



fundación
ObservatorioPyme

Informe 2012 | 2013

Evolución reciente, situación actual
y desafíos para 2014

Tema especial: Desempeño Regional

Informe 2012 | 2013

Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2014

Tema especial: Desempeño Regional



fundación
ObservatorioPyme

Buenos Aires, Abril de 2014
ISBN 978-987-1659-21-0

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

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

Donato, Vicente Nicolás

Informe 2012-2013 : evolución reciente, situación actual y desafíos para 2014 / Vicente Nicolás Donato ; con colaboracion de Laura Mastroscello, Matías Belacín y Marco Baschieri. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Fundación Observatorio Pyme, 2014.

156 p. : il. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-1659-21-0

1. Economía Argentina. 2. Estudios. I. Mastroscello, Laura, colab. II. Belacín, Matías, colab. III. Baschieri, Marco, colab. IV. Título
CDD 330.098 2

Fecha de catalogación: 04/04/2014

Fundación Observatorio PyME

Consejo de Administración

Presidente Honorario

Paolo Rocca

Presidente

Miguel Acevedo

Vicepresidente

Giorgio Alliaia di Montereale

Secretario

Vicente Nicolás Donato

Prosecretario

Giorgio Alberti

Tesorero

Alberto Álvarez Saavedra

Protesorero

David Uriburu

Equipo de Trabajo

Dirección: Vicente N. Donato

Desarrollo Institucional: Cecilia Cejas

Observatorios PyME Regionales: Gabriela Maraschio y María Belén Bertero

Análisis e Investigación: Laura Mastroscello (coordinadora), Marco Baschieri (investigador), Matías Belacín (investigador)

Estadística y procesamientos: Fernando L. Valli

Trabajo de Campo: Laura Nasatsky (jefa de campo), Guido Mombro (coordinador), Viviana Turati (asistente de campo) y Graciela Sereno (asistente de campo)

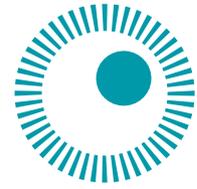
Administración: Vanesa Arena

Secretaría General: Patricia Gallicchio

Asistencia Técnica en Metodología Estadística: Christian Haedo (Università di Bologna, Representación Argentina)

Presentación institucional:

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



fundación
ObservatorioPyME

Información e ideas para la acción

Enfoque:

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

www.observatoriopyme.org.ar
www.pymeregionales.org.ar

Relevamientos y Análisis Permanentes	<i>Generación y análisis de información sobre la coyuntura y la situación estructural de las PyME Industriales argentinas, con representatividad por territorios y sectores.</i>	Acciones <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta Estructural anual a PyME industriales (nacional) • Encuesta Coyuntural trimestral a PyME industriales (nacional) 	<ul style="list-style-type: none"> • Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) • Informes Coyunturales, Anuales y Especiales • Newsletter Mensual 	
Observatorios PyME Regionales (OPR)	<i>Instrumentos operativos para monitorear la situación de las PyME de las distintas regiones de Argentina. Pactos Territoriales entre gobiernos, universidades y empresas.</i>	Acciones <ul style="list-style-type: none"> • Encuestas Estructurales Anuales • Directorio de empresas en los territorios • Informes Regionales y Especiales • Conferencias, seminarios y workshops regionales 	OPR en funcionamiento <ul style="list-style-type: none"> • Provincia de Buenos Aires • Provincia del Chaco • Provincia de Chubut • Provincia de Corrientes • Provincia de Salta • Provincia de San Juan • Provincia de Santa Fe • Provincia de Jujuy 	
Observatorios PyME Sectoriales (OPS)	<i>Monitoreo de la situación de las PyME de distintos sectores de actividad.</i>	Sectores de actividad <ul style="list-style-type: none"> • Industria manufacturera • Construcción • Comercio Mayorista 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios a la producción • Software y Servicios Informáticos 	
Proyectos Especiales (PE)	<i>Estudios e investigaciones realizadas en cooperación con otras instituciones. Seminarios para empresarios y especialistas sectoriales.</i>	Estudios en Desarrollo <ul style="list-style-type: none"> • Estudio cuantitativo y cualitativo a empresas de la Construcción • ICEPyME Bahía Blanca y Región • Estudio de demanda de Diseño de PyME industriales • Coyuntura de las PyME de Software y Servicios Informáticos de CABA 	Trabajos especiales <ul style="list-style-type: none"> • Investigación sobre “Innovación y Productividad en sector Servicios” • Investigación sobre “Estructura de financiamiento en start-up de PyME industriales” 	Convenios de Cooperación con Centros de Investigación y Universidades <p>Seminarios, workshops y conferencias con empresarios</p>

Sumario

Presentación	9
Síntesis Ejecutiva	11
1. Desempeño productivo 2005-2013	15
Contexto macroeconómico nacional actual	18
La coyuntura de las PyME durante 2013	20
- Caída de las cantidades vendidas en las PyME industriales en 2013	26
Cae la proporción de PyME manufactureras en fase de crecimiento	28
Evolución de las cantidades vendidas, ocupación y productividad de las PyME manufactureras	30
- Decrece la productividad laboral de la industria, mayormente en las PyME	32
Mercado laboral	33
- Demanda laboral: baja la proporción de PyME que buscan operarios y profesionales	33
- Los salarios de las PyME aumentaron a menor ritmo que los de toda la industria	34
2. Inversión y acceso al crédito	37
La inversión de las PyME industriales después de la crisis 2008-2009	40
Acceso al financiamiento: el 60% de las PyME industriales no solicita préstamos bancarios	46
- ¿Cuáles son las características principales de las empresas según la solicitud de crédito?	48
- Dos líneas de crédito promovidas por el Estado Nacional para empresas: Inversión productiva y Financiamiento del Bicentenario	51
3. Inserción internacional de las PyME y comercio exterior	57
La coyuntura del intercambio comercial: dinámica exportadora e importadora	60
- La dinámica exportadora de las PyME industriales	62
- Motivos de no exportación: costos de producción elevados	63
- Los sectores generadores de divisas en el segmento PyME industrial	64
- Diferencias de status exportador por tamaño y región: medianas y localizadas en el AMBA con mayor propensión a exportar	67
- Destino de exportación de las manufacturas	67
- Año de inicio de la actividad exportadora de las PyME	68
- Cambios realizados por las PyME para exportar: mejoras en procesos y productos	69
Las medidas de política económica sobre el comercio exterior, las PyME industriales y la actividad exportadora	69
- Potencialidad de sustitución de importaciones	69
- Efectos del Sistema de Control de Importaciones (SCI)	74
- Hacia una política comercial pro-exportadora	76
- Utilización de la Declaración Jurada Automática (DEJUAUTO)	77
- Relevancia de los instrumentos públicos de fomento de las exportaciones	78

4. La integración de las PyME industriales en su cadena productiva	79
¿Cómo se integran las PyME industriales en su cadena de valor industrial o cadena productiva a partir de la interrelación con sus clientes y proveedores?	82
- Ventajas de integrar una cadena de valor industrial y conformar redes estratégicas con otras empresas	83
Radiografía de la cadena de valor de las PyME industriales argentinas: sus principales proveedores y clientes son también PyME industriales	83
- Integración hacia arriba: principal proveedor	85
- Integración hacia abajo: principal cliente	87
Cómo el grado de concentración de compras a proveedores y ventas a clientes en la cadena de valor industrial está asociado con el tamaño, la localización, la antigüedad, la capacidad de exportar, la inversión y el acceso al financiamiento de las PyME	90
5. Tema especial: Desempeño Regional	95
Regiones	
- AMBA	99
- CENTRO	105
- CUYO	110
- NEA	114
- NOA	118
- PATAGONIA	123
6. Nota Metodológica	131
7. Cuestionario Encuesta Estructural a PyME Industriales, 2012	137

Presentación

Las perspectivas de las PyME para el año 2014 son complejas, en el marco de una política económica que presenta el dilema de un escenario donde se manifiestan simultáneamente alta inflación y signos de estancamiento.

Las decisiones que el Gobierno deberá tomar este año estarán inevitablemente ligadas a la resolución de esta tensión de coyuntura macroeconómica. Disponer de datos actualizados, rigurosos y representativos sobre la actualidad productiva de las PyME es de gran importancia para una mejor toma de decisiones del Gobierno, pero también de los empresarios.

Con este nuevo Informe Anual de la Fundación Observatorio PyME, deseamos poner a disposición de los organismos gubernamentales, de los empresarios y de la sociedad civil toda, información sobre la situación productiva actual, elaborada a partir de datos estadísticos obtenidos de manera directa de miles y miles de PyME que responden a las encuestas permanentes realizadas por la Fundación.

La comunidad de intereses e ideas que sostienen la labor de la Fundación Observatorio PyME se basan en dos premisas fundamentales:

- a) Sin empresas no hay país. Son las empresas las principales impulsoras de la inversión y la innovación, y son las PyME el motor de la generación de empleo y la difusión de los conocimientos técnicos en sectores de la población y en territorios inaccesibles para las grandes empresas. Las PyME son, en este sentido, un pilar fundamental para garantizar un desarrollo socio-territorial integral y equitativo en las diferentes regiones de nuestro extenso país.
- b) Sin información estadística representativa no hay diagnóstico posible sobre la situación productiva del país. Datos rigurosos, continuos, internacionalmente comparables y producidos con la activa participación de los mismos actores interesados, son la clave de la credibilidad de los diagnósticos y la base necesaria para la toma de decisiones correctas.

Nuestra pasión por los datos, sin embargo, no se agota en la producción de materiales estadísticos, para lo cual la Fundación Observatorio PyME invierte siempre ingentes recursos. Nosotros trabajamos intensamente para que el dato se instituya en acciones concretas que estimulen el desarrollo económico de nuestro país. De allí el lema que guía nuestro trabajo: “Información e Ideas para la Acción”.

Promovemos especialmente, que esta acción tenga un anclaje territorial, a través de los Observatorios PyME Regionales (OPR) conformados por gobiernos locales, universidades y organizaciones empresarias en distintos territorios del país (Provincias y Municipios). A través de los Observatorios PyME Sectoriales (OPS), fomentamos la acción coordinada entre PyME y grandes empresas, unidas en la misma cadena de valor. Acompañamos asimismo la labor de grandes empresas e instituciones que trabajan con PyME, a través del desarrollo de una amplia variedad de Proyectos Especiales (PE) relacionados a telecomunicaciones, logística y transporte y bancos, sector que constituye la infraestructura de base imprescindible para el desarrollo de las PyME argentinas.

Los resultados que se presentan en este nuevo Informe Anual de la FOP provienen de todas estas líneas de investigación y acción sobre las que trabajamos.

Estamos seguros que los mismos contribuirán a una mejor comprensión de la realidad actual de las PyME.

Dr. Vicente N. Donato

Director

Fundación Observatorio PyME

Síntesis Ejecutiva

1. Desempeño productivo 2005-2013

Contexto macroeconómico nacional actual

- En 2013 el repunte de la actividad respecto a 2012 no fue tan importante como el que se esperaba, ya que para fines de 2012 se sobreestimaba el impacto favorable de los factores externos en la economía local (aumento de los términos de intercambio, reactivación de Brasil), y se subestimaron los desequilibrios internos.
- Los datos oficiales indican que entre enero y noviembre de 2013 el PIB de Argentina creció en un 5,1% (algunas estimaciones privadas computan una tasa menor), y que la industria manufacturera aumentó su producción en un 3,1% (enero-septiembre 2013).
- Uno de los temas más relevantes en 2013, y en lo que va de 2014, es la restricción externa. El crecimiento de la producción interna y la dependencia histórica de las importaciones para aumentar el producto, simultáneamente con la apreciación del tipo de cambio real (a lo largo de 2013) y el pago de deuda en dólares, contribuyeron a la pérdida de reservas internacionales.

La coyuntura de las PyME durante 2013

- Durante 2013, las PyME industriales se diferenciaron del ciclo económico general de la economía argentina, mostrando una caída de la producción, al igual que lo ocurrido en toda la industria. Tanto en 2012 como en 2013 se evidenció un débil desempeño industrial en términos generales, y las PyME industriales reflejaron esta tendencia.
- Durante 2013 la producción de las PyME manufactureras disminuyó por segundo año consecutivo. En los tres primeros trimestres del año la producción de estas empresas cayó un 8%, estimándose una caída anual final muy similar. La producción de las PyME manufactureras ya había descendido 3,8% anual durante 2012, luego de dos años de crecimiento (2010 y 2011). La caída de la producción de las PyME durante el último bienio obedece en menor medida al estancamiento observado en el nivel de actividad de las economías desarrolladas y emergentes que al agravamiento de los desequilibrios macroeconómicos locales.
- De todas formas, las PyME manufactureras se encuentran aún produciendo en altos niveles de su capacidad instalada. En efecto, en promedio estas empresas están trabajando al 77% de su capacidad productiva máxima, lo que indica un escaso margen para aumentar la oferta de bienes en el corto plazo, en la medida que no puedan ser realizadas nuevas inversiones.

Cae la proporción de PyME manufactureras en fase de crecimiento

- Se estima que actualmente la proporción de PyME en crecimiento se encuentra en niveles cercanos a los registrados en 2003 (42%).
- La tendencia muestra que esta proporción se ha reducido constantemente desde 2011.

Evolución de las cantidades vendidas, ocupación y productividad de las PyME manufactureras

- Por segundo año consecutivo, las PyME industriales redujeron las cantidades producidas, aunque, a diferencia del período recesivo 2008-2009, el nivel de ocupación no se contrajo en igual magnitud que la producción, sino que se mantuvo relativamente estable (el estancamiento en la ocupación se evidencia desde 2007).
- Durante los tres primeros trimestres de 2013 se observó una caída en el nivel de productividad del 7,3% que se suma a la desmejora de la productividad laboral del 3,6% entre las PyME industriales observada en 2012, ampliándose la brecha de productividad entre grandes y PyME que se está verificando a partir de la crisis de 2008.

Mercado laboral

- Conforme el estancamiento en el nivel de ocupación, durante el último bienio se redujo la proporción de PyME que buscó trabajadores de todos los niveles de calificación (operarios no calificados, operarios calificados y técnicos, y universitarios).
- Pese a un menor nivel de demanda, la dificultad de las empresas para conseguir trabajadores de cualquier nivel de calificación continuó agravándose.
- Durante los últimos años, las subas salariales en las PyME industriales se correspondieron con el ritmo de aumento del nivel general de precios, aunque estuvieron siempre por debajo del promedio industrial nacional.

2. Inversión y acceso al crédito

La inversión de las PyME industriales después de la crisis 2008-2009

- La proporción de PyME inversoras varía según el ciclo económico. Actualmente se ubica en torno del 44%, diez puntos porcentuales menos que en 2004 y tres puntos más que en 2009.

- Se observan importantes diferencias por tamaño y sector en la proporción de PyME inversoras: entre las empresas medianas las inversoras son el 70%, mientras que entre las pequeñas este porcentaje desciende al 40%. Mientras en el sector *Sustancias y productos químicos* las inversoras son el 60%, en el sector de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* la proporción de inversoras desciende al 38%.
- El nivel de inversión es insuficiente ya que más de la mitad de las PyME está operando a niveles máximos de su capacidad instalada.
- En opinión de los empresarios, las dificultades para invertir responden en primer lugar a la sensación de incertidumbre que experimentan respecto de la situación económica. Otro de los motivos citados por los empresarios es la insuficiencia de los fondos disponibles, debido fundamentalmente a la neta disminución de la rentabilidad que se observa en los últimos años (principal fuente de financiamiento de las PyME industriales).

Acceso al financiamiento: el 60% de las PyME industriales no solicita préstamos bancarios

- Desde 2001, el sistema bancario ha hecho un notable progreso, financiando una porción creciente de las inversiones de las PyME industriales, pasando del 7% en 2002 al 31% en 2012.
- La participación del sistema bancario como financiador de la inversión de las PyME debería seguir aumentando, ya que el nivel de autoexclusión de estas empresas del sistema bancario se mantiene en torno del 60%. Las empresas que se autoexcluyen muestran niveles de rentabilidad (ROA y ROE) iguales o superiores a las empresas que solicitan y obtienen préstamos.
- Sin embargo, el tamaño del sistema financiero argentino no es suficiente para resolver positivamente el financiamiento de las PyME. El principal obstáculo para el desarrollo del sistema financiero es la ausencia de una moneda nacional que funcione simultáneamente como reserva de valor y unidad de cuenta, que incentive el ahorro y aumente la capacidad prestable de los bancos a una tasa razonable.
- El Gobierno trató de solucionar el problema de la insuficiencia de fondos para invertir de las PyME, imponiendo fuertes regulaciones al sistema bancario, obligándolos a prestar a las PyME el 5% de sus depósitos a una tasa de interés fija, muy inferior al nivel de inflación, y a plazos largos. El crédito a las PyME se expandió así en \$34.200 millones, aunque surgen dudas sobre su sostenibilidad debido a que el incremento de la inflación producirá un quebranto a los bancos que han sido obligados a prestar a tasa fija y a mediano plazo.
- El mejor instrumento en manos del Estado para estimular el incremento de la inversión de las PyME y al mismo tiempo la reactivación industrial, sigue siendo la desgravación de las utilidades reinvertidas de las PyME. La operativización de este instrumento según los cálculos de la Fundación Observatorio PyME aumentaría la proporción de las PyME industriales inversoras desde el 44% actual al 82%.

3. Inserción internacional de las PyME y comercio exterior

La coyuntura del intercambio comercial: dinámica exportadora e importadora

- La proporción de PyME exportadoras es aproximadamente el 21% del total, siete puntos porcentuales inferior a la proporción registrada en 2004. La participación de las exportaciones en el total de las ventas entre las empresas exportadoras se mantiene en torno al 20%, por lo que aún las empresas exportadoras son principalmente mercadointernistas.
- La caída del porcentaje de firmas exportadoras podría asociarse con la apreciación cambiaria real durante los últimos años, con la problemática regulación sobre las importaciones y con el deterioro de los instrumentos de política pública que fomentan e incentivan las ventas al exterior.
- 3 de cada 4 pesos exportados por las PyME manufactureras proviene de cuatro sectores: *Alimentos y bebidas; Maquinaria y equipo; Sustancias y productos químicos, y Metales comunes y productos de metal.*
- Es de notar un cambio en la participación de los destinos de exportación. Uruguay y Paraguay adquirieron mayor relevancia mientras que Brasil, Estados Unidos y la Unión Europea cedieron participación en las compras a las PyME industriales.
- Se observa que para exportar, 9 de cada 10 PyME debieron realizar cambios, que estuvieron orientados a la mejora significativa de los bienes que producen, a la implementación de certificaciones de calidad y a la mejora de procesos productivos que estaban en funcionamiento.
- Se destaca la necesidad de fomentar políticas de estado pro-exportadoras que no estén exclusivamente orientadas a promover la competitividad vía tipo de cambio sino que estén focalizadas en el aumento de productividad genuina de las empresas y a las facilidades que pueden otorgar las políticas públicas en términos de gestión comercial, disponibilidad de instrumentos tributarios, asesoramiento e inversión en capital humano.

Las medidas de política económica sobre el comercio exterior, las PyME industriales y la actividad exportadora

- Las PyME industriales argentinas son organizaciones que presentan una alta integración con el mercado local. El 80% del gasto realizado en insumos y bienes intermedios es para la compra de bienes de origen nacional y el 71% de sus inversiones en maquinaria y equipo corresponde a bienes de capital producidos localmente.

- Si bien es baja, la dependencia por bienes importados es mayor entre las PyME industriales que son exportadoras que entre las que son exclusivamente mercadointernistas.
- A la vez, se observa una baja sustituibilidad de los bienes importados por otros similares producidos en el mercado local. Los empresarios manifiestan que en muchos casos la oferta de los bienes que demandan es inexistente a nivel local, o que la escala de producción es baja, o bien la calidad del producto es menor a la asequible en los mercados internacionales ante el mismo precio.
- El 85,5% del gasto en insumos importados de las PyME industriales corresponde a las importaciones de bienes de Brasil, China, la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá.
- La administración de las importaciones a través del sistema de Declaración Jurada Automática de Importación influyó en la actividad (positiva o negativamente) a 3 de cada 4 empresas. En el 64% del total de las PyME el impacto dificultó la importación de bienes, sean insumos o de capital. En tanto, el 22% de los empresarios se vio favorecido por un aumento en el nivel de protección en el mercado interno. En este escenario, conviven casos de empresas afectadas y beneficiadas simultáneamente.
- Durante 2012, los empresarios de las PyME industriales exportadoras mostraron disconformidad con la evolución de los plazos vigentes de devolución de reintegros de exportaciones y del Saldo Técnico de IVA. En el primer caso, el 55% de los empresarios PyME que exportan dijo que empeoró mientras que en el segundo, un 30% registró un aumento en el retraso de los plazos.

4. La integración de las PyME industriales en su cadena productiva

¿Cómo se integran las PyME industriales en su cadena de valor industrial o cadena productiva a partir de la interrelación con sus clientes y proveedores?

- El enfoque de cadena de valor industrial da cuenta de la articulación de actividades productivas y comerciales interdependientes entre sí (eslabones) que suceden desde la extracción o producción de materias primas e insumos, pasando por procesos productivos de agregación de valor para la elaboración de bienes y servicios, su transporte, distribución y comercialización.
- Las PyME industriales se encuentran en la fase de transformación del sistema de valor o cadena productiva, interactuando con proveedores y clientes.
- La ventaja de integrar cadenas de valor radica en que las empresas pueden verse beneficiadas de la interrelación con otras firmas a partir del intercambio de información, mejoras tecnológicas e innovaciones que puedan aplicarse en alguna etapa de la producción de la empresa.

Radiografía de la cadena de valor de las PyME industriales argentinas: sus principales proveedores y clientes son también PyME industriales

- Las relaciones verticales hacia atrás y hacia adelante en la cadena de valor de la cual participan las PyME manufactureras se desarrollan principalmente con otras empresas de similar tamaño y casi exclusivamente con empresas nacionales. En el 70% de los casos el principal proveedor es otra PyME, y el principal cliente es una PyME en el 44% de los casos.
- Así, se reafirma la idea de que el tejido PyME se caracteriza, además de por su numerosidad, por un fuerte grado de integración entre las empresas de este tamaño, constituyéndose en clientes y proveedores de importancia para otras PyME.
- Sólo para el 20% de las PyME su principal proveedor es una gran empresa, y sólo para el 27% el principal cliente es una gran empresa.
- Se encuentran diferencias importantes desde el punto de vista sectorial y por tamaño de empresa. A modo de ejemplo, y como es de esperar, las PyME de *Alimentos y bebidas* tienen una mayor integración con proveedores que son empresas agropecuarias. Mientras que las pequeñas y medianas firmas dedicadas a la producción de *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos* muestran una integración más fuerte que el resto en la cadena hacia abajo con clientes del sector de la construcción.

Cómo el grado de concentración de compras a proveedores y ventas a clientes en la cadena de valor industrial está asociado con el tamaño, la localización, la antigüedad, la capacidad de exportar, la inversión y el acceso al financiamiento de las PyME

- El 14% de las PyME industriales presenta una fuerte concentración de sus ventas en un único y principal cliente (al menos el 30% de su facturación) y, simultáneamente, también adquieren una parte importante de sus insumos y bienes intermedios de producción a través de un único proveedor (50% o más de las compras).
- Si bien este grupo de empresas no es demasiado grande, los datos dan cuenta de que sí presentan algunas características particulares que las diferencian del resto: están más vinculadas en la cadena hacia abajo con el público o consumidor final y menos con otras empresas; son más pequeñas y jóvenes: están localizadas en las regiones del norte del país.

1. DESEMPEÑO PRODUCTIVO 2005-2013

En 2013 la subestimación de los desequilibrios internos indujo a gran parte de los actores económicos a sobreestimar el impacto favorable de los factores externos en la economía local. De esta manera las expectativas positivas no se cumplieron y el repunte de la actividad en 2013 con respecto a 2012 fue menor de lo esperado. Esto también se sintió en las PyME manufactureras que ya arrastraban una contracción de la producción de 3,8% (en 2012), luego de la recuperación observada en 2010 y 2011. La caída de la producción industrial de las PyME en 2013, que durante los tres primeros trimestres del año fue del 7,9%, se estima será del orden del 10%.

La caída en las cantidades producidas que se verificó tanto en 2012 como en 2013 se complementó con el estancamiento en la generación de empleo, que ya se visualiza como un problema de los últimos cuatro años, dado que aun durante los años de recuperación (2010-2011) la significativa expansión productiva no fue acompañada con generación de puestos de trabajo.

La situación general revela que la producción de las PyME industriales se encuentra en el mismo nivel que en 2007, previo a la crisis internacional, año en que tocó su pico si se lo compara frente a 1997. Similar análisis reviste la ocupación, aunque mientras que el máximo nivel de ocupación también se dio en aquel año, a partir de entonces se observó un estancamiento sostenido en el nivel de ocupados.

No obstante, las PyME industriales se encuentran produciendo cerca de su producción potencial de pleno empleo. Estrictamente, están produciendo a un 77% de la capacidad productiva potencial, lo que indica la importancia de realizar nuevas inversiones en maquinaria y equipo para generar una mayor oferta de bienes y servicios.

En 2013 continuó la desmejora del nivel de productividad, que se había iniciado en 2012 con una reducción del 3,6%, debido a que las cantidades vendidas en 2013 y 2012 se contrajeron en términos relativos mucho más de lo que se achicó la nómina de empleados. Así, las ganancias de productividad que se habían observado en 2010 y 2011 prácticamente se vieron anuladas durante el último bienio.

En comparación frente al comportamiento de toda la industria, se observa que en la primera parte de la década las ganancias de productividad fueron similares en las empresas industriales de todos los tamaños, pero que a partir de la crisis internacional, se acentuaron las asimetrías entre PyME industriales y grandes empresas.

Desde 2008, la demanda laboral de las PyME industriales no pudo recuperar los niveles mantenidos en la etapa de crecimiento económico de Argentina de 2002-2007. En 2012 la proporción de PyME industriales que buscó trabajadores, se redujo hasta llegar a los niveles más bajos observados desde 2006. Pero a pesar de una demanda de trabajadores más débil en 2012, los niveles de dificultad para ocupar puestos laborales se mantuvieron estables. La posición de operario calificado y técnico no universitario es la que genera mayor dificultad en la búsqueda laboral.

En las PyME industriales, el salario promedio se encuentra en un nivel similar a los del resto de los sectores productivos si se lo compara con empresas de su mismo tamaño, aunque es menor que frente a las empresas industriales más grandes. Durante todo el período 2005-2009 los aumentos registrados en el salario promedio de las PyME industriales se equipararon a los otorgados en toda la industria nacional, correspondiéndose con el ritmo de incremento del nivel general de precios, e incluso superando dichas variaciones.

Contexto macroeconómico nacional actual

El año 2013 mostró un repunte de la actividad en relación a lo observado en 2012, especialmente por la mejora de la cosecha agrícola, que evidenció un crecimiento del sector agropecuario muy por encima del promedio del resto de los sectores de actividad. Sin embargo, el crecimiento acumulado fue menor al de las proyecciones realizadas a principios de año, que estimaban un aumento del PIB en 4,4%¹. Estas estimaciones se basaban en un optimista desempeño de Brasil, una reactivación económica mundial y mejores perspectivas de los términos de intercambio (en especial, en el precio de la soja), subestimando la acumulación de desequilibrios internos, como se indicaba desde la Fundación Observatorio PyME². Pero en 2013, algunos sucesos se mostraron diferentes de lo proyectado. Por una parte, Brasil concluyó creciendo un 2,5% y no 4,4% como se esperaba. Por otra, los términos del intercambio cayeron 6% interanual afectando el valor de las exportaciones locales y el dinamismo del mercado interno. Además, la recuperación en la Eurozona es más lenta de lo esperado. Esto último afecta el canal comercial con Argentina de forma directa e indirecta, a través de una menor demanda de exportaciones tanto para nuestro país (la Eurozona representa entre el 15 y 20% de las exportaciones totales³) como con otras economías que son relevantes para el desempeño argentino. Esta lenta dinámica en la recuperación genera escepticismo en los mercados globales, que afecta decisiones de inversión en el mercado local e internacional. Como resultado general, se observa una desaceleración en el nivel de actividad de las economías emergentes, tanto asiáticas como latinoamericanas.

La combinación de los problemas internos y la desaceleración global resultó en que Argentina sea uno de los países con menor crecimiento en América Latina durante 2013, sólo por encima de Venezuela, México y Brasil. Las perspectivas para 2014 persisten en la desaceleración del crecimiento argentino. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI)⁴, el PIB de Argentina se expandiría un 2,8% en 2014, por debajo de las principales economías latinoamericanas excepto Venezuela (1,7%) y Brasil (2,5%). Por otro lado, tanto Estados Unidos como Alemania, Francia, Reino Unido e Italia prevén aumentar su ritmo de actividad en 2014, al igual que India. Simultáneamente, China continúa creciendo a ritmo constante, en el orden de 7% anual.

La coyuntura internacional y la dinámica interna resultaron en que en el período enero-noviembre 2013, según datos oficiales, el crecimiento real del PIB fuera de 5,1% aunque algunas proyecciones privadas computan una menor tasa de crecimiento a precios constantes⁵. Las mismas fuentes oficiales muestran que la industria manufacturera aumentó su producción en 3,1% desde enero a septiembre de 2013, mientras que otros sectores incrementaron aún en mayor medida su actividad: *Servicios* (6,8%); *Agricultura, ganadería, caza y silvicultura* (15,1%) y *Pesca* (21,9%), con el Comercio mayorista y minorista y la Intermediación financiera destacándose por el lado de los *Servicios*⁶.

Uno de los temas más relevantes durante 2013 fue la restricción externa. El crecimiento de la producción interna y la dependencia histórica de las importaciones para aumentar el producto, simultáneamente con la apreciación del tipo de cambio real multilateral y el pago de deuda en dólares, contribuyeron a la pérdida de reservas internacionales, superior a los USD 12.500 millones en 2013, que se suman a tendencias negativas en 2011 y 2012 y que se estima que se mantendrá en 2014. Actualmente, el stock de reservas es inferior a USD 28.000 millones, lo que hace necesario revertir la tendencia negativa para que la economía argentina no enfrente un problema de crecimiento en el corto y mediano plazo, debido a que la escasez de divisas dificulta la financiación de importaciones, fuertemente correlacionadas con la dinámica del PIB⁷.

¹ Ley de Presupuesto General de la Administración Nacional para el Ejercicio Fiscal 2013.

² Se recomienda consultar la Introducción y Capítulo 1 del “Informe 2011-2012: Evolución reciente. Situación actual y desafíos para 2013”, editado por Fundación Observatorio PyME en Octubre 2012, Buenos Aires, en donde se advertía el problema de sobreestimar a los factores externos en las expectativas de crecimiento económico para el año 2013.

³ Fuente: INDEC.

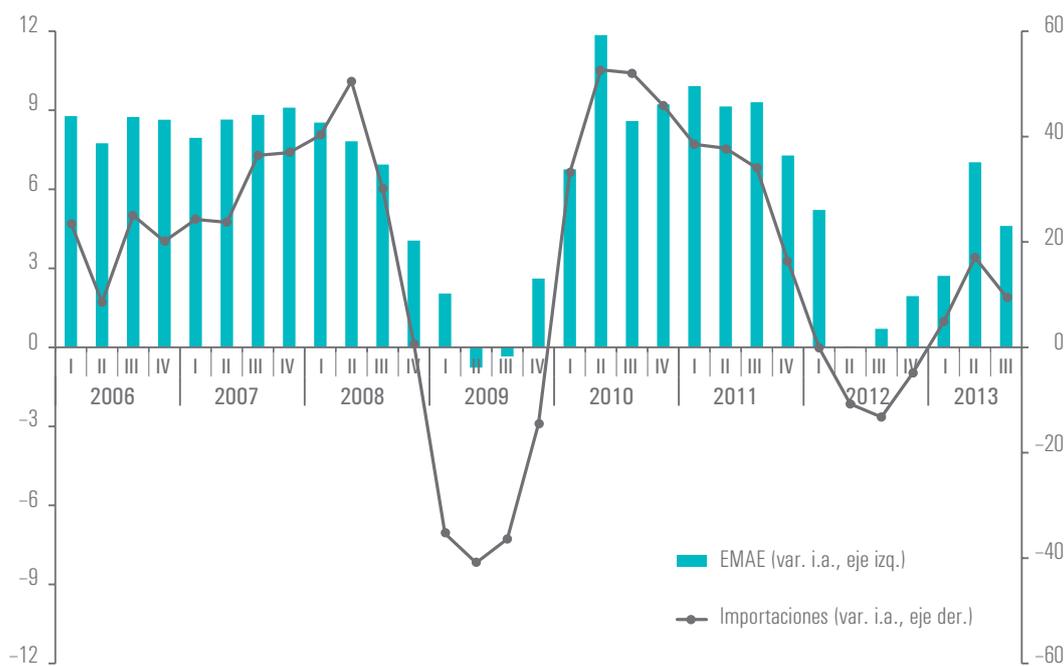
⁴ “World Economic Outlook: Transitions and Tension”, International Monetary Fund (IMF), October 2013.

⁵ Por ejemplo, FIEL, MA Broda & Asoc. y Econviews proyectan una expansión de la actividad en el orden del 2,5 y 2,8% interanual para 2013. En este sentido, es importante destacar el impacto de subestimar el índice de precios en la medición real del Producto Bruto Interno (PIB), lo que provoca una sobreestimación sistemática del valor agregado a precios constantes.

⁶ Igualmente, debe tenerse en cuenta que el incremento interanual en estos rubros puede estar sobreestimado puesto que la metodología implementada no mide evolución de cantidades sino utiliza la facturación nominal deflactada por un índice de precios.

⁷ Para mayor información sobre dicha coyuntura, se recomienda consultar el Capítulo 3 “Inserción internacional de las PyME y comercio exterior” en donde se desarrolla más detalladamente la dinámica de la economía local y los indicadores de comercio exterior, la administración de importaciones, la apreciación cambiaria y la dinámica exportadora.

Gráfico 1.1 – Evolución trimestral de la actividad económica de Argentina (EMAE) y de las importaciones (en valor, a precios corrientes). Años 2006-2013 (variaciones porcentuales anuales)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

En particular, y como se detallará más adelante, se advierte un problema de competitividad que no sólo viene dado por la apreciación del tipo de cambio real (TCR) en los últimos años⁸, sino también por las ganancias de productividad genuina durante la última década: desde 2002, las importaciones han crecido muy por encima de las exportaciones⁹. La productividad genuina, concebida como la capacidad del trabajo y los bienes de capital de transformar un conjunto de insumos en un producto terminado, bajo la mejor relación entre costo y tiempo logrando la mayor calidad posible, está compuesta por factores internos y externos a la empresa, como los recursos humanos y la cantidad y calidad de bienes de capital entre los primeros, y la infraestructura, fenómenos naturales y otros, entre los segundos. La productividad y la competitividad constituyen características fundamentales para el desempeño de las firmas puesto que no sólo reflejan la eficiencia en la etapa de producción, vía tiempos y costos, sino también una visión estratégica y acabada sobre la utilidad y la calidad del producto. Por lo tanto, productos que satisfagan estas características tienen mayor probabilidad de éxito tanto en el mercado interno como en los del resto del mundo.

Los términos de intercambio locales – que resumen a través de un índice la evolución de la relación entre los precios de los bienes y servicios exportados frente a los importados – en 2013 revirtieron la tendencia creciente observada en los años previos (2005 - 2012), aunque todavía no puede determinarse si esto corresponde a un fenómeno coyuntural o a un cambio estructural. En los primeros tres trimestres del año 2013 se redujeron 1,4% en relación al mismo período del año anterior.

⁸ Tomando como base diciembre de 2001, el TCRE (tipo de cambio real efectivo) tocó su máximo en Junio de 2002 y actualmente se redujo en un 50% respecto a ese mes. Fuente: elaboración propia en base a INDEC, estadísticas provinciales, e institutos de estadísticas de principales socios comerciales.

⁹ Desde 2002, en términos de cantidades, medidas con base en el año 2004, las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual de 2,3% y las importaciones lo hicieron a una media del 15,9% anual.

La coyuntura de las PyME durante 2013

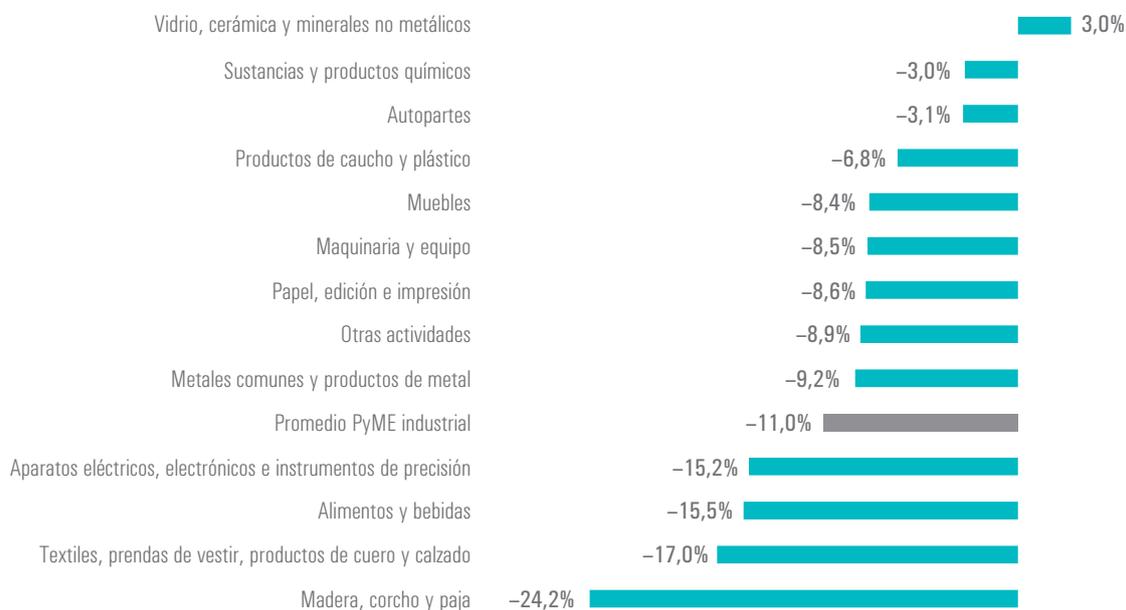
La menor actividad industrial durante 2013 también se sintió en las PyME industriales, que ya arrastraban una contracción en las cantidades vendidas de 3,8% desde 2012. Durante los tres primeros trimestres de 2013, las ventas reales de las empresas (es decir, las cantidades vendidas), disminuyeron un 7,9%, reforzando la tendencia iniciada el año anterior.

El contraste entre el desempeño de las PyME industriales y la producción total de la industria nacional en 2013 es explicado por la presencia de la industria *Automotriz y de Minerales no metálicos* (que son siempre grandes empresas). De excluirse dichos grupos, se observa un desempeño similar en ambos conjuntos lo que quiere decir que lo sucedido en las pequeñas y medianas empresas también ocurrió en varios sectores a nivel agregado.

Como se muestra en el Gráfico 1.2 desde fines de 2012 la tendencia observada en las cantidades vendidas por las PyME manufactureras fue decreciente durante los primeros tres trimestres del año, y más acentuado en el tercero en el caso de no tener en cuenta la estacionalidad propia de la actividad industrial. Si, en cambio, se tiene en cuenta la estacionalidad, la caída acumulada arroja un 11%.

Los sectores de mejor desempeño desde enero a septiembre fueron *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos, Sustancias y productos químicos, y Autopartes* (traccionado por el buen comportamiento de la industria Automotriz en la primera parte del año), aunque únicamente en el primer sector (muy relacionado con la actividad de la construcción), las variaciones muestran un aumento en las ventas reales. En cambio, la producción de *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión, Alimentos y bebidas, Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado y Madera, corcho y paja* sostuvieron un año con caídas mayores al 15% en las cantidades vendidas en el tramo de las pequeñas y medianas empresas. Especial mención recibe el rubro alimenticio a raíz de la coyuntura en la oferta de trigo disponible. Así, las panaderías y confiterías y otras actividades que utilizan el trigo (con fuerte presencia PyME) como principal insumo fueron las más perjudicadas.

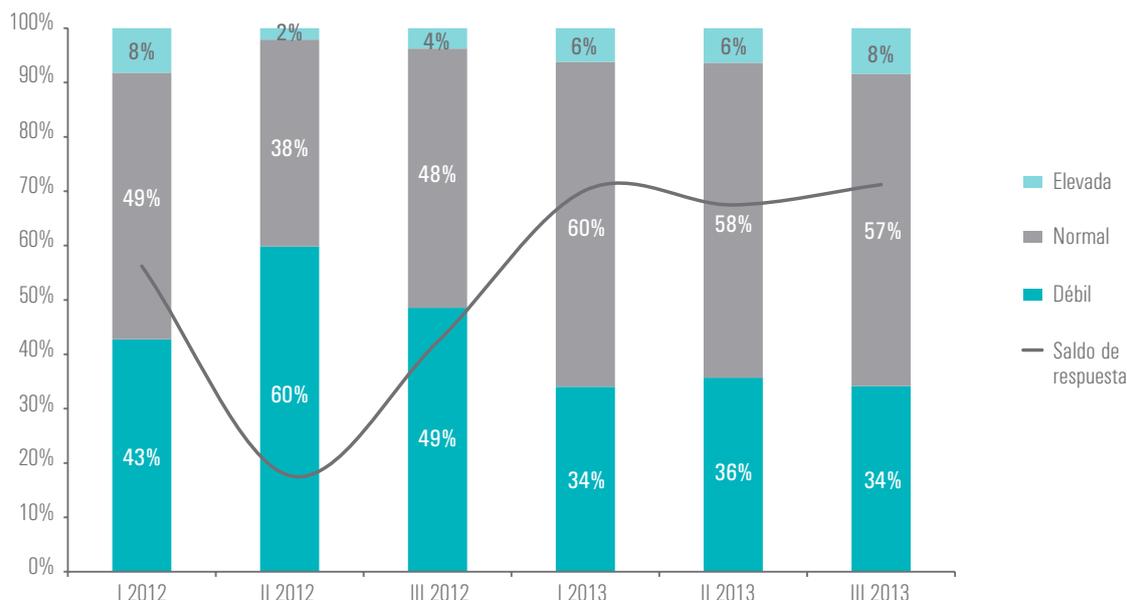
Gráfico 1.2 – Evolución trimestral de las Cantidades Vendidas (con estacionalidad) de las PyME industriales, según sector de actividad (acumulado primeros tres trimestres de 2013)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2013. Fundación Observatorio PyME

De todas formas, pese a las menores cantidades vendidas, en general los empresarios PyME declararon que la cartera de pedidos se mantuvo estable y en niveles normales durante 2013. En tanto que una tercera parte cree que el nivel de demanda fue débil y una proporción en torno al 6% declaró que fue elevada (Gráfico 1.3).

Gráfico 1.3 – ¿Cómo califica la actual cartera de pedidos de la empresa? (% de empresas)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2012-2013. Fundación Observatorio PyME

Desde el lado de la oferta, las PyME se encontraron produciendo acorde a la evolución de la demanda de sus productos. Tal es así que casi la totalidad de los industriales PyME manifestaron que el stock de producción es el adecuado, que permanece estable desde 2012 (Gráfico 1.4). En los rubros *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* y en la industria *Electrónica*, se observa una proporción mayor al promedio de empresas con niveles de existencias excesivos, lo que sugiere mayores problemas en la comercialización de sus productos.

Gráfico 1.4 – ¿Cómo califica el nivel de existencias (stock) actual de la empresa? (% de empresas)

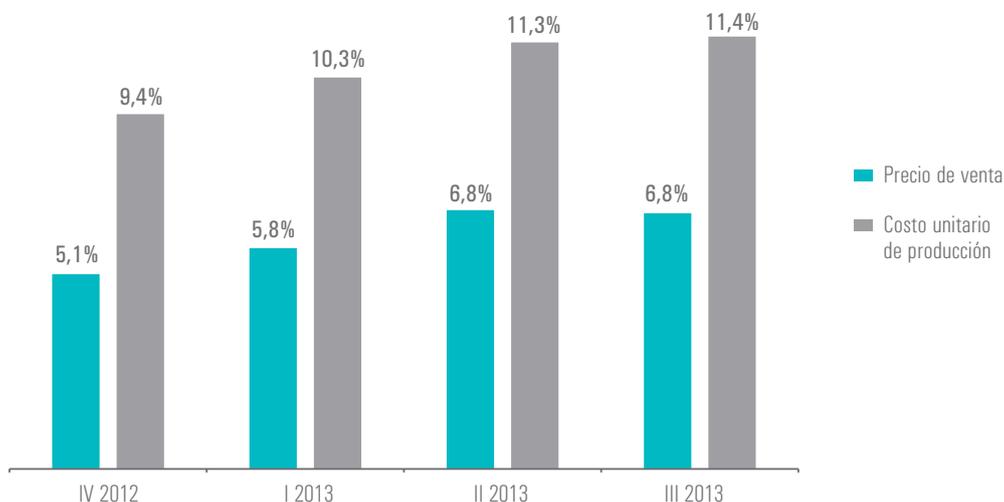


Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2012-2013. Fundación Observatorio PyME

Dentro de esta coyuntura productiva, los mayores problemas de los empresarios industriales PyME se basaron en la suba de los costos de producción y caída de la rentabilidad, en un entorno de volatilidad de precios y renegociaciones de contratos que cada vez se dan con mayor frecuencia. Cabe resaltar que los empresarios conviven con estos problemas desde finales de 2009.

De hecho, como se observa en el Gráfico 1.5, la brecha entre aumento de costos directos de producción y precios se mantiene a favor de los primeros, y en casi todas las empresas el costo del principal insumo y las remuneraciones salariales aumentaron en 2013.

Gráfico 1.5 – Variación % trimestral del Precio de venta del principal producto y Costo directo de producción por unidad de producto de las PyME industriales

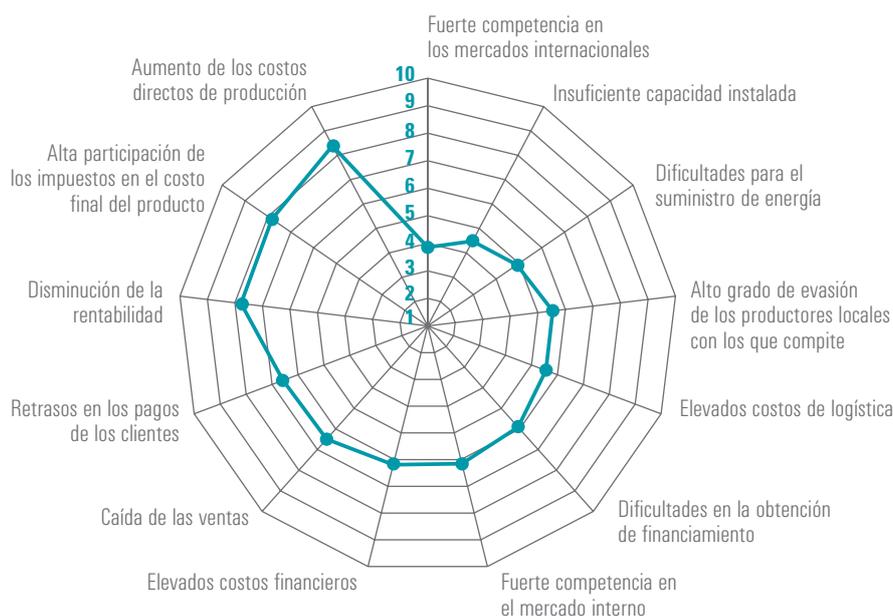


Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2012-2013. Fundación Observatorio PyME

Mientras que la suba de los costos directos de producción y la caída de la rentabilidad son actualmente las principales preocupaciones de los empresarios, también la alta participación de los impuestos en el costo final del producto emerge como otro problema relevante durante 2012. Estos tres problemas se mantienen entre los principales desde 2007 y también se advierten en las encuestas estructurales formuladas en 2013.

El Gráfico 1.6 también destaca que los retrasos en los pagos de los clientes, la caída en las ventas y los elevados costos financieros son, a la vez, cuestiones relevantes con las que deben lidiar las PyME para desarrollarse.

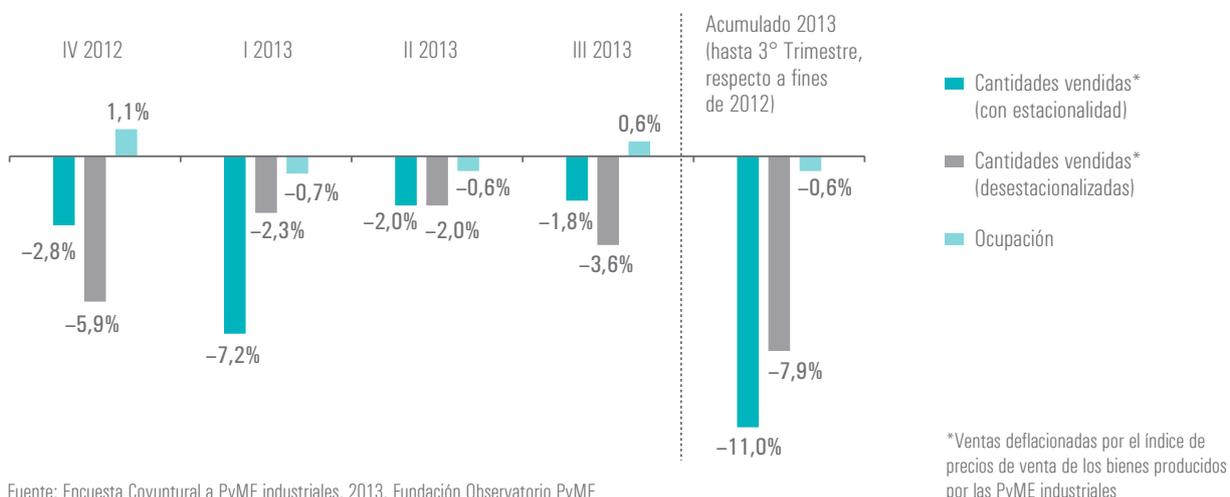
Gráfico 1.6 – Principales problemas del empresariado PyME. Calificación promedio según grado de relevancia (en una escala del 1 al 10). Año 2012.



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

En tanto, el nivel de ocupación permaneció prácticamente estancado durante 2013. La caída en las cantidades vendidas fue acompañada de una baja en el nivel de ocupación en el primer y segundo trimestre de 2013, revirtiendo este comportamiento hacia el período julio-septiembre, pero sosteniendo en forma acumulada una caída de la ocupación del 0,6% y en forma opuesta a lo que ocurrió en el total de la industria, cuya variación fue positiva (+0,7%).

Gráfico 1.7 – Variación % trimestral de las Cantidades Vendidas y la Ocupación de las PyME industriales (IV 2012 – III 2013)

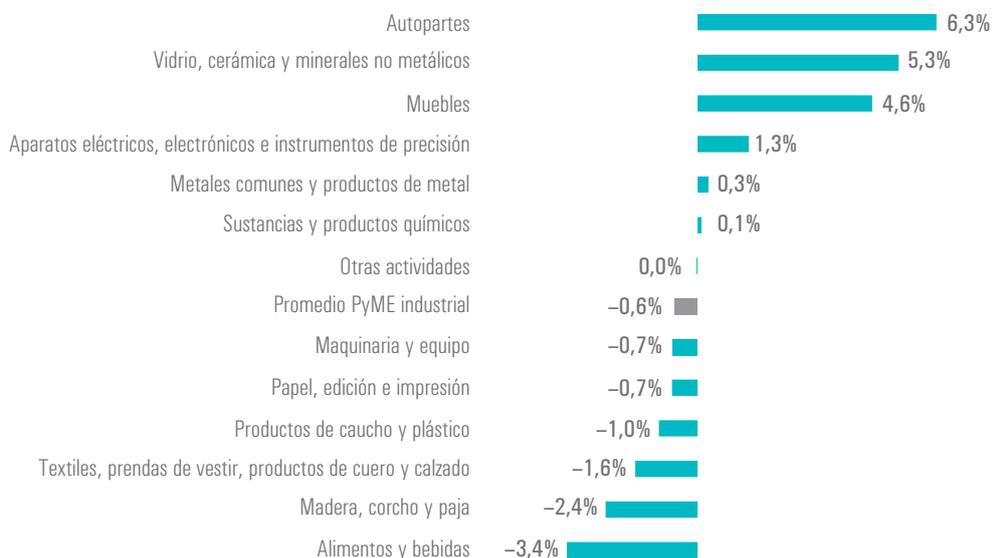


Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2013. Fundación Observatorio PyME

Los sectores industriales PyME generadores de empleo durante 2013 fueron los sectores más dinámicos en términos de desempeño industrial. En seis rubros se registraron aumentos de ocupación, liderado por Autopartes, cuyo incremento de 6,3% correspondió a la primera mitad del año, en la cual en el total de la industria automotriz el sector *Automotriz* tuvo una favorable performance. *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos*, y *Muebles* ocuparon el segundo y tercer lugar, con subas acumuladas en la cantidad de ocupados de 5,3% y 4,6%. En menor medida, *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*; *Metales comunes y productos de metal*, y *Sustancias y productos químicos* también aumentaron la cantidad de ocupados.

En el otro extremo, *Alimentos y bebidas*, con un pobre desempeño durante 2013, particularmente originado en firmas que utilizan el trigo como insumo productivo, también constató la mayor caída de la producción, al igual que cinco sectores de actividad más (Gráfico 1.8).

Gráfico 1.8 – Variación % trimestral de la Ocupación de las PyME industriales, según sector de actividad (acumulado primeros tres trimestres de 2013)



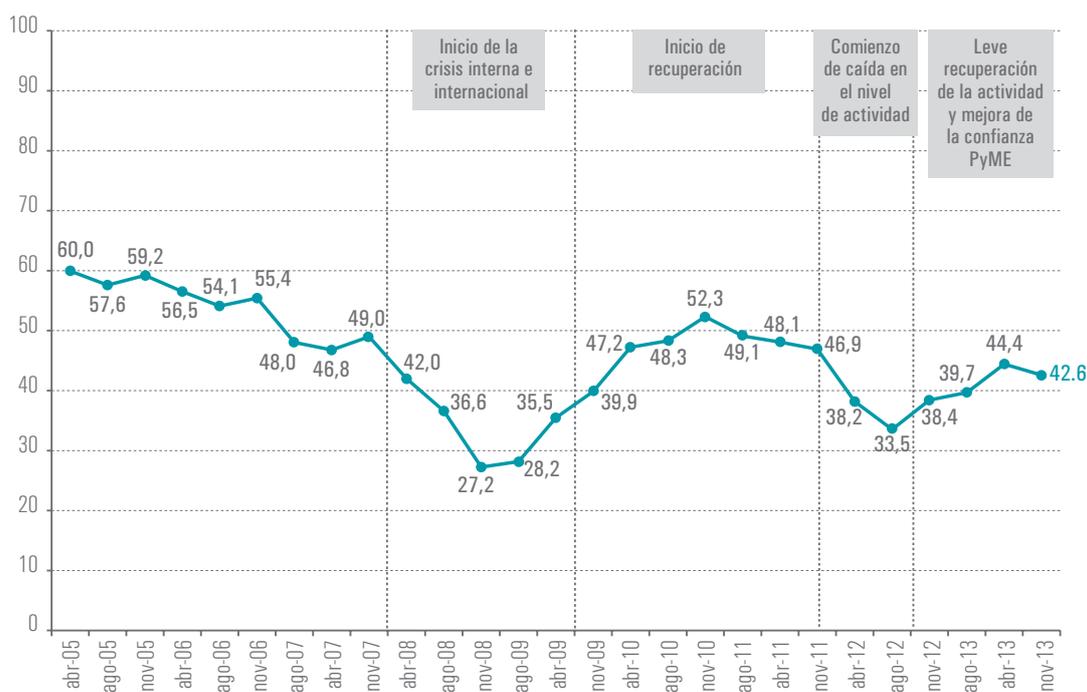
Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2013. Fundación Observatorio PyME

El ciclo de actividad de las PyME manufactureras puede verse reflejado en el Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME), elaborado por la Fundación Observatorio PyME a partir de los datos recogidos en las Encuestas Coyunturales trimestrales a PyME industriales en todo el país. El ICEPyME es un indicador que resume la percepción de los empresarios industriales PyME de todo el país respecto a la situación económica de su empresa, el sector de actividad en el cual se desenvuelve la firma y la macroeconomía nacional. A través del mismo, pueden inferirse las decisiones de producción e inversión de corto y mediano plazo en las PyME industriales dado que el índice sintetiza el “humor empresarial”, que afecta las decisiones de los industriales PyME en la estrategia de su negocio.

A finales de 2013, se observó un desmejoramiento en la confianza de los empresarios PyME, luego de las elecciones legislativas en octubre de ese año. De todas formas, el optimismo empresarial fue mayor que en el mismo mes del año anterior, año que, como se observó, estuvo asociado a la caída en las ventas reales luego de dos años de fuerte expansión industrial PyME. De todas formas, el nivel de confianza se presenta más bajo que en el período 2010-2011 y también frente al trienio 2005-2007.

El ICEPyME siempre ha reflejado el ciclo económico de estas empresas. Desde el inicio de la recuperación económica a finales de 2009 se observa una mejora en el nivel de la confianza empresaria que cae a fines de 2011 cuando la economía argentina mostraba signos de desaceleración económica y desajustes macroeconómicos, que derivaron, por ejemplo, en el control de cambios en noviembre de 2011. En el año 2013, la tendencia cambió de signo y se percibió un mayor optimismo entre los empresarios, alentado por las cifras de crecimiento oficiales hacia el primer trimestre del año (Gráfico 1.9).

Gráfico 1.9 – Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales 2005-2013. Fundación Observatorio PyME

En tanto, el Gráfico 1.10 muestra que la confianza en el futuro sigue siendo mayor que respecto a la coyuntura, aunque hacia finales de 2013 esta brecha se achicó a raíz de una menor confianza en las condiciones futuras. En general, se percibe sistemáticamente este mayor optimismo en las perspectivas futuras, producto de la naturaleza del negocio industrial.

Gráfico 1.10 – Subíndices del ICEPyME: Condiciones actuales y Expectativas Futuras. 2005-2013.



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2005-2013. Fundación Observatorio PyME

Desagregando el índice entre la percepción de los empresarios sobre su propia empresa, el sector al cual pertenecen y sobre el país, puede establecerse que en 2013 aumentó la confianza especialmente en cuanto a la situación económica del país, aunque también en el sector de actividad de pertenencia y la propia empresa. Si bien a fines de año, de acuerdo a lo que refleja la medición del ICEPyME del mes de noviembre, se registró una caída en el nivel de confianza en la propia empresa y en el país.

De todas formas, la percepción sobre la macroeconomía a nivel nacional sigue siendo menos optimista que en cuanto al sector y la empresa, es decir, el entorno económico nacional sugiere ser una fuente de incertidumbre entre los empresarios industriales PyME.

Gráfico 1.11 – Subíndices del ICEPyME: Empresa, Sector de actividad y País. 2005-2013



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2005-2013. Fundación Observatorio PyME

Caída de las cantidades vendidas en las PyME industriales en 2013

La caída de las cantidades vendidas en 2013 reforzó la tendencia observada en el año anterior, en el cual las ventas reales descendieron respecto a 2011 como parte de la desaceleración observada en toda la actividad económica. Desde principios de la década pasada, la economía argentina atravesó diferentes fases, aunque en líneas generales la expansión productiva fue el denominador común. La actividad industrial fue parte de este ciclo, pese a que hoy en día la coyuntura es sustancialmente diferente a los primeros años de esta década, que se caracterizaron por un fuerte crecimiento de toda la economía, incluyendo a la industria manufacturera.

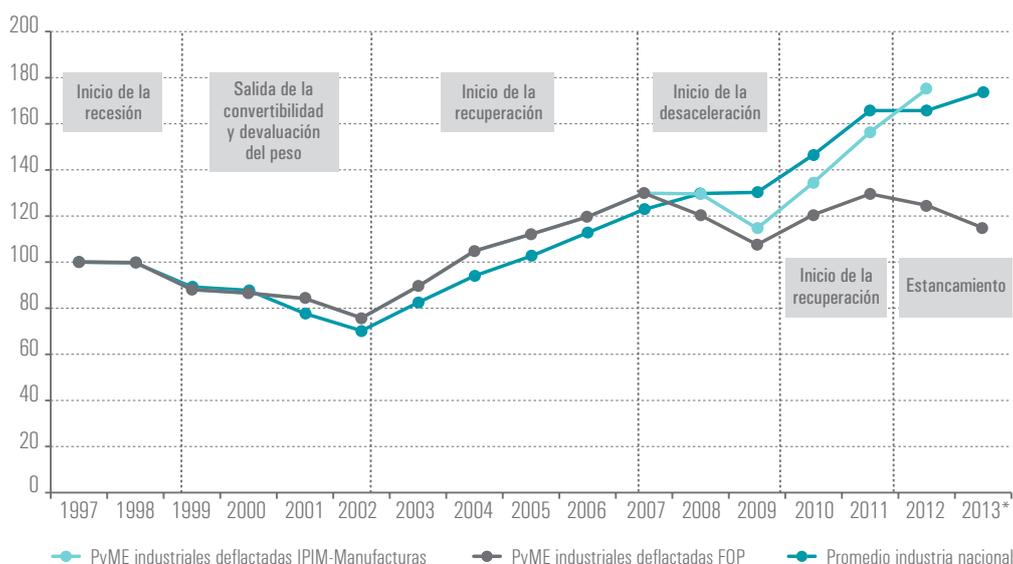
El ritmo de crecimiento en las cantidades vendidas de las PyME industriales acompañó al de producción de todo el complejo industrial desde 2002 hasta 2007. A partir de allí, es de notar la divergencia en tendencias y niveles, que se redujo en el período 2009-2011.

Desde noviembre de 2010, la evolución de la actividad industrial comenzó a desacelerarse sustancialmente, luego de haber mostrado una rápida recuperación una vez superada la crisis económica internacional durante 2008 y 2009. Luego de la salida de la crisis financiera, la actividad industrial también creció a tasas de hasta dos dígitos, superando los niveles de producción de la etapa pre-crisis. No obstante, en el último bienio (2012-2013) el crecimiento industrial sólo se dio en un grupo de empresas del cual las PyME industriales se encontraron fuera. En las PyME industriales, las estadísticas reflejan una caída del 3,8% y 7,9%¹⁰ para esos años, pese a que los datos a nivel agregado del sector industrial no reflejan una caída en las cantidades producidas.

En tanto, debe resaltarse que el índice de precios utilizado como deflactor para medir la evolución de las cantidades vendidas por las PyME influye en el resultado y la conclusión. La FOP releva su propio índice de precios que se refiere al precio de venta de los bienes producidos por las PyME industriales argentinas. Si se utilizara para deflactar las ventas el índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM)-Productos manufacturados de INDEC, la variación anual en 2012 sería de 11,9%, sobreestimando sistemáticamente desde 2007 el desempeño industrial de las PyME en comparación al observado deflactando por el precio de venta que declaran las empresas, provocando una variación interanual negativa de 3,8% en 2012.

Este cambio en la serie se vuelve más notorio a partir de 2009, cuando dependiendo del deflactor utilizado para las ventas (a través de IPIM o FOP), las variaciones interanuales adoptan signos diferentes y, en consecuencia, modifican las tendencias en las cantidades vendidas de las PyME manufactureras.

Gráfico 1.12 – Evolución de las cantidades vendidas por las PyME industriales y producción del promedio industria nacional (1997-2013*). Índice Base 1997 = 100

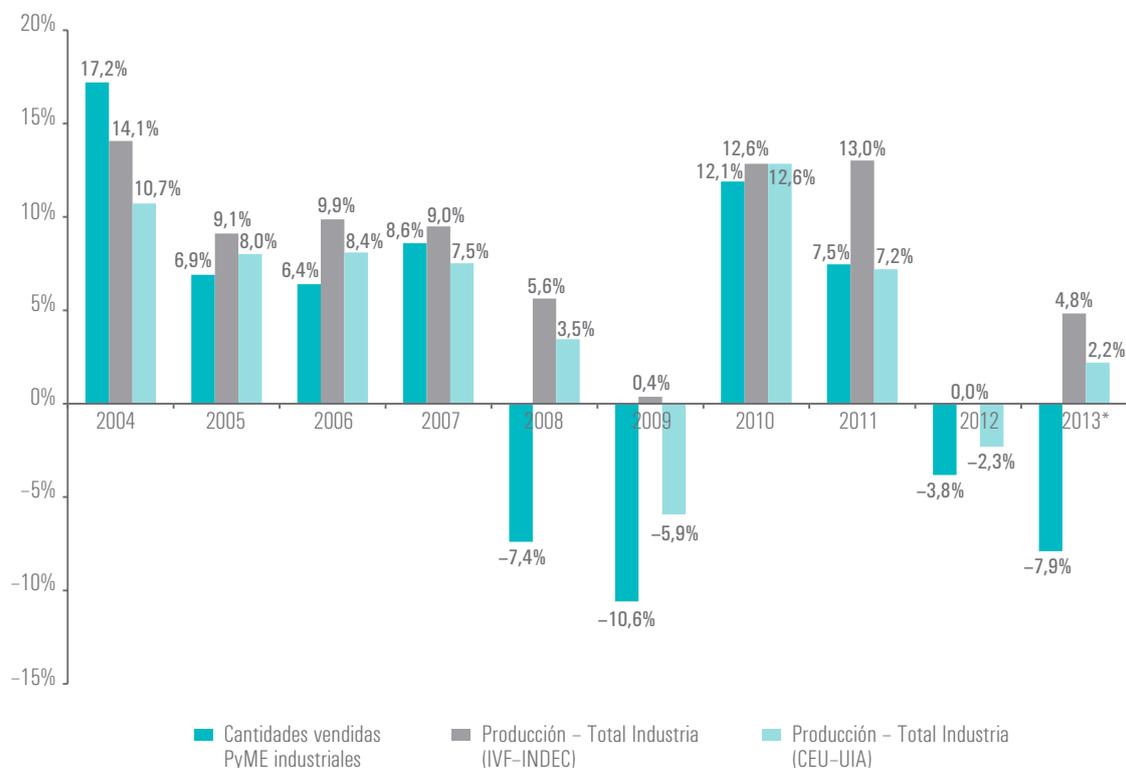


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1997-2013. Encuesta Coyuntural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME. Índice de Volumen Físico (IVF) de producción, Encuesta Industrial Mensual, INDEC. Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM), INDEC. *primeros tres trimestres de 2013

¹⁰ Serie deflacionada por la variación de precios declarada por la propia empresa. Para 2013, el dato corresponde al acumulado al tercer trimestre de 2013. Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, Fundación Observatorio PyME.

Ampliando el foco de análisis a todo el entramado industrial argentino, durante 2012 y 2013, la tasa de variación del IVF¹¹ mostró vaivenes conjuntamente con la actividad económica en general, con un ritmo de expansión positivo pero menor que el del promedio 2007/2008 y 2010/2011. En el acumulado anual, para el período enero-junio de 2013, las mediciones oficiales indican que la producción industrial logró aumentar un 3,5% interanual, sostenida por la mejor *performance* del segundo trimestre pero manteniendo el crecimiento en ambos períodos.

Gráfico 1.13 – Variación % anual de las cantidades vendidas de las PyME industriales y la producción del total industrial nacional, según diferentes indicadores (CEU-UIA e INDEC). Años 2004-2013*



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2004-2013. Fundación Observatorio PyME. Centro de Estudios UIA (CEU)
Índice de Volumen Físico (IVF) industrial, INDEC.
*datos FOP hasta el 3er trimestre de 2013

El crecimiento de la actividad industrial a nivel general durante 2013 estuvo principalmente impulsado por el favorable desempeño de un reducido grupo de sectores específicos: *Automotriz*, *Productos no metálicos* y *Sustancias y productos químicos*, que registraron crecimiento en el acumulado anual, si bien en el caso de Automóviles el crecimiento observado se debe en parte a la baja base de comparación de 2012 (cuando la producción del sector cayó 14% en el primer semestre).

En cambio, *Productos del tabaco*, *Edición e impresión*, la industria *Metalmeccánica (excluido el sector automotriz)*, las *Industrias metálicas básicas*; *Productos textiles*; *Papel y cartón*, y *Refinación de petróleo* registraron una disminución en el nivel de producción a lo largo del último año.

¹¹ El Índice de Volumen Físico de la Producción industrial (IVF) brinda, con una periodicidad trimestral, una aproximación de la evolución del valor agregado del sector manufacturero nacional a precios constantes (INDEC).

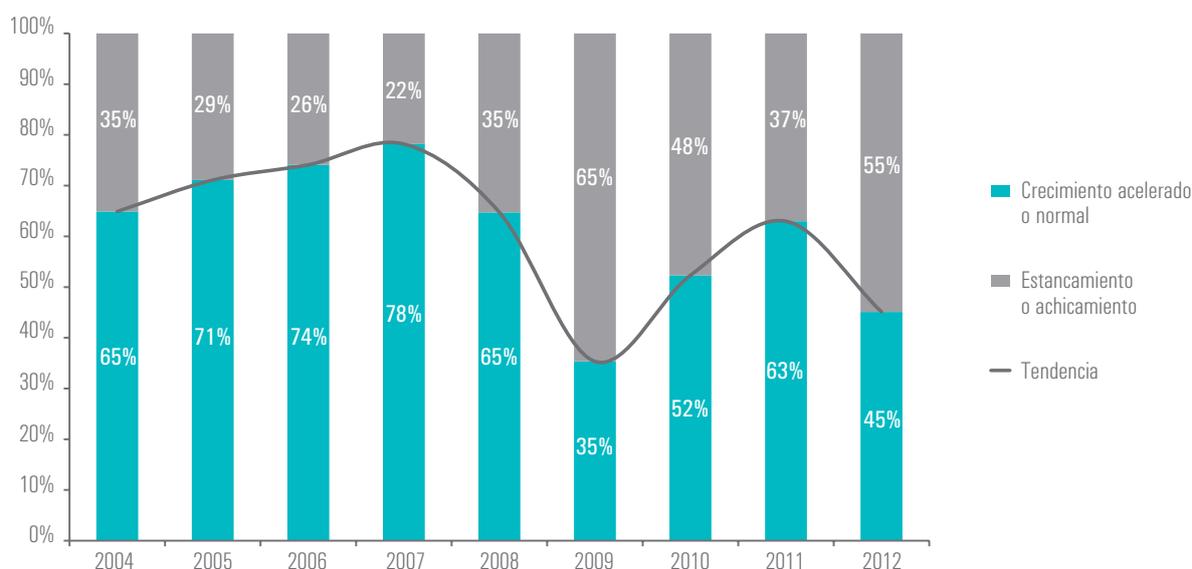
Cae la proporción de PyME manufactureras en fase de crecimiento

De lo anterior se desprende que en los últimos dos años el desempeño de las PyME manufactureras fue menos positivo en relación a los años anteriores (con excepción del período 2008-2009). Como se observa en el Gráfico 1.14, la proporción de PyME industriales que atravesó una fase de crecimiento guarda relación positiva con la evolución de la producción industrial presentada anteriormente.

A partir de 2003 aumentó significativamente la proporción de empresas en crecimiento. Entre 2006 y 2007 cerca del 80% de los empresarios manifestaba estar atravesando una fase expansiva. Este guarismo se redujo sensiblemente hasta el 35% en el año 2009 en que la crisis internacional tuvo sus efectos más notables en Argentina y cuando la actividad industrial mostró una fuerte desaceleración, especialmente en los primeros nueve meses de aquel año. En tal período más de la mitad de las empresas se encontraban en una etapa recesiva, que implicaba el estancamiento de la actividad o incluso el achicamiento de la empresa.

Una vez avanzada la recuperación económica a nivel nacional, las PyME acompañaron esta mejora con una importante difusión del crecimiento entre 2010 y 2011 en más de la mitad de las firmas. Aunque luego, en 2012, la proporción de PyME industriales en expansión decreció respecto al año anterior hasta el 45%, materializando la desaceleración y luego la contracción del nivel de producción industrial. En base a los resultados observados durante los tres primeros trimestres de 2013, se estima que actualmente la proporción de PyME en crecimiento se encuentra en niveles cercanos a los registrados en 2003.

Gráfico 1.14 – Fase de crecimiento de las PyME industriales (% de empresas). 2004-2012



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2012. Fundación Observatorio PyME.

Si bien se muestra que en 2012 aumentó la proporción de PyME en fase de achicamiento y cayeron las cantidades vendidas en 2013, los empresarios PyME percibieron estabilidad en la cartera de pedidos. En tanto, el nivel de existencias fue el adecuado, no registrándose acumulación de stocks ante las menores ventas en cantidades. Esto significa que los empresarios se adaptaron rápidamente al contexto de menor demanda en 2013.

En este contexto, las PyME industriales están produciendo a un 77% de la capacidad productiva potencial, es decir, aquella que se lograría si se utilizaran plenamente todos los recursos y factores de producción con los que cuenta cada empresa.

Las estadísticas de inversión de las PyME industriales permiten inferir que si bien las PyME se encuentran en condiciones de ampliar la producción en el corto plazo desde el punto de vista estructural, el margen con el que cuentan no es elevado, ya que no se aumentaría significativamente la capacidad productiva debido a que sólo el 44% de las empresas invierte y un monto equivalente al 4,2% de las ventas se destina a la adquisición de maquinaria y equipo¹².

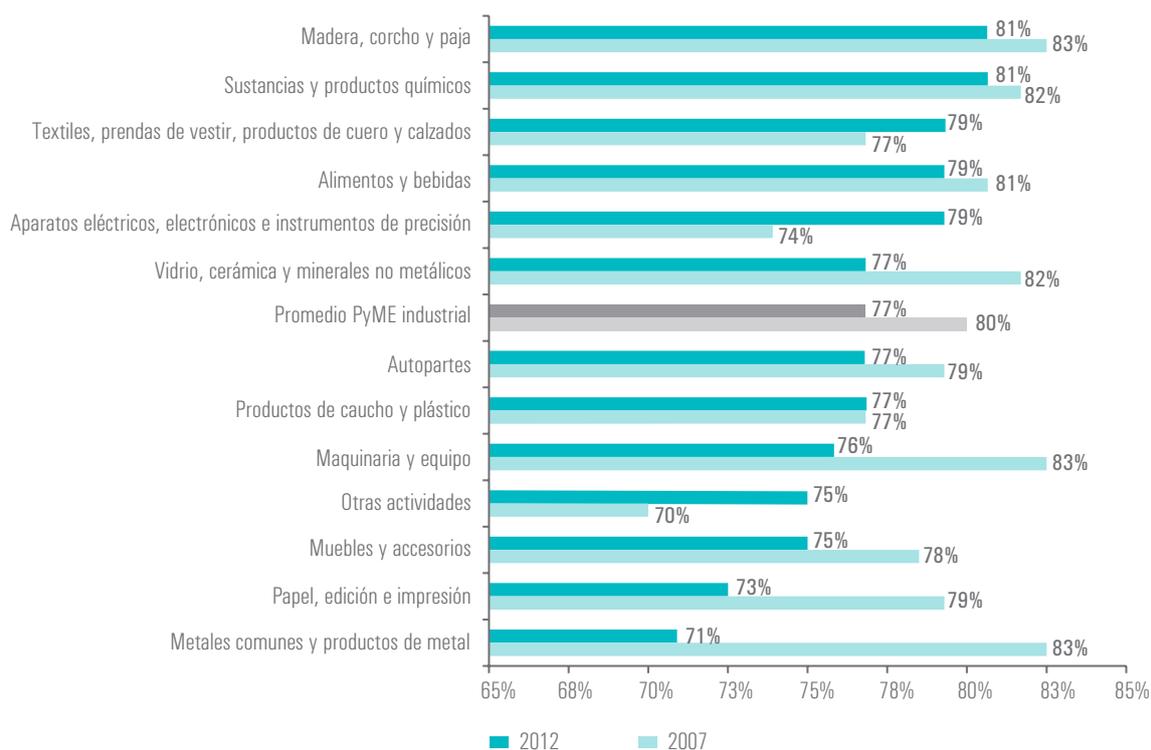
¹² Se recomienda leer el capítulo de “Inversión y Financiamiento” para un desarrollo más completo de la inversión en las PyME industriales.

Este rasgo se presenta en todos los sectores de actividad manufacturera, en los cuales siempre el promedio de uso de la capacidad instalada es superior al 70%, atravesando a empresas pequeñas y medianas por igual.

Algunos de los sectores con mejor desempeño y que explican el 70% de las exportaciones de las PyME industriales presentan niveles de utilización de sus factores de producción elevados. Entre ellos, *Sustancias y productos químicos*, *Alimentos y bebidas*, *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* y *Maquinaria y equipo* evidencian esta situación.

No obstante, la reducida brecha observada entre la producción efectiva y la potencial es inferior a la que se reportaba en 2007, año en el que el ritmo de expansión productiva registraba uno de los valores más altos de la década. Por aquel entonces, el promedio era del 80%, marginalmente superior al 77% de 2012.

Gráfico 1.15 – Proporción utilizada de la Capacidad Instalada en las PyME industriales, promedio según sector de actividad. 2007 y 2012



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2012. Fundación Observatorio PyME.

Lo anterior da cuenta de la necesidad de aumentar los volúmenes invertidos, especialmente en maquinaria y equipo (que equivale a \$700 mil anuales promedio por empresa inversora) para mejorar y ampliar la capacidad de producción de las empresas. Para incentivar estas decisiones son necesarias políticas de inversión que mejoren la competitividad estructural de la economía, reduciendo los costos de logística, ampliando la red eléctrica y el nivel de acceso a servicios que utilizan las empresas y la red de comunicaciones, entre otras. Por supuesto, para realizar inversiones de mayor escala se requiere de mejor acceso al financiamiento, interno y externo, y a condiciones de estabilidad económica¹³.

Como se ve en el Cuadro 1.1, las inversiones productivas son necesarias tanto en las empresas *pequeñas* como en las *medianas*, ya que en ambos segmentos la mayor parte de las firmas está produciendo actualmente con un uso intensivo de su capacidad instalada.

¹³ Se aborda más detalladamente la temática en el capítulo 2 “Inversión y acceso al crédito” del presente informe.

Cuadro 1.1 – Proporción utilizada de la Capacidad Instalada en las PyME industriales, según tamaño (% de empresas). Año 2012

Nivel de utilización	Pequeñas	Medianas	Promedio PyME industrial
0-40%	10,2%	2,4%	9,1%
41-60%	21,4%	11,1%	19,9%
61-70%	21,1%	25,6%	21,7%
71-100%	47,2%	60,9%	49,2%
	100%	100%	100%

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

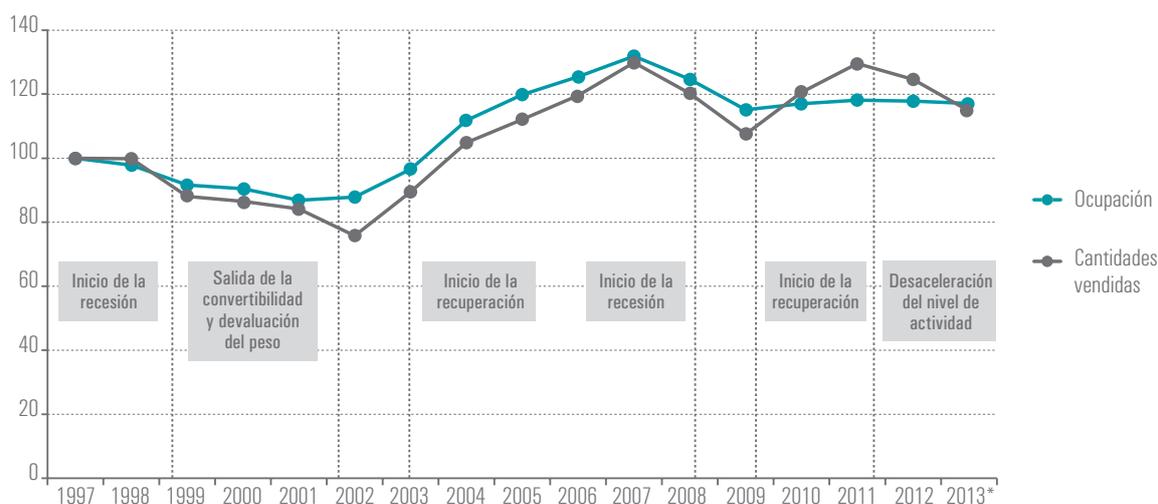
Evolución de las cantidades vendidas, ocupación y productividad de las PyME manufactureras

Como se dijo anteriormente, el desempeño productivo de las PyME industriales durante 2012 se correspondió con el de una economía estancada, en el cual las empresas de menor dimensión sufrieron un impacto mayor en relación a las grandes. Las cantidades vendidas de las PyME disminuyeron un 3,8% mientras que la producción del promedio industrial se contrajo 1,2%. Así, luego de la recuperación iniciada en la segunda mitad de 2009, actualmente, y desde finales de 2011, se observa una etapa de amesetamiento productivo, en el que además se mantiene estancado el nivel de ocupación.

De hecho, en 2012 la ocupación de las PyME industriales se contrajo levemente en un 0,3% interanual. Así, esta etapa se diferencia del período 2008-2009 cuando la producción de las PyME industriales se redujo fuertemente (7,4% y 10,6%) y también cayó la ocupación (5,5% y 7,6% respectivamente), al tiempo que a nivel nacional cerraron más empresas de las que abrieron¹⁴. Ese escenario se destacaba por atravesar una severa crisis a nivel global, con una economía mundial en recesión y con una reducción de los términos de intercambio de la Argentina.

Actualmente, en cambio, si bien los efectos de la crisis no fueron superados en su totalidad y algunas economías europeas siguen atravesando fases de estancamiento o contracción de su PIB, la economía mundial retornó a su sendero de crecimiento. No obstante, en Argentina la desaceleración económica en general y la marcha industrial local obedecen a asuntos internos, bajo un esquema macroeconómico que tuvo que resignar parte del crecimiento para continuar su marcha.

Gráfico 1.16 – Evolución de las Cantidades vendidas y la Ocupación en las PyME industriales (1997-2013*). Índice Base 1997 = 100



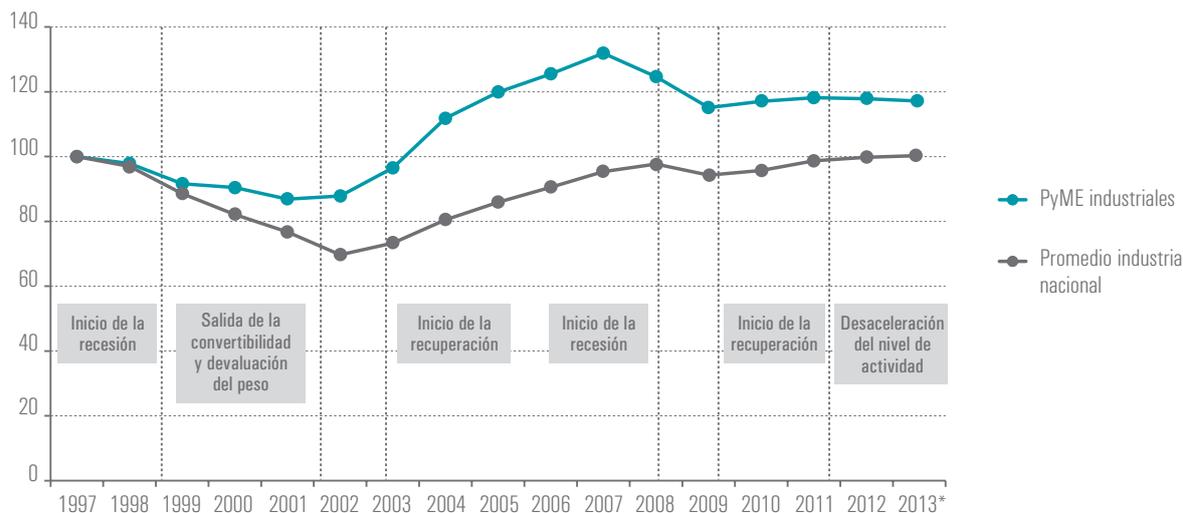
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1997-2012. Encuesta Coyuntural 2013. Fundación Observatorio PyME.
*Datos hasta el 3er trimestre de 2013

¹⁴ Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

En todo el período 1997-2013, la demanda de mano de obra fue muy superior en las PyME industriales que en el resto del entramado industrial. Como muestra el Gráfico 1.18, respecto a 1997, las PyME manufactureras aumentaron casi 20% su ocupación, mientras que no se registraron variaciones tan importantes en las industrias más grandes. Asimismo, en la fase de recuperación iniciada en 2002, el aumento del empleo privado industrial fue mayor en las PyME industriales que en las industrias más grandes, demostrando la importancia de las firmas de menor dimensión en el entramado productivo.

De todas formas, el estancamiento en la ocupación industrial actual, que se da desde 2011, se observa tanto en las PyME como en las grandes empresas del sector.

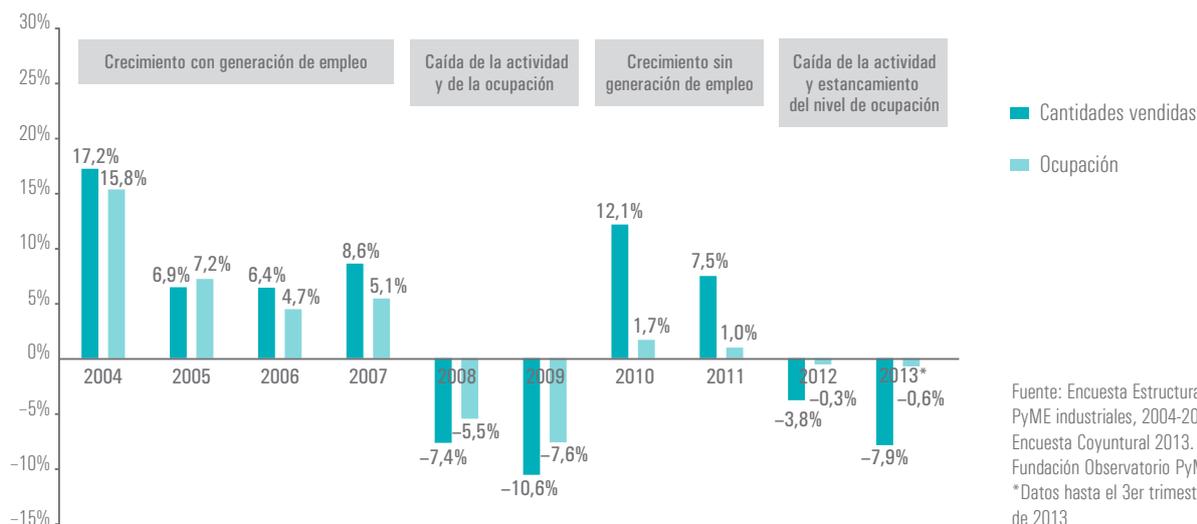
Gráfico 1.17 – Evolución de la Ocupación de las PyME industriales y del promedio industrial nacional (1997-2013*). Índice Base 1997 = 100



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Estructural a PyME industriales 1997-2012. Encuesta Coyuntural 2013.
Índice de Obreros Ocupados (IOO), Encuesta Industrial Mensual, INDEC
*Datos hasta el 3er trimestre de 2013

En 2012 y 2013, dada la disminución más que proporcional de las cantidades vendidas en relación a la reducción de la ocupación, la elasticidad empleo-producto de las PyME –que se define como la relación entre la variación porcentual de la ocupación por cada unidad porcentual de incremento de la producción- decreció en el último año. Esto quiere decir que ante caídas en los niveles de producción, actualmente las PyME industriales tienden a moderar las reducciones de personal más que lo que lo hacían antes, pero esto se da luego de que en la fase de recuperación de 2010 y 2011, los elevados aumentos en las ventas reales no fueron acompañados por cambios significativos en la cantidad de personal, sino que el esfuerzo de las empresas estuvo concentrado en aumentar la productividad del trabajo, debido, en parte, al continuo incremento de los costos directos de producción y a la menor capacidad de traslado a precios.

Gráfico 1.18 – Variación % anual de las Cantidades vendidas y del nivel de Ocupación de las PyME industriales (2004-2013*)



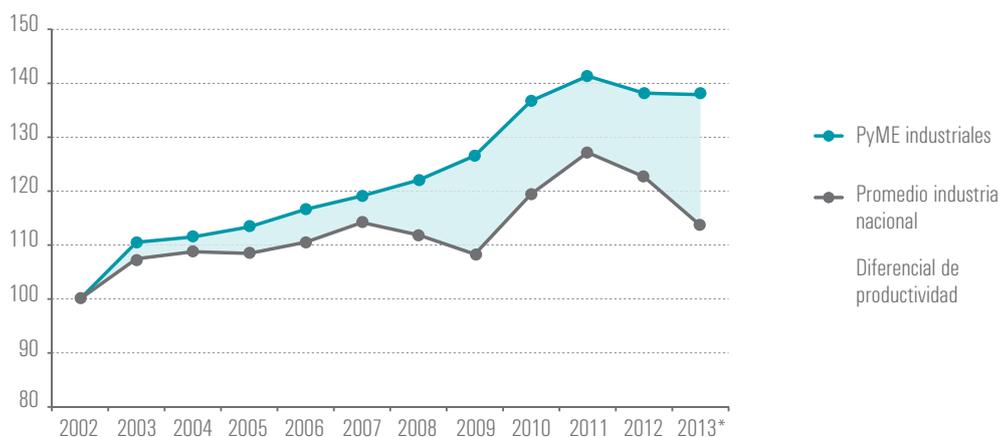
Decrece la productividad laboral de la industria, mayormente en las PyME

Desde el año 2002, la productividad laboral de las PyME industriales, aproximada por las cantidades vendidas por ocupado, mostró una tendencia creciente¹⁵. En 2011, alcanzó su máximo nivel desde 2002, logrando un crecimiento del 27,2% respecto a ese año y que en 2010-2011 estuvo dado por una fuerte recuperación de las cantidades vendidas luego de la crisis de 2008-2009, que no tuvo su correlato en un aumento de igual magnitud de la ocupación.

En 2012 se mostró una desmejora de este indicador de productividad del 3,6%, debido a que las cantidades vendidas se redujeron en términos relativos mucho más de lo que se redujo la nómina de empleados.

En comparación frente al comportamiento de toda la industria, se observa que las ganancias de productividad fueron similares en la primera parte de la década pero que a partir de la crisis internacional, se acentuaron las asimetrías entre PyME industriales y grandes empresas. Mientras que las más grandes lograron aumentar la productividad por ocupado en esta época, la caída en las ventas de las PyME no fue acompañada al mismo ritmo que la reducción de la ocupación. Esto sugiere la importante función que cumplen las PyME industriales en la actividad económica, salvaguardando puestos de trabajo en contextos de caída de producción.

Gráfico 1.19 – Diferencial de productividad laboral de las PyME industriales y el Promedio industrial nacional (2002-2013). Índice Base 2002 = 100



Productividad Laboral PyME industriales = Cantidades vendidas / Ocupados.

Productividad Laboral Promedio industria nacional = Estimador Mensual Industrial (EMI) / Índice de Obreros Ocupados (IOO).

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2002 - 2012 y Encuesta Coyuntural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME. Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

¹⁵ De todas formas, la Fundación Observatorio PyME reconoce las limitaciones de este indicador como sintetizador de la productividad laboral, aunque sí contribuye a la discusión.

Mercado laboral

A partir de 2002, el mercado laboral se fue recomponiendo en forma sostenida a través de la generación de puestos de trabajo tanto en el sector privado como público. La tasa de desocupación pasó de superar el 20% en el primer trimestre de 2003 a consolidarse en torno al 7% en el tercer trimestre de 2013. En forma simultánea, también se recompuso el ingreso salarial real tanto cuando se observa su evolución temporal como cuando se los compara con el resto de los países de la región. Desde 2003 hasta principios de 2014, el salario mínimo vital y móvil (SMVM) se triplicó en términos reales¹⁶ y actualmente es el más alto de la región, siendo de USD 569, muy por encima de Chile (USD 425) y Venezuela (USD 358) que completan los tres primeros puestos del ranking latinoamericano¹⁷.

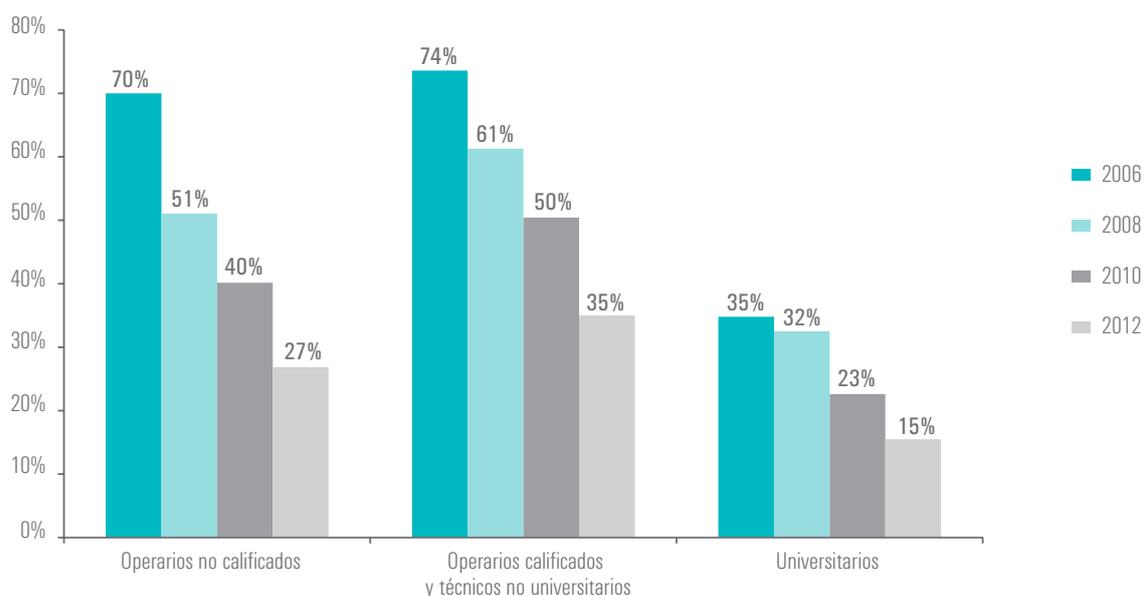
Demanda laboral: baja la proporción de PyME que buscan operarios y profesionales

Como se explicó anteriormente, la recuperación industrial luego de la crisis de 2008/2009 no estuvo acompañada por demanda de mano de obra.

Desde 2008, la demanda laboral de las PyME industriales nunca pudo recuperar los niveles mantenidos en la etapa de crecimiento económico de Argentina de 2002-2007, cuando 7 de cada 10 empresas buscaban contratar operarios con y sin calificación, y 1 de cada 3 requería incorporar al plantel profesionales universitarios.

Al ritmo de la menor creación de puestos laborales desde el sector privado, en 2012 la proporción de PyME industriales que buscó trabajadores, discriminando por su nivel de calificación, también se redujo hasta llegar a los niveles más bajos observados desde 2006.

Gráfico 1.20 – PyME industriales que buscan contratar personal, según categoría de trabajador demandado (% de empresas). Años 2006, 2008, 2010 y 2012.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006-2012. Fundación Observatorio PyME.

La búsqueda laboral tiende a ser mayor en las empresas *medias* frente a las *pequeñas*, dado que son aquellas las que requieren más trabajadores, independientemente de su nivel de calificación. A su vez, en los últimos tres años la reducción de la proporción de empresas que busca personal fue mayor en las *pequeñas* lo que sugiere que presentan mayores problemas para aumentar su producción en esta etapa de estancamiento.

¹⁶ Elaboración propia en base a Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación y estimación de índice de precios en base a mediciones provinciales.

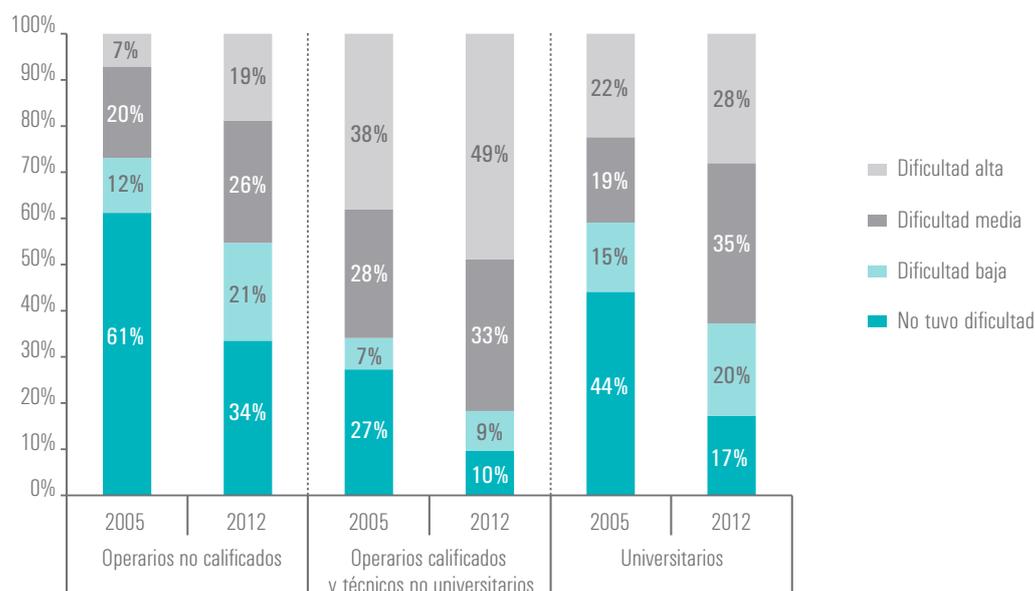
¹⁷ Elaboración propia en base a información pública de los distintos países y FMI (Tipo de cambio). De todas formas, se reconocen posibles sesgos de medición en el caso argentino al tomarse del tipo de cambio oficial de referencia que actualmente se encuentra en un sendero de devaluación elevado por los niveles de apreciación cambiaria real registrados en los últimos años. Sin embargo, para un tipo de cambio nominal de 8,47 pesos por dólar, Argentina seguiría liderando el ranking latinoamericano de salario mínimo vital y móvil (sin ajustar por paridad de poder de compra).

Los sectores que actualmente presentan una mayor proporción de PyME que buscan operarios (sean o no calificados) son *Alimentos y bebidas*, *Maquinaria y equipo* y *Autopartes*. En tanto los que menos demandaron este tipo de ocupación fueron *Muebles*, *Productos de caucho y plástico*, *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos* y *Madera, corcho y paja*¹⁸.

En términos regionales también se presentan asimetrías. Las PyME de las regiones NEA, Patagonia, Centro y Cuyo son más demandantes de trabajadores frente al NOA. En cambio, la búsqueda de personal universitario es la menos frecuente entre las tres categorías de trabajadores y se muestra homogénea por región.

La dificultad para contratar personal sigue manteniéndose más elevada que en 2005, cuando la tasa de desocupación se mantenía en torno al 11,6%. Sin embargo, en 2012 los niveles de dificultad se mantuvieron estables, levemente superiores.

Gráfico 1.21 – Grado de dificultad para contratar personal, según categoría de trabajador demandado (% de empresas que busca personal). Años 2005 y 2012.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2012. Fundación Observatorio PyME.

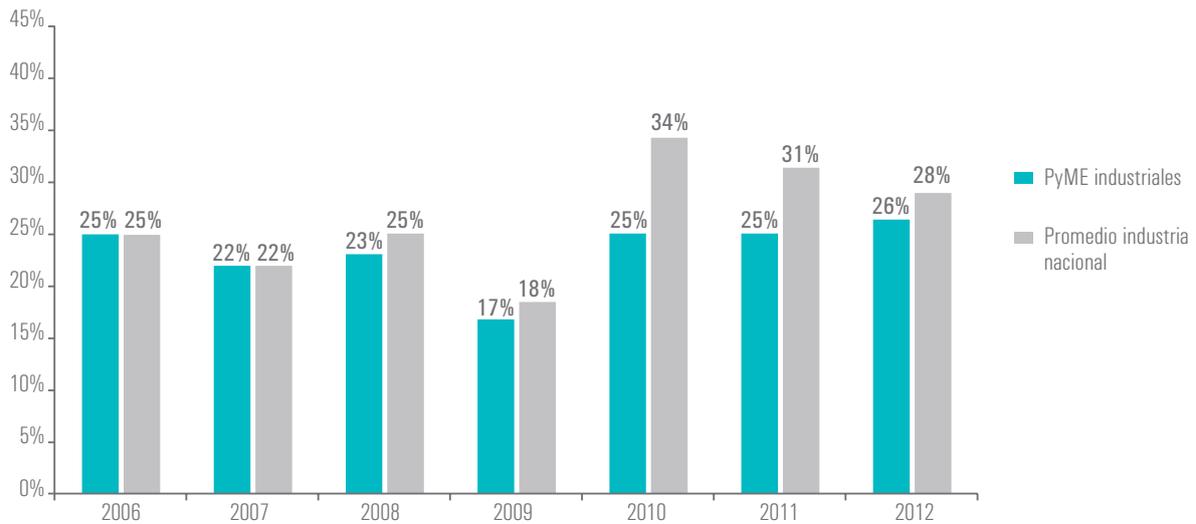
Los salarios de las PyME aumentaron a menor ritmo que los de toda la industria

Durante todo el período 2005-2009 la evolución del salario promedio de las PyME industriales se equiparó al de toda la industria nacional, que se correspondían con el ritmo de incremento del nivel general de precios, e incluso superando dichas variaciones. Para este período, las remuneraciones en las PyME industriales aumentaron en promedio a una tasa de 21,5% anual, frente a los aumentos en el conjunto de la industria nacional del 22,4%.

Desde 2010, en cambio, los incrementos otorgados en toda la industria comenzaron a diferenciarse de los concedidos en las PyME industriales, en línea con el aumento en los diferenciales de productividad explicados anteriormente. Así, es de notar que para el período 2009-2012, los aumentos resultaron, en promedio de 25% en las PyME y del 31% en todas la industria. Estas diferencias están comenzando a reflejar la ampliación de las diferencias de productividad entre las grandes empresas y las PyME que se comenzó a verificar a partir de 2007, como se puede ver en el Gráfico 1.19.

¹⁸ Estrictamente, mientras los primeros tres presentaron los menores niveles de búsqueda de personal no calificado, el último corresponde al sector con menor proporción de empresas que buscan operarios calificados.

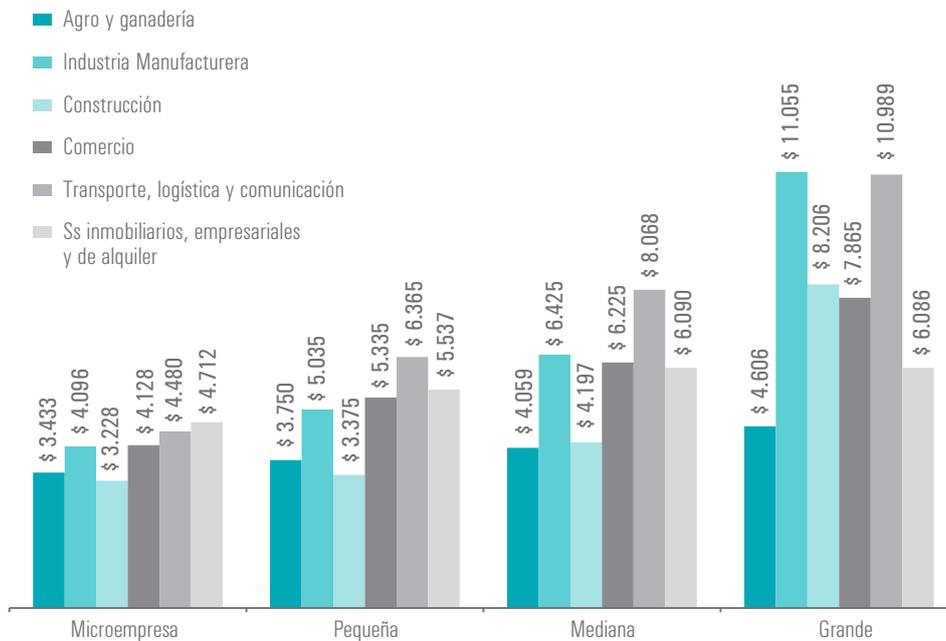
Gráfico 1.22 – Variación % anual promedio de los salarios de las PyME industriales y del Promedio industrial nacional. (2006-2012)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006-2012. Fundación Observatorio PyME. Índice de Salario Obrero (ISO), INDEC

Como puede observarse en el Gráfico 1.23 las crecientes diferencias de productividad entre los distintos tamaños de las empresas de la industria manufacturera se reflejan en las diferencias en los niveles salariales de las distintas dimensiones de firmas. El salario nominal promedio hoy en una gran empresa manufacturera es 170% superior al registrado en las microempresas, 119% superior al registrado en las pequeñas firmas y 72% al registrado en las medianas. Semejante dispersión salarial obviamente responde a una análoga dispersión de productividades de la mano de obra en los distintos tamaños de firmas industriales.

Gráfico 1.23 – Salario nominal promedio por tamaño de empresas y actividad económica (en pesos corrientes). Año 2012



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

2. INVERSIÓN Y ACCESO AL CRÉDITO

La proporción de PyME inversoras es una variable que se mueve con el ciclo económico. Actualmente se ubica en torno del 44%, diez puntos porcentuales menos que en 2004 y tres puntos más que en 2009. La inversión en maquinaria y equipo actualmente está en valores cercanos a los 700.000 pesos anual. Sin embargo, es importante hacer notar que, aun siguiendo el ciclo económico, la proporción de empresas inversoras de tamaño mediano (entre 51 y 200 ocupados) es actualmente del 70%, mientras que entre las de tamaño pequeño (entre 10 y 50 ocupados) esta proporción es muy inferior, alcanzando apenas el 40%. Otras diferencias importantes en la proporción de PyME inversoras se refieren a los sectores industriales: mientras en el sector *Sustancias y productos químicos* las inversoras son el 60%, en el sector de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, la proporción de inversoras desciende al 38%.

Entre los motivos que explican las dificultades para invertir, la incertidumbre de los empresarios frente a la situación económica viene ganando cada vez más espacio, situándose actualmente en niveles cercanos a los registrados en el peor momento de la crisis de 2009. Otro de los principales motivos citados por los empresarios es la insuficiencia de los fondos disponibles, debido fundamentalmente a la neta disminución de la rentabilidad que se observa en los últimos años, principal fuente de financiamiento de estas empresas.

A pesar de los importantes avances registrados en el financiamiento bancario de las inversiones de las PyME (que prácticamente ha cuadruplicado su participación en el financiamiento de la inversión de las PyME, desde un 7% en 2002 hasta aproximadamente el 30% en promedio actual), el sistema financiero argentino no está en condiciones de apuntalar la expansión de la inversión de estas empresas, debido a su insuficiente tamaño. De todas maneras el sistema bancario todavía tiene un importante camino por recorrer en el desafío de bancarizar de manera rentable a las empresas de menor tamaño. En efecto, las estadísticas muestran que el 60% de las PyME industriales argentinas no solicita crédito bancario para financiar sus inversiones, a pesar de ser un importante sujeto potencial de crédito que ostenta niveles de rentabilidad igual o superior a las PyME que han solicitado y obtenido préstamos bancarios. La autoexclusión del sistema bancario puede responder en parte a cuestiones de índole fiscal.

El Gobierno por su parte está tratando de solucionar el problema de la insuficiencia de fondos para invertir de las PyME, imponiendo fuertes regulaciones al sistema bancario, obligándolos a prestar a las PyME el 2,5% de sus depósitos a una tasa de interés fija e inferior al nivel de inflación. Así el sistema bancario ha expandido su oferta de crédito a las PyME en aproximadamente 34.200 millones de pesos, de los cuales se estima que entre el 15% y 20% ha sido absorbida por las PyME del sector manufacturero. Esta expansión del crédito para el sistema de las PyME industriales ha sido sin duda importante, aunque surgen dudas sobre su sostenibilidad en el tiempo cuando sube la inflación.

El mejor instrumento en manos del Estado para estimular el incremento de la inversión de las PyME y al mismo tiempo la reactivación industrial, es la aprobación de la “Ley de Reinversión de Utilidades” que ha recuperado estado parlamentario. La operativización de este instrumento según los cálculos de la Fundación Observatorio PyME aumentaría la proporción de las PyME industriales inversoras desde el 44% actual al 82%. Las actuales dificultades fiscales, no obstante, inducen a cierto escepticismo sobre las posibilidades de aprobación de esta Ley, habiéndose tal vez perdido la mejor oportunidad hacia mediados de la década pasada.

En este contexto de insuficiente disponibilidad de financiamiento para la inversión junto con una creciente incertidumbre sobre la situación económica, las PyME están operando al máximo de su capacidad productiva, imponiéndose cada vez de manera más nítida la necesidad de ampliar la capacidad instalada en las empresas.

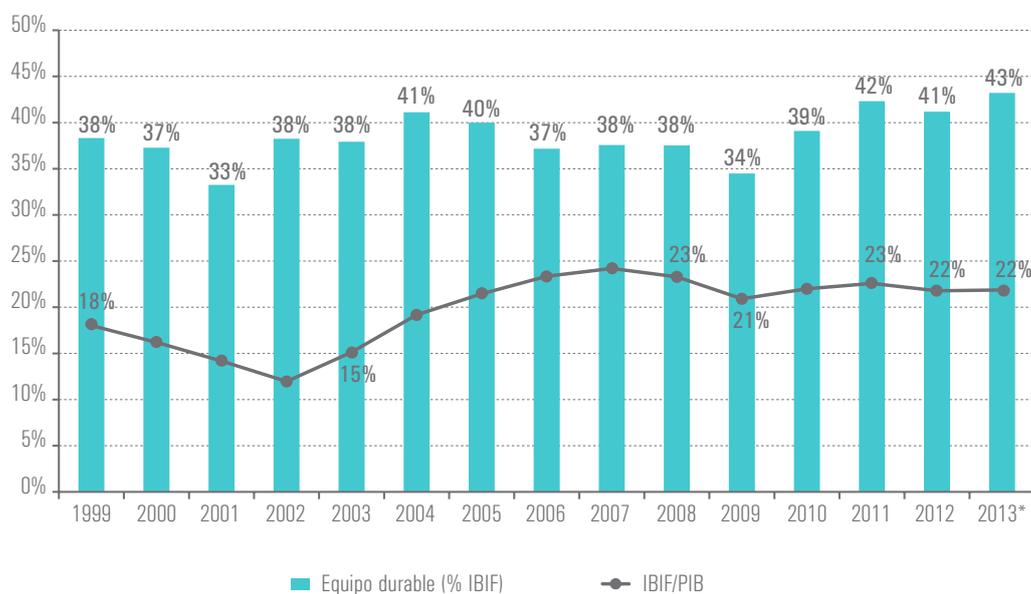
La inversión de las PyME industriales después de la crisis 2008-2009

La proporción de PyME industriales que están produciendo al tope de su capacidad instalada (utilizando más del 70% de las instalaciones productivas) se mantiene en los últimos dos años en torno al 50% (ver Gráfico 1.15 en Capítulo I “Desempeño productivo 2005-2013”). En este marco, será fundamental aumentar las inversiones para financiar la ampliación y/o renovación del parque de maquinaria, sobre todo entre las medianas, ya que el 61% produce empleando la totalidad de sus recursos productivos. La falta de inversiones en un contexto de pleno empleo está llevando a una situación de demanda insatisfecha en el caso de un aumento de la misma, dado que las empresas se verán imposibilitadas de incrementar la producción en el corto plazo, con la consiguiente tensión sobre los precios.

A nivel nacional, después de dos años de crecimiento, en 2012 se registra una disminución –en términos reales– del 5% de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) con respecto al año anterior, aunque de todas formas continúa representando el 22% del PIB.

Sin embargo, desde 2003, sigue creciendo la participación de la inversión en maquinaria y equipo sobre el total de la inversión, alcanzando el 27% en el último año (Gráfico 2.1).

Gráfico 2.1 – Tasa de Inversión** y participación de la inversión en maquinaria y equipo como % de la IBIF a nivel nacional (en valores corrientes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos INDEC.

*Datos provisionales. **Tasa de Inversión = Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) / PIB.

Por lo que refiere a las PyME industriales, la proporción de empresas que invierten se mantiene relativamente constante en el tiempo en torno al 45%.

Además, hay una relación directa entre el tamaño de las empresas y su conducta inversora, ya que al interior del segmento de las PyME, las empresas *medianas* presentan una mayor propensión a invertir respecto las *pequeñas* (Gráfico 2.2). Asimismo, las PyME industriales inversoras muestran una relación positiva con respecto a la cantidad de ocupados, el volumen de las ventas –las inversoras casi duplican las ventas de las no inversoras– y la fase de crecimiento que atraviesan.

Gráfico 2.2 – Proporción de PyME industriales inversoras, según tamaño. 2004-2012



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2012. Fundación Observatorio PyME.

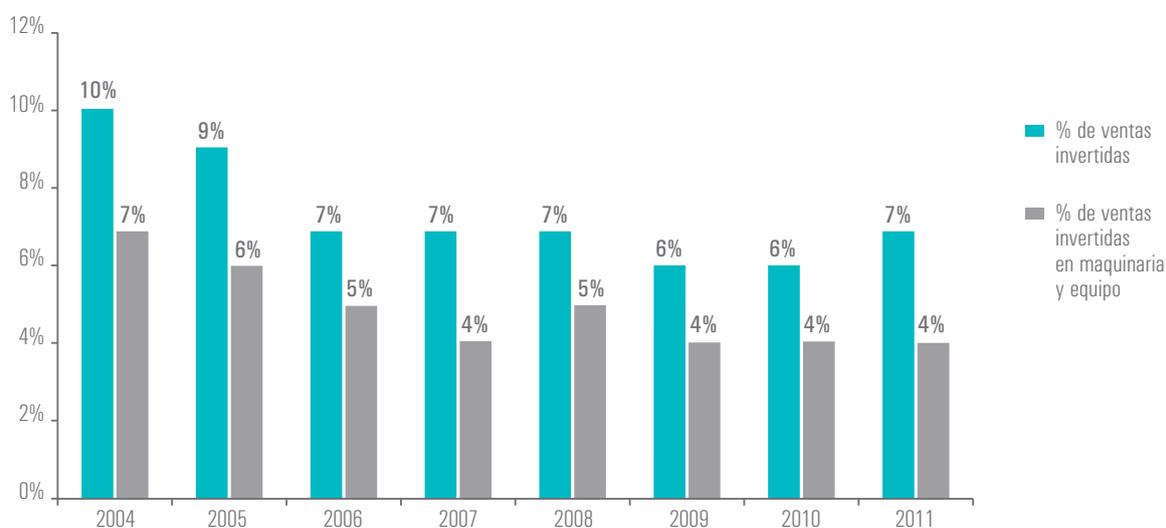
A nivel sectorial también surgen diferencias importantes. En general, los sectores que más invierten son los sectores actualmente más dinámicos de la economía y los que presentan mejores índices de crecimiento, además de ser más intensivos en capital. Por el contrario, los sectores menos inversores presentan menores niveles de desarrollo, siendo menos competitivos y más intensivos en mano de obra.

Por un lado, invierte el 60% de las PyME de producción de *Sustancias y productos químicos*, el 54% de las que elaboran *Productos de caucho y plástico*, y el 49% de las de *Autopartes*, mostrando la mayor proporción de firmas inversoras.

Como contraparte, las PyME de *Muebles* (29%) y *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* (38%), que pertenecen a sectores menos intensivos de capital, presentan una menor cantidad de firmas inversoras en relación al total.

Igualmente, así como la proporción de PyME inversoras, también la proporción de ventas invertidas por las PyME industriales (en total y en maquinaria y equipo) se mantuvo constante en los últimos tres años (Gráfico 2.3) en torno al 4%.

Gráfico 2.3 – Proporción de ventas invertidas y proporción de ventas invertidas en Maquinaria y Equipo. 2004-2011

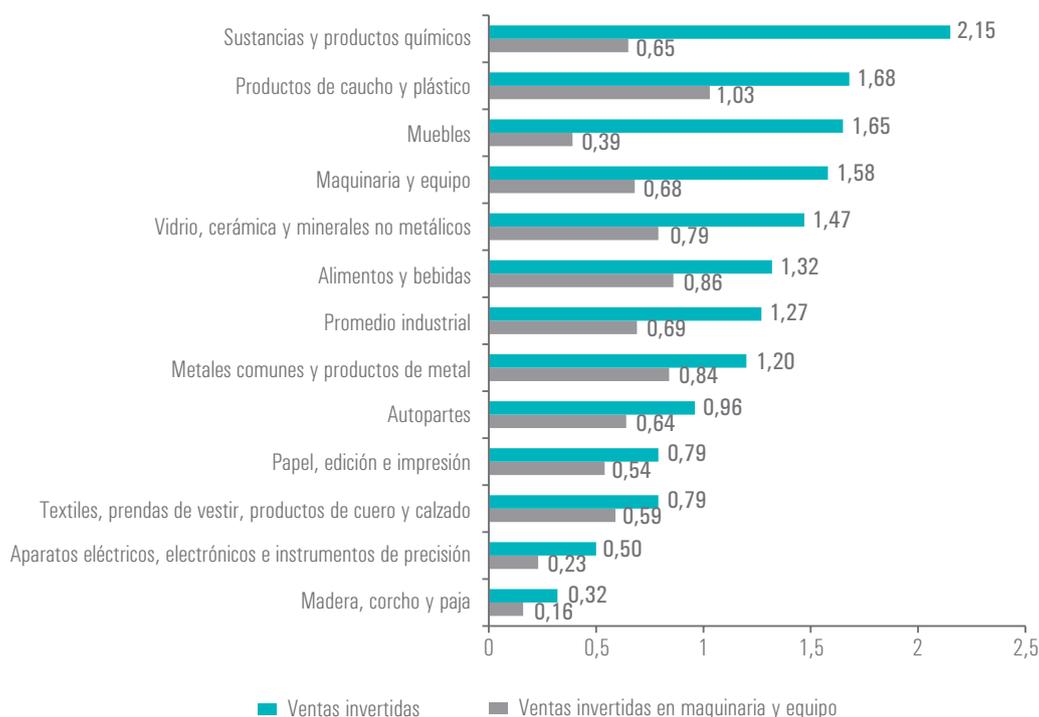


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2012. Fundación Observatorio PyME.

En 2011 (último dato disponible para esta desagregación), poco menos de la mitad de las PyME industriales invirtió. El monto invertido fue, en promedio, \$ 1,2 millones, y más del 50% estuvo destinado a la adquisición de maquinaria y equipo de producción.

Es interesante destacar que si se analizan los datos a nivel sectorial, *Muebles*, si bien es uno de los sectores con menor proporción de empresas inversoras, muestra un promedio invertido sobre ventas mayor al promedio industrial. Mientras que, a su vez, *Sustancias y productos químicos* se confirma como un sector con fuerte connotación inversora, en el cual las PyME invirtieron en promedio más de \$ 2 millones, no obstante solamente una pequeña parte de las inversiones está dirigida a maquinaria y equipo. Otro caso llamativo es el de *Autopartes*, en el cual una empresa cada dos invierte, pero los montos invertidos son inferiores a los promedios industriales. Finalmente, otros sectores como *Madera, corcho y paja* y *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* se confirman muy poco inversores, tanto en cuanto a montos invertidos como en proporción de empresas (Gráfico 2.4).

Gráfico 2.4 – Ventas invertidas totales y ventas invertidas en Maquinaria y Equipo. Montos promedios según sector de actividad (millones de pesos). Año 2011.



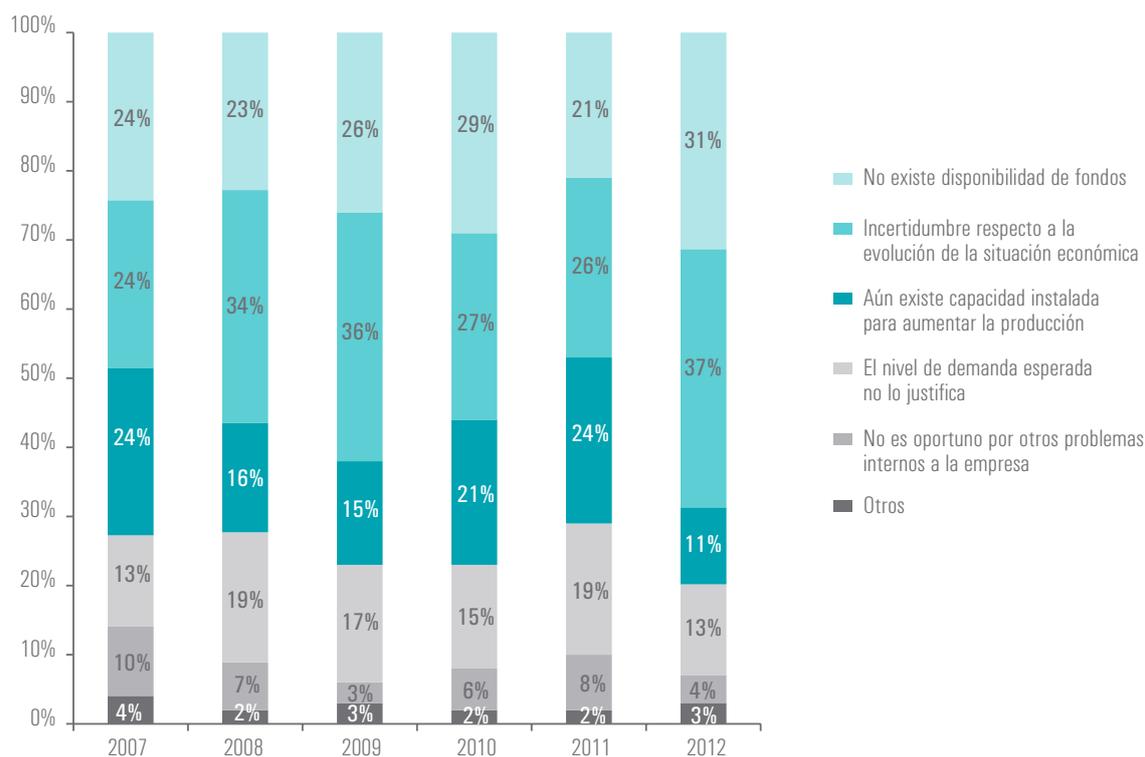
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Ahora bien, la realidad es que más de la mitad de las PyME industriales no invierte (56%), lo que no ha cambiado significativamente en los últimos años. Por lo tanto, es interesante analizar cuáles son los motivos citados por los empresarios que explican la decisión de no invertir. Como puede observarse en el Gráfico 2.5, en el último año ha cobrado mayor relevancia el hecho de que los industriales PyME manifiestan tener incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica a nivel nacional (37% de las PyME que no invierten), lo que también ocurría en el año 2009, en el cual percibían los efectos de la crisis económica internacional.

Por otra parte, también se acrecentó la problemática respecto a la falta de fondos –propios y externos– para invertir, lo que pasó de afectar el 21% al 31% de las firmas que no invierten entre 2011 y 2012. En 2013 los datos definitivos mostrarán el continuo incremento de la proporción de empresas que citan la incertidumbre como principal freno a la inversión.

En sentido contrario, en fuerte disminución con respecto a 2011, sólo un 11% de las PyME no inversoras considera que aún existe capacidad instalada para aumentar la producción.

Gráfico 2.5 – Principal motivo por el cual las PyME industriales no realizaron inversiones (% de empresas no inversoras). 2007-2012



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2012. Fundación Observatorio PyME.

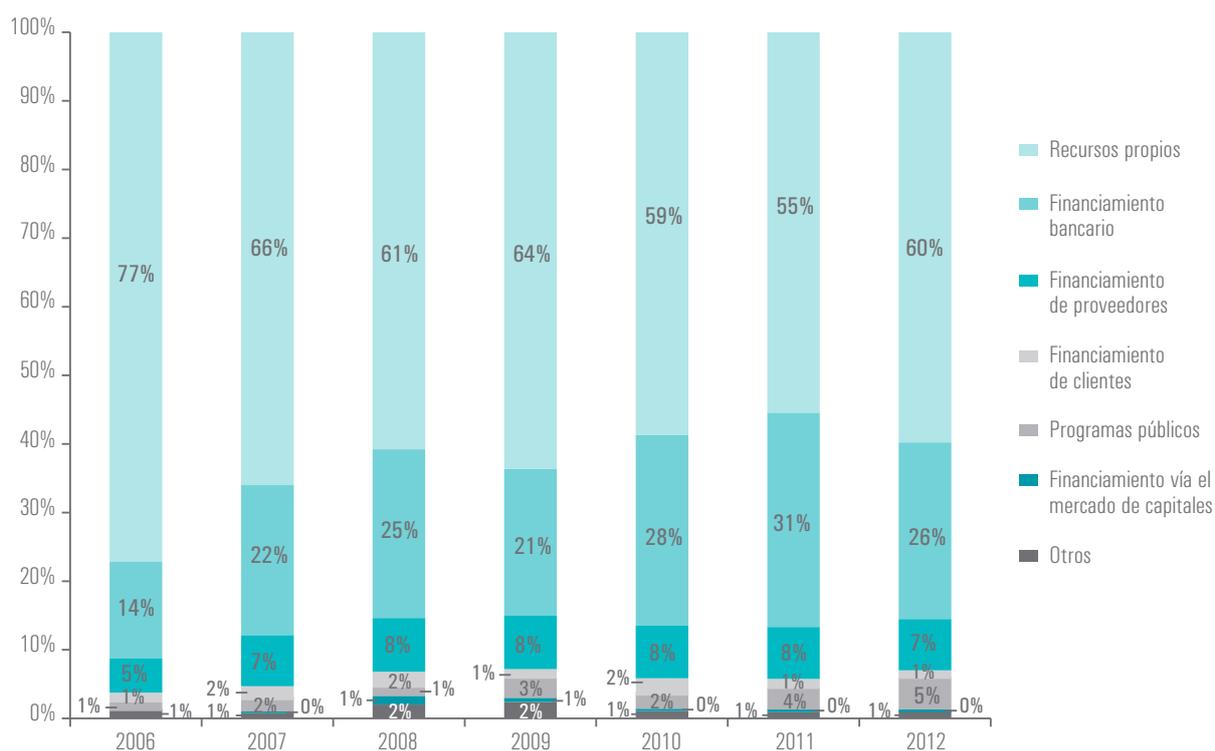
Es así que la falta de fondos externos a la empresa (créditos bancarios, programas públicos, mercados de capitales, etc.), así como la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica que no favorece el endeudamiento a largo plazo llevan a las PyME industriales a autofinanciarse al momento de invertir.

En este sentido, la principal fuente de financiamiento de las PyME industriales son los recursos propios (el 60% del monto total de inversiones es autofinanciado), seguida del financiamiento bancario (explica el 26% de las inversiones) y, en mucha menor medida, del financiamiento de proveedores (7%).

Es importante destacar que el financiamiento bancario ha aumentado significativamente su importancia. De hecho, desde la crisis de 2001 hasta el presente, el sistema bancario argentino ha realizado un notable progreso, financiando una porción creciente de las inversiones de las PyME industriales, pasando del 7% de 2002 al 14% en 2006, hasta el 31% en 2011, aunque con una disminución al 26% en 2012 (sin computar aún la Línea de Crédito para la Inversión Productiva lanzada por el BCRA en junio de ese año).

Es significativo mencionar también que sigue creciendo el financiamiento a través de programas públicos (5% del total invertido), confirmando la tendencia en alza que viene marcándose desde 2007 (Gráfico 2.6).

Gráfico 2.6 – Fuentes de financiamiento de las inversiones de las PyME industriales (% del total invertido). 2006-2012



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2012. Fundación Observatorio PyME.

Teniendo en cuenta entonces la relevancia del autofinanciamiento de la inversión en el segmento de las PyME industriales, la mayoría de los empresarios opina que podría aumentar su inversión en el caso de que fueran desgravadas del impuesto a las ganancias las utilidades de la empresa reinvertidas. Si bien ésta es solamente una opinión de los empresarios y no un dato objetivo, los *policymakers* deberían considerarla al momento de decidir sobre la posibilidad de desgravar las utilidades reinvertidas¹⁹.

Ahora bien, ¿por qué, entonces, el autofinanciamiento resulta ser la principal fuente de inversión de las PyME industriales? Esto se debe a problemas del lado de la oferta y de la demanda, por lo que es necesario que siga habiendo iniciativas y programas para favorecer el financiamiento bancario y el acercamiento entre el mundo empresarial y el sector bancario.

Desde el lado de la oferta, el tamaño reducido del sistema financiero y bancario argentino, entre otros factores, restringe la capacidad de los bancos de prestar a las pequeñas y medianas empresas, así como la menor rentabilidad de éstas en comparación a las grandes empresas. Esto a pesar del crecimiento sostenido de la economía alcanzado en la última década.

Un sistema bancario no desarrollado determina, además de un bajo nivel de crédito para el sector privado –en particular hacia las empresas–, tasas y costos de intermediación elevados, los cuales, entre otras cosas, influyen inevitablemente sobre el rendimiento de los ahorros.

En informes anteriores del Observatorio PyME²⁰ se presentaron varios indicadores que evidencian un desarrollo insuficiente del sistema financiero (SPF), como por ejemplo el crédito doméstico otorgado al sector privado no financiero (SPNF) en relación al PIB y el crédito doméstico otorgado por el sector bancario, entre otros.

¹⁹ Para ampliar, ver Box 2 del presente capítulo y Box 3.1: “Proyecto de régimen especial de capitalización para MiPyME” en “Informe 2011|2012: Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2013. Tema especial: Inversión y financiamiento en diferentes clusters de PyME industriales”. Fundación Observatorio PyME

²⁰ Para ampliar ver Informe Especial: “Acceso al crédito y crecimiento económico” (Marzo 2013). Fundación Observatorio PyME.

En los últimos años, el crédito doméstico otorgado al sector privado no financiero se mantuvo por debajo del 20% en relación al PIB, registrando uno de los guarismos más bajos en comparación a otros países vecinos como Brasil y Chile, donde esa proporción es igual al 68% y al 73%, respectivamente. Según estadísticas del BCRA, sólo el 17% de estos créditos fue destinado a la Industria Manufacturera –contra el 34% destinado a Personas físicas.

Hay otros indicadores que se pueden utilizar para medir la dimensión del sistema financiero²¹, entre los cuales puede ser útil analizar la relación entre los depósitos bancarios –que son la base de la ampliación de la oferta de crédito bancario a largo plazo- y el PIB. Como puede verse en el Gráfico 2.7, también en este caso Argentina muestra la proporción más baja. Además, junto con Venezuela, Argentina es el único país en el cual la relación se mantiene prácticamente constante en los últimos cinco años.

Gráfico 2.7 – Depósitos bancarios en relación al PIB en Argentina, Brasil, Chile, Venezuela, EE.UU e Italia. 2007-2011



Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial, Banco Mundial.

Nota: Algunos datos no están disponibles para todos los países en todos los años.

El insuficiente desarrollo del sistema bancario y financiero argentino no es un problema reciente, pero sí bastante anómalo si se lo compara con países vecinos. En este sentido, Chile y Brasil por ejemplo, en las últimas décadas, vieron crecer de forma gradual su sistema financiero, a diferencia de nuestro país. Esto influye negativamente sobre la posibilidad de acceso al crédito y al financiamiento por parte de las empresas, en particular de las PyME.

En este sentido, si bien las fuentes de financiamiento externas a las empresas mostraron mejoras, como ya se mencionó en informes anteriores de la FOP, todavía las medidas y los instrumentos vigentes no son suficientes para satisfacer la demanda de crédito de las firmas. De hecho, el 27% de las PyME industriales tiene algún proyecto frenado por falta de financiamiento bancario –proporción que llega al 32% y al 39% de las firmas en las regiones del NEA y de la Patagonia, respectivamente-.

Un aumento de los depósitos y, por ende, un mayor desarrollo de la intermediación financiera en particular, y del sistema financiero en general, solamente pueden concretarse con la existencia de una moneda argentina que cumpla con su función de reserva de valor y de unidad de cuenta.

Igualmente, cabe destacar que el desarrollo y el crecimiento del sistema financiero y bancario nacional no garantiza por sí solo un acceso al crédito de todas las tipologías de empresas –micro, pequeñas, medianas y grandes- y, sobre todo, en todas las regiones. En particular para este último punto, hace falta una regulación especial que incentive una distribución territorial equitativa de los préstamos al SPNF (el 58% de los préstamos al SPNF están concentrados en *Capital Federal* y el *Gran Buenos Aires*²²), así como una legislación que permita el desarrollo de un sistema bancario regional²³.

²¹ Para ampliar, ver “*Financial sector assessment – A handbook*”, IMF y Banco Mundial, 2005.

²² Fuente: Banco Central de la República Argentina.

²³ Para ampliar ver Informe Especial: “Inversiones y acceso al financiamiento de las PyME industriales” (Noviembre 2013). Fundación Observatorio PyME.

Acceso al financiamiento: el 60% de las PyME industriales no solicita préstamos bancarios

Desde el lado de la demanda de crédito, si bien se evidencia que las PyME industriales han ido incrementando el financiamiento bancario entre las fuentes de las inversiones, estas empresas en líneas generales aún presentan una débil demanda de créditos bancarios, y continúan implementando recursos propios para financiar una proporción importante del total invertido.

Solicitud de crédito bancario. En el último año, el 40% de los empresarios encuestados solicitó crédito bancario y el 31% de las empresas lo obtuvo (ver Cuadro 2.1), proporción que llega al 53% entre las medianas.

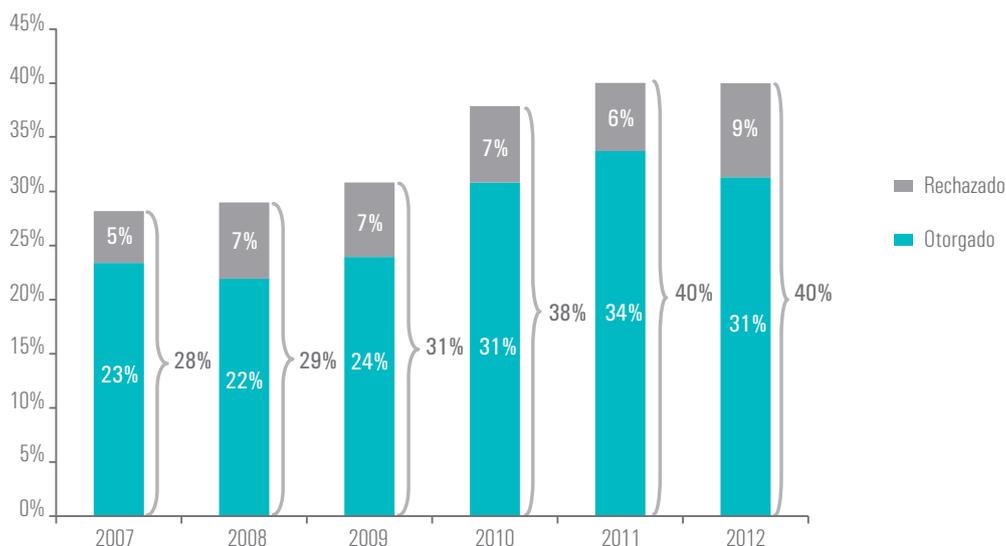
Cuadro 2.1 – Situación de las PyME industriales frente a la solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*). Año 2012.



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

Desde 2009 la proporción de empresas que solicitan créditos bancarios se mantiene constante en alrededor del 40% (el 31% de las PyME obtuvo préstamos, y al 9% le fueron rechazadas sus solicitudes), aunque se evidencia un aumento de las tasas de rechazo.

Gráfico 2.8 – Proporción de empresas que solicitó crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*), según si le fue otorgado o rechazado. 2007-2012

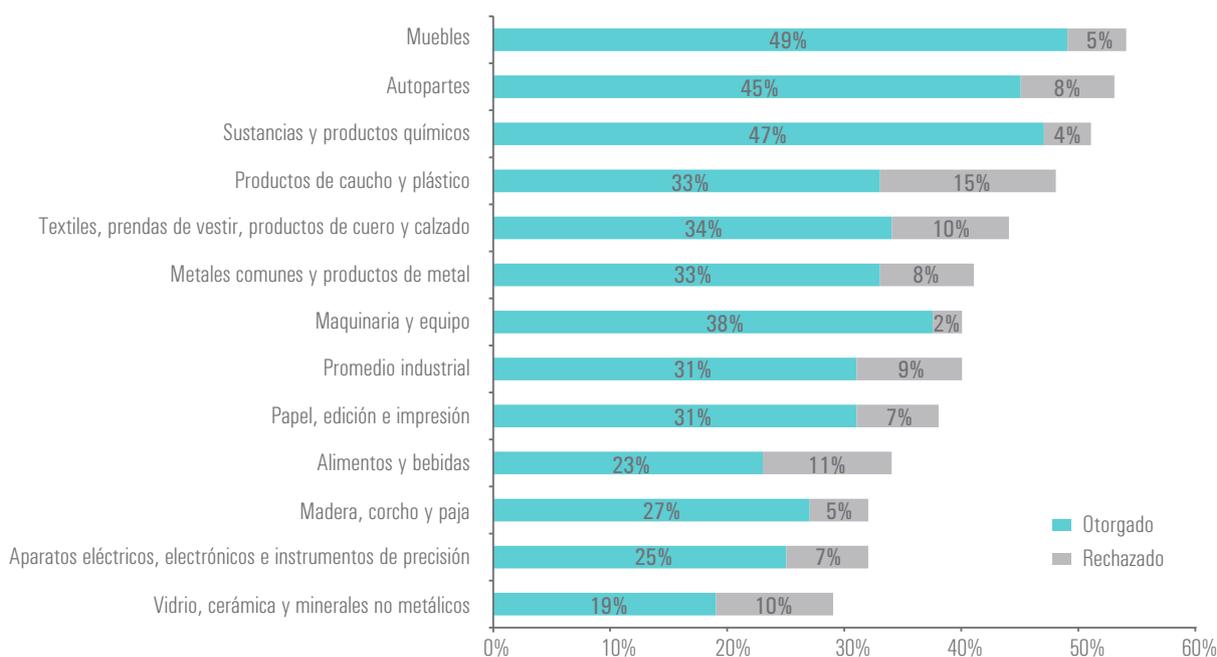


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2012. Fundación Observatorio PyME.

A nivel sectorial, *Muebles, Autopartes y Sustancias y productos químicos* son los sectores más demandantes de créditos, con más del 50% de las empresas por sector. Estas actividades se caracterizan además por tener las menores tasas de rechazos²⁴: 9%, 15% y 7% respectivamente (para el promedio PyME industrial es 21%). Solamente el sector de *Maquinaria y Equipo* registra una menor proporción de firmas a las cuales le fue rechazada la solicitud de crédito, equivalente al 5%.

En el extremo opuesto se encuentran los sectores de *Madera, corcho y paja, Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión y Vidrio, cerámica y minerales no metálicos*, en los cuales sólo una firma de cada tres solicita crédito bancario. En particular, este último sector registra la tasa de rechazo más alta, igual al 34% (Gráfico 2.9).

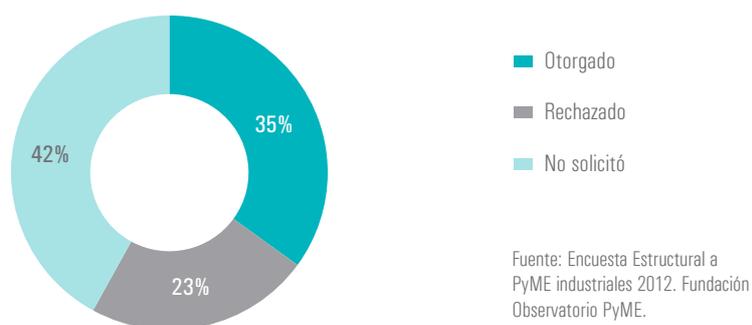
Gráfico 2.9 – Proporción de empresas que solicitó crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*), según sector de actividad. 2012



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

Observando más en detalle los datos de solicitud de crédito, se observa en el Gráfico 2.10 que el 58% de las PyME con algún proyecto frenado por falta de financiamiento bancario –que representan el 27% del total de las PyME industriales– solicitó crédito, pero al 23% le fue rechazada su solicitud. Si bien el 35% de las PyME industriales con algún proyecto de inversión frenado obtuvo crédito, es probable que de haberse otorgado mayor crédito hubieran invertido más de lo que hicieron.

Gráfico 2.10 – Proporción de empresas que solicitó crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*), sólo aquellas con proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento. 2012.



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

²⁴ La tasa de rechazo se mide como relación entre las empresas a las cuales fue rechazado el crédito y el total de empresas que solicitó crédito bancario.

¿Cuáles son las características principales de las empresas según la solicitud de crédito?

Hay algunos indicadores económicos-financieros que ponen en evidencia cómo hay PyME potencialmente sujetos de crédito que no están alcanzadas por el sistema bancario. Como puede verse en el Cuadro 2.2, las empresas que solicitan y obtienen crédito (31% del total) se caracterizan por ser empresas relativamente más grandes en cuanto a su dimensión -ocupando 42 personas en promedio- y en ventas -facturan en promedio casi \$20 millones anuales-, que casi duplican a las de las otras empresas.

Cuadro 2.2 – Características generales de las PyME industriales según solicitud de crédito*

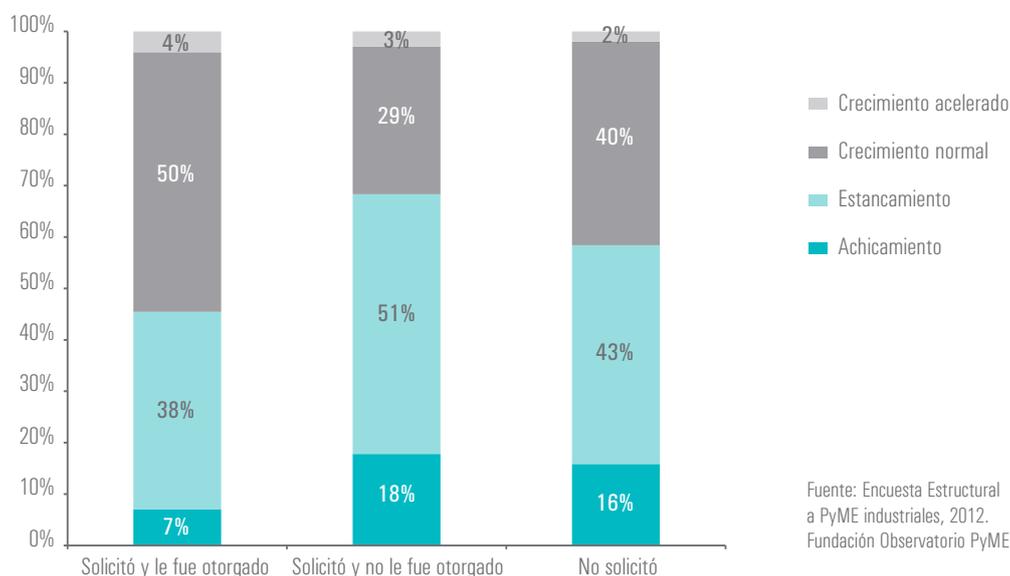
	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó	Promedio PyME industrial
Tamaño				
Ocupados	42	26	26	31
Ventas (en millones de pesos)	19	9	10	13
Inversoras (% empresas)	60%	40%	37%	44%
Exportadoras (% empresas)	34%	15%	16%	21%

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

*Para los ocupados los datos son hasta Junio 2012, mientras que para las ventas hasta Diciembre 2011.

Asimismo, son empresas marcadamente exportadoras e inversoras: el 60% de estas empresas invierte y el 34% exporta, lo que repercute también en el nivel de actividad de la empresa (el 54% atravesó una fase de crecimiento en el último año, Gráfico 2.11).

Gráfico 2.11 – Fase de crecimiento de las PyME industriales por solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*). (% de empresas). 2012

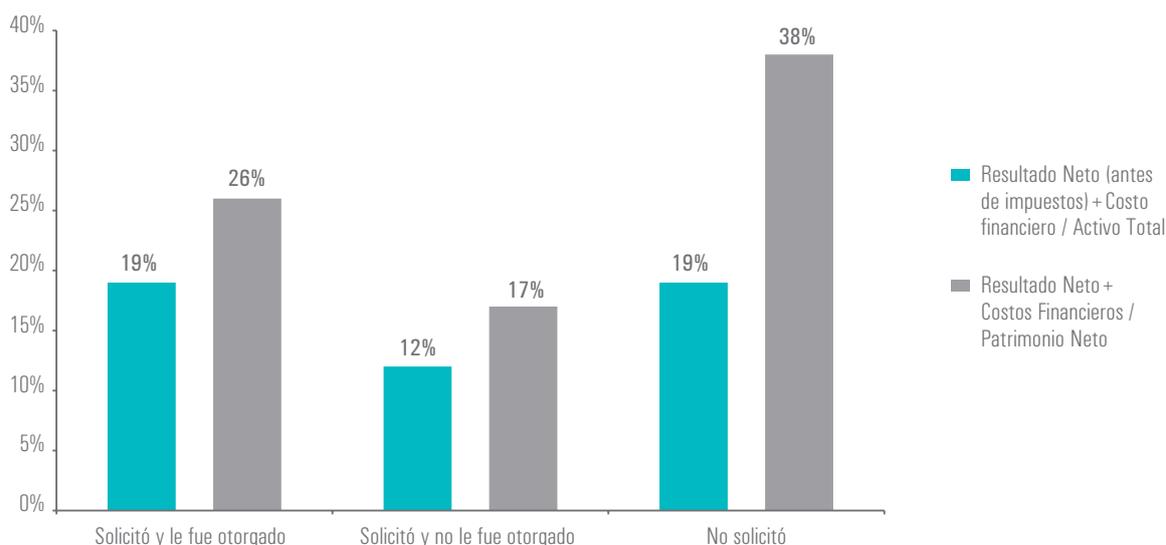


Ahora bien, otro 60% de las PyME industriales no solicita crédito bancario, con lo cual es interesante conocer sus características para analizar si son potenciales tomadoras de préstamos bancarios.

En general, las PyME industriales que se autoexcluyen del mercado crediticio y no solicitan crédito bancario muestran tasas de rentabilidad (como por ejemplo el ROA y el ROE²⁵) similares e incluso mayores a las registradas para las empresas que obtienen los créditos; y mejores que las PyME a las cuales se le rechazaron las solicitudes de crédito (Gráfico 2.12).

²⁵ El ROE (*Return On Common Equity*) es la rentabilidad del capital propio, mientras que el ROA (*Return On Assets*) define la rentabilidad de los activos.

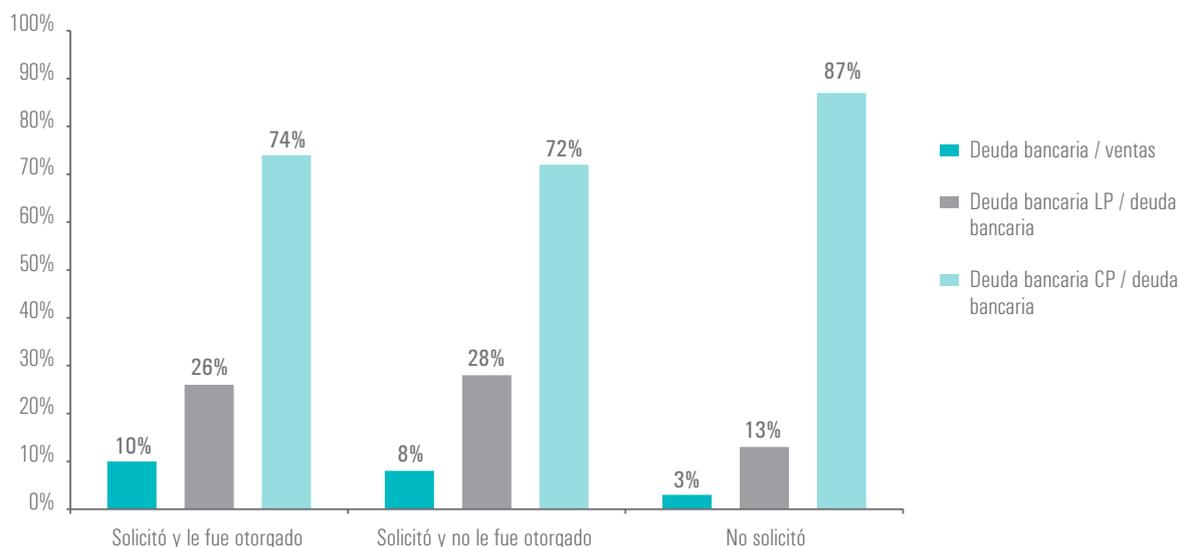
Gráfico 2.12 – Rentabilidad sobre Activos (ROA) y Rendimiento del Capital (ROE), según solicitud de crédito bancario.



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

También analizando otros índices, como la incidencia del endeudamiento financiero, la participación del financiamiento bancario