiones argentinas orientando las inversiones hacia todos los sectores del territorio nacional. Opera como un organismo permanente de investigación, coordinación y asesoramiento, y cuenta con equipos multidisciplinarios, conformados por profesionales, técnicos y funcionarios de cada una de las regiones argentinas.

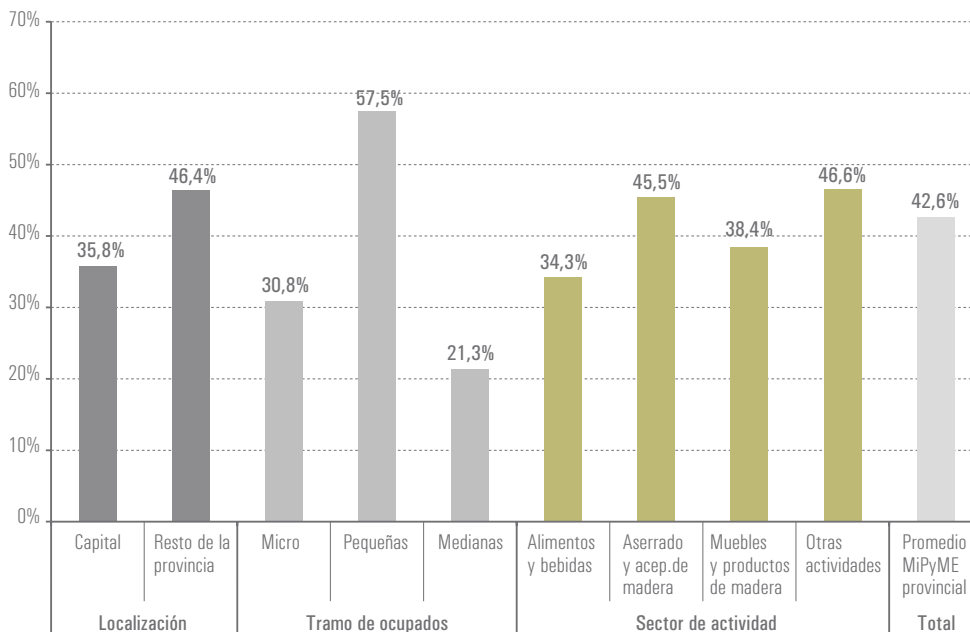
Gráfico 3.24 Conocimiento y utilización de las líneas de financiamiento ofrecidas por el Gobierno de la Provincia de Corrientes (% por tamaño de empresa)



Lógicamente, la probabilidad de usar las líneas de crédito es mayor cuanto más alta es la proporción de empresas que la conocen. Pero, analizando dentro del conjunto de empresas que conocen la línea de crédito, las líneas del gobierno provincial son utilizadas en mayor medida por empresas *pequeñas*, las que se localizan

en el interior provincial, particularmente en las regiones de *Río Santa Lucía*, *Noroeste* y *Centro Sur*, y las que pertenecen en general al rubro *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera*. En general, se observa una buena evaluación de estas líneas de crédito utilizadas por los empresarios.

Gráfico 3.25 Utilización de las líneas de financiamiento ofrecidas por el Gobierno de la Provincia de Corrientes en base a las empresas que las conocen



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## D. Inserción internacional y administración de las importaciones

### La inserción internacional y la actividad exportadora

La actividad exportadora es una tarea compleja para las PyME industriales, en la cual convergen factores internos y externos a la empresa. Entre los primeros, es frecuente que para iniciar un proceso exportador que las PyME tengan mayores dificultades que las grandes empresas dado que no pueden afrontar los costos implícitos de la actividad, o bien no pueden alcanzar los estándares internacionales de competitividad y calidad para sostener su presencia en otros mercados.

En una primera etapa realizar los cambios e inversiones requeridas en mejoras de productos, en procesos productivos, en la política comercial y la logística no es asequible para todas las firmas. El proceso exportador requiere de recursos económicos y humanos y también de una importante capacidad para direccionarlos adecuadamente.

Dado que la exportación de manufacturas industriales no es una tarea sencilla, ésta requiere a su vez de incentivos externos a la firma. Esto hace que la política cambiaria y comercial adoptada por el Gobierno Nacional sea muy importante, además del marco institucional, la infraestructura energética, de tecnología y comunicaciones, de transporte, etc. que son producto de la interacción de los diferentes niveles de gobierno.

Diversos estudios académicos argumentan que la productividad de las empresas está altamente relacionada con su presencia en los mercados externos, y que iniciarse en la actividad exportadora incrementa su productividad a través de los aprendizajes derivados de la interacción con otro tipo de clientes y competidores. Estos efectos son significativos en un inicio o guardan relación según el mercado al que se accede, y si bien el mayor nivel de productividad se mantiene, sus incrementos tienden a desaparecer en el tiempo<sup>30</sup>.

Una vez que las empresas logran insertarse en los mercados internacionales, las condiciones de competencia cambian. Las empresas no sólo deben competir por captar clientes en el mercado local sino en el internacional. Si una empresa logra sostener esa posición, entonces deberá esforzarse por mejorar la calidad, cantidad y precio de los bienes que ofrece o, en todo caso, mejorar en su diferenciación. Tener experiencias exitosas en este sentido implica el cumplimiento de metas de profesionalización productiva y empresarial, las cuales contribuyen a mejorar el desempeño actual

y futuro de la empresa. La integración de las MiPyME de Corrientes con el resto del mundo se mantiene en valores muy inferiores a los observados para las empresas industriales de Argentina, cuya proporción de PyME exportadoras es reducida en comparación a las de otros países de la región y, obviamente, de las localizadas en economías desarrolladas (ver Gráfico 3.26). Las regiones más dinámicas del territorio nacional son AMBA, Centro y Cuyo, en donde se ubican empresas de sectores que demuestran un mayor dinamismo exportador<sup>31</sup>. El sector de *Alimentos y bebidas* muestra a nivel nacional, una baja proporción de empresas exportadoras (12% del total), pero, dichas empresas destinan la mayor cantidad de ventas al exterior en función a su facturación total (33% de las ventas toman la forma de exportaciones).

En Corrientes hay un reducido número de empresas que venden parte de su producción a los mercados internacionales, que tanto en 2011 como 2012 representó al 5% de las MiPyME industriales pero que se eleva a 9,4% si se toma sólo el segmento PyME. Esta base estable sugiere que cierta constancia de la demanda externa de sus productos y corresponde, como se observa también en el territorio nacional, con una mayor propensión exportadora entre las *medianas* frente a las *pequeñas*. En tanto, las empresas micro no lograron exportar en los últimos dos años, siendo empresas de reducido tamaño y con menores recursos para comenzar un proyecto exportador, no han tenido la oportunidad de poder internacionalizarse en nichos de mercado y apuntar a una diferenciación de sus productos.

La base exportadora de la Provincia, que indica la proporción de empresas que exporta más del 5% de sus ventas en relación a las empresas totales, es prácticamente idéntica a la proporción de exportadoras (independiente mente de su proporción) y se mantiene en los mismos valores de 2010<sup>32</sup>.

En rigor, la diferencia entre la proporción de exportadoras y la base exportadora es levemente positiva, comprendiendo al 9,4% en el primer caso y al 8,3% de las empresas PyME en el segundo; observándose que del reducido conjunto de empresas que lograron penetrar en mercados extranjeros, muy pocas consiguieron una demanda extranjera relevante en relación a su producción.

<sup>30</sup> Mukim, M. (2011): "Does exporting increase productivity? Evidence from India", London School of Economics.

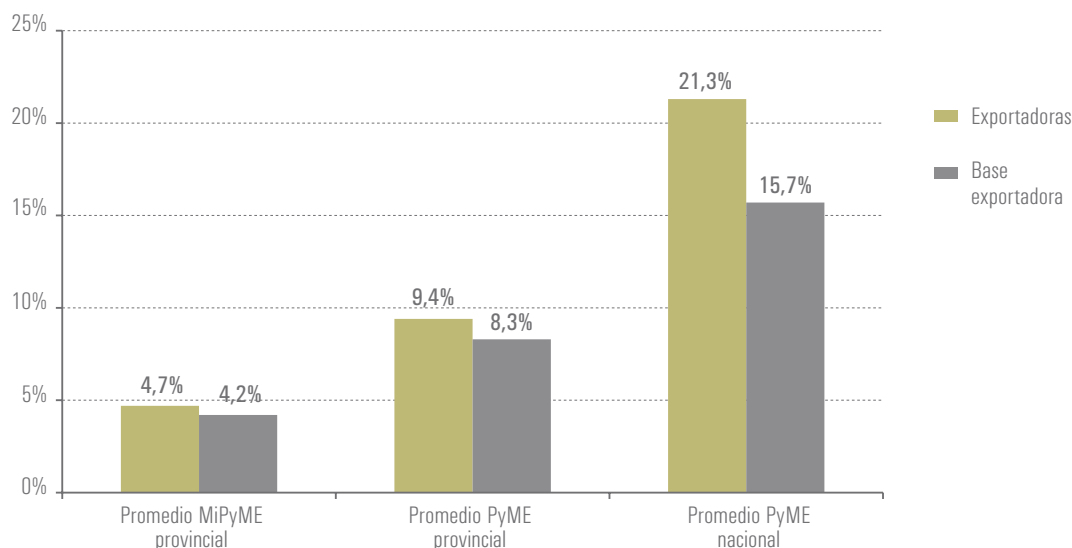
<sup>31</sup> Los rubros de *Sustancias y productos químicos, Autopartes, Maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión, Productos de caucho y plástico y Alimentos y bebidas* son los más dinámicos en materia de exportaciones en la actualidad.

<sup>32</sup> Dato correspondiente a la Encuesta 2010 a MiPyME industriales, del Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes.

Entre las empresas exportadoras, se observa exclusivamente productoras de *Alimentos y bebidas* y de *Otras Actividades* (algunos casos de productoras de telas y tejidos) y que estas empresas destinan más del 30% de su producción al exterior. En cambio, la industria de *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y produc-*

*tos de madera* tiene un sesgo completamente mercado internista, lo cual está en línea con lo que ocurre a nivel nacional. Esto es esperable puesto que son sectores con altos costos de transporte para exportar en relación al precio del producto, lo cual hace que sólo sean competitivas en el mercado nacional.

Gráfico 3.26 Empresas exportadoras y base exportadora (% por tamaño de empresa). Año 2012



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Para la estricta comparación entre el desempeño exportador entre las empresas industriales correntinas y las del territorio nacional, se debería excluir a las empresas micro, que presentan una mayor desconexión de los mercados internacionales, frente a las *pequeñas* y las *medianas*. En general, se observa una correlación positiva entre status exportador y cantidad ocupados,

relación que se verifica también en el caso correntino. A modo de ejemplo, en todo el universo PyME industrial de Argentina, el 43% de las *medianas* exporta, mientras que sólo el 18% de las *pequeñas* lo hace. En Corrientes, sin considerar a las empresas *micro*, esta cifra comprende al 20% de las *medianas* y al 7% de las *pequeñas*.

## Destinos, canales de exportación y mejoras implementadas

Tomando los casos exportadores, se observa que la Unión Europea y el Mercosur son los bloques comerciales a donde se destinan el 71,5% de las exportaciones de las PyME industriales correntinas. En este conjunto de empresas, el Mercosur tiene un menor peso que en el universo de PyME exportadoras a nivel nacional. Específicamente, es de notar que las exportadoras correntinas abastecen a sólo un mercado o al menos a un único bloque comercial. Esto significa que su demanda externa no está diversificada. Dicha observación es compatible con lo que muestra la literatura académica sobre el proceso exportador, en el cual las empresas comienzan por vender su produc-

ción a un grupo muy reducido de mercados y luego se van expandiendo, aunque es de notar que los casos con mayor antigüedad exportadora parecerían tener un alto número de clientes<sup>33</sup>.

De los casos exportadores se observan ejemplos de empresas que comenzaron a exportar en la fase previa a 1993, otros entre 1994 y 2001 y otros luego de la devaluación cambiaria de 2002, sin sugerir un patrón entre el comienzo de esta actividad y el ciclo macroeconómico de Argentina.

Estas empresas exportadoras incurrieron en los costos mencionados sobre la actividad exportadora, que comprenden cambios con impacto directo en la pro-

<sup>33</sup> Albornoz, Calvo y Corcos: "Sequential exporting", London School of Economics, CEPR, CEP.



ducción de la empresa, sea en su oferta como en la línea de producción. Se destacan firmas que hicieron cambios orientados a la elaboración de nuevos productos, a la mejora significativa de los existentes y a los procesos productivos implementados (sea a través de un mejor proceso o directamente de la creación de un nuevo método de elaboración productiva). Respecto a las medianas, se resaltan una mayor cantidad de cambios, compatible con su mayor disponibilidad de recursos económicos. Así, la estrategia exportadora de las empresas de mayor tamaño no consiste en una modificación particular sino que es producto de un

conjunto de políticas orientadas a la generación de nueva oferta, de mejoras en el proceso productivo y en el servicio post-venta.

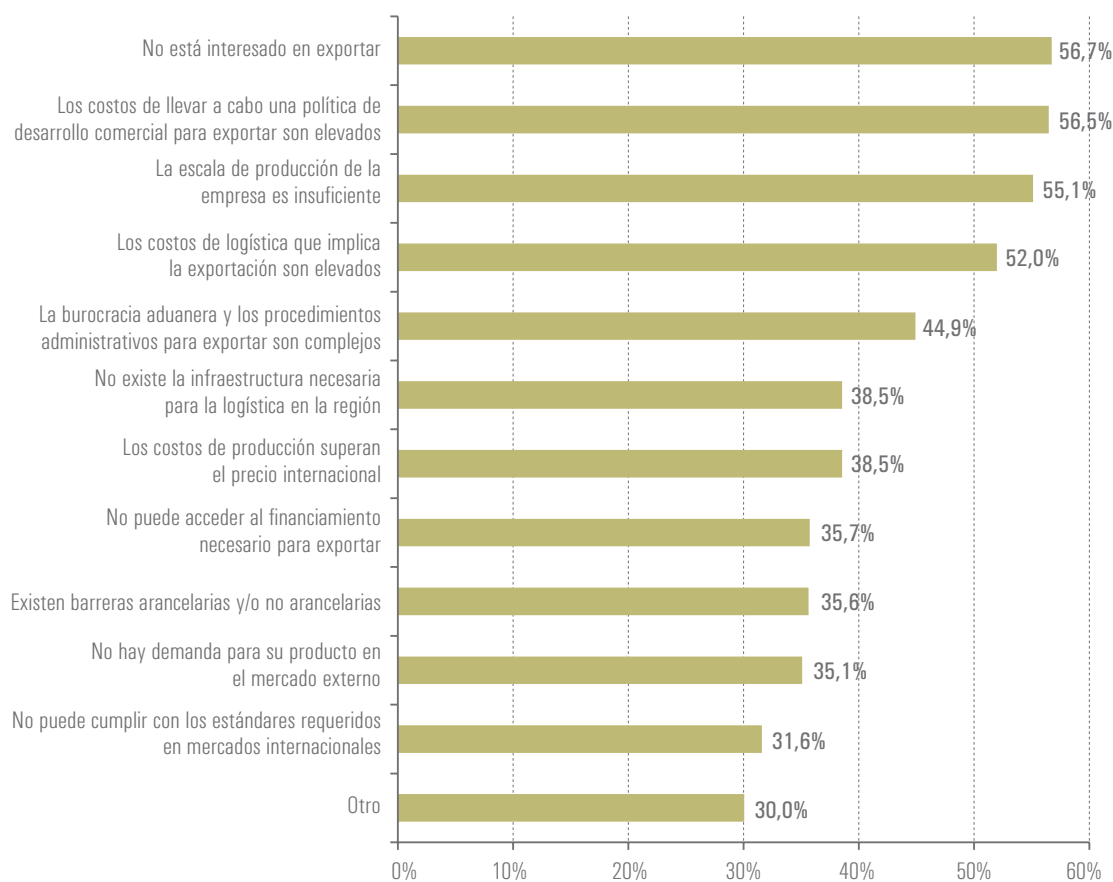
Casi todas las empresas que exportan lo hacen de manera directa y se identifican pocos casos que lo hacen a través de una comercializadora. Pero, de todos modos, no se utilizan los dos canales simultáneamente, conclusión compatible con un conjunto acotado de destinos a los cuales se exporta. Si éste fuera más amplio, las empresas podrían requerir ayuda de terceros para llegar a mercados de más difícil acceso.

### Motivos de no exportación

Las principales razones de esta desconexión, que se traduce en la falta de la actividad de exportación, se deben a un presunto desinterés de los empresarios, a los costos asociados a la política comercial que debe llevarse para comenzar a exportar, en la insuficiente escala de producción y en los costos de logística. Por otra parte, son problemas relevantes pero de segundo

orden, algunos tales como la burocracia aduanera y la complejidad de los procedimientos administrativos, la insuficiente infraestructura regional, la relación entre el costo de producción y el precio internacional, la falta de financiamiento para exportar, las barreras comerciales y la baja demanda externa para el bien producido (Gráfico 3.27).

Gráfico 3.27 Limitaciones para exportar (% de empresas no exportadoras)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En general, las principales dificultades para exportar anteriormente mencionadas también se observan en el análisis geográfico. En otras palabras, los problemas más relevantes sugieren ser iguales tanto para las empresas capitalinas como para las que se localizan en el interior de la Provincia. No obstante, los costos asociados a la política comercial exportadora y a la logística tienen una consideración mayor en el interior frente a las empresas de la capital, y, en la misma línea, también las cuestiones burocráticas, de costos de producción y el nivel de infraestructura. Es aquí donde se observan las mayores diferencias.

Similares conclusiones se obtienen al considerar el tamaño de las empresas y su imposibilidad de acceder a los mercados internacionales. En este caso, para las *pequeñas*, los costos de producción elevados, la falta de acceso al financiamiento, las barreras arancelarias y no arancelarias y la imposibilidad de cumplir con estándares de calidad internacional parecen ser temas más relevantes que para las *micro* y *medianas*.

Esto puede sugerir que los obstáculos a las exportaciones impactan más en las empresas *pequeñas* o bien que los mayores intentos de exportar se encuentran en este tramo de ocupación y, por ende, son las que más se enfrentan con estas cuestiones. La nula propensión exportadora observada en las empresas *micro*

indica un alto grado de desconexión con los mercados extranjeros, por lo que las empresas ya identifican sus principales barreras aun sin haber intentado exportar. Esto puede llevar a que desconozcan otros aspectos de la actividad exportadora. En el caso de las *medianas* al observarse, en general, una mayor profesionalización de la estructura productiva y de la línea de producción, los problemas podrían reducirse a los que afectan a las empresas en general, habiendo superado los problemas particulares que deben resolver firmas de tamaño más chico.

Por último, podría estar ocurriendo que las empresas *pequeñas* estén intentando sus primeros pasos en la actividad exportadora, debiendo resolver problemas generales que afectan a toda la economía pero también aspectos del propio funcionamiento de la planta y de su interacción con el sistema bancario.

En cambio, sectorialmente, se observa que los problemas enumerados afectan por igual a las diferentes actividades.

Ante estos problemas, uno de los interrogantes se basa en el campo de las políticas públicas y qué incentivos los empresarios valoran más a la hora de intentar exportar, entendiendo que el proceso exportador es uno de los factores que permite el crecimiento sostenido de la industria y de la economía en general.

## Políticas públicas e incentivos a la exportación

Una política de desarrollo económico a largo plazo debe incluir la expansión de la actividad económica. Pero actualmente sostener el crecimiento en el largo plazo, y sobre todo en el caso de países aún en desarrollo, requiere de incrementos de las importaciones de insumos mucho mayores, bienes de capital, sus repuestos y energía. En la medida que parte de estos requerimientos de producción no sean sustituidos por producción local, y ante la ausencia de financiamiento externo, sostener el crecimiento requiere de políticas públicas que fomenten las exportaciones, lo que implica la acción sobre variables ajenas a la empresa, como el marco institucional, la política cambiaria y los incentivos fiscales. No obstante, son necesarias las acciones políticas sobre cada empresa, que fomenten los aumentos de competitividad genuina, es decir, aquellos que no están dados por cambios en los precios.

Cabe preguntarse si esta necesidad de incrementar las exportaciones llega a los empresarios en la forma de estímulos desde la política pública. En general, de los casos exportadores, existe una percepción que la calidad de los instrumentos de fomento de la exportación existentes no mejoraron o (en varios casos) empeoraron en el último año, percepción que no escapa a lo observado en las PyME industriales de todo el territorio argentino.

Por ejemplo, en el mundo de las empresas exportadoras correntinas, la mitad de los casos advierten que empeoraron los plazos de pago de reintegros de las exportaciones y entre quienes lo utilizan, también la devolución del saldo técnico de IVA (ambos esquemas de incentivos bajo la esfera del Gobierno Nacional). Sólo algunas empresas no vieron empeorar estas herramientas de promoción exportadora.

Lo mismo ocurre con la rentabilidad exportadora y la disponibilidad de capital de trabajo para exportar. Los empresarios de firmas exportadoras se dividen en dos conjuntos casi idénticos: por un lado, aquellos que advierten que la rentabilidad de sus exportaciones empeoró en 2012 y que, a la vez, también lo hizo la disponibilidad de capital de trabajo y, por el otro, aquellos que no percibieron cambios sobre su desenvolvimiento. Es de destacar que en ningún caso se señalaron mejoras.

Mientras que en el conjunto reducido de exportadores, la actividad sugiere mostrar un desempeño futuro poco optimista en el caso de persistir la actual política cambiaria y tributaria existe un conjunto amplio de empresas que se encuentran desconectadas del mercado internacional, al menos, desde el punto de vista de lo que le pueden ofrecer.

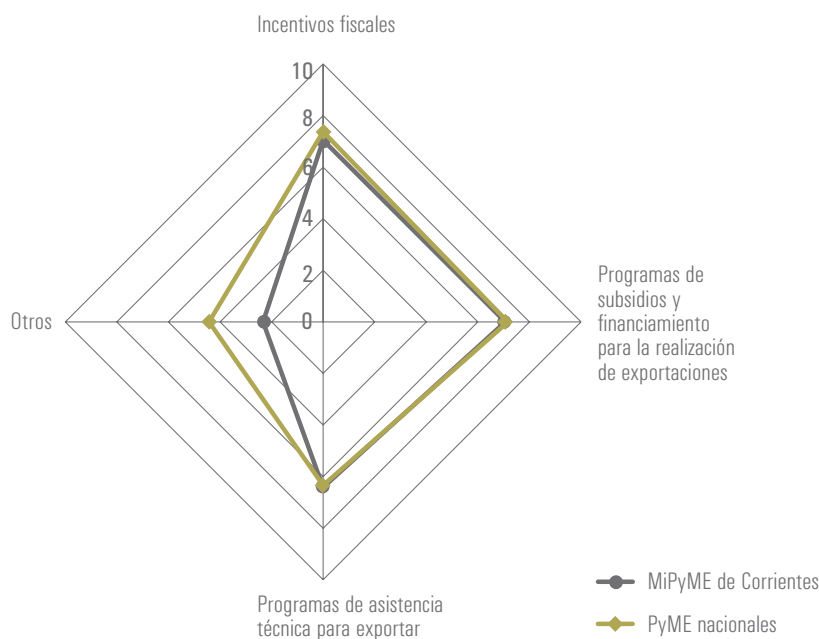
En este aspecto, se observan dos conjuntos de políticas públicas que los empresarios más valoran para fomentar las exportaciones. En general, existe una valoración común a nivel nacional, que se presenta en la Provincia, como muestra el Gráfico 3.28.

Por un lado, los programas de subsidios y financiamiento para las exportaciones, lo que está en línea con los diferentes problemas de costos planteados más arriba y la ausencia de financiamiento. La importancia de los esquemas de subsidios se asocian no sólo a los problemas de costos de producción que pueden tener las empresas en relación al precio internacional, sino a los costos implícitos en los que debe incurrir la firma en el corto plazo para comenzar un proceso de apertura comercial. Por esto, es necesario llevar a cabo una política comercial que pueda posibilitar llegar a nuevos mercados y tener la infraestructura de logística adecuada, esto es llevar el producto desde la planta de producción hasta la puerta del cliente inter-

nacional sin que ello derive en un precio mayor al del mercado internacional.

Por el otro, la importancia del financiamiento se vincula a que las empresas pueden no contar con un flujo de caja lo suficientemente elevado como para, además de sus actividades cotidianas e inversiones planeadas, también apostar a desarrollar los mercados externos, aun cuando la viabilidad de este proyecto sea rentable en el corto o mediano plazo. Por lo tanto, es necesario el financiamiento, sea para afrontar los gastos o para pre-financiar las exportaciones (que implica un crédito en dólares), aunque como se vio anteriormente, todavía es alta la desconexión entre las MiPyME industriales y el sistema bancario. En definitiva esto refleja que la mayor conexión entre empresas y bancos es una necesidad que perciben los empresarios para mejorar su desempeño exportador. La valoración de dichos instrumentos es muy similar a la de los empresarios nacionales

Gráfico 3.28 Relevancia de los instrumentos públicos para el fomento de la exportación

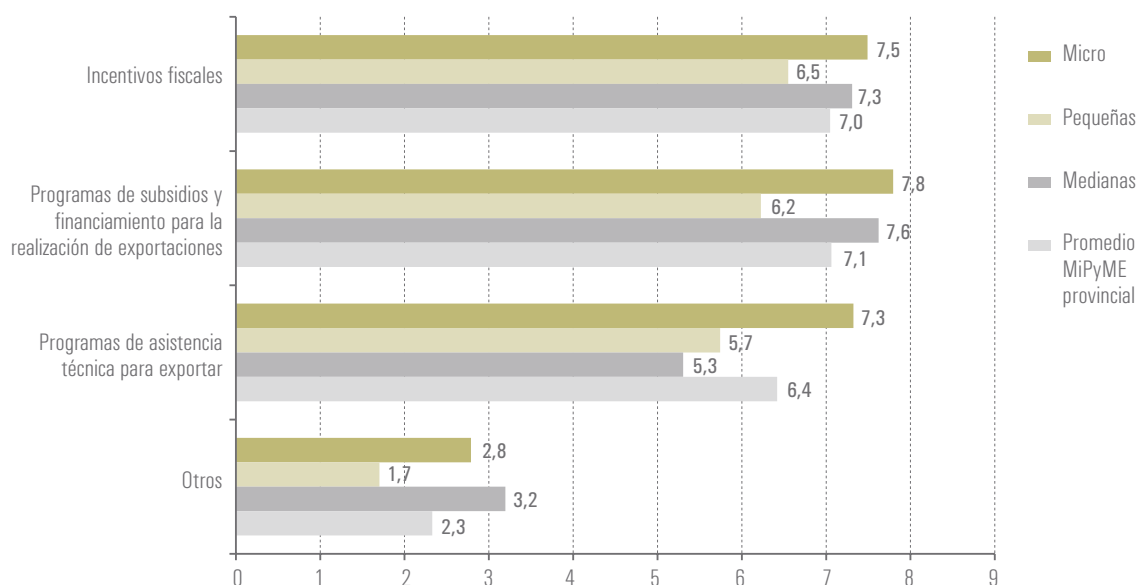


Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Al considerar la valoración dada a los instrumentos según el tamaño de la empresa se observa en el Gráfico 3.29 que las empresas de menor tamaño le dan mayor importancia a los programas de asistencia técnica para exportar, que resulta lógico si se considera que por su tamaño más pequeño probablemente no cuenten con áreas o gerencias específicas que se ocupen de las actividades y trámites del comercio exterior. En estas empresas, la división de tareas es menor y en general tienen menos tiempo para interiorizarse de aspectos

no relacionadas con el desempeño diario de la línea de producción. Por lo tanto, es preciso que estas firmas cuenten con ayuda externa para intentar alcanzar otros mercados, ya que uno de los primeros obstáculos puede encontrarse en el interior de su empresa. También se aprecian diferencias en los programas de subsidios y financiamiento para la realización de exportaciones. Aquí, las empresas *micro* y *medianas* empresas le dan mayor importancia a esta herramienta que lo que le dan las *pequeñas*.

Gráfico 3.29 Relevancia de los instrumentos públicos para el fomento de la exportación, por tamaño de empresa



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La utilización de DEJUAUTO

En tanto los programas de subsidios y de financiamiento para la realización de exportaciones son muy valorados por los empresarios y que la falta de financiamiento es uno de los problemas de relevancia a la hora de mencionar los obstáculos para exportar, una de las herramientas que otorga el sistema tributario, es una “ventaja” que permite diferir el pago de los derechos de exportación, permitiendo una mayor flexibilidad en la financiación de las actividades de exportación. Así, en general se utiliza la declaración jurada del exportador como una garantía para diferir el pago de los derechos de exportación<sup>34</sup>.

Sin embargo, recientemente esta herramienta fue reglamentada a través de una declaración jurada llamada “Declaración Jurada Automática” (DEJUAUTO)<sup>35</sup> la que faculta a la Dirección General de Aduanas (DGA), dependiente de la AFIP, a regular el uso del beneficio en base a una evaluación del comportamiento tributario del exportador. En este sentido, limita la aplicación de la herramienta sólo a aquellas personas jurídicas o físicas que cumplan con las obligaciones

aduaneras, fiscales y de seguridad social, a partir de un sistema de información que automáticamente detecta irregularidades impositivas o previsionales, independientemente del monto de las mismas. Por lo tanto, la DGA dispuso la eliminación de la “ventaja” a todos aquellos exportadores que registren algún tipo de deuda, incluso, en algunos casos si existieron deudas pasadas (actualmente saldadas), bajo el argumento de que el organismo puede considerar que la historia impositiva del exportador no es lo suficientemente positiva como para prever que pagará sus impuestos futuros.

Entre los casos exportadores observados, una mínima cantidad utiliza DEJUAUTO, por lo que no conforma un instrumento relevante para la financiación de exportaciones en Corrientes. Esta situación en Corrientes no es ajena a lo que ocurre en el resto del territorio argentino. A nivel general, de las empresas PyME industriales exportadoras de Argentina, sólo el 7% utiliza esta herramienta, no cumpliendo con una de sus funciones que es mejorar las condiciones de exportación.

<sup>34</sup> Decreto N° 1327/04

<sup>35</sup> Resolución General N° 2345/07 de la AFIP.

## La competencia externa en el mercado local

Esta desconexión observada desde el punto de vista de la inserción de las MiPyME industriales corrientinas en los mercados internacionales también se observa en el grado de competencia externa en el mercado local. Esta relación se da incluso al comparar la proporción de PyME industriales amenazadas a nivel regional (NEA) y a nivel nacional (que incluye a todas las regiones del país), por lo que parecería observarse una mayor desconexión en el intercambio comercial en las empresas corrientinas (ver Gráfico 3.30).

En la Provincia, en los últimos años, la proporción de MiPyME industriales amenazadas severamente por las importaciones descendió del 17,6% al 10,8%, con el probable efecto del régimen de administración de importaciones adoptado hacia febrero de 2012. En tanto que para el segmento PyME industrial la amenaza se redujo de 24,8% en 2010 a sólo 7,5% en 2012. En ese año, las importaciones a nivel nacional registraron una caída notable (-7,3% interanual), verificando reducciones en todos sus usos.

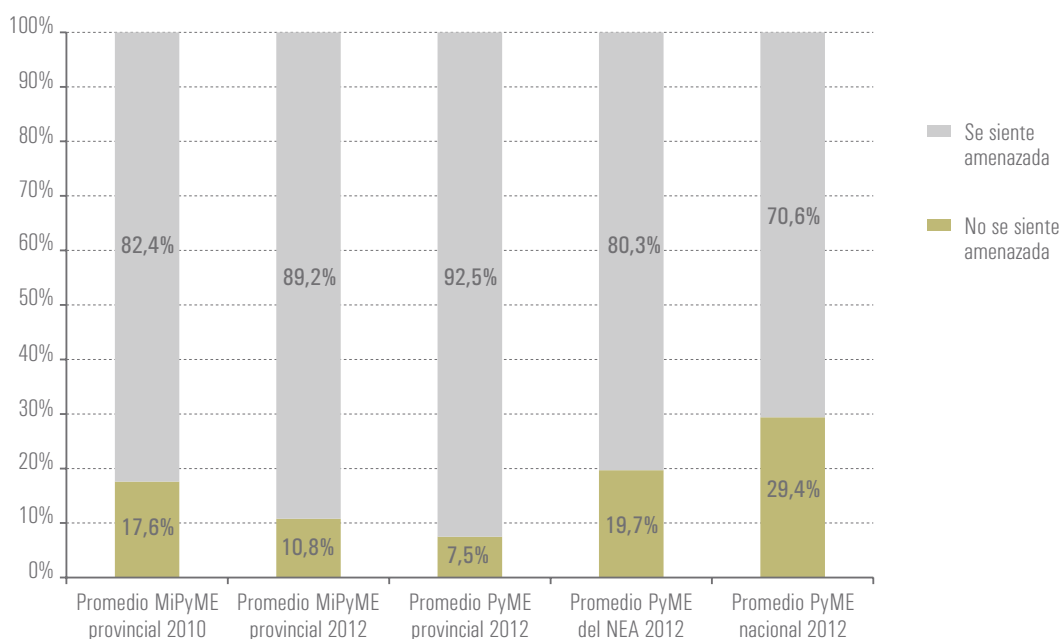
El nivel de amenaza sugiere ser menor en las empresas *pequeñas* respecto a las empresas *micro* y a las *medianas*, que muestran niveles de amenaza similares.

A nivel sectorial tampoco se registran diferencias significativas en los niveles de amenaza, aunque vale decir que se advierte (en forma leve) una más baja proporción de MiPyME industriales amenazadas en los sectores de *Aserrado y acepilladura de madera* y de *Alimentos y bebidas*.

Según la localización geográfica, no parecería haber diferencias sustanciales entre regiones, a excepción de una mayor amenaza importadora en *Río Santa Lucía*, afectando al 24% de las firmas de esa zona.

De las empresas que se sienten amenazadas, la mitad perdió participación en el mercado local, lo que equivale al 4,4% de las MiPyME industriales de Corrientes, situación que se da en mayor medida en las *micro* y luego en las *pequeñas* empresas.

Gráfico 3.30 Amenaza de las importaciones (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La actividad industrial PyME y las importaciones

Otra de las dimensiones que permite ver la internacionalización de las MiPyME industriales correntinas es su demanda por bienes importados y por bienes nacionales.

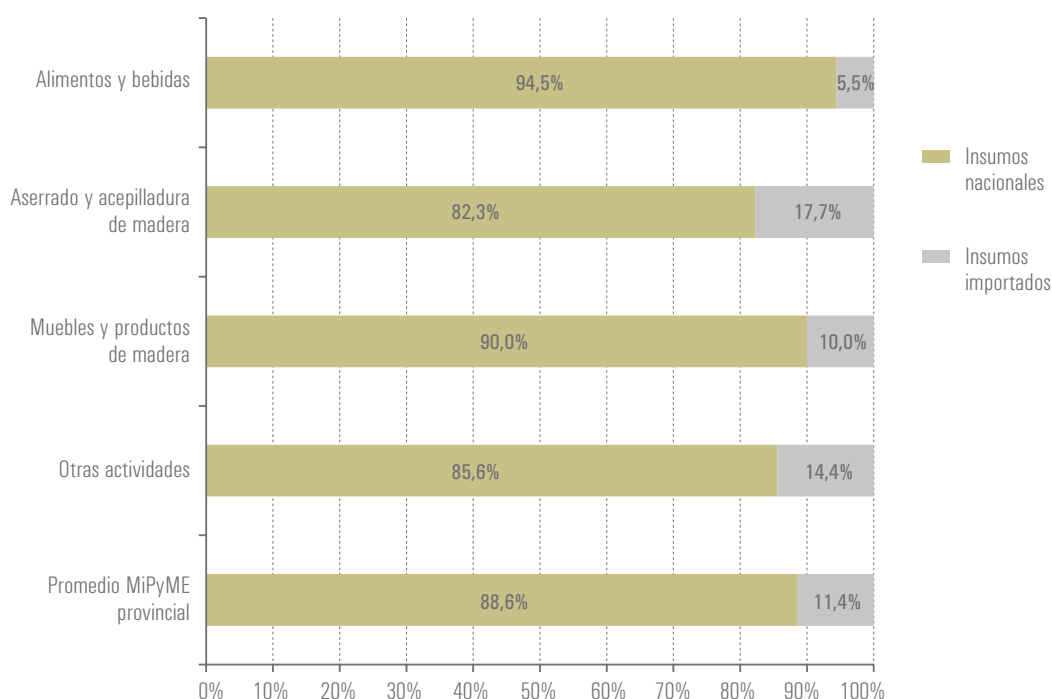
De las MiPyME industriales de Corrientes, el 46% utilizó insumos y/o maquinarias importadas en 2012, guarismo menor al registrado a nivel nacional, que asciende a 62% del total de las PyME industriales.

Al analizar la participación extranjera de los insumos y maquinarias en las respectivas demandas de bienes intermedios y de capital se observa que las MiPyME industriales correntinas están fuertemente integradas al mercado nacional, integración que se da en mayor medida entre aquellas que no realizan exportaciones. Considerando al total de las MiPyME industriales correntinas, la proporción del gasto en insumos y bienes intermedios destinado a la compra de bienes cuyo origen es extranjero fue del 11,3%. Por lo tanto,

las empresas correntinas mayormente se abastecen en el mercado local y sólo una pequeña parte necesita importarse. Estos datos mantienen la premisa de una menor interrelación de las firmas correntinas con el resto del mundo, incluso desde la óptica de su demanda, frente a las empresas de todo el territorio nacional. Si se analizan los datos para las PyME industriales argentinas, se observa que la demanda por bienes importados representa el 20,8% de la demanda total de insumos.

A raíz de las investigaciones de FOP y otros trabajos que argumentan en el mismo sentido<sup>36</sup>, se identifica una relación positiva entre exportaciones e importaciones, incluso en las PyME industriales. Así, estos menores requerimientos de bienes extranjeros en la actividad productiva podrían ser fruto de la menor actividad exportadora observada en Corrientes para las MiPyME industriales.

Gráfico 3.31 Distribución del gasto en insumos según su origen de producción (% del total del gasto en insumos)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

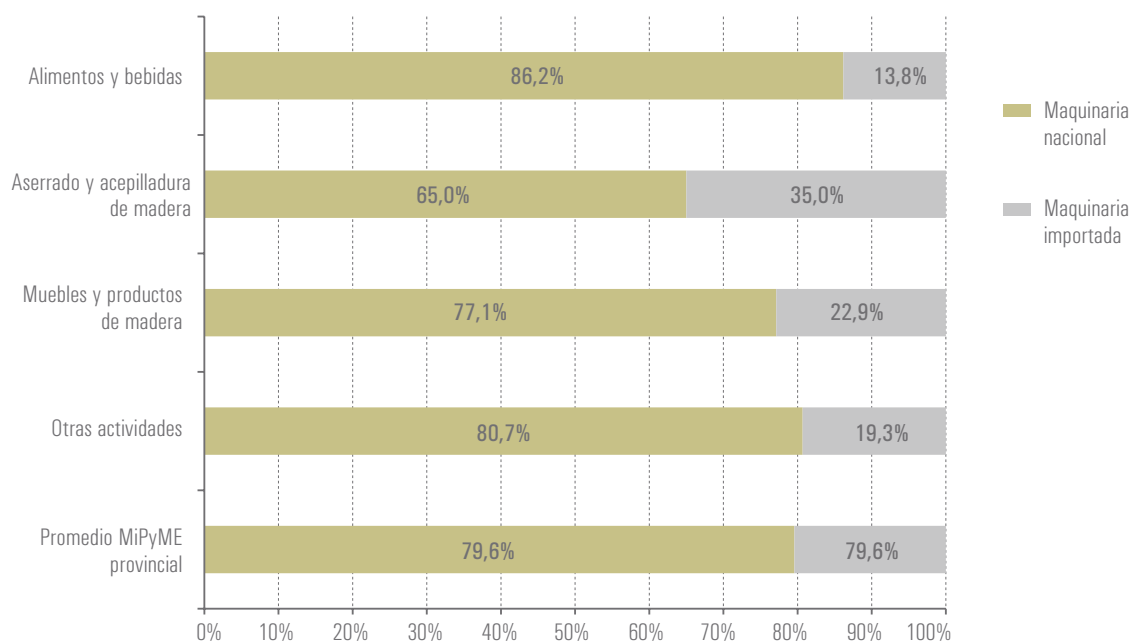
<sup>36</sup> Se recomienda consultar el Informe Especial: Las PyME industriales, el comercio exterior y las importaciones, elaborado por la Fundación Observatorio PyME, octubre de 2013.

Es de notar que *Alimentos y bebidas* es el sector con menor proporción de demanda externa entre las actividades analizadas para la provincia de Corrientes, al igual que en el caso nacional, el cual concluye que son firmas pertenecientes a un rubro con un volumen de exportaciones mucho mayor al de sus importaciones, dadas las ventajas existentes a partir de la abundancia y calidad de los recursos naturales en el país.

En tanto, no se notan diferencias entre las empresas capitalinas y del resto de la Provincia. Asimismo, el componente importado de la demanda de las *micro, pequeñas y medianas* empresas, también se muestra muy similar entre los tres grupos, en todos los casos exhibiendo una menor dependencia externa que en las PyME industriales de todo el territorio nacional. La inversión productiva es una de las condiciones que

permite modernizar y aumentar la oferta de la empresa pero, en muchos casos, las maquinarias que mejor se adaptan a la línea productiva de las firmas muchas veces no son de origen local o no existe producción nacional. El 40,9% de las MiPyME industriales correntinas son inversoras (proporción que asciende a 49,7% si se considera solamente a las PyME). En su incorporación de maquinaria y equipo el último año, el 80% del valor fue destinado a bienes de origen nacional y el 20% restante de origen importado. Al igual que en el caso de los insumos, la actividad productora de *Alimentos y bebidas* es la que menores requerimientos de importación de maquinaria tiene en relación a su inversión total, en comparación al sector de *Muebles y productos de madera* y *Aserrado y acepilladura de madera*.

Gráfico 3.32 Distribución del gasto maquinaria y equipo según su origen de producción (% del total del invertido en maquinaria y equipo)



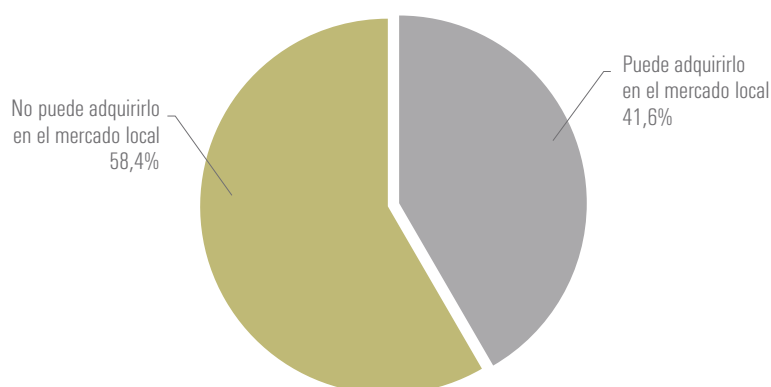
Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Notablemente, sumado a la menor integración internacional de las firmas correntinas, la capacidad de sustitución de los insumos importados es también levemente mayor que para el promedio nacional. Esto posiblemente se encuentre vinculado a la especialización productiva de la Provincia, que puede requerir maquinarias y equipos sobre los cuales existe producción nacional debido a su matriz de especialización productiva orientada al rubro alimenticio.

De las MiPyME industriales importadoras de insumos, el 41,6% podría sustituir su principal insumo

importado en el caso de que se demorase o restringiese la importación del mismo, mientras que el 58,4% restante no podría conseguirlo en el mercado local ni podría producirlo en la propia firma. En este sentido, en el caso que se restringiese la importación de maquinaria y equipo para la producción de bienes, sobre los casos observados, un grupo importante de empresas no podría adquirirlos en el mercado local.

Gráfico 3.33 Capacidad de sustitución del principal insumo importado (% de empresas importadoras)



Fuente: Encuesta 2013 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La administración de las importaciones

A raíz de la caída en las reservas internacionales, la política económica del Gobierno Nacional se ha concentrado en brindar una solución a la restricción externa con el objetivo de detener o moderar esta tendencia. Tales políticas han tomado la forma de control administrado de cambios, que incluyen la restricción de comprar divisas en el mercado oficial con fines de atesoramiento y su racionamiento para viajes al exterior, adoptada hacia fines de 2011 y la puesta en marcha de un régimen de información anticipada<sup>37</sup>, complementado por el propio control de la Secretaría de Comercio<sup>38</sup> hacia comienzos de 2012. Estas medidas se tradujeron en una menor cantidad de importaciones o bien en retrasos en los despachos.

Si bien la administración del comercio puede generar un efecto indirecto de protección de la producción local de determinados bienes al operar como una barrera no arancelaria, desde el punto de vista de las empresas que utilizan insumos importados pueden existir grandes dificultades para sustituir la importación de bienes con productos nacionales. Si así fuere, esto terminaría afectando de diferentes formas a las empresas, incluso a aquellas que muestran una alta integración nacional pero su demanda de importaciones (de proporción reducida en relación a las grandes empresas) muestra baja sustituibilidad.

Ello significa que exigir una menor demanda de bienes importados podría obstaculizar su desarrollo en el mercado local y descuidar los mercados internacionales a los que las firmas consiguieron acceder o las

posibilidades de hacerlo en el futuro, bajo la forma de bajas de cantidades producidas o deterioro en la calidad de los productos, que pueden traducirse a su vez, en aumentos de precios explícitos o implícitos.

Por un lado, si estas empresas se abastecieran de insumos en el mercado interno a un precio más alto, en el caso de tener que trasladar esto a subas en los precios a sus clientes internacionales, puede hacer que otras empresas extranjeras pasen a estar en condiciones de disputarle el mercado. Si, en cambio, no pudieran abastecerse de una cantidad suficiente de insumos o deban abastecerse de insumos una calidad menor en el mercado interno, el impacto puede transmitirse a través de la imposibilidad de cumplir con los requerimientos de escala de la demanda extranjera (es decir, de una cantidad mínima del mismo producto para que su producción sea homogénea) o bien por incumplir con los estándares de calidad exigidos por el país o por el demandante. Por otra parte, en el mercado interno tener que reducir la calidad de un producto sin cambiar su precio se traduce en un aumento de precio implícito.

Por último, además de representar una reducida proporción de las importaciones totales de la industria, también comprenden un bajo porcentaje del total de las ventas de dichas empresas. Por lo tanto, es posible que el resultado de regular las importaciones de las PyME industriales no tenga notables efectos en las importaciones totales ni mejore sustancialmente el superávit comercial.

<sup>37</sup> Aplicable a todas las declaraciones definitivas de importación para consumo a través de una "Declaración Jurada Anticipada de Importación" (DJAI).

<sup>38</sup> Resolución General AFIP N°3210/2011, Resolución General AFIP 3252/12 y Resolución 1/2012 del Boletín Oficial.



Por lo tanto, en un contexto de administración de importaciones, es importante que los cambios inducidos no afecten la competitividad de las firmas y la capacidad de exportar, sea en empresas que recién se inician en el negocio y tienen la potencialidad de aumentar su nivel de competitividad, como en otras que ya mantienen mercados extranjeros desde hace algún tiempo. Tal como se observa a nivel nacional y en las cifras de insumos y bienes de capital importados por las MiPyME industriales correntinas (ver Gráfico 3.31 y 3.32), la integración entre dichas empresas con el mercado local es muy elevada. Esto quiere decir que la demanda de importaciones de las firmas más pequeñas es ínfima respecto a los requerimientos de bienes extranjeros necesarios para abastecer a todo el sector industrial.

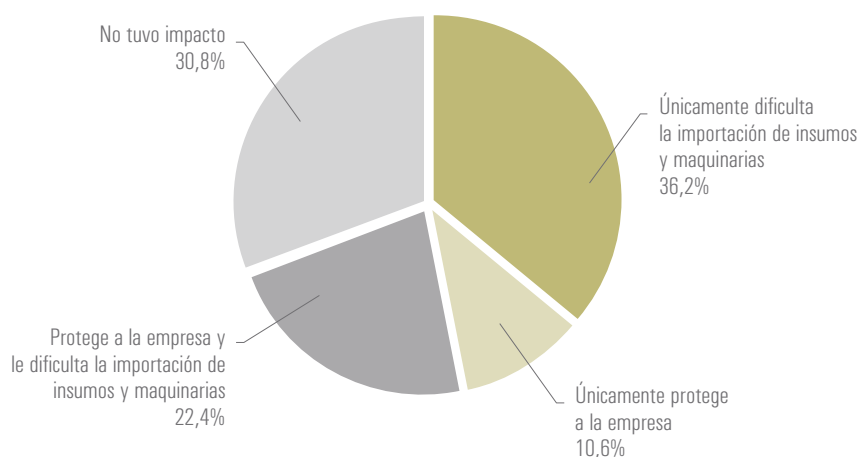
Además de su pequeño valor en volumen, estos insumos muestran una baja sustituibilidad, es decir, son necesarios en el proceso productivo, por lo que regular su entrada al país puede resultar en perjuicios significativos en las empresas como los mencionados en párrafos anteriores.

En Corrientes, el régimen de regulación de importaciones tuvo efectos (sean positivos o negativos) en el 69,2% de las MiPyME industriales, cifra muy similar al registrado por las PyME industriales nacionales.

En el 58,6% de los casos, estos efectos implicaron una dificultad para la importación de insumos y maquinaria, de los cuales para el 36,2% de las empresas ese fue el único efecto registrado y en el 22,4% también se combinó con el aumento de protección industrial, producto de la menor competencia por las regulaciones de la oferta internacional de productos en el mercado local.

En el 33% de las MiPyME industriales, se registraron efectos positivos, relacionados con esta protección inherente a un régimen que controla el ingreso de bienes importados. No obstante, este efecto “positivo” (considerado que un menor nivel de competencia resulta en dicho efecto en el corto plazo) se da en forma única en el 10,6% de las MiPyME industriales, y en el 22,4% de los casos restantes, se combina con efectos negativos derivados de las dificultades de la compra de bienes extranjeros.

Gráfico 3.34 Efectos del Sistema de Control de Importaciones en las MiPyME industriales (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En términos sectoriales, las empresas que menos efectos registraron de la administración del comercio fueron las pertenecientes al sector de *Aserrado y acepilladura de madera* pero también los que mayores dificultades de importación encontraron. Esto significa que si se ven afectadas, lo hacen en forma negativa en

general. En cambio, el sector de *Alimentos y bebidas* es el que menos dificultades se registraron, siguiendo la tendencia observada a nivel nacional en este sector, muy competitivo por las ventajas en la disponibilidad de recursos naturales y poco dependiente de las importaciones.

## E. Las relaciones comerciales

### Tipos de clientes y su relevancia

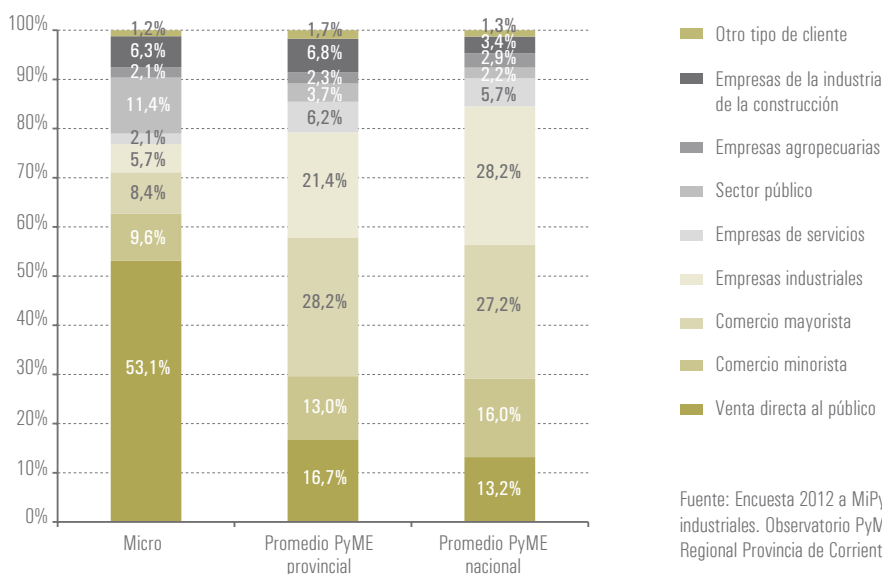
La relaciones entre las MiPyME industriales correntinas y la participación de los distintos tipos de clientes en el total de sus ventas sugiere tener relación con el tamaño de las firmas. De aquí se observa que las empresas *micro* venden más de la mitad de su producción en forma directa al público, es decir, sin intermediarios como pueden ser un comercio o un distribuidor. Esto puede estar asociado al mayor peso relativo del sector *Alimentos y bebidas* en el segmento, frente a las PyME industriales (es decir, excluyendo a las *micro*), lo que podría explicar una producción vinculada a bienes finales. La mitad restante se encuentra distribuida homogéneamente entre comercios minoristas y mayoristas, empresas industriales, de servicios, agropecuarias y de la construcción. No obstante, el sector público tiene una participación relevante, al ser el segundo cliente en orden de importancia, siendo un actor que puede contribuir al desarrollo de las empresas entre 1 y 10 ocupados, no sólo a través de la generación de políticas públicas sino demandando sus productos, demanda que permite generar un flujo de fondos que contribuya a tomar decisiones de inversión. Según las distintas zonas geográficas, *Humedal* y *Tierra Colorada* son las que muestran entre sus clientes una menor presencia de las ventas directas al público, en tanto que en *Capital* y *Río Santa Lucía* sí se destaca esa característica.

Sin embargo, las relaciones comerciales del mundo PyME de la Provincia se encuentran diferenciadas de las de empresas *micro*, si se considera cuáles son sus

clientes más importantes. Estas empresas desarrollan menos los canales de venta directa al público y se encuentran más integradas al tejido industrial y comercial, al igual que lo observado en todo el territorio argentino. En este sentido, el comercio mayorista representa el 28,2% de las ventas y junto con el minorista (13%), venden casi un tercio de su producción a locales comerciales. También, un conjunto amplio de empresas se desempeñan no sólo como productoras de bienes finales sino como proveedoras de la industria local, productos que pueden tomar la forma de insumos específicamente dirigidos a la elaboración del bien o como complementos para la empresa. Así, el 21,4% de sus ventas está dirigido a empresas industriales y, en menor medida, también a las de servicios (6,2%), agropecuarias (2,3%) y de la construcción (6,8%).

El caso nacional muestra una distribución de ventas similar, aunque el comercio intra industrial es más débil. *Alimentos y bebidas* es el rubro que vende casi la mitad de su producción directamente al público (45,3%) y en menor medida a comercios mayoristas y minoristas (24,6% y 20,8%, respectivamente), observándose una baja integración con empresas de los diferentes sectores de la economía. En tanto, los sectores relacionados con la madera (*Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera*) se encuentran más integrados a otras empresas, y en ambos casos, destinan entre el 40 y 50% de sus ventas a otras firmas. En ellas, las ventas a comercios (especialmente, mayoristas) también son un canal relevante.

Gráfico 3.35 Tipos de cliente por tamaño de empresa (% de las ventas)



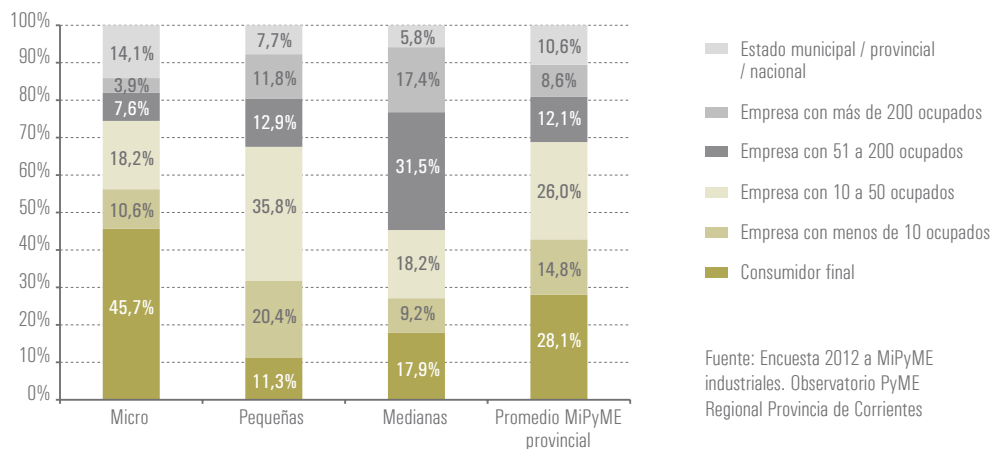
Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Esta relación entre el tamaño de las empresas y la participación de los distintos tipos de clientes en el total de sus ventas también se verifica en la caracterización del principal demandante. Para el 45,7% de las *micro* el cliente más relevante son los consumidores finales (debe recordarse que su canal comercial más importante es la venta directa al público), un 40,2% mantiene sus principales relaciones de venta de productos con empresas, especialmente con aquellas de entre 1 a 50 ocupados y para el 14,1% es el Estado, en alguno de sus tres niveles (nacional, provincial o municipal), aquel que tiene mayor participación en la demanda.

En cambio, para el 81% de las *pequeñas*, el cliente más importante es otra empresa, conjunto en el que se observa que, en general, se trata de otras firmas pequeñas (35,8% de los casos), y en menor medida de micro (20,4%) y medianas (12,9%). Por último, las *medianas* tienen como principal cliente en el 31,5% de los casos a otras empresas de similar tamaño (de 51 a 200 ocupados).

En suma, se observa que las empresas tienden a desarrollar vínculos comerciales con clientes de características parecidas. A medida que aumentan su tamaño, aumenta el comercio intra-firma.

Gráfico 3.36 Dimensión del principal cliente (% por tamaño de empresa)

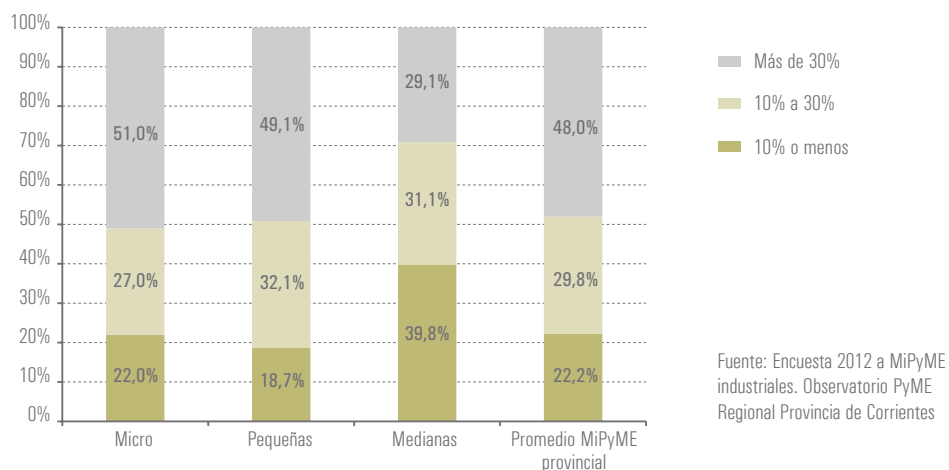


Como muestra el Gráfico 3.37, las empresas *micro* y *pequeñas* sugieren tener mayor dependencia de un cliente en particular que las empresas más grandes, cuyo principal cliente, en general, no tiene tanta participación en el total de las ventas. En la mitad de las empresas *micro* y *pequeñas*, existe un cliente que representa más del 30% de sus ventas y 3 de cada 10 firmas tiene uno que representa entre un 10 y un 30% de las ventas. En cambio, en las *medianas*, en 3 de cada 10 el cliente demanda más de un 30% de la

producción total y en idéntica relación entre un 10 y un 30%. Así, en el 40% de las empresas *medianas* restantes, el cliente más relevante sólo le demanda menos del 10% del total de las ventas.

Si se compara con los niveles de concentración de las ventas con el nivel nacional, el segmento PyME industrial correntino presenta una mayor concentración, con el 45,3% de las empresas destinando a su principal cliente más del 30% de sus ventas.

Gráfico 3.37 Concentración de las ventas en el principal cliente (% por tamaño de empresa)



Otro de los factores relevantes a analizar es la localización de los clientes. En las MiPyME industriales correntinas, 4 de cada 10 empresas tiene a su principal cliente ubicado a menos de 20 kilómetros de su empresa. Esto quiere decir que para un conjunto relevante, sus principales relaciones comerciales se desarrollan en un radio cercano, relación que se da con mayor frecuencia en *Capital*, como también en el caso de las regiones *Centro Sur* y *Río Santa Lucía*, puesto que el mercado tiende a estar más concentrado en las ciudades.

Dependiendo del tamaño de las firmas, también se observan diferencias. En el caso de las empresas *micro*, esta característica de localización geográfica se acentúa, abarcando a 5 de cada 10 empresas, y en el caso de las PyME industriales se reduce a 3 de cada 10, en consonancia con los resultados a nivel nacional. Para estas últimas, el principal cliente se encuentra más alejado, en un rango entre 80 y 500 km. de distancia. Tal es así, que el principal demandante del 44,5% de las *pequeñas* se encuentra localizado en ese radio, proporción que asciende al 62% para las *medianas*.

El análisis sectorial muestra que son las firmas del rubro *Alimentos y bebidas*, las que se encuentran localizadas más cerca de sus clientes más importantes. Casi para el 60% de las mismas la distancia no supera los 20 km, en línea con lo observado con la amplia presencia de la venta directa al público, tanto en términos de participación sobre las ventas como en relación a los principales clientes. En otras palabras, la importancia de la producción de bienes finales justifica la ubicación cerca de los grandes mercados, es decir, en las ciudades. En cambio, para las empresas del sector *Aserrado y acepilladura de madera y Muebles y productos de madera*, 7 de cada 10 se encuentra entre 80 y 1000 km. de distancia (Cuadro 3.1). Esto puede señalar que estas empresas tienden a ubicarse cerca de donde se disponen los recursos naturales que forman la materia prima básica de su proceso productivo, que no es precisamente la zona en donde suele localizarse la demanda de los bienes finales.

Cuadro 3.1 Distancia al principal cliente  
(% de empresas por rama de actividad)

Sector de actividad	0-20 km	21-80 km	81-500 km	501-1000 km	Más de 1000 km	En el extranjero	Total
Alimentos y bebidas	59,7%	5,4%	23,8%	4,8%	4,8%	1,6%	100%
Aserrado y acepilladura de madera	5,3%	2,6%	15,8%	55,3%	21,1%	0,0%	100%
Muebles y productos de madera	8,7%	0,0%	28,3%	45,7%	17,4%	0,0%	100%
Otras actividades	49,7%	22,1%	12,4%	11,0%	1,4%	3,4%	100%
Promedio MiPyME provincial	40,3%	10,7%	18,8%	20,7%	7,7%	1,8%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

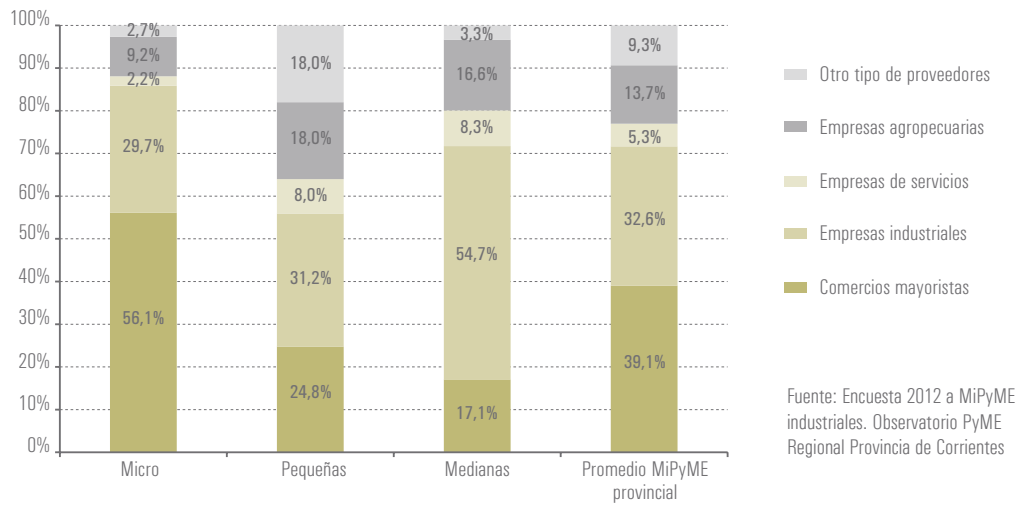
## Proveedores

Otro aspecto interesante del análisis es la demanda de insumos y bienes intermedios de las MiPyME correntinas, que también presenta relaciones según el tamaño de la empresa.

Las empresas *micro* realizan casi la totalidad de sus compras a comercios mayoristas y empresas industriales, con una participación sobre las compras totales de 56,1% y 29,7%, respectivamente. En tanto, entre las *pequeñas* y *medianas*, la participación de los comercios mayoristas desciende notablemente, representando el 24,8% y 17,1%, respectivamente. Esto denota que

las PyME tienden a proveerse de otras empresas, sean industriales, agropecuarias o de servicios. En el caso de las firmas *pequeñas*, las compras a otras firmas representan el 57,3% del total, siendo las industriales las de mayor participación (31,2%). Para las *medianas*, la conclusión es similar a la anterior, aunque la participación aumenta aún más, siendo del 79,6% las compras a otras empresas, con un peso de las industriales del 54,7%. En otras palabras, se observa una mayor integración empresarial en las firmas de mayor tamaño.

Gráfico 3.38 Tipo de proveedores por tamaño de empresa (% de las compras)



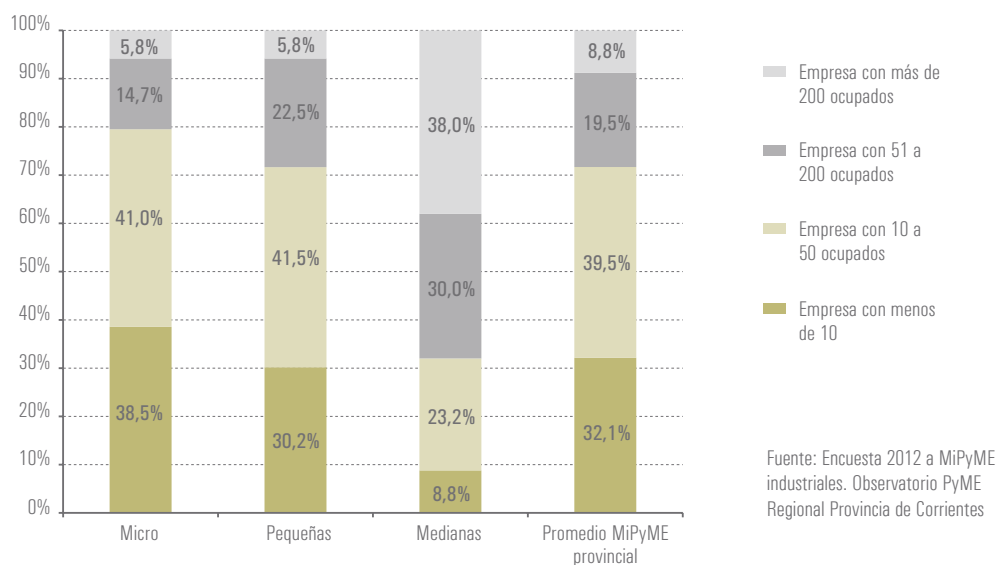
Al igual que las conclusiones obtenidas a partir del análisis hecho sobre las relaciones entre las MiPyME correntinas y sus clientes, también se observa que la interacción entre empresas y sus proveedores guarda relación según el tamaño de las primeras y los segundos. Esto es, las relaciones se vuelven más densas entre firmas de similar tamaño.

Por caso, en el 79,5% de las *micro* el principal proveedor es una empresa de igual tamaño o como máximo de 50 ocupados. En el caso de las *pequeñas*, los vínculos son similares a las firmas de menor tamaño, aunque aumenta la frecuencia en que una firma entre 50 y 200 empleados sea la principal proveedora de insumos y bienes intermedios. Para el caso de las *medianas*, en cambio, el 68% de las mismas demanda sus insumos principalmente a empresas medianas o grandes, esto es, de más de 50 ocupados.

Al analizar sectorialmente, no se registran diferencias en las relaciones entre empresas y proveedores. Es decir, la vinculación entre una empresa con su principal proveedor no estaría relacionada por el sector en el cual se desempeña.

No obstante, existe una tendencia de las MiPyME industriales localizadas en la capital de la Provincia a vincularse con empresas de mayor tamaño: en el 72,2% de los casos su principal proveedor es una empresa de entre 10 y 50 ocupados, sólo en el 14,5% de dichas empresas tiene a una empresa micro como su principal proveedor y en el 13,3% de las MiPyME industriales éste es una firma grande. En cambio, en el resto de la Provincia, el principal proveedor para el 37,8% es una empresa micro, y en el 54,9% de las firmas, es una PyME (es decir, una empresa entre 10 y 50 ocupados).

Gráfico 3.39 Dimensión del principal proveedor (% por tamaño de empresa)

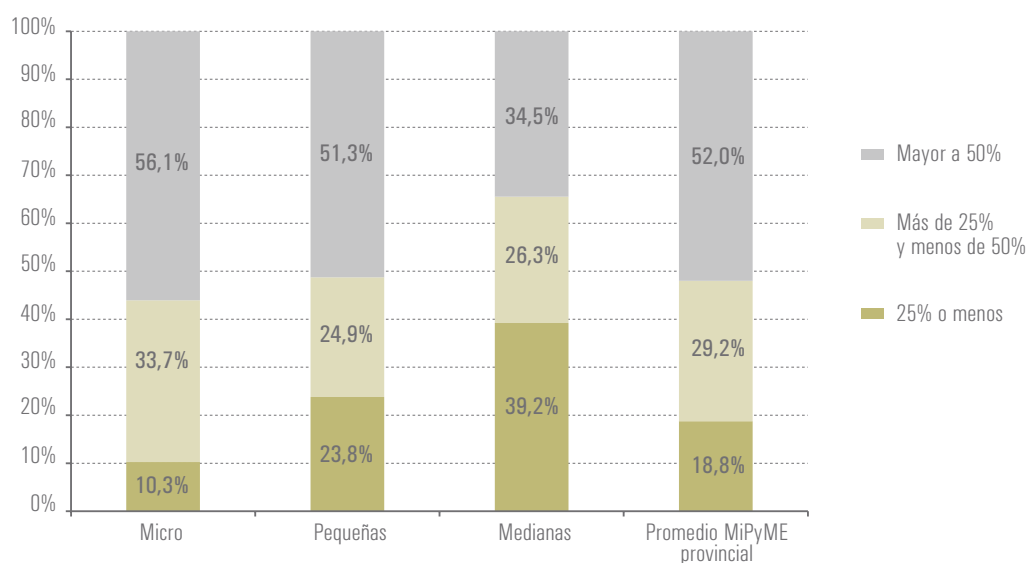


En relación al grado de concentración de las compras en un principal proveedor y como se observa en el Gráfico 3.40, las principales diferencias al interior del entramado industrial MiPyME se presentan en relación al tamaño de las empresas y no tanto en relación a la localización o el sector al que pertenecen las firmas. En este sentido, tanto las empresas *micro* como las *pequeñas* presentan un elevado grado de concentración de las compras en un único proveedor. Es así que mientras las empresas *micro* y las *pequeñas* presentan el 56,1% y el 51,3% de las empresas realiza

más del 50% de sus compras a un único proveedor, respectivamente, al tiempo que esto le ocurre sólo al 34,5% de las *medianas*.

Si se compara con los niveles de concentración de las compras con el nivel nacional, el segmento PyME industrial correntino presenta una mayor concentración, con el 48% de las empresas destinando a su principal proveedor más del 50% de sus compras, en tanto que a nivel nacional el porcentaje de empresas con esta condición es sólo del 24%.

Gráfico 3.40 Concentración de las compras en el principal proveedor (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En general, como ya se mencionó las MiPyME correntinas tienden a localizarse cerca de sus principales clientes. En decir, desarrollan la venta de productos en un radio más acotado si se lo compara con el radio en donde se ubican sus principales proveedores. De lo anterior se observaba que la mayoría de las empresas de *Alimentos y bebidas* y de *Otras actividades* se ubicaba a no más de 20 km. de su principal cliente, y las firmas más alejadas eran las relacionadas con la industria maderera.

En cambio, a la hora de realizar las compras de insumos, bienes intermedios y bienes de capital, se observa que en todos los sectores, más del 50% de las MiPyME se distancia entre 81 y 1000 km., de los cuales, en promedio, el 32% se localiza en el radio de 81 a 500 km. y el 30% entre los 501 y 1000 km. Al observar las distancias a los principales proveedores por sector de actividad, si bien todos los rubros reflejan la misma localización, entre los 81 y 1000

km., la industria *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera* tiene a sus principales proveedores en el tramo entre 81 y 500 km en tanto que *Alimentos y bebidas* y *Otras actividades* los tiene más alejados, en el tramo de 501 y 1000 km. Esto sugiere que el sector maderero desarrolla proveedores que pueden ser de la misma provincia o de otras cercanas que desarrollan la actividad, mientras el resto de las MiPyME industriales tiende a comprar insumos en zonas más alejadas dentro de la provincia o directamente en otras provincias.

Si se tiene en cuenta la zona geográfica, son las MiPyME industriales de *Capital* las que tienen a sus proveedores más alejados, particularmente destacándose el tramo de 501 a 1000 km, mientras que en regiones como *Centro Sur* y *Río Santa Lucía*, también se encuentran alejados pero en las distancias entre 81 y 500 km. En líneas generales, las empresas correntinas tienen a sus proveedores bastante alejados. Si se compara las

distancias que presenta el entramado PyME industrial correntino con el nivel nacional, se encuentra que las empresas de la Provincia tienen a sus provee-

dores a mayores distancias que a nivel nacional, en donde el 40% de las compras se realizan a menos de 20 km. de distancia.

Cuadro 3.2 Distancia al principal proveedor  
(% de empresa por rama de actividad)

Sector de actividad	0-20 km	21-80 km	81-500 km	501-1000 km	Más de 1000 km	En el extranjero	Total
Alimentos y bebidas	20,0%	5,0%	36,0%	31,3%	7,7%	0,0%	100%
Aserrado y acepilladura de madera	13,2%	7,9%	73,7%	5,3%	0,0%	0,0%	100%
Muebles y productos de madera	14,9%	21,3%	46,8%	14,8%	2,1%	0,0%	100%
Otras actividades	22,2%	5,5%	8,1%	43,2%	16,3%	4,7%	100%
Promedio MiPyME provincial	19,1%	8,0%	32,1%	29,7%	9,1%	1,9%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## F. Los parques industriales

La promoción de parques industriales como modo de agrupar a las empresas en zonas específicas ha sido una de las políticas usualmente utilizadas por los distintos niveles de gobierno en los últimos años. Estos en general cuentan con una serie de servicios comunes, como el abastecimiento de energía eléctrica, abastecimiento de agua con diversos tipos de tratamiento, etc., como también una determinada seguridad.

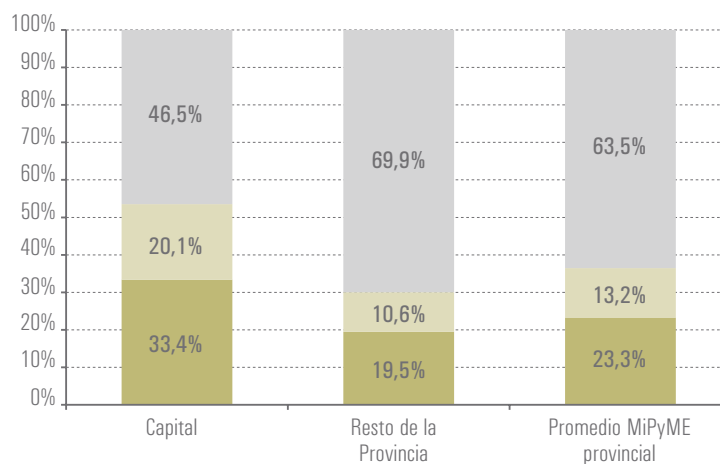
En este sentido, la localización de las empresas en los parques puede dar lugar a diversos beneficios que van desde compartir determinados servicios e infraestructura entre las empresas instaladas como los servicios públicos, seguridad, cuestiones ambientales, etc.; lo que puede tener un impacto favorable en los costos de la firma. En algunos casos los parques tienen beneficios impositivos o de otro tipo de llegada de las políticas públicas, con el objetivo de mejorar la eficiencia de las empresas. Por último, la conglomeración de empresas en una misma zona puede generar beneficios en términos de interacción y cooperación empresarial implícitos, con lo cual la formación de parques industriales intenta muchas veces potenciar las sinergias que pueden surgir de la localización común, aunque esto no es una consecuencia directa y no siempre se da en la práctica.

En el caso de las MiPyME industriales correntinas, el 23% ha considerado la posibilidad de mudarse a un parque industrial, pero existen algunas diferencias regionales en donde esta idea estaría más o menos difundida. Así, son las empresas de la *Capital* las que habrían considerado en mayor medida mudarse, alcanzando a un 33% de las firmas, mientras que un 20% no tiene una posición definida al respecto, en tanto que en el interior estos porcentajes descienden a 23% y 10,6%, respectivamente. Sin embargo, debe destacarse que entre las distintas regiones del interior, son *Centro Sur* y *Río Santa Lucía*, las menos interesadas en trasladarse a un parque industrial.

Al analizar esta cuestión en términos del tamaño de las empresas resulta llamativo que el mayor porcentaje de empresas que han considerado localizarse en un parque industrial se explica por el segmento *micro*, en donde el 26% de las empresas ha considerado esta idea. Por el contrario, en el caso de las *pequeñas* y las *medianas*, el interés es bastante inferior, con porcentajes de 21,5% y 13,4%, respectivamente.

Por último, *Muebles y productos de madera* es el sector que se destaca fuertemente del promedio, habiendo considerado trasladarse el 37,8% del rubro.

Gráfico 3.41 MiPyME industriales que consideran trasladarse a un parque industrial (% de empresas por región)



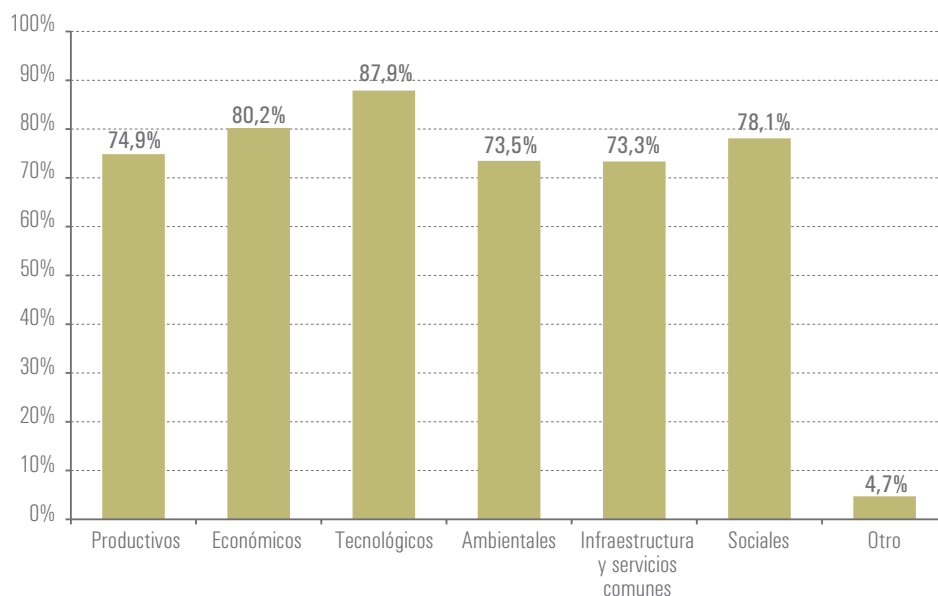
Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En relación a los tipos de beneficios percibidos por las empresas correntinas que podrían incentivar la localización en un parque industrial, aparecen como los más destacados aquellos asociados a cuestiones sobre todo tecnológicas, señaladas por el 87,9% de las empresas y por los beneficios económicos que esto podría traer aparejado, con un porcentaje de 80,2%.

A su vez, en una segunda línea resultan importantes para los empresarios locales los beneficios sociales, productivos, ambientales y en menor medida los de infraestructura y servicios comunes.

Estas cuestiones son destacadas en igual medida por las MiPyME industriales de las distintas regiones de la Provincia, sector y tamaño de empresas.

Gráfico 3.42 Beneficios que incentivarían a mudar a la empresa a un parque o área industrial (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



## Nuevos parques industriales de la provincia de Corrientes

El Gobierno de la provincia de Corrientes está intentando promover la creación de parques industriales en la Provincia, para esto tiene algunos proyectos en curso y otros que están siendo gestionados. El objetivo del Gobierno Provincial es favorecer la radicación de industrias y la creación de economías de escala mediante infraestructura adecuada, sustentado en un plan de ordenamiento territorial, y promover la manufactura in situ de la materia prima provincial de manera sustentable y competitiva.



### Parque foresto industrial Santa Rosa

Inversión: \$ 26.000.000

Superficie: 80 Hectáreas

Infraestructura: caminos internos pavimentados, cerco perimetral, balanza, tendido aéreo de distribución eléctrica, desagües pluviales, hidrantes antiincendios, iluminación calles y espacios comunes, línea y ET 33/13,2 KV de 5 MVA.

Servicios: agua potable, electricidad 13,2 KV, cloacas, seguridad.

Fecha de inauguración: fin de 2013

### Parque foresto industrial Gdor. Virasoro

Estado: Proyecto de factibilidad

Infraestructura: cerco perimetral, balanza, tendido aéreo de distribución eléctrica, desagües pluviales, hidrantes antiincendios, iluminación calles y espa-

cios comunes, línea y ET 132/33/13,2 KV  
Servicios: agua potable, electricidad 13,2 KV, cloacas, seguridad.

### Parque industrial Mercedes

Inversión: \$ 10.000.000

Superficie: 50 Hectáreas

Infraestructura: cerco perimetral, balanza, tendido aéreo de distribución eléctrica, desagües pluviales, hidrantes antiincendios, iluminación calles y espacios comunes, planta de tratamiento efluentes, línea y ET 33/13,2 KV, caminos internos pavimentados. Servicios: gas, agua potable, electricidad 13,2 KV, seguridad, cloacas.

Fecha de inauguración: mediados de 2014

## G. Sección especial:

### Disponibilidad y calificación de los recursos humanos

Durante el primer semestre de 2012 el nivel de ocupación de las MiPyME industriales correntinas se mantuvo en niveles cercados a los 19,3 empleados, en promedio, lo que representó un aumento del 1,8% respecto al mismo período del año anterior.

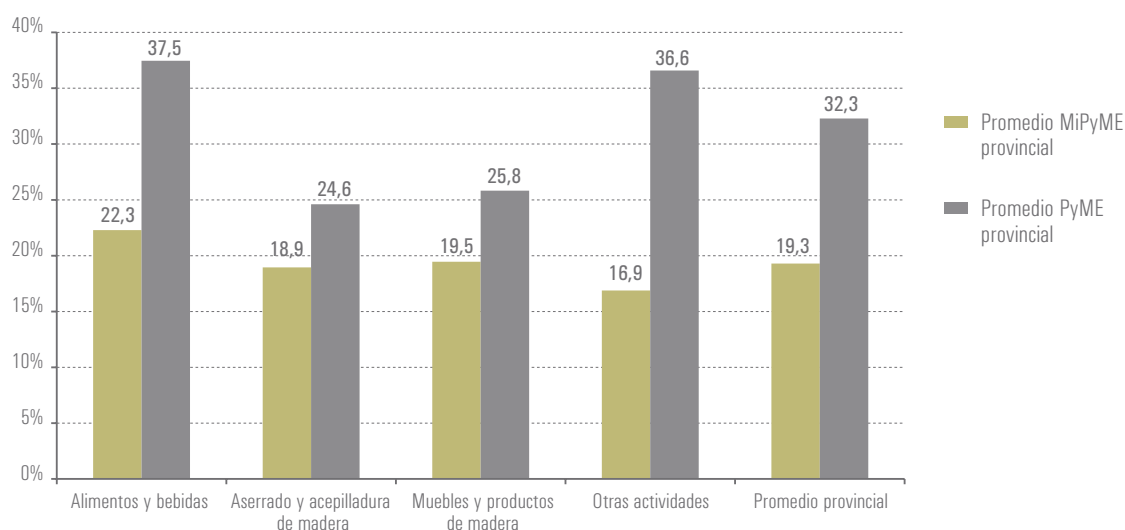
Como se vio en la primera parte de este capítulo, en términos comparativos frente a los indicadores de ocupación de las PyME industriales de toda Argentina, el tamaño promedio de las PyME correntinas (excluyendo del guarismo anterior a las empresas micro) alcanza los 32,3 ocupados, apenas por encima del promedio nacional, que es de 30,7 ocupados. Esto significa que desde la perspectiva del tamaño, las empresas correntinas se encuentran en una posición similar al tejido

PyME industrial nacional y no presentan diferencias frente a la región del NEA (32,3 ocupados) y al resto de las regiones<sup>39</sup>.

A nivel sectorial se advierte cierta homogeneidad entre los sectores analizados considerando a las empresas de todos los tamaños. En otras palabras, el tamaño promedio de las MiPyME es similar entre los diferentes sectores productivos en cuestión.

No obstante, si se considera sólo a las PyME industriales, aquí las diferencias son más notorias. En este caso, se advierte que son las empresas de *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera* las más pequeñas, mientras que las más grandes se ubican en el sector de *Alimentos y bebidas*.

Gráfico 3.43 Tamaño promedio de las MiPyME y PyME en Corrientes por sector de actividad



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Como se dijo, durante el período junio 2011-junio 2012, la ocupación de las MiPyME industriales correntinas se mantuvo estable, creciendo un 1,8%. En el último año, las perspectivas de crecimiento en el nivel de ocupados de estas empresas son optimistas, especialmente en lo que refiere a la contratación de operarios.

Si se considera la proporción de empresas que busca contratar personal según su calificación, se observa que el 42,1% busca operarios no calificados, el 39,9% ope-

rarios calificados y el 12,9% universitarios, fenómeno que se da en forma homogénea en toda la Provincia. No obstante, se advierte que la demanda laboral de dichas empresas correntinas es mayor que la que se da en promedio para las PyME nacionales: el 27% busca contratar operarios no calificados, el 35% demanda operarios calificados y técnicos y el 15% universitarios. En general, la mayor demanda se presenta en la contratación de operarios, independientemente del tamaño de las empresas. Sin embargo, cabe destacar que

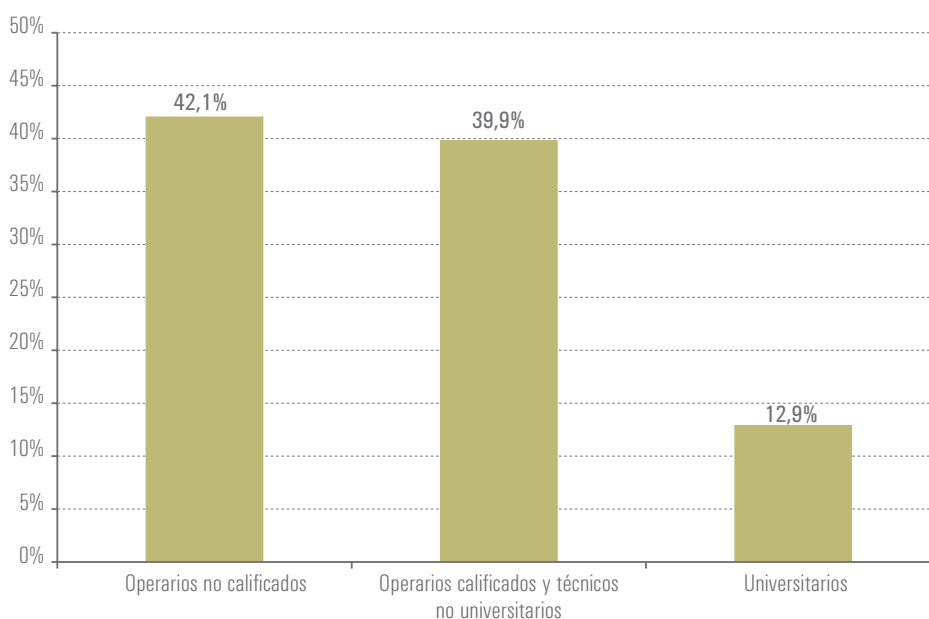
<sup>39</sup> Según el relevamiento de la Encuesta Estructural 2012 elaborado por la Fundación Observatorio PyME, la ocupación promedio de las PyME industriales de las regiones restantes queda configurada de la siguiente manera: AMBA, 30,6 ocupados; Centro, 30,8 ocupados; Cuyo, 32,4 ocupados; NOA, 28,9 ocupados; Sur, 29,5 ocupados.

mientras las empresas *micro* y *pequeñas* buscan con mayor frecuencia operarios, sean o no calificados, la demanda de las *medianas* está más orientada a la contratación de operarios calificados y técnicos.

Al analizar sectorialmente la proporción de MiPyME industriales que demandan personal, la búsqueda de operarios no calificados se da con mayor frecuencia en las actividades de *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera* (7 de cada 10 empre-

sas buscan este tipo de calificación, frente a 3 de cada 10 empresas de *Alimentos y bebidas*). A la vez, los sectores que presentan la mayor demanda de operarios no calificados, presentan también la mayor proporción de empresas que buscan contratar trabajadores con algún grado de calificación. Por ejemplo, cerca de la mitad de las empresas madereras demandan este tipo de mano de obra, frente al 32% de las de la industria alimenticia.

Gráfico 3.44 MiPyME industriales que buscan contratar persona según su grado de calificación (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Sin embargo, la búsqueda de personal no garantiza la efectiva contratación del mismo, debido a los problemas que se encuentran en el mercado laboral, entre oferta y demanda de trabajo.

En general, la dificultad en la contratación de operarios calificados y técnicos es un fenómeno que atañe a todo el territorio nacional, hecho del que Corrientes no está ajeno. De todas formas, también se observa un conjunto de empresas con dificultades en la contratación de operarios no calificados y de universitarios, dificultades que están en alineadas con el nivel de demanda.

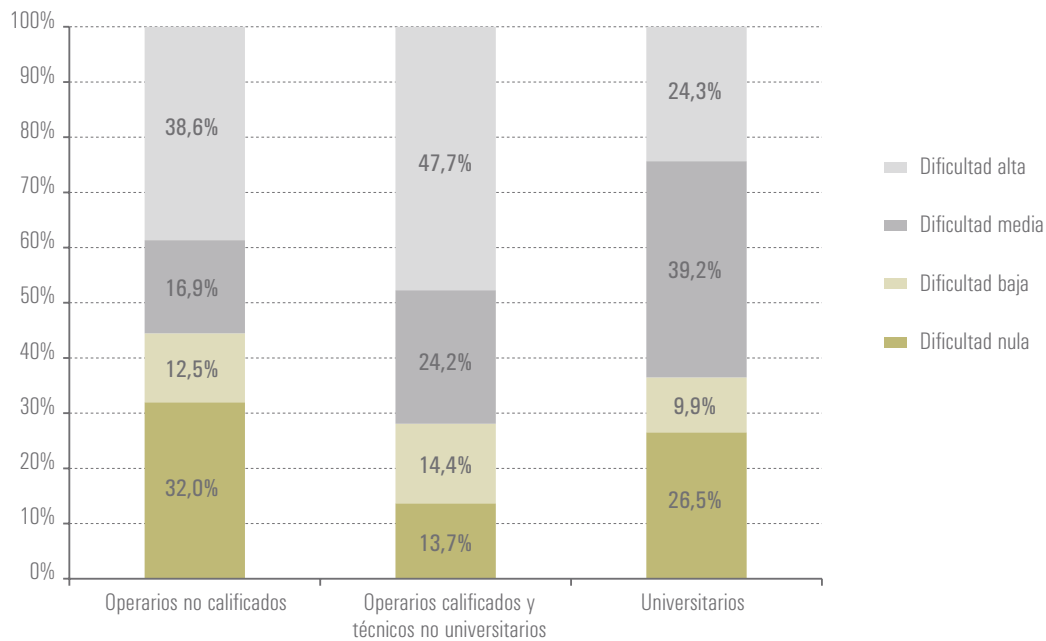
Así, el 71,9% de las empresas que buscan trabajadores calificados y técnicos tiene una dificultad media o alta para su contratación, observándose que, en general, esta dificultad tiende a ser alta. Dicho guarismo su-

giere que en la Provincia las dificultades que perciben los empresarios PyME son menores frente a las del resto del territorio argentino. En este último caso, asciende al 82% de las búsquedas.

Para el caso de los no calificados, este grado de dificultad desciende al 55,5% de las empresas, cifra mayor al promedio nacional (45% de las búsquedas), destacándose que 1 de cada 3 empresas demandantes pudo contratar fácilmente un trabajador acorde a sus requerimientos.

Si se considera a la mano de obra universitaria, para el 63,5% de las MiPyME es medianamente o altamente difícil encontrar trabajadores que se ajusten a sus pedidos, con idéntico comportamiento frente al promedio nacional aunque para el 26,5% de estos empresarios correntinos las dificultades fueron nulas.

Gráfico 3.45 MiPyME industriales que buscan contratar persona según su grado de calificación (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Hacia el 2012, la remuneración bruta mensual promedio de un ocupado en una MiPyME industrial de Corrientes era de \$4.026, aumentando un 25,2% respecto al año previo, lo que indica que los cambios salariales se mantienen en niveles similares a los de los aumentos en los precios de bienes y servicios. Las mayores remuneraciones, como es habitual observar, se registran en la *Capital* de la Provincia (\$ 4.526).

A esta le siguen las remuneraciones de las regiones *Tierra Colorada*, *Centro Sur* y *Río Santa Lucía*, con salarios medios próximos a los \$4.000, en tanto la región de *Humedal* registra los más bajos. A su vez, el sector de *Alimentos y bebidas* presenta el mayor sueldo promedio, mientras que *Aserrado y acepilladura de madera* presenta el más bajo.

## Vínculos con las universidades

La competitividad de las empresas se debe, en buena medida a la inversión en capital físico, pero también tiene relevancia el nivel de capital humano que allí trabaja. La calificación de los recursos humanos es uno de los instrumentos determinantes de la competitividad de la empresa y esto afecta a todas las áreas de la firma, su toma de decisiones y en el grado de conocimiento de las tareas que desempeñan.

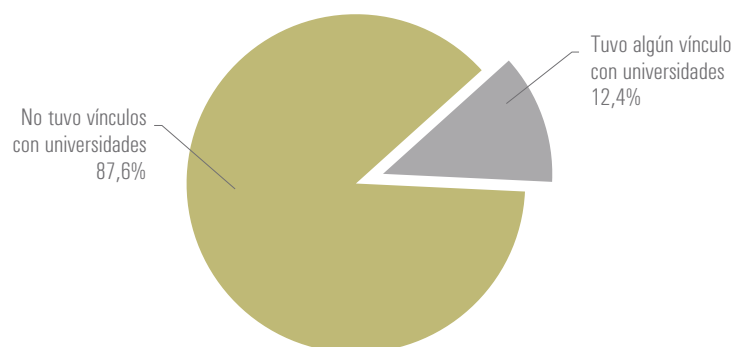
En el último año, el 12,4% del total de las MiPyME industriales de la Provincia se vinculó de alguna forma con las universidades, observándose las vinculaciones especialmente en el sector de *Alimentos y bebidas* y *Otras actividades*.

En general, los casos reflejan una participación no sólo de la capital provincial (18,5%), en donde se localiza la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE), sino que también se observan casos en el interior provincial, pese a ser algo menores (10,3% del total de las

MiPyME industriales del interior). Las empresas que han desarrollado estos vínculos en el interior se encuentran localizadas en *Centro Sur* y *Río Santa Lucía*, sin manifestarse este tipo de relaciones en las otras regiones.

Los vínculos entre empresas y universidades no sugieren una relación lineal con el tamaño de las empresas, algo que en general sería esperable, sino que, por el contrario, se observa que el 13,9% de las *micro* tuvo contactos con universidades para la capacitación de su personal o puestos gerenciales, guarismo que fue del 6% para las *pequeñas* y del 37,1% para las *medianas*. Seguramente, la importancia relativa de las empresas *micro* frente a las *pequeñas* encuentre relación con una impronta de desarrollo social y emprendedor, en tanto que el mayor vínculo con las *medianas* se relacione posiblemente con actitudes más proactivas de las empresas más maduras.

Gráfico 3.46 Vinculación de las MiPyME industriales con universidades en el último año (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Estas vinculaciones fueron, en general, para la capacitación de algún sector integrante de la empresa, como puede ser la gerencia y los socios, el personal administrativo, el de producción o bien, para la consultoría sobre proyectos internos.

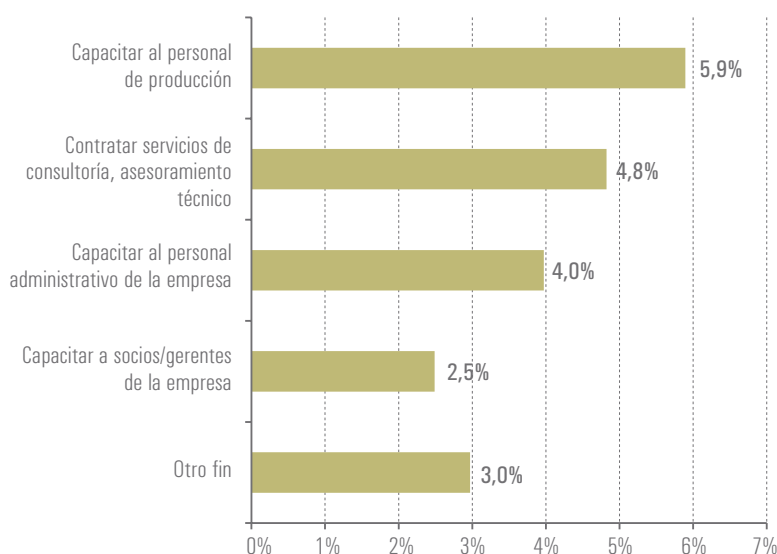
A partir de los datos analizados, las actividades principales estuvieron dirigidas a la capacitación de personal (5,9%) y a la contratación de servicios de consultoría, asesoramiento y técnico (4,8%), y, en última instancia, a la capacitación de personal administrativo (4,0%) y de socios y gerentes (2,5%).

En la formación de personal y en los servicios brindados de consultoría se observa que las MiPyME industriales de Corrientes tienden a establecer las relaciones con las universidades públicas o privadas de la

Provincia y, en menor medida, de la región. En otras palabras, es a través de la presencia de la cercanía geográfica de las universidades que las empresas pueden tener acceso a programas que tengan por objetivo la mejora en las tareas realizadas por el personal o en la toma de decisiones de los cargos jerárquicos.

Es así que de los casos analizados, casi la mitad de las empresas que tuvieron vínculos con universidades (12,4%), la mayoría se contactó con la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE). En menor medida, también lo hicieron con la Universidad de la Cuenca del Plata y, algunos casos advierten la presencia de la Universidad Nacional de Misiones (UNAM), la Universidad Católica de Salta, la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), la Fundación Barceló, entre otras.

Gráfico 3.47 Tipo de vinculación de las MiPyME con universidades en el último año (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Además de los servicios y la contribución social que brinda la universidad a partir de la interacción con el sector empresario, la formación de profesionales que cuenten con aptitudes para desenvolverse tanto en el sector público como privado resulta de vital importancia, teniendo por meta la generación conocimiento y su difusión en la sociedad, de forma tal que contribuya a la mejora del bienestar y la calidad de vida. Resultado de este fin social de la universidad es la generación de profesionales universitarios que a veces optan por desempeñarse laboralmente en empresas, sean de origen público, privado o mixto.

En la provincia de Corrientes, el 27,5% de las MiPyME industriales cuenta con profesionales universitarios, con acentuada relación con el tamaño de las empresas y región.

En cuanto a la relación con la ocupación de la firma, se observa que el 14,3% de las empresas *micro* cuentan con universitarios en su personal, cifra que asciende a 29,7% en las *pequeñas* y 87,4% para las *medianas*. Estos datos sugieren que a medida que las empresas se desarrollan, se vuelve parte de la estrategia de la empresa la profesionalización de algunas tareas en forma interna a la empresa. A la vez, dados los mayores recursos económicos con los que cuentan las empresas más grandes, éstas pueden tener una

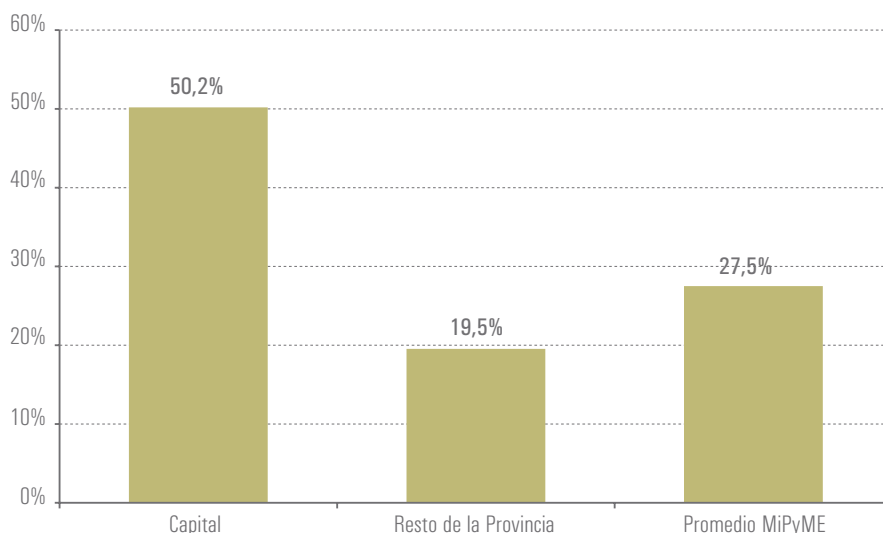
capacidad mayor de incorporar personal con dicha calificación.

Estas diferencias también se dan según la localización geográfica de la firma, relación que podría obedecer a cuestiones de oferta de trabajadores universitarios y no tanto a la demanda de los mismos.

Del total de las MiPyME industriales de *Capital*, el 50,2% cuenta con personal universitario en su plantel laboral, mientras que sólo el 19,5% de las empresas del resto de la Provincia cuentan con ellos. El porcentaje de empresas con personal universitario es relativamente similar entre las distintas regiones del interior, a excepción del caso de *Humedal*, donde no se registran firmas con esta condición. No obstante, esta característica puede ser producto de la ubicación de las universidades en las ciudades más grandes y de la oferta laboral de cada región. Esto genera flujos migratorios de personas en edad de estudiar y que luego deciden no volver a su ciudad de origen, acentuando las disparidades en la localización de profesionales, y así, la asimetría en el desarrollo local.

En tanto, según la evidencia empírica analizada, no se observan diferencias entre la proporción de empresas que cuentan con profesionales universitarios en los diferentes sectores productivos.

Gráfico 3.48 MiPyME industriales que cuentan con profesionales universitarios en su plantel de personal (% de empresas)

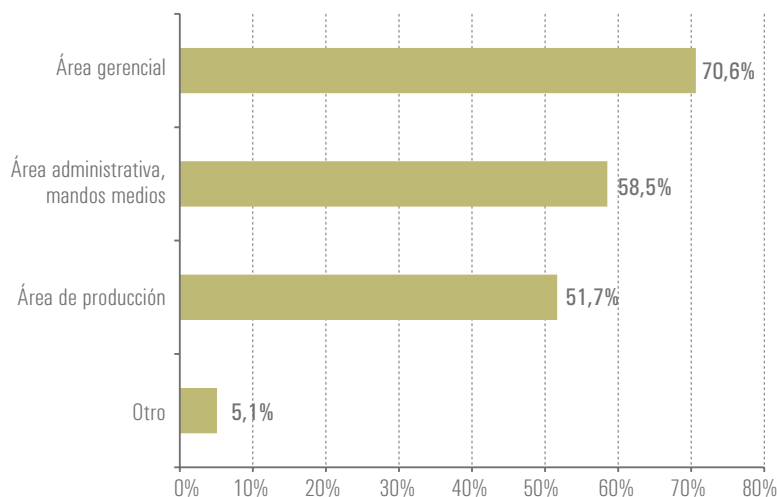


Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuando la empresa cuenta con profesionales universitarios, éstos tienden a desempeñarse en las áreas gerenciales (70,6% de las empresas que cuentan con

profesionales), en el área administrativa o de mandos medios (58,5%) y en el área de producción (51,7%).

Gráfico 3.49 Áreas de la empresa que cuentan con profesionales universitarios (% de empresas que cuentan con profesionales universitarios)

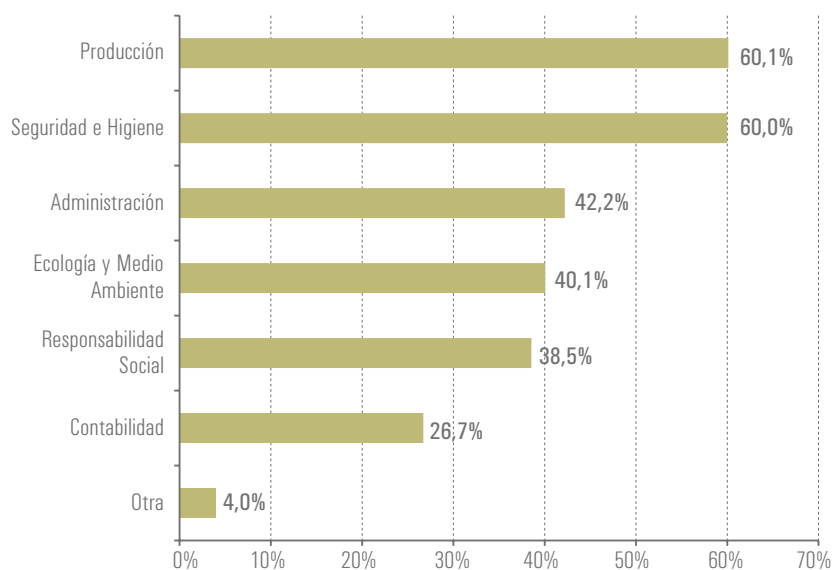


Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

De lo anterior se deduce que las empresas que cuentan con universitarios contarían con más de uno, y se los asigna a diferentes tareas laborales (excepto si el mismo profesional ejecuta todas las tareas). Ello se observa en las medianas que muestran alta frecuencia de personal universitario en estos sectores (aunque ello también se da en las empresas *micro* y *pequeñas*). Es importante recalcar que bajo la primera hipóte-

sis, se observa que la estrategia de la empresa apunta a profesionalizar las diferentes áreas de la firma, que puede mejorar sensiblemente su desempeño, no sólo productivo sino organizacional y comercial. Este criterio de organización de los profesionales prima en toda la Provincia, los sectores de producción y el tamaño de las empresas.

Gráfico 3.50 Asignaturas en las que estaría dispuesta a capacitar al personal a través de las Universidades (% de empresas)



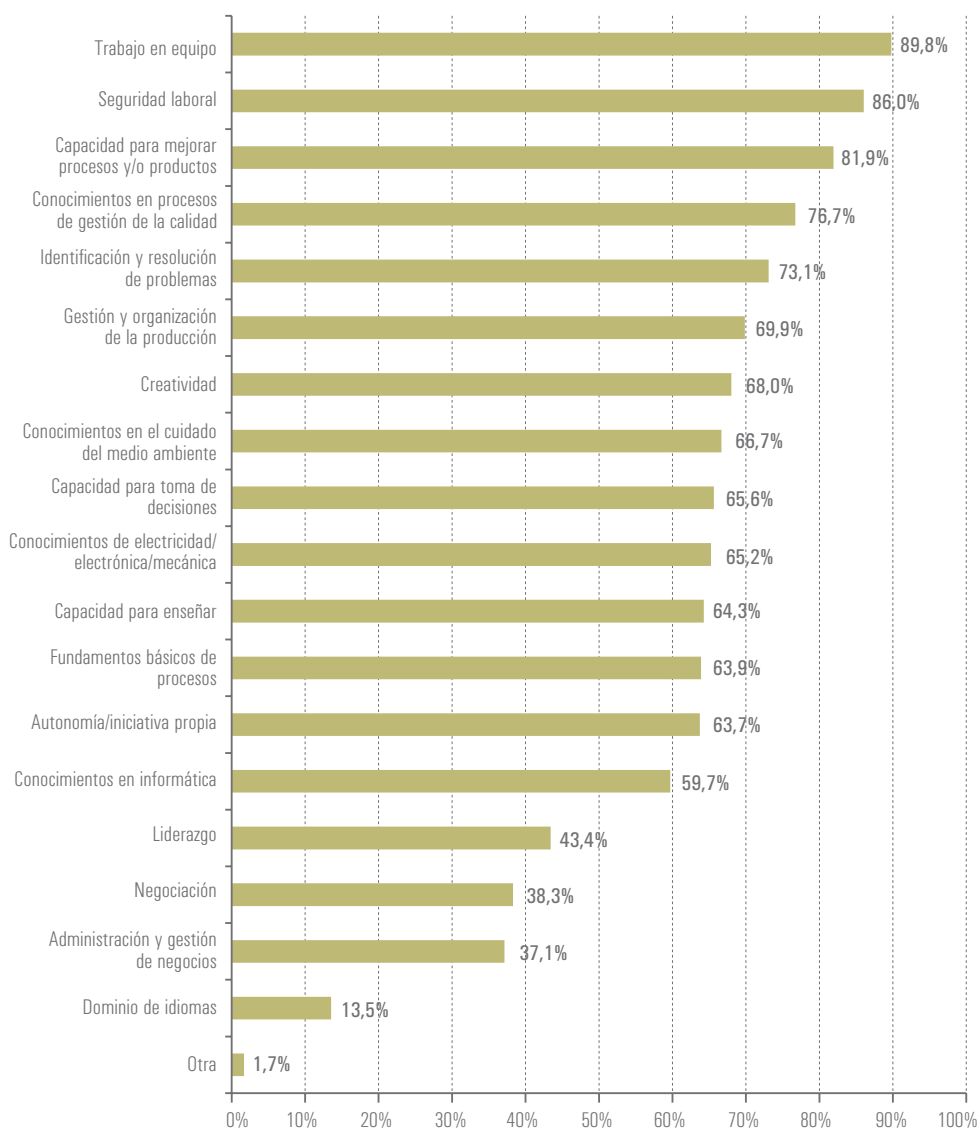
Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En el próximo año, el 73,1%, es decir, un conjunto amplio de MiPyME industriales muestra disposición a capacitar al personal su empresa a través de las universidades, lo que sugiere que estos vínculos, que por ahora abarcan al 12,4% de las MiPyME industriales de la Provincia, pueden volverse más densos. De todas maneras, esta mayor disposición de las empresas a vincularse con universidades muestra un primer paso, que luego debe verse ratificado por los resultados económicos de la firma, por la disponibilidad de recursos y por el orden de prioridades de sus objetivos de corto y mediano plazo.

Las áreas en las cuales los empresarios muestran una mayor disposición para capacitar es la de producción y seguridad e higiene, ambas representando al 60% de las empresas. En tanto, la de administración, ecología y medio ambiente y responsabilidad social son materias de segundo orden, pero también de interés para las empresas.

En particular, el trabajo en equipo, la seguridad laboral, la capacidad para mejorar procesos y/o productos, conocimientos en procesos de gestión de la calidad, entre otras, son los tópicos en los que las empresas quieren mejorar al personal.

**Gráfico 3.51** Competencias, conocimientos o capacidades requeridas que desarrolle el personal de la empresa (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



## En Síntesis

### **1. Edad, tamaño, formalidad jurídica y problemas: necesidad de acompañar y profundizar el surgimiento de PyME industriales**

Las empresas correntinas reflejan una especialización asociada a sectores intensivos en el uso de recursos naturales. Son un conjunto de empresas jóvenes, que presentan una relativa informalidad en su organización jurídica. Estas características hacen que sea importante acompañar a este conjunto de firmas, con programas públicos de apoyo orientados a mejorar su forma organizativa y asegurar su crecimiento.

Los principales problemas que afrontan estas empresas son similares a los señalados en el resto del territorio nacional, dados por el aumento de los costos de producción, la presión impositiva y la disminución de la rentabilidad, en particular entre las empresas más pequeñas; mientras que en las regiones del interior provincial, lejos de la capital, también se destaca la preocupación por las cuestiones energéticas y logísticas.

### **2. Desempeño, inversión y recursos financieros: necesidad de mejorar el nivel tecnológico y el acceso al financiamiento**

Las firmas correntinas atraviesan una fase de crecimiento y niveles de utilización de la capacidad instalada similares al desempeño a nivel nacional.

La disponibilidad de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC's), herramientas determinantes en la competitividad de las empresas provinciales, es muy desigual en comparación al promedio nacional, poniendo de manifiesto la necesidad de orientar los esfuerzos públicos de los tres niveles de gobierno en mejorar la disponibilidad y acceso a las TIC's, principalmente en las regiones del interior, como *Humedal* y *Noroeste*.

Las MiPyME industriales y, en particular, las PyME industriales correntinas presentan alentadores indicadores de inversión. En los últimos años ha aumentado paulatinamente el porcentaje de empresas que invierte, alcanzando incluso a los niveles nacionales. A su vez, realizan similares esfuerzos de inversión como porcentaje de las ventas.

Para permitir un desarrollo sostenible de las MiPyME industriales correntinas es necesario profundizar al acceso al crédito, ya que la mayor parte de la inversión es financiada con recursos propios y la proporción de empresas con proyectos frenados por falta de financiamiento continúa siendo elevada y duplica al promedio PyME nacional.

Debe destacarse que la participación del financiamiento bancario en las inversiones y la tasa de solitud de créditos se encuentran en línea con el promedio nacional, lo cual resulta alentador si se consideran las disparidades regionales en relación a la oferta de crédito. Esta tendencia favorable da lugar a incrementar los esfuerzos para difundir aún más los instrumentos de crédito provinciales y permitir un mayor aprovechamiento de los mismos.

### **3. Inserción internacional**

Las firmas correntinas presentan una escasa inserción internacional, con algunos casos destacables vinculados a la exportación de arroz, frutas y tejidos, entre otros. Desafortunadamente, en los últimos años no parece haber aumentado el porcentaje de empresas que exporta, estando aún por debajo de los niveles nacionales. Es posible que esto se encuentre relacionado con las dificultades del entramado local, tanto en términos de competitividad del producto como de los costos implícitos que trae aparejada la actividad de exportación; en particular, al tratarse de empresas jóvenes, lo cual expresa un menor grado de desarrollo organizativo y de sus competencias. En conjunto, esto determina una orientación mercado internista de gran parte de las actividades de la Provincia.

No obstante, cabe señalar que las firmas que exportan, pese a ser pocas, tienen una considerable orientación de sus ventas al exterior. En este sentido, resulta importante acompañar a estas firmas como también a las potenciales exportadoras en la provisión de herramientas de financiamiento, capacitación, asistencia técnica y logística necesaria para la inserción en el exterior, como también a partir del desarrollo de políticas explícitas que promuevan la exportación.

En relación a la presión importadora en el mercado local, las empresas correntinas sufren en forma estructural una menor amenaza de las importaciones que a nivel nacional, habiendo descendido además dicha amenaza frente a los niveles expresados en el relevamiento de 2010, coincidente con la implementación de las nuevas medidas de administración del comercio. Asimismo, las empresas se abastecen mayormente

en el mercado local en una proporción bastante superior al resto del territorio. Pese a estos dos factores, el régimen de regulación de importaciones habría tenido efectos similares –positivos y negativos– que en el resto de las firmas del país.

#### **4. Clientes y proveedores: necesidad de profundizar el acceso a mercados fuera de la región de pertenencia**

La actividad productiva de las MiPyME industriales corrientinas se encuentra fundamentalmente orientada al mercado local. Específicamente, las empresas *micro* se caracterizan por tener un mercado focalizado en la venta directa al público; en cambio, el segmento PyME presenta una orientación similar a los niveles nacionales, destinando también una parte importante de sus ventas al comercio minorista y mayorista; aunque aún muestra una mayor debilidad en el establecimiento de vínculos intraindustriales.

Los principales clientes son empresas del mismo tamaño, que se encuentran en general en la misma región que la empresa, y aparece entre estas firmas una alta concentración de las ventas en un único cliente. Por su parte, los proveedores se localizan a amplias distancias y están también altamente concentrados, mostrando en ambos casos marcadas diferencias con el esquema comercial a nivel nacional.

Estas características estructurales no parecen haberse modificado en relación al relevamiento de 2010, lo que hace necesario profundizar los esfuerzos en diversificar los mercados de estas firmas y prestar atención al rol que juegan los proveedores extra regionales y los costos logísticos asociados.

#### **5. Mercado de trabajo: menor nivel de instrucción al promedio nacional y dificultades de contratación**

Las MiPyME industriales de Corrientes enfrentan problemas en la contratación de personal de los distintos niveles de calificación, aunque en comparación al promedio PyME industrial nacional, tienen menores dificultades en la contratación de operarios calificados y técnicos, mayores en la contratación de operarios no calificados, y similares dificultades en la contratación de universitarios. A su vez, se observan grandes desigualdades en la proporción de empresas que cuenta con trabajadores universitarios según la localización geográfica. Al respecto, resulta importante promover desde los distintos niveles de gobierno la formación del personal.

Los vínculos con las universidades son bastante reducidos a nivel general del segmento. Sin embargo, se destaca que la mayoría se realizaron en su mayoría con la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE), para la capacitación de personal y asesoramiento técnico y consultoría.

En este sentido, resulta importante seguir fomentando los vínculos entre la universidad y las empresas a fin de consolidar la función de la universidad de producir el conocimiento para ser incorporado y aplicado por el sector productivo, y a su vez, incentivar a los empresarios a acercarse a las universidades y definir sus necesidades. Promover estas interacciones entre ambos actores resulta una herramienta clave para el desarrollo local y para el desarrollo de los sistemas de innovación.





## A. Caracterización de las MiPyME industriales de la Provincia

### Antigüedad

Cuadro I.1 Año de inicio de las actividades con la actual razón social (% de empresas)

	Inicio de la razón social				Total
	Hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	2008 o posterior	
Total provincia de Corrientes	20,3%	14,7%	36,1%	28,9%	100%
15 - Alimentos y bebidas	21,1%	23,7%	38,8%	16,4%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	7,9%	5,3%	47,4%	39,5%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	6,3%	10,7%	31,9%	51,1%	100%
Otras actividades	29,4%	12,6%	31,4%	26,6%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

### Forma jurídica

Cuadro I.2 Forma jurídica de las MiPyME industriales (% de empresas)

	Unipersonal	Sociedad de hecho	Sociedad anónima	Sociedad de responsabilidad limitada	Sociedad cooperativa	Otras	Total
Total provincia de Corrientes	48,3%	4,4%	13,0%	28,8%	4,0%	1,5%	100%
15 - Alimentos y bebidas	46,4%	3,0%	15,4%	26,2%	4,5%	4,5%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	36,8%	10,5%	10,5%	42,1%	0,0%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	54,2%	4,2%	14,5%	27,1%	0,0%	0,0%	100%
Otras actividades	52,0%	3,3%	11,4%	26,7%	6,6%	0,0%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Problemas

Cuadro I.3 Principales problemas

	Insuficiente capacidad instalada	Caída de las ventas	Dificultades en la obtención de financiamiento	Alta participación de los impuestos en el costo final del producto	Disminución de la rentabilidad	Retraso en los pagos de los clientes	Aumento de los costos directos de producción	Fuerte competencia en el mercado interno	Fuerte competencia en los mercados internacionales	Elevados costos financieros	Alto grado de evasión de los productores locales con los que compete	Dificultades en el suministro de energía	Elevados costos de logística	Otros
Total provincia de Corrientes	4,7	6,5	6,4	7,7	7,6	5,4	8,4	6,2	2,3	6,2	5,6	7,4	6,0	8,7
15 - Alimentos y bebidas	4,9	6,3	5,9	7,7	7,5	4,7	8,6	7,0	2,4	6,0	6,8	7,1	6,7	7,9
201 - Aserrado y acepilladura de madera	4,4	6,3	6,6	7,8	8,4	5,5	8,5	5,8	1,5	5,8	6,2	8,2	6,8	9,3
36 y 202 - Muebles y productos de madera	4,5	6,5	5,9	7,2	6,9	5,9	8,1	5,8	2,0	5,6	4,2	7,1	5,5	9,0
Otras actividades	4,8	6,7	7,0	7,9	7,7	5,9	8,5	5,8	2,6	6,6	5,1	7,6	5,5	8,8

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Responsabilidad Social Empresaria (RSE)

Cuadro I.4 Ejecución de acciones de Responsabilidad Social Empresaria (% de empresas)

	Acciones o iniciativas de RSE		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	18,7%	81,3%	100%
15 - Alimentos y bebidas	25,9%	74,1%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	10,5%	89,5%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	14,6%	85,4%	100%
Otras actividades	17,4%	82,6%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## B. Inversión y desempeño

### El proceso inversor

Cuadro I.5 MiPyME industriales inversoras (% de empresas)

	2011	2012
Total provincia de Corrientes	34,8%	40,9%
15 - Alimentos y bebidas	37,0%	37,0%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	42,1%	36,8%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	35,4%	43,7%
Otras actividades	30,0%	44,6%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.6 Fuentes de financiamiento. Año 2011

	Recursos propios	Financiamiento bancario	Financiamiento de proveedores	Financiamiento de clientes	Programas públicos	Financiamiento vía el mercado de capitales	Otros	Total
Total provincia de Corrientes	60,4%	18,3%	11,8%	3,5%	3,1%	1,2%	1,6%	100%
15 - Alimentos y bebidas	51,1%	24,6%	12,6%	2,0%	3,6%	4,1%	2,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	72,5%	16,8%	4,3%	2,9%	3,6%	0,0%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	81,5%	15,8%	1,3%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	100%
Otras actividades	56,2%	15,3%	17,0%	5,4%	3,7%	0,0%	2,4%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.7 Proporción de MiPyME inversoras que aumentarían sus inversiones si se desgravasen las utilidades reinvertidas (% de empresas inversoras)

	Invertiría si desgravasen el impuesto a las ganancias		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	88,3%	11,7%	100%
15 - Alimentos y bebidas	92,7%	7,3%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	92,9%	7,1%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	80,9%	19,1%	100%
Otras actividades	86,5%	13,5%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.8 Motivos por los cuales las MiPyME industriales no invierten. Año 2012

	No existe disponibilidad de fondos propios para financiar nuevas inversiones	Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional	El nivel de demanda esperada (interna y/o externa) no lo justifica	No existe disponibilidad de fondos externos para financiar nuevas inversiones	Todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción	No es oportuno por otros problemas internos a la empresa	Otro motivo	Total
Total provincia de Corrientes	73,6%	74,4%	56,9%	56,7%	50,5%	26,2%	4,7%	100%
15 - Alimentos y bebidas	71,6%	78,4%	60,3%	56,9%	59,3%	36,3%	2,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	65,2%	82,6%	43,5%	60,9%	30,4%	34,8%	4,3%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	88,5%	80,8%	57,7%	65,4%	57,7%	23,1%	11,5%	100%
Otras actividades	73,5%	65,0%	58,9%	51,8%	48,0%	14,6%	4,9%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.9 Proporción de MiPyME industriales no inversoras que comenzarían a invertir si se desgravasen las utilidades reinvertidas (% de empresas no inversoras)

	Comenzaría a invertir si desgravasen el impuesto a las ganancias		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	70,9%	29,1%	100%
15 - Alimentos y bebidas	72,9%	27,1%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	65,2%	34,8%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	42,3%	57,7%	100%
Otras actividades	81,9%	18,1%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Proyectos de inversión frenados

Cuadro I.10 Proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario (% de empresas)

	Proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	38,7%	61,3%	100%
15 - Alimentos y bebidas	32,2%	67,8%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	47,4%	52,6%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	26,1%	73,9%	100%
Otras actividades	45,3%	54,7%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



## La disponibilidad de tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC's)

Cuadro I.11 Disponibilidad de Tecnologías de Información y de las Comunicaciones –TIC´s (% de empresas)

	Servicios fijos de voz	Servicio de Internet	Red / Redes	Servidor propio	Servidor contratado a un tercero	Software específico para la gestión	Servicio Corporativo de celular / flota	Puestos de trabajo con computadora
Total provincia de Corrientes	29,1%	72,1%	20,2%	27,7%	27,7%	21,1%	37,3%	61,6%
15 - Alimentos y bebidas	42,5%	71,1%	20,8%	31,0%	32,8%	32,2%	39,1%	61,4%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	13,2%	60,5%	13,2%	26,3%	15,8%	7,9%	36,8%	52,6%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	14,5%	52,0%	10,4%	18,7%	16,7%	14,5%	31,3%	37,5%
Otras actividades	29,3%	84,7%	26,0%	28,8%	32,0%	19,4%	38,1%	74,0%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Desempeño en 2012

Cuadro I.12 Fase de crecimiento durante 2012 (% de empresas)

	Crecimiento acelerado	Crecimiento normal	Estancamiento	Achicamiento	Total
Total provincia de Corrientes	1,0%	51,8%	38,4%	8,8%	100%
15 - Alimentos y bebidas	0,0%	52,7%	37,0%	10,2%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	2,6%	47,4%	42,1%	7,9%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	4,2%	50,0%	35,4%	10,4%	100%
Otras actividades	0,0%	53,3%	39,3%	7,4%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Capacidad instalada

Cuadro I.13 Utilización de la capacidad instalada. Año 2012 (% de empresas)

	0 - 40%	40 - 60%	60 - 70%	70 - 100%	Total
Total provincia de Corrientes	11,1%	21,8%	16,8%	50,3%	100%
15 - Alimentos y bebidas	6,0%	18,4%	16,0%	59,6%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	2,7%	21,6%	16,2%	59,5%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	17,8%	33,3%	15,6%	33,3%	100%
Otras actividades	16,0%	20,7%	18,0%	45,2%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## C. Recursos financieros

Cuadro I.14 Solicitud de crédito en descubierto de cuenta corriente (% de empresas)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	<b>27,0%</b>	<b>5,7%</b>	<b>67,3%</b>	<b>100%</b>
15 - Alimentos y bebidas	27,7%	4,2%	68,1%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	28,9%	5,3%	65,8%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	10,9%	4,4%	84,8%	100%
Otras actividades	31,6%	7,6%	60,8%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.15 Solicitud de leasing (% de empresas)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	<b>7,4%</b>	<b>2,0%</b>	<b>90,6%</b>	<b>100%</b>
15 - Alimentos y bebidas	6,7%	1,2%	92,1%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	8,3%	8,3%	83,3%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	4,5%	2,2%	93,3%	100%
Otras actividades	8,2%	4,8%	86,9%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.16 Solicitud de crédito bancario (excluido el descubierto en cuenta corriente y leasing) (% de empresas)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	<b>18,6%</b>	<b>10,8%</b>	<b>70,6%</b>	<b>100%</b>
15 - Alimentos y bebidas	25,6%	6,9%	67,5%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	21,1%	10,5%	68,4%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	13,1%	17,4%	69,5%	100%
Otras actividades	13,7%	11,8%	74,5%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.17 Conocimiento del Instituto de Fomento Empresarial (IFE) (% de empresas)

	Conoce el Instituto Provincial de Fomento Empresarial (IFE)		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	22,9%	77,1%	100%
15 - Alimentos y bebidas	21,1%	78,9%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	21,1%	78,9%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	25,5%	74,5%	100%
Otras actividades	24,0%	76,0%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.18 Conocimiento y utilización de las líneas de financiamiento ofrecidas por el Gobierno de la Provincia de Corrientes (% de empresas)

	Conoce las líneas de financiamiento del Gobierno Provincial	Ha utilizado las líneas de financiamiento del Gobierno Provincial
	Total provincia de Corrientes	19,8%
15 - Alimentos y bebidas	10,5%	3,6%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	28,9%	13,2%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	27,6%	10,6%
Otras actividades	21,3%	9,9%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## D. Inserción internacional y administración de las importaciones

### La inserción internacional y la actividad exportadora

Cuadro I.19 Porcentaje de MiPyME industriales exportadoras y apertura exportadora. Año 2012

	Empresas exportadoras	Apertura exportadora (exportaciones como % de ventas)
Total provincia de Corrientes	4,7%	17,8%
15 - Alimentos y bebidas	7,5%	9,6%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	2,6%	8,0%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	—	—
Otras actividades	4,8%	77,6%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Motivos de no exportación

Cuadro I.20 Limitaciones para exportar (% de empresas no exportadoras)

	No existe la infraestructura necesaria para la logística en la región	Los costos de logística que implica la exportación son elevados	No puede acceder al financiamiento necesario para exportar	Los costos de producción superan el precio internacional	No hay demanda para su producto en el mercado externo	No puede cumplir con los estándares requeridos en mercados internacionales	La burocracia aduanera y los procedimientos administrativos para exportar son complejos	Existen barreras arancelarias y/o no arancelarias	La escala de producción de la empresa es insuficiente	Los costos de llevar a cabo una política de desarrollo comercial para exportar son elevados	No está interesado en exportar	Otro
Total provincia de Corrientes	38,5%	52,0%	35,7%	38,5%	35,1%	31,6%	44,9%	35,6%	55,1%	56,5%	56,7%	30,0%
15 - Alimentos y bebidas	36,4%	53,3%	38,1%	41,1%	43,0%	35,1%	44,4%	42,1%	49,7%	57,9%	63,3%	43,4%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	40,5%	51,4%	48,7%	45,9%	24,3%	51,4%	62,2%	45,9%	70,3%	62,2%	54,1%	29,7%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	41,7%	60,4%	45,9%	50,0%	35,5%	43,8%	56,3%	41,7%	50,0%	50,0%	52,1%	31,2%
Otras actividades	38,2%	47,7%	24,6%	28,9%	32,6%	16,0%	34,0%	23,8%	55,7%	55,7%	54,3%	18,8%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La competencia externa en el mercado local

Cuadro I.21 Amenaza de las importaciones y pérdida en la participación de mercado (% de empresas)

	Amenaza de las importaciones	Pérdida en la participación de mercado
Total provincia de Corrientes	10,8%	4,4%
15 - Alimentos y bebidas	7,2%	3,0%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	2,8%	0,0%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	12,5%	2,1%
Otras actividades	15,9%	8,0%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La actividad industrial y las importaciones

Cuadro I.22 Distribución del gasto en insumos según su origen de producción  
(% del total de gastos en insumos)

	Origen de los insumos		Total
	Son producidos en el país	No son producidos en el país	
Total provincia de Corrientes	88,7%	11,3%	100%
15 - Alimentos y bebidas	94,5%	5,5%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	84,0%	16,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	89,1%	10,9%	100%
Otras actividades	85,4%	14,6%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.23 Distribución del gasto en maquinaria y equipo según su origen de producción  
(% del total invertido en maquinaria y equipo)

	Origen de los bienes de capital		Total
	Son producidos en el país	No son producidos en el país	
Total provincia de Corrientes	75,7%	24,3%	100%
15 - Alimentos y bebidas	82,8%	17,2%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	66,7%	33,3%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	70,7%	29,3%	100%
Otras actividades	75,6%	24,4%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La administración de las importaciones

Cuadro I.24 Efectos del Sistema de Control de Importaciones en las MiPyME  
(% de empresas)

	Protege a la empresa de la competencia externa	Dificulta la importación de insumos de producción	Dificulta la importación de bienes de capital	Otra	No tiene ninguna influencia
Total provincia de Corrientes	32,7%	33,6%	52,3%	2,6%	30,5%
15 - Alimentos y bebidas	32,1%	26,9%	41,3%	5,5%	35,8%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	30,6%	50,0%	63,9%	5,6%	22,2%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	19,1%	34,1%	44,6%	0,0%	46,8%
Otras actividades	39,0%	33,2%	60,0%	0,0%	23,1%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## E. Las relaciones comerciales

### Clientes

Cuadro I.25 Tipos de cliente (% de las ventas)

	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Empresas agropecuarias	Empresas de la industria de la construcción	Otros	Total
Total provincia de Corrientes	34,1%	11,3%	18,4%	13,8%	4,4%	7,5%	2,4%	6,8%	1,3%	100%
15 - Alimentos y bebidas	45,3%	20,8%	24,6%	3,6%	2,5%	0,6%	1,2%	0,0%	1,4%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	20,0%	7,1%	22,0%	33,4%	4,0%	0,8%	0,5%	9,6%	2,6%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	10,3%	7,5%	32,3%	27,1%	4,6%	7,7%	0,7%	9,9%	0,0%	100%
Otras actividades	38,7%	6,2%	6,9%	10,3%	5,9%	15,8%	4,7%	10,2%	1,3%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.26 Dimensión del principal cliente (% de empresas)

	Consumidor final	Empresa con menos de 10 ocupados	Empresa con 10 a 50 ocupados	Empresa con 51 a 200 ocupados	Empresa con más de 200 ocupados	Estado municipal/provincial/nacional	Total
Total provincia de Corrientes	28,1%	14,8%	26,0%	12,1%	8,6%	10,6%	100%
15 - Alimentos y bebidas	46,4%	8,7%	20,8%	11,7%	12,3%	0,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	18,4%	34,2%	34,2%	10,5%	2,6%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	6,3%	25,0%	41,7%	12,4%	4,2%	10,3%	100%
Otras actividades	24,6%	8,7%	21,3%	12,7%	9,3%	23,3%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.27 Concentración de las ventas en el principal cliente (% de empresas)

	Hasta 10%	Entre 11 y 30%	Más de 30%	Total
Total provincia de Corrientes	22,2%	29,8%	48,0%	100%
15 - Alimentos y bebidas	29,8%	14,4%	55,7%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	23,7%	31,6%	44,7%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	15,6%	26,7%	57,7%	100%
Otras actividades	17,1%	45,2%	37,7%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.28 Distancia al principal cliente (% de empresas)

	0-20 km	20-80 km	80-500 km	500-1000 km	Más de 1000 km	En el extranjero	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	<b>40,3%</b>	<b>10,7%</b>	<b>18,8%</b>	<b>20,7%</b>	<b>7,7%</b>	<b>1,8%</b>	<b>100%</b>
15 - Alimentos y bebidas	59,7%	5,4%	23,8%	4,8%	4,8%	1,6%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	5,3%	2,6%	15,8%	55,3%	21,1%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	8,7%	0,0%	28,3%	45,7%	17,4%	0,0%	100%
Otras actividades	49,7%	22,1%	12,4%	11,0%	1,4%	3,4%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Proveedores

Cuadro I.29 Tipo de proveedores (% de las compras)

	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Empresas agropecuarias	Otro tipo de proveedores	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	<b>39,1%</b>	<b>32,6%</b>	<b>5,3%</b>	<b>13,7%</b>	<b>9,3%</b>	<b>100%</b>
15 - Alimentos y bebidas	47,1%	27,7%	5,6%	16,5%	3,1%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	26,5%	20,8%	7,8%	25,7%	19,2%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	15,0%	42,3%	4,1%	4,9%	33,7%	100%
Otras actividades	46,0%	37,6%	4,5%	10,1%	1,9%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.30 Dimensión del principal proveedor (% de empresas)

	Empresa con menos de 10 ocupados	Empresa con 10 a 50 ocupados	Empresa con 51 a 200 ocupados	Empresa con más de 200 ocupados	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	<b>32,1%</b>	<b>39,5%</b>	<b>19,5%</b>	<b>8,8%</b>	<b>100%</b>
15 - Alimentos y bebidas	28,7%	41,4%	20,4%	9,6%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	38,9%	33,3%	22,2%	5,6%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	37,0%	39,2%	19,5%	4,4%	100%
Otras actividades	30,7%	40,4%	17,9%	11,0%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.31 Concentración de las compras en el principal proveedor  
(% de empresas)

	25% o menos	Entre 25 y 50%	Mayor a 50%	Total
Total provincia de Corrientes	18,8%	29,2%	52,0%	100%
15 - Alimentos y bebidas	28,2%	27,0%	44,8%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	32,4%	16,2%	51,4%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	6,7%	24,5%	68,8%	100%
Otras actividades	10,3%	37,7%	52,0%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.32 Distancia al principal proveedor (% de empresas)

	0-20 km	20-80 km	80-500 km	500-1000 km	Más de 1000 km	En el extranjero	Total
Total provincia de Corrientes	19,1%	8,0%	32,1%	29,7%	9,1%	1,9%	100%
15 - Alimentos y bebidas	20,0%	5,0%	36,0%	31,3%	7,7%	0,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	13,2%	7,9%	73,7%	5,3%	0,0%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	14,9%	21,3%	46,8%	14,8%	2,1%	0,0%	100%
Otras actividades	22,2%	5,5%	8,1%	43,2%	16,3%	4,7%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## F. Parques industriales

Cuadro I.33 MiPyME que han considerado mudarse a un parque industrial (% de empresas)

	Considera mudarse a un parque industrial			Total
	SI	No sabe	NO	
Total provincia de Corrientes	23,3%	13,2%	63,5%	100%
15 - Alimentos y bebidas	19,1%	7,3%	73,6%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	20,6%	8,8%	70,6%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	37,8%	8,9%	53,4%	100%
Otras actividades	22,3%	21,5%	56,2%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



## G. Sección especial: Disponibilidad y calificación de los recursos humanos

Cuadro I.34 Tipo de vinculación de las MiPyME con las universidades en el último año (% de empresas)

	Capacitar a socios/gerentes de la empresa	Capacitar al personal administrativo de la empresa	Capacitar al personal de producción	Contratar servicios de consultoría, asesoramiento técnico	Otro fin
Total provincia de Corrientes	2,5%	4,0%	5,9%	4,8%	3,0%
15 - Alimentos y bebidas	4,2%	1,5%	4,2%	4,2%	1,2%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	0,0%	5,3%	5,3%	5,3%	0,0%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	4,2%	6,3%	6,3%	4,2%	0,0%
Otras actividades	1,3%	4,7%	7,4%	5,4%	6,6%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro I.35 MiPyME que cuentan con profesionales universitarios en su plantel de personal (% de empresas)

	Empresas con plantel de personal universitario		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	27,5%	72,5%	100%
15 - Alimentos y bebidas	28,4%	71,6%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	15,8%	84,2%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	21,1%	78,9%	100%
Otras actividades	33,4%	66,6%	100%

Fuente: Encuesta 2012 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes







El presente informe tiene como objetivo complementar la caracterización del sector industrial de la Provincia en el marco de la Encuesta del Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes, mostrando el contexto del mercado laboral de la Provincia. Para ello se utilizaron las bases de información provistas por la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU) 3° Trimestre de 2012, elaborada y publicada por el INDEC. Esta encuesta presta cobertura para el Total Provincia en Áreas Urbanas,

es decir en localidades de 2.000 habitantes y más, brindando información para los siguientes niveles de desagregación:

- Población Total de la Provincia en Áreas Urbanas
- Población Total del Aglomerado Urbano Corrientes
- Población Total en Áreas Urbanas del *Resto de la Provincia* de la Provincia, a excepción de Corrientes *Capital*.

## El mercado laboral provincial

A continuación se presentan los principales indicadores del mercado laboral de la Provincia, que refieren a la población total en áreas urbanas, estimada en 887.962 personas:

- El 42,7% de la población urbana de 14 años y más reside en *Capital*, lo que muestra una fuerte concentración de población en dicha área, mientras que el 57,3% de población urbana de la Provincia reside en localidades con más de 2.000 habitantes.
- La Población Económicamente Activa (PEA)<sup>40</sup> en áreas urbanas cuyo valor estimado es de 348.343 personas, representa el 39,2%, de la población total urbana, indicador conocido como la Tasa de Actividad Total.

- La población urbana mayor de 14 años, considerada como la potencialmente activa, alcanza a 657.916 personas, es decir el 74,1% de la población urbana total.

El análisis que se presenta en este informe estará referido a la “población urbana de 14 años y más” desde distintas perspectivas, todas relacionadas a la inserción de este grupo de población dentro del mercado laboral, lo que a su vez permitirá la comparabilidad con otras fuentes de información tales como Censos Nacionales y estudios socioeconómicos.

## Condición de actividad económica. Población de 14 años y más

Tal como lo muestra el Cuadro II.1, la PEA Urbana de la Provincia se caracteriza por:

- La concentración de la población de 14 años y más en *Capital* es de 42,7%.
- La PEA urbana alcanza al 52,9% de la población urbana total de 14 años y más.
- La Población Inactiva Urbana alcanza al 46,6% de la población de 14 años y más.
- La PEA Urbana está distribuida, el 46,3% en *Capital* y 55,6% en el *Resto de la Provincia*.

- La condición de actividad de la PEA Urbana para el total de la Provincia, muestra que el 95,7% son ocupados y el 4,5% de los activos son desocupados.
- El análisis de la Tasa de Desocupación, según *Capital* y *Resto de la Provincia* muestra algunas diferencias, siendo de 2,3% y 6,3%, respectivamente.

<sup>40</sup> La integran las personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente. Está compuesta por la población ocupada más la población desocupada.

Cuadro II.1 Población urbana de 14 años y más, según condición de actividad económica

	Total Provincia	Capital	Resto de la Provincia
Total población mayor a 14 años	657.916	280.968	376.948
PEA	348.343	151.125	197.218
Ocupada	333.338	147.781	185.557
Desocupada	15.005	3.344	11.661
Inactivos	306.800	128.557	178.243

Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012

## Población ocupada

La población ocupada, es decir aquellos que durante la semana de referencia trabajaron al menos una hora, están representados por 333.338 personas.

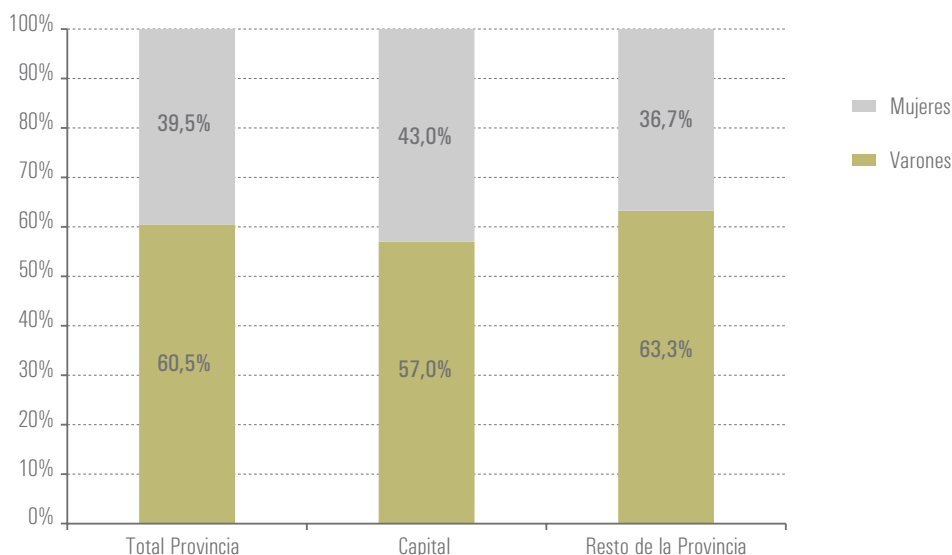
Este valor muestra que el nivel de empleo de la población (Tasa de Empleo) es de 50,7% para el total provincial, existiendo diferencias entre *Capital* con una Tasa de Empleo del 52,6% y el *Resto de la Provincia*, donde dicho indicador es algo menor, del 49,2%.

Si se realiza un análisis del mercado laboral según el

sexo y el lugar de referencia de los ocupados se desprenden las siguientes conclusiones:

- El 60,5% de la población ocupada son hombres y el 39,5% mujeres.
- Desde la perspectiva geográfica el 55,6% de los ocupados reside en localidades del *Resto de la Provincia* con más de 2.000 habitantes y el 44,4% de los ocupados en *Capital*.

Gráfico II.1 Población urbana ocupada según sexo y lugar de referencia



Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012

Por otro lado, si se observa la composición de la población ocupada de 14 años y más, a través del nivel de instrucción alcanzado, el Cuadro II.2 muestra que el 36% alcanzó un nivel de primario completo/secundario incompleto, el 35,2% secundario completo/terciario ó universitario incompleto y el 16% terciario

ó universitario completo. Por último, el 12,9% de la población ocupada de 14 años y más se ubica en la categoría de primario incompleto ó sin instrucción. En relación a la localización geográfica, se observan diferencias sustanciales, siendo el nivel de instrucción en *Capital* mucho mayor que en el *Resto de la Provincia*.

En este sentido, el porcentaje de población ocupada sin instrucción o con primario incompleto, y con primario completo o secundario incompleto supera en el *Resto de la Provincia* holgadamente los niveles de participación en *Capital*, mientras que por el contrario, la participación de población ocupada con secundario

completo o incompleto y nivel superior completo es bastante inferior en el *Resto de la Provincia*.

De esta forma, debe destacarse que el 18,6% de los ocupados del *Resto de la Provincia* no accede a educación primaria completa, mientras que en *Capital* es sustancialmente menor, con 5,8%.

Cuadro II.2 Población ocupada según nivel de instrucción alcanzado

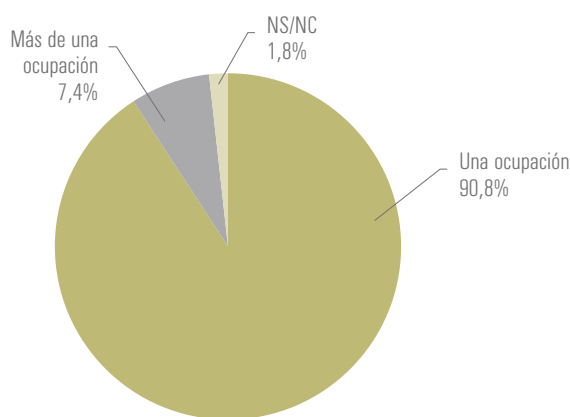
	Total	Sin instrucción/ Primario incompleto	Primario completo/ Secundario incompleto	Secundario completo/ Terciario incompleto	Superior/ Universitario completo
Total Provincia	100 %	12,9 %	35,9 %	35,2 %	16,0 %
Capital	100 %	5,8 %	30,2 %	44,9 %	19,1 %
Resto de la Provincia	100 %	18,6 %	40,5 %	27,4 %	13,5 %

Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012

Desde el punto de vista de la cantidad de ocupaciones, lo cual permite conocer el porcentaje de la población ocupada que debe recurrir a más de un trabajo, muchas veces asociado con situaciones de subocupa-

ción y/o baja remuneración, el 90,8% de los ocupados tiene una sola ocupación, valor que se mantiene constante cuando se analizan según *Capital* y *Resto de la Provincia*.

Gráfico II.2 Población ocupada según cantidad de ocupaciones



Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012

### Categoría ocupacional

Otra de las características relevantes a la hora de describir la situación de la población ocupada es la dimensión de pertenencia al sector privado o público. En el caso específico de la población urbana ocupada de la Provincia, el 77,9% de los ocupados lo hacen en el sector privado y el 21,9% en el Estado o en empresas del Estado.

Si el análisis de los ocupados se lleva a cabo a través de su posición en la ocupación, es decir, consideran-

do cuál es la categoría ocupacional a la que pertenece cada ocupado, en el Cuadro II.3 se observa que, el 70,9% son Obreros o Empleados, un 23% tienen la categoría de Cuenta propia, un 5,1% tienen la categoría de Patrón y un 1% son Trabajadores familiares sin remuneración.

Como puede apreciarse, no existen prácticamente diferencias sustantivas entre *Capital* y *Resto de la Provincia*.

Cuadro II.3 Población ocupada según categoría ocupacional

	Total	Patrón	Cuenta propia	Obrero/ Empleado	Trabajador familiar
Total Provincia	100 %	5,1 %	23,0 %	70,9 %	1,0 %
Capital	100 %	6,2 %	23,1 %	68,7 %	2,0 %
Resto de la Provincia	100 %	4,3 %	22,8 %	72,7 %	0,2 %

Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012

### Calificación de la ocupación

Otra de las categorías de análisis en el mercado laboral es indagar acerca del nivel de calificación de las ocupaciones, lo que permite describir la complejidad de cada tarea y que suele encontrar una elevada asociación con los niveles de instrucción requeridos y la remuneración de cada una de ellas.

De esta forma, en el Cuadro II.4 puede verse que el 75% de la población ocupada de la Provincia realiza tareas con algún tipo de calificación, mientras que el resto de los ocupados realizan actividades no calificadas.

En este sentido, el 51,3% de los ocupados, realiza tareas operativas, es decir, tareas que requieren de habilidades manuales, de atención y/o ciertos conocimientos específicos previos. Por otro lado, el 18,1% de los ocupados desarrolla tareas de calificación técnica, es decir, tareas que requieren conocimientos teóricos específicos, adquiridos por capacitación formal y/o informal, mientras que sólo un 5,4% de los ocupados son profesionales.

Cuadro II.4 Población ocupada según calificación de la ocupación

	Total	Profesional	Técnica	Operativa	No calificada	NS/NR
Total Provincia	100 %	5,4 %	18,1 %	51,3 %	25,0 %	0,2 %
Capital	100 %	7,6 %	19,2 %	48,3 %	24,6 %	0,3 %
Resto de la Provincia	100 %	3,6 %	17,2 %	53,8 %	25,4 %	0,0 %

Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012

### Rama de actividad y asalariados

Los asalariados representan el 70,6% del total de ocupados. Si se analiza la distribución de los asalariados según el tipo de establecimiento en el que trabajan, distinguiendo si pertenecen al sector privado o en el estatal, se encuentra que el 31% de los asalariados trabaja en el sector público, conformado básicamente por la

administración pública y enseñanza, y el 69% restante pertenece al sector privado (véase el Cuadro II.5).

Esta distribución presenta diferencias menores si se considera a *Capital* y al *Resto de la Provincia*, en donde los asalariados en el sector público tienen una participación levemente mayor en la primer zona geográfica.

Cuadro II.5 Población asalariada según tipo de empresa

	Total	Estatal	Privada
Total Provincia	100 %	31,0 %	69,0 %
Capital	100 %	32,2 %	67,8 %
Resto de la Provincia	100 %	29,8 %	70,2 %

Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012



Cuando el análisis se realiza a partir del sector al que pertenece el establecimiento dentro del cual la persona ejerce su empleo (ver Cuadro II.6), el sector que capta el mayor porcentaje de ocupados es el sector comercio con un 21%, siguiendo con un 10,8% la construcción y el 10,4% administración pública, defensa y seguridad social.

Si se considera el empleo asalariado por sector de actividad se encuentra que existen algunas diferencias entre el peso del sector en la ocupación total y en la ocupación asalariada. Estas diferencias no hacen más que reflejar que algunos sectores seguramente puedan tener otras formas de empleo más asociadas a actividades independientes o con una mayor participación de patrones.

En este sentido, debe señalarse que actividades como el comercio tienen una menor presencia del empleo asalariado, posiblemente con una mayor presencia de

cuentapropistas, mientras que por el contrario, la actividad de la administración pública, defensa y seguridad social obligatoria tienen un peso importante en el empleo asalariado, mayor que en la ocupación total.

A su vez, en términos regionales, en la *Capital* se destacan las actividades del sector administración pública, defensa y seguridad social obligatoria en el empleo asalariado, con una participación del 17,9%, seguido por el comercio al por mayor y al por menor, con el 16,4%. En cambio, en el *Resto de la Provincia*, si bien estas últimas actividades tienen una importante contribución al empleo asalariado, debe destacarse que el sector agricultura, ganadería, caza y silvicultura capta un importante porcentaje de asalariados del 9,5% (con una participación del 1,5% en *Capital*) y la industria manufacturera representa el 7,7% del empleo asalariado (mientras en la *Capital* sólo el 4,2%).

Cuadro II.6 Población de 14 años y más ocupada según rama de actividad

Rama de actividad	Ocupada			Asalariada		
	Total Provincia	Capital	Resto Provincia	Total Provincia	Capital	Resto Provincia
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
A	5,2 %	1,7 %	8,0 %	6,0 %	1,5 %	9,5 %
B	0,2 %	0,0 %	0,3 %	0,2 %	0,0 %	0,3 %
C	8,5 %	7,5 %	9,3 %	6,2 %	4,2 %	7,7 %
D	0,3 %	0,1 %	0,4 %	0,4 %	0,2 %	0,6 %
E	0,5 %	0,7 %	0,3 %	0,5 %	1,0 %	0,1 %
F	10,8 %	8,1 %	12,9 %	10,9 %	8,7 %	12,5 %
G	21,0 %	24,0 %	18,7 %	14,7 %	16,4 %	13,4 %
H	5,1 %	4,7 %	5,4 %	4,4 %	3,2 %	5,2 %
I	2,8 %	3,1 %	2,5 %	2,7 %	3,5 %	2,1 %
J	0,8 %	1,4 %	0,4 %	0,9 %	1,5 %	0,5 %
K	1,5 %	1,5 %	1,6 %	1,9 %	2,1 %	1,7 %
L	0,3 %	0,3 %	0,3 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
M	3,7 %	5,5 %	2,3 %	2,2 %	3,5 %	1,3 %
N	2,8 %	2,9 %	2,7 %	2,4 %	2,7 %	2,2 %
O	10,4 %	12,3 %	9,0 %	14,7 %	17,9 %	12,4 %
P	8,7 %	7,8 %	9,5 %	11,8 %	10,5 %	12,9 %
Q	3,6 %	4,4 %	3,0 %	4,2 %	4,9 %	3,7 %
Otras	13,8 %	14,2 %	13,5 %	15,8 %	18,2 %	14,0 %

Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012

**(\*) Clasificación Nacional de Actividades Económicas**

- A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura y Pesca
- B. Explotación de minas y canteras
- C. Industria manufacturera
- D. Suministro de Electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
- E. Suministro de Agua; alcantarillado, Gestión de desechos y actividades de saneamiento.
- F. Construcción
- G. Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas
- H. Transporte y Almacenamiento
- I. Alojamiento y Servicios de Comidas
- J. Información y comunicaciones
- K. Actividades Financieras y de Seguros
- L. Actividades Inmobiliarias
- M. Actividades profesionales, científicas y técnicas
- N. Actividades Administrativas y servicios de apoyo
- O. Administración pública y defensa, Planes de Seguro Social Obligatorio
- P. Enseñanza
- Q. Salud Humana y Servicios Sociales

Un valor relacionado a la informalidad y la precariedad laboral, está dado por los asalariados sin descuento jubilatorio, cuya distribución según sexo y región se presenta en el Cuadro II.7. En el caso del total urbano provincial el 47,2% revisten en esta situación, mientras que en *Capital* se encuentra que al 42,1% de los asalariados no se les efectúa descuento jubilatorio y ese valor alcanza al 51% en el *Resto de la Provincia*. Si se analiza la situación según el sexo de los asalariados, se observa que los varones sin descuento jubila-

torio alcanzan al 45,4%, mientras que las mujeres sin aportes jubilatorios al 49,7%. La diferencia más marcada entre sexos se observa en *Capital*, donde los varones sin jubilación representan sólo el 35,5% mientras que las mujeres el 50%, lo que refleja que las situaciones de informalidad estarían más difundidas entre las mujeres.

Cuadro II.7 Población de 14 años y más sin descuento jubilatorio según sexo

	Total	Varones	Mujeres
Total Provincia	47,2%	45,4%	49,7%
Capital	42,1%	35,5%	50,0%
Resto de la Provincia	51,0%	52,0%	49,4%

Fuente: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). Tercer trimestre. Año 2012





## Procedimiento general y definiciones básicas

Los procedimientos de obtención y de elaboración de datos de esta encuesta son, con propósitos comparativos, análogos a los establecidos para todas las encuestas realizadas en los Observatorios PyME Regionales del país. Como en las demás encuestas, ésta ha sido realizada mediante entrevistas personales a empresarios que desarrollan actividades industriales dentro de la región, utilizando una muestra probabilística.

La Región del Observatorio PyME está integrada por todos los departamentos que componen la provincia de Corrientes. El punto de partida para el desarrollo de la encuesta ha sido una muestra de plantas industriales ubicadas en la región, entendiéndose por **planta o local industrial todo edificio o espacio cerrado en donde se desarrollan prioritariamente actividades industriales.**

Para este estudio se considera actividad industrial toda aquella incluida en las divisiones 15 a 37 de la Cla-

sificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, rev3.1.) y que se denominan, genéricamente, como industrias manufactureras.

Por lo tanto, en esta primera encuesta del Observatorio Regional, han quedado excluidos los locales cuyas actividades son principalmente primarias, comerciales, o de servicios.

A partir de los locales industriales visitados, se detectaron las empresas a las cuales pertenecen y sus características de tamaño. En todos los casos, los datos se recolectaron aplicando, en cada local, un cuestionario estandarizado.

La Encuesta Estructural a MiPyME industriales de Corrientes del año 2012 fue relevada en dos etapas por encuestadores de la Dirección de Estadística y Censos de la provincia de Corrientes durante los meses de noviembre y diciembre de 2012 y de marzo a mayo de 2013.

### Universo de estudio

La Encuesta estructural a empresas MiPyME comprende a las empresas cuya actividad principal corresponde a industria manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIIU Rev. 3.1<sup>41</sup>), cuya cantidad total de ocupados es menor o igual a 200; considerando como empresas *micro*

aquellas que tienen una cantidad total de ocupados inferior a 10, y PyME a las que tienen una cantidad total de ocupados en el rango 10-200. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados.

### Actividades económicas comprendidas

A los efectos de facilitar la exposición y el análisis, se agruparon las empresas de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), rev. 3.1, en los siguientes sectores:

1. 15-Alimentos y bebidas
2. 201-Aserrado y acepilladura de madera
3. 202 y 361-Productos de madera y muebles
4. Otras actividades

### Diseño muestral y cantidad de casos

El universo de empresas MiPyME se elaboró mediante la construcción de un directorio de empresas, en base a un operativo de campo en el que se contactó a cada empresa para constatar el sector de actividad al cual pertenece y su cantidad de ocupados. Este operativo de campo fue realizado por la Dirección de Estadística y Censos de la provincia de Corrientes.

La muestra fue seleccionada en base al universo mencionado en el párrafo anterior, tomando todas las empresas cuya actividad principal era la industria manufacturera, y su cantidad de ocupados se encontraba en el rango MiPyME.

<sup>41</sup> <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

Cuadro III.1 Tamaño de la muestra y cantidad de casos con respuesta de la Encuesta a MiPyME de Corrientes Año 2012

Tamaño de la muestra	351
Casos con respuesta	199
Microempresas	81
PyME	118

## Secciones del cuestionario

El cuestionario de la Encuesta Estructural a PyME de Corrientes está conformado por las siguientes secciones y contenidos:

- A.** Características generales de la empresa: actividad principal, forma jurídica, año de inicio, localización, etc.
- B.** Problemas y expectativas: principales problemas y expectativas sobre ventas, ocupados, inversiones y exportaciones.
- C.** Inversión: condición de inversora, porcentaje invertido, fuentes de financiamiento, razones de no inversión.
- D.** Desempeño: fase de crecimiento, capacidad instalada, ventas, cantidad de ocupados.
- E.** Comercio exterior: percepción de amenaza de importaciones, porcentaje exportado, destino de las exportaciones realizadas, evolución del precio del principal producto exportado e insumo importado, cambios realizados para poder exportar, motivo de no exportación, grado de relevancia de instrumentos públicos de fomento para la exportación, origen de los insumos, bienes intermedios y bienes de capital, sustitución de bienes de capital importados, influencia en la empresa del nuevo Sistema de Control de Importaciones.
- F.** Clientes y proveedores: tipo de clientes, porcentaje de las compras realizadas al principal cliente, dimensión del principal cliente, distancia al principal cliente, tipo de proveedores, porcentaje de las compras realizadas al principal proveedor, dimensión del principal proveedor y distancia al principal proveedor.
- G.** Recursos humanos: grado de dificultad en la búsqueda de personal, remuneración bruta promedio.
- H.** Financiamiento y relaciones económico-financieras: plazos de cobro y pago a clientes y proveedores, proyectos frenados por falta de financiamiento, solicitud de créditos, estados contables.
- I.** Líneas de crédito provinciales: utilización de líneas de crédito del gobierno provincial, evaluación de los resultados obtenidos.
- J.** Parques industriales: traslado a parques industriales.
- K.** Vinculación con universidades: vinculación con universidades, profesionales universitarios en la plantilla de personal de la empresa, capacitación a través de universidades.

## Trabajo de campo

El operativo de campo fue realizado en dos etapas: la primera entre el 26 de noviembre y el 21 de diciembre de 2012, y la segunda entre el 1 de marzo y el 24 de mayo de 2013. El cuestionario fue aplicado por los encuestadores en forma presencial y completado de forma auto-administrada por los responsables o encargados de la conducción de la empresa con la eventual asistencia de los encuestadores.

Las empresas relevadas fueron clasificadas por Clase (4 dígitos de la CIU Rev.3.1) a partir de la principal actividad económica, el principal producto elaborado y la materia prima básica utilizada, de acuerdo a lo informado por éstas.

## Descripción del panel

La siguiente tabla ofrece una descripción del tamaño de las empresas estudiadas según la cantidad de ocupados. Estos valores surgen de analizar los datos del Panel sin ponderar.

Cuadro III.2 Total de ocupados a junio de 2012 (empresas MiPyME)

Ocupados	Total
El 50% de las empresas tiene menos de...	11
El 75% de las empresas tiene menos de...	20
Ocupados promedio	20,6

## Procesamiento de los datos

Para las tareas de análisis de consistencia entre variables, detección y corrección de errores en el archivo de datos, se elaboraron y programaron pautas de completitud y de coherencia de los datos.

El procesamiento de los datos para obtener las estimaciones finales y el cálculo de los errores estándares

relativos, contempla la ponderación de los datos de cada empresa por el cociente entre la cantidad de empresas en el universo y en la muestra para cada estrato. Se realizaron por separado procesamientos para las empresas MiPyME y para las empresas PyME.











**Gobierno Provincial**  
Secretaría de Planeamiento



## Encuesta PyME industriales - Observatorio Pyme Provincia de Corrientes

LA CONFIDENCIALIDAD Y RESERVA DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA ESTÁ GARANTIZADA

Toda información proporcionada es confidencial y secreta. Los datos que Usted consigne serán tratados bajo secreto estadístico, volcándose en informes sólo de manera agregada. En ningún caso la información proporcionada será divulgada o utilizada de manera individual.

### ETIQUETA CON DATOS DE LA EMPRESA

-----  
Razón Social

-----  
Calle / Ruta

-----  
Número / Km.

-----  
Localidad

-----  
Departamento / Partido

-----  
Código Postal

-----  
Provincia

### MODIFICACIONES EN LA IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

(Llenar sólo los apartados que hayan cambiado respecto de los datos de la etiqueta)

-----  
Razón Social

-----  
Calle / Ruta

-----  
Número / Km.

-----  
Localidad

-----  
Departamento / Partido

-----  
Código Postal

-----  
Provincia

**PANEL**  
(Para uso interno)

### INFORMACIÓN SOBRE EL CUESTIONARIO

Este cuestionario está diseñado con el objetivo de captar cambios de mediano plazo en la estructura productiva de las PyME industriales, analizar el desempeño del segmento y presentar sus perspectivas futuras.

Su participación contribuye a revalorizar la cultura productiva de las PyME. La información actualizada que surja de este estudio posibilitará la generación de propuestas para mejorar el diseño de políticas públicas y la acción privada.

Para resolver cualquier duda o aclaración que precise, puede contactar a:

**Lic. Rodrigo Segovia**, de la sede del Observatorio PyME en la Ciudad de Buenos Aires  
Teléfono: (011) 4018-6522 o 6525 / Fax: (011) 4018-6511  
Correo electrónico: [encuestas@observatoriopyme.org.ar](mailto:encuestas@observatoriopyme.org.ar)

**Su encuestador:**

-----  
Teléfono:

-----  
Correo electrónico:

**Fecha de entrega:** ..... / ..... / 2012

Para reenviar el cuestionario completo por favor devuélvaselo a su encuestador o, en su defecto, introdúzcalo en un sobre y envíelo por correo postal a Av. Córdoba 320, 6° piso, C.P. 1054.

1. Sobre la base de las ventas de la empresa, la actividad principal de la empresa es...  
(por favor, marque sólo una opción)

...la venta de bienes y/o productos elaborados o transformados por la firma  1

...la reparación de maquinarias  2

...la reventa de productos en el mismo estado en que fueron adquiridos,  
la venta de servicios, u otra actividad  3

2. Sobre la base de las ventas de la empresa, indique cuál es el principal producto elaborado o reparado y la materia prima básica utilizada por la empresa para su elaboración o reparación:

Principal producto: .....

Materia prima básica del producto: .....

Para uso interno

--	--	--	--

3. ¿En qué año comenzó a operar la empresa con la actual razón social?  
(por favor, expresar en números)

Año

4. La forma jurídica actual de la empresa es...  
(por favor, marque sólo una opción)

Unipersonal (persona física).  1

Sociedad no constituida regularmente (de hecho).  2

Sociedad Anónima (S.A.).  3

Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).  4

Sociedad cooperativa.  5

Otra (especificar): .....  6

5. La empresa, ¿forma parte de un conjunto de empresas controladas directa o indirectamente por una misma firma?

SI  1      NO  2 (Pase a pregunta 6)

- 5.1. En su conjunto, ¿todas las empresas del grupo sumadas ocupan a más de 250 personas?

SI  1      NO  2

6. Considerando la cantidad total de ocupados de la empresa, ¿dónde está localizado el principal local industrial o taller de reparación de maquinarias de la empresa?  
(considere todos los locales, incluyendo en el que Usted se encuentra)

Localidad: .....

Departamento / Partido: .....

Provincia: .....

Para uso interno

--

7. Indique si la empresa cuenta o no con alguna de las siguientes Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC's):  
(por favor, marque una opción por fila)

	SI	NO
7.1. Servicios fijos de voz (Central Telefónica)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
7.2. Servicio de Internet	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
7.3. Red / Redes (ej.: LAN, Intranet, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
7.4. Servidor propio (para correo electrónico, web)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
7.5. Servidor contratado a un tercero	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
7.6. Software específico para la gestión (ej. Tango gestión)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
7.7. Servicio Corporativo de celular / flota (líneas a nombre de la empresa)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
7.8. Puestos de trabajo con computadora (PC, notebook). Si su respuesta es sí, ¿Cuántos? .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

8. ¿La empresa desarrolla acciones o iniciativas de Responsabilidad Social Empresaria (RSE)\*?

SI  1 ¿Cuál? ..... NO  2

(\* La Responsabilidad Social Empresaria es la integración voluntaria en las actividades y en los objetivos de la empresa de consideraciones medioambientales y sociales, además de las exigencias jurídicas y las obligaciones contractuales. Implica la realización de acciones que pueden resultar en beneficios para la propia empresa, sus trabajadores y la comunidad de su entorno.

## SECCIÓN B Problemas y expectativas

9. Por favor, indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia para la empresa, considerando "1" como **Nada relevante** y "10" como **Muy relevante**:

	NADA RELEVANTE					←→	MUY RELEVANTE				
9.1. Insuficiente capacidad instalada	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.2. Caída de las ventas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.3. Dificultades en la obtención de financiamiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.4. Alta participación de los impuestos en el costo final del producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.5. Disminución de la rentabilidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.6. Retraso en los pagos de los clientes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.7. Aumento de los costos directos de producción (mano de obra, materias primas, insumos, etc.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.8. Fuerte competencia en el mercado interno	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.9. Fuerte competencia en los mercados internacionales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.10. Elevados costos financieros	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.11. Alto grado de evasión de los productores locales con los que compete	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.12. Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.13. Elevados costos de logística	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.14. Otros (especificar): .....	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

10. ¿Cómo espera que evolucionen los siguientes ítems en la empresa durante el próximo año?  
(por favor, marque una opción por fila)

	Aumentarán	No variarán	Disminuirán	
10.1. Ventas al mercado interno	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
10.2. Cantidad total de ocupados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
10.3. Exportaciones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	No exportó este año ni lo hará el próximo <input type="checkbox"/> 4
10.4. Inversiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	No invirtió este año ni lo hará el próximo <input type="checkbox"/> 4

## SECCIÓN C Inversiones

11. ¿Realizó inversiones durante 2011?

SI  1 (Pase a pregunta 11.1.) | NO  2 (Pase a pregunta 12.)

### A LOS QUE INVIRTIERON EN 2011

11.1. Indique para el año 2011 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones totales:

$$\frac{\text{Inversiones totales 2011}}{\text{Ventas totales 2011}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

11.2. Indique para el año 2011 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones sólo en maquinaria y equipo:

$$\frac{\text{Inversiones en maquinaria y equipo 2011}}{\text{Ventas totales 2011}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

### A TODOS

12. ¿Realizó o tiene previsto realizar inversiones durante 2012?

SI  1 (Pase a pregunta 12.1.) | NO  2 (Pase a pregunta 12.3.)

### A LOS QUE INVIRTIERON O INVERTIRÁN EN 2012

12.1. Para el año 2012, ¿cómo fueron / serán financiadas sus inversiones y en qué proporción?  
(la suma de las proporciones debe ser igual a 100%)

RECURSOS PROPIOS	12.1.1. Reinversión de utilidades	<input type="text"/> %	1
	12.1.2. Aportes de socios o empresas del grupo	<input type="text"/> %	2
	12.1.3. Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2011	<input type="text"/> %	3
	12.1.4. Financiamiento Bancario	<input type="text"/> %	4
	12.1.5. Financiamiento de Proveedores	<input type="text"/> %	5
	12.1.6. Financiamiento de Clientes	<input type="text"/> %	6
	12.1.7. Programas Públicos (especificar): .....	<input type="text"/> %	7
	12.1.8. Financiamiento vía el mercado de capitales	<input type="text"/> %	8
	12.1.9. Otros (especificar): .....	<input type="text"/> %	9
		<b>100%</b>	

12.2. Si fueran desgravadas del Impuesto a las Ganancias las utilidades de la empresa reinvertidas en ella, ¿Ud. aumentaría el monto de sus inversiones durante este año?

SI  1

NO  2

(Cualquiera sea su respuesta pase a la **pregunta 13**)

#### A LOS QUE NO INVIRTIERON NI INVERTIRÁN EN 2012

12.3. ¿Por qué motivos no invirtió ni invertirá durante 2012?  
(por favor, lea todos los motivos y marque una opción por fila)

	SI	NO
12.3.1. Porque no existe disponibilidad de <b>fondos propios</b> para financiar nuevas inversiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
12.3.2. Porque no existe disponibilidad de <b>fondos externos</b> para financiar nuevas inversiones (créditos bancarios, de programas públicos, mercado de capitales, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
12.3.3. Por la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
12.3.4. Porque el nivel de demanda esperada (interna y/o externa) no lo justifica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
12.3.5. Porque todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
12.3.6. Porque no es oportuno por otros problemas internos a la empresa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
12.3.7. Por otro motivo (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

12.4. Considerando todos los motivos marcados en la pregunta anterior, ¿cuál considera el **principal** (motivo) por el que no invirtió ni invertirá durante 2012?  
(seleccione sólo una opción indicando el número que corresponda del 1 al 7)

12.5. Si fueran desgravadas del Impuesto a las Ganancias las utilidades de la empresa reinvertidas en ella, ¿Ud. realizaría inversiones durante 2012?

SI  1

NO  2

### SECCIÓN D Desempeño

#### A TODOS

13. En el último año, la empresa atravesó una fase de...  
(por favor, marque sólo una opción)

...crecimiento acelerado  1

...crecimiento normal  2

...estancamiento  3

...achicamiento  4

14. ¿Qué proporción de la capacidad instalada de la empresa ha utilizado en promedio en 2012 y 2011?  
(Tenga en cuenta la relación entre la producción efectiva y la producción máxima que podría haber obtenido con la capacidad instalada actual)

Utilización de la capacidad instalada: año 2012 (ESTIMADO):  % 1

año 2011:  % 2

15. ¿Cuál fue aproximadamente el **monto de ventas** de la empresa para los siguientes períodos? (ventas sin IVA y en moneda nacional)

**Año 2012**

Acumulado Enero-Junio \$  1

**Año 2011**

Acumulado Enero-Junio \$  2

Acumulado Julio-Diciembre \$  3

**Total Ventas 2011** \$  4

16. ¿Cuál era la cantidad total de **ocupados** en la empresa a fines de...  
(por favor, incluya a todas las personas, considerando también a los socios que trabajan en la empresa)

**Año 2012**

... junio de 2012?

 1

**Año 2011**

... junio de 2011?

 2

... diciembre de 2011?

 3

**SECCIÓN E**

**Comercio exterior**

17. ¿Considera que las importaciones amenazan severamente las ventas de la empresa al mercado interno?

SI  1 (Pase a **pregunta 17.1**)

NO  2 (Pase a **pregunta 18**)

**A LOS QUE VEN AMENAZADAS LAS VENTAS AL MERCADO INTERNO POR LAS IMPORTACIONES**

17.1. Indique de qué país proviene la principal amenaza:

.....

Para uso interno

17.2. ¿Ha caído su participación en el mercado interno a manos de importaciones en el último año?

SI  1

NO  2

**A TODOS**

18. ¿Cuál fue la participación porcentual de las exportaciones en el total de las ventas del...  
(por favor, si no exportó, indique el valor "0%" (cero) donde corresponda)

..año 2012? (ESTIMADO)  % 1

...año 2011?  % 2

(Atención: si su respuesta fue "0 %" (cero) para el año 2012 pase a la **pregunta 25**)

**A LOS QUE EXPORTARON O EXPORTARÁN EN 2012**

19. ¿En cuáles de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje se concentrarán las exportaciones realizadas/a realizar en el año 2012?  
(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)

Brasil	<input type="text"/> %	1
Uruguay	<input type="text"/> %	2
Paraguay	<input type="text"/> %	3
Chile	<input type="text"/> %	4
México	<input type="text"/> %	5
Resto de América Latina y el Caribe	<input type="text"/> %	6
Unión Europea (*)	<input type="text"/> %	7
Estados Unidos y Canadá	<input type="text"/> %	8
China	<input type="text"/> %	9
India	<input type="text"/> %	10
Sudeste Asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia)	<input type="text"/> %	11
Resto de Asia	<input type="text"/> %	12
Otros destinos (especificar): .....	<input type="text"/> %	13
<b>100%</b>		

(\*) La Unión Europea comprende los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.



20. ¿Cómo evolucionó el **precio de venta** (en dólares) de su **principal producto exportado** en el año 2012 (estimado) respecto a 2011?

1 Aumentó

2 No varió

3 Disminuyó

20.1. ¿En qué porcentaje?  %

21. ¿En qué año comenzó a exportar?  
(por favor, expresar en números)

Año

22. Para poder exportar, ¿la empresa realizó algunos de los siguientes cambios?  
(por favor, lea todos los cambios y marque una opción por fila)

	SI	NO
22.1.1. Elaboración de un nuevo producto	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
22.1.2. Mejora significativa de los productos ya existentes	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
22.1.3. Modificación marginal de los productos ya existentes	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
22.1.4. Implementación de certificaciones de calidad de productos y/o procesos (ej.: normas ISO)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
22.1.5. Mejora en servicios post-venta	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
22.1.6. Implementación de un nuevo proceso de elaboración de productos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
22.1.7. Modificación significativa en los procesos productivos ya implementados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
22.1.8. Cambios en los sistemas de logística, métodos de distribución o provisión	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
22.1.9. Otro (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

22.2. Considerando todos los cambios marcados en la pregunta anterior, ¿cuál cree que tuvo **mayor impacto** para que la empresa comience a exportar?  
(seleccione sólo una opción indicando el número que corresponda del 1 al 9)

23. ¿Bajo qué modalidades realiza habitualmente sus exportaciones?  
(por favor, marque una opción por fila)

	SI	NO
23.1. De manera <b>directa</b> (vendedor de la empresa, agente, distribuidor en el mercado de destino) con su cliente final en el exterior	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
23.2. A través de una empresa <b>comercializadora</b> (trading, broker, comprador extranjero)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
23.3. Otra forma (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

24. En el último año, ¿cómo piensa Ud. que evolucionaron...  
(por favor, marque una opción por fila)

	Empeoró	Está igual	Mejóro	No sabe
24.1.1. ...los plazos de reintegros de exportaciones? (exceptuando saldo técnico de IVA de exportaciones)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
24.1.2. ...los plazos de devolución de Saldo Técnico de IVA de exportaciones?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
24.1.3. ...la rentabilidad de la actividad exportadora?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
24.1.4. ...la disponibilidad de capital de trabajo para exportar?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4

24.2. ¿La empresa usa actualmente la DEJUAUTO (utilización de créditos fiscales) para financiar los derechos de exportación?

SI  1 NO  2

Atención: cualquiera sea su respuesta, pase a la pregunta 26)

**A LOS QUE NO EXPORTARON NI EXPORTARÁN EN 2012**

25. ¿Por qué motivos no exportó ni exportará durante 2012?  
(por favor, lea todos los motivos y marque una opción por fila)

	SI	NO
25.1. No existe la infraestructura necesaria para la logística en la región (deficiencia o falta de vías férreas, rutas, puertos, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.2. Los costos de logística que implica la exportación son elevados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.3. No puede acceder al financiamiento necesario para exportar	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.4. Los costos de producción superan el precio internacional, por lo que no es rentable exportar	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.5. No hay demanda para su producto en el mercado externo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.6. No puede cumplir con los estándares requeridos en mercados internacionales (normas o exigencias de mercados internacionales)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.7. La burocracia aduanera y los procedimientos administrativos para exportar son complejos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.8. Existen barreras arancelarias y/o no arancelarias en mercados internacionales que le impiden exportar (cupos, certificaciones, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.9. La escala de producción de la empresa es insuficiente para exportar	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.10. Los costos de llevar a cabo una política de desarrollo comercial para exportar son elevados (plan de marketing, publicidad, comercialización, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.11. No está interesado en exportar	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
25.12. Otro motivo (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**A TODOS**

26. ¿Cuán relevantes considera los siguientes instrumentos públicos para el fomento de la exportación?, considerando "1" como **Nada relevante** y "10" como **Muy relevante**.

	NADA RELEVANTE					↔	MUY RELEVANTE				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
26.1. Incentivos fiscales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
26.2. Programas de subsidios/financiamiento para la realización de exportaciones	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
26.3. Programas de asistencia técnica para exportar	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
26.4. Otros (especificar): .....	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

27. Para los años 2011 y 2012, ¿qué porcentaje del **gasto total en insumos y bienes intermedios**(\*) utilizados para la producción... (la suma de cada columna debe ser 100%)

	Año 2012 (ESTIMADO)	Año 2011
27.1. ...son producidos en el país?	<input type="text"/> % 1	<input type="text"/> % 2
27.2. ...NO son producidos en el país?	<input type="text"/> % 1	<input type="text"/> % 2
	100%	100%

(\*) Los insumos y bienes intermedios de producción incluyen materias primas y bienes semielaborados utilizados en los procesos productivos.

(Atención: si su respuesta fue que "100%" de los insumos y bienes intermedios fueron producidos en el país en el año 2012 pase a la pregunta 31)

**A LOS QUE UTILIZARON INSUMOS Y/O BIENES INTERMEDIOS DE ORIGEN EXTRANJERO DURANTE 2012**

28. ¿De cuáles de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje provienen los insumos y bienes intermedios de producción producidos en el exterior utilizados por la empresa, en el año 2012 (estimado)?  
(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)

Brasil	<input type="text"/> %	1
Uruguay	<input type="text"/> %	2
Paraguay	<input type="text"/> %	3
Chile	<input type="text"/> %	4
México	<input type="text"/> %	5
Resto de América Latina y el Caribe	<input type="text"/> %	6
Unión Europea (*)	<input type="text"/> %	7
Estados Unidos y Canadá	<input type="text"/> %	8
China	<input type="text"/> %	9
India	<input type="text"/> %	10
Sudeste Asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia)	<input type="text"/> %	11
Resto de Asia	<input type="text"/> %	12
Otros destinos (especificar): .....	<input type="text"/> %	13
	<b>100%</b>	

(\*) La Unión Europea comprende los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

29. ¿Cómo evolucionó el precio (en dólares) del principal insumo o bien intermedio de producción importado por la empresa en el año 2012 (estimado) respecto a 2011?

1 Aumentó  
 2 No varió  
 3 Disminuyó

→ **29.1.** ¿En qué porcentaje?  %

30. En el caso de que no pudiera abastecerse de su principal insumo o bien intermedio de producción importado, ¿Ud. podría...  
(por favor, marque una opción por fila)

	SI	NO
30.1 ...adquirirlo en el mercado interno (excluye a su empresa)?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
30.2 ...producirlo en su propia empresa?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**A TODOS**

31. Para los años 2011 y 2012, ¿qué porcentaje de la inversión total realizada por la empresa en bienes de capital... (incluye sus partes y componentes)  
(la suma de cada columna debe ser 100%; si no invirtió poner 0% en cada casillero de la columna)

	Año 2012 (ESTIMADO)	Año 2011
31.1. ...son producidos en el país?	<input type="text"/> % 1	<input type="text"/> % 2
31.2. ...NO son producidos en el país?	<input type="text"/> % 1	<input type="text"/> % 2
	<b>100%</b>	<b>100%</b>

(Atención: si su respuesta fue que "100%" de los bienes de capital y sus partes y componentes fueron producidos en el país en el año 2012 pase a la pregunta 33)

**A LOS QUE INVIRTIERON EN BIENES DE CAPITAL DE ORIGEN EXTRANJERO DURANTE 2012**

32. En el caso de que no pudiera abastecerse de **bienes de capital, y/o sus partes y componentes importados**, ¿Ud. podría...  
(por favor, **marque una opción por fila**)

	SI	NO
32.1. ...adquirirlos en el mercado interno (excluye a su empresa)?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
32.2. ...producirlos en su propia empresa?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**A TODOS**

33. ¿Cómo influye en la empresa el nuevo Sistema de Control de Importaciones que entró en vigencia el 1° de febrero último?  
(por favor, **lea todas las opciones y marque una opción por fila**)

	SI	NO
33.1. Protege a la empresa de la competencia externa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.2. Dificulta la importación de insumos de producción. ¿Qué insumo?: .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.3. Dificulta la importación de bienes de capital utilizados en los procesos productivos (maquinaria y equipo de producción, o sus repuestos, partes y componentes)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.4. Otra ( <i>especificar</i> ): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.5. No tiene ninguna influencia (esta respuesta <b>es excluyente de todas las anteriores</b> )	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**SECCIÓN F Clientes y proveedores**

34. Actualmente, ¿cuál es la participación de los distintos **tipos de clientes** en el monto total de ventas de la empresa?  
(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)

34.1. Venta directa al público	<input type="text"/> %	1
34.2. Comercio minorista	<input type="text"/> %	2
34.3. Comercio mayorista	<input type="text"/> %	3
34.4. Empresas industriales	<input type="text"/> %	4
34.5. Empresas de servicios	<input type="text"/> %	5
34.6. Sector público	<input type="text"/> %	6
34.7. Empresas agropecuarias	<input type="text"/> %	7
34.8. Empresas de la industria de la construcción	<input type="text"/> %	8
34.9. Otro tipo de cliente ( <i>especificar</i> ): .....	<input type="text"/> %	9
<b>100%</b>		

35. ¿Qué porcentaje de las ventas anuales (facturación sin IVA) de la empresa representa el **principal cliente**?

Principal cliente  %

36. El principal cliente de la empresa es...  
(por favor, marque una sola opción)

- 36.1. ...consumidor final  1
- 36.2. ...empresa con menos de 10 ocupados  2
- 36.3. ...empresa con 10 a 50 ocupados  3
- 36.4. ...empresa con 51 a 200 ocupados  4
- 36.5. ...empresa con más de 200 ocupados.  5
- 36.6. ...Estado municipal/provincial/nacional  6

37. ¿En qué país se localiza el **principal cliente**? Si es en Argentina: ¿a qué distancia aproximada de la empresa se encuentra?  
(si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad)

	País	Kilómetros (sólo para Argentina)
Principal cliente	37.1. ....	37.2. ....

38. ¿Cuál es actualmente la participación de los distintos **tipos de proveedores** en el monto total de compras de la empresa?  
(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)

- 38.1. Comercio mayorista  % 1
- 38.2. Empresas industriales  % 2
- 38.3. Empresas de servicios  % 3
- 38.4. Empresas agropecuarias  % 4
- 38.5. Otro tipo de proveedor (especificar): .....  % 5
- 100%**

39. ¿Qué porcentaje del gasto total en insumos y bienes intermedios utilizados en la producción industrial de la empresa representa el **principal proveedor** de los mismos?

Principal proveedor  %

40. El principal proveedor en la empresa es...  
(por favor, marque una sola opción)

- 40.1. ...empresa con menos de 10 ocupados  1
- 40.2. ...empresa con 10 a 50 ocupados  2
- 40.3. ...empresa con 51 a 200 ocupados  3
- 40.4. ...empresa con más de 200 ocupados  4

41. ¿En qué país se localiza el **principal proveedor**? Si es en Argentina: ¿a qué distancia aproximada de la empresa se encuentra?  
(si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad)

	País	Kilómetros (sólo para Argentina)
Principal proveedor	41.1. ....	41.2. ....

## SECCIÓN G

## Recursos humanos

42. Actualmente, ¿busca contratar personal para las siguientes categorías? Si lo hace, indique el grado de dificultad para contratar trabajadores afectados al proceso productivo:  
(por favor, marque una opción por fila)

	No busca contratar personal con estas características	Busca contratar personal			
		No tiene dificultad	Tiene dificultad...		
			...baja	...media	...alta
42.1. Operarios no calificados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
42.2. Operarios calificados y técnicos no universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
42.3. Universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

43. ¿Cuál es la **remuneración bruta mensual** (especificar monto promedio por persona) del personal afectado al proceso productivo en el.....

...año 2012? \$  1

...año 2011? \$  2

## SECCIÓN H

## Financiamiento y relaciones económico-financieras

44. Habitualmente, ¿a cuántos días le cobra a sus principales clientes y le paga a sus principales proveedores?

Cobro a clientes:  1 días

Pago a proveedores:  2 días

45. ¿Tiene algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario?

SI  1 (Pase a pregunta 45.1)

NO  2 (Pase a pregunta 46)

## A LOS QUE TIENEN ALGÚN PROYECTO DE INVERSIÓN FRENADO POR FALTA DE FINANCIAMIENTO BANCARIO

- 45.1. Si fueran desgravadas del Impuesto a las Ganancias las utilidades de la empresa reinvertidas en la misma, ¿podría concretar algunos de los proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario?

SI  1

NO  2

## A TODOS

46. En el último año, ¿solicitó la empresa a las entidades bancarias...

(por favor, marque una opción por fila)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó
46.1. ...descubierto en cuenta corriente?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
46.2. ...leasing?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

47. En el último año, ¿solicitó la empresa otro tipo de crédito bancario distinto a los anteriores? ¿Le fue otorgado?  
(por favor, marque solo una opción)

Solicitó y le fue otorgado  1

Solicitó y no le fue otorgado  2

No solicitó  3

El objetivo de la siguiente pregunta es medir la evolución temporal de la estructura económico-financiera de las PyME argentinas y compararla con la de otros países. Así, se logrará profundizar el estudio de problemáticas que constituyen en la actualidad serias limitaciones al crecimiento empresario.

48. La empresa, ¿lleva estados contables?

SI  1      NO  2

Por favor adjunte una copia del último balance o, si lo prefiere, complete los siguientes cuadros con los valores correspondientes al último ejercicio finalizado.

Información correspondiente al último ejercicio finalizado el ..... / ..... (Mes/Año)

ACTIVO		PASIVO	
<b>Activo Corriente</b>	\$	<b>Pasivo Corriente</b>	\$
Bienes de Cambio Corrientes (mercaderías)	\$	Deuda financiera corriente	\$
Créditos por ventas	\$	Deuda a proveedores	\$
<b>Activo No Corriente</b>	\$	Otras deudas corrientes	\$
		<b>Pasivo No Corriente</b>	\$
		Deuda financiera no corriente	\$
		Otras deudas no corrientes	\$
		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
		<b>Patrimonio Neto</b>	\$
<b>RESULTADO</b>			
Resultado Bruto	\$		
Resultado Neto (antes de impuestos)	\$		
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>			
Costos financieros	\$		

**SECCIÓN I**      **Líneas de créditos provinciales**

49. ¿Conoce el **Instituto Provincial de Fomento Empresarial (IFE)**?

SI  1      NO  2

50. ¿Conoce las líneas de financiamiento que ofrece el Gobierno de la Provincia de Corrientes?

SI  1      ¿Cuáles? .....      NO  2

**A LOS QUE CONOCEN LAS LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO DE LA PROVINCIA**

50.1. ¿Ha utilizado alguna/s de la/s línea/s de financiamiento que ofrece el Gobierno de la Provincia de Corrientes?

SI  1      NO  2      (Pase a pregunta 51)

**A LOS QUE UTILIZARON LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO DE LA PROVINCIA**

50.2. ¿Cómo evalúa los resultados obtenidos con la línea de financiamiento obtenida?  
(por favor, marque sólo una opción)

1 Muy buenos       2 Buenos       3 Regulares       4 Malos

**SECCIÓN J**      **Parques industriales**

**A TODOS**

51. ¿Consideraría mudar su empresa a un Parque o Área industrial\*?

1 SI       2 No sabe       3 NO      (Pase a pregunta 51.1)      (Pase a pregunta 52)

(\*) Los Parques o áreas industriales son predios dedicados al establecimiento de la actividad industrial que poseen una oferta de infraestructura y servicios comunes a las empresas localizadas en ellos.

**A LOS QUE CONSIDERARÍAN MUDAR LA EMPRESA A UN PARQUE INDUSTRIAL, O NO LO SABEN**

51.1. ¿Cuáles son los tipos de beneficios que lo incentivarían a mudar su empresa a un Parque o Área industrial?  
(por favor, marque Sí o No en cada fila)

	SI	NO
51.1.1. <b>Productivos</b> (información sobre desarrollo de nuevos productos o sobre la implementación de nuevos procesos productivos a las empresas en el parque industrial)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
51.1.2. <b>Económicos</b> (otorgamiento de créditos, subsidios o extensiones fiscales a las empresas en el parque industrial)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
51.1.3. <b>Tecnológicos</b> (brindar facilidades para adquisición de maquinaria, o asesoramiento técnico para su uso, a las empresas en el parque industrial)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
51.1.4. <b>Ambientales</b> (tratamiento de afluentes y residuos para las empresas en el parque industrial)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
51.1.5. <b>Infraestructura y servicios comunes</b> (accesibilidad a servicios de agua, electricidad, caminos, rutas, iluminación, para las empresas en el parque industrial)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
51.1.6. <b>Sociales</b> (capacitación del personal, sala de primeros auxilios, recreación de los empleados, para las empresas en el parque industrial)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
51.1.7. Otro (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2



## A TODOS

52. ¿Su empresa se ha vinculado con alguna **Universidad** en el último año para...?  
(por favor, marque **Sí** o **No** en cada fila)

	SI	NO
52.1. ...capacitar a socios/gerentes de la empresa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
52.2. ...capacitar al personal administrativo de la empresa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
52.3. ...capacitar al personal de producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
52.4. ...contratar servicios de consultoría, asesoramiento técnico	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
52.5. ...otro fin (especificar):.....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

(Si respondió "**NO**" en todas las opciones anteriores pase a **pregunta 53**. Si en alguna opción respondió "**Sí**", continúe con la **pregunta 52.1.1**)

## A LOS QUE SE HAN VINCULADO CON ALGÚN FIN CON ALGUNA UNIVERSIDAD EN EL ÚLTIMO AÑO

52.1.1. ¿Con cuál Universidad se ha vinculado su empresa en el último año?  
(por favor, marque **Sí** o **No** en cada fila)

	SI	NO
52.1.1.1 Universidad Nacional del Nordeste (UNNE)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
52.1.1.2 Universidad de la Cuenca del Plata (UCP)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
52.1.1.3 Otra Universidad (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

## A TODOS

53. ¿Su empresa cuenta en su plantel de personal con profesionales Universitarios?  
(Se refiere a profesionales con título universitario e incluye a socios, gerentes, administrativos y personal de planta de producción)

SI  1      NO  2 (Pase a **pregunta 54**)

## A LOS QUE CUENTAN CON PROFESIONALES UNIVERSITARIOS EN EL PLANTEL DEL PERSONAL

53.1. ¿En qué área de la empresa cuenta con profesionales Universitarios?  
(por favor, marque **Sí** o **No** en cada fila)

	SI	NO
53.1.1. Área gerencial	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
53.1.2. Área administrativa, mandos medios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
53.1.3. Área de Producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
53.1.5. Otra (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**A TODOS**

**54.** En el próximo año, ¿estaría dispuesto a capacitar al personal de su empresa a través de las Universidades en las siguientes asignaturas? *(por favor, marque Sí o No en cada fila)*

	SI	NO
54.1. Contabilidad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
54.2. Administración	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
54.3. Producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
54.4. Seguridad e Higiene	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
54.5. Responsabilidad Social	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
54.3. Ecología y medio ambiente	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
54.5. Otra (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**55.** ¿Qué competencias, conocimientos, capacidades o aptitudes específicas requiere que el personal de su empresa desarrolle? *(por favor, marque Sí o No en cada fila)*

	SI	NO
55.1. Trabajo en equipo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.2. Conocimientos en procesos de gestión de la calidad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.3. Seguridad laboral	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.4. Capacidad para enseñar	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.5. Identificación y resolución de problemas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.3. Conocimientos en el cuidado del medio ambiente	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.4. Capacidad para mejorar procesos y/o productos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.5. Capacidad para la toma de decisiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.6. Creatividad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.7. Negociación	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.8. Liderazgo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.9. Administración y gestión de negocios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.10. Autonomía/iniciativa propia	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.11. Gestión y organización de la producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.12. Fundamentos básicos de procesos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.13. Conocimientos de informática	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.14. Conocimientos de electricidad/electrónica/mecánica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.15. Dominio de idiomas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
55.16. Otra (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**Datos a completar por el encuestador**

**1. Modalidad de aplicación del cuestionario**

- 1 Por encuestador
- 2 Auto-administrado

**2. Recepción del cuestionario en la empresa**

- a) \_\_\_\_\_  
Nombre y Apellido
- b) \_\_\_\_\_  
Firma
- c) \_\_\_\_\_  
Cargo
- d) \_\_\_\_\_  
Fecha

**3. La encuesta no se realizó (indicar motivo):**

- 1 se mudó a otra localidad, indique nueva dirección: \_\_\_\_\_
- 2 empresa desconocida (no ubicada)
- 3 empresa cerrada por cese definitivo de actividades
- 4 plazo vencido
- 5 rechazo
- 6 Otro motivo (*especificar*): \_\_\_\_\_

**4. Observaciones generales del encuestador:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**5. Observaciones sobre preguntas específicas:**

PREGUNTA	OBSERVACIONES
_____	_____
_____	_____
_____	_____

**6. Observaciones generales del supervisor:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**7. Datos del Encuestador y Supervisor:**

- Encuestador
- a) \_\_\_\_\_  
Nombre y Apellido
  - b) \_\_\_\_\_  
Firma

- Supervisor
- c) \_\_\_\_\_  
Nombre y Apellido
  - d) \_\_\_\_\_  
Firma

**RESPONDENTE DE LA ENCUESTA**

Nombre y Apellido \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Correo electrónico \_\_\_\_\_

Cuit de la empresa    -          -

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

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

Socios fundadores:

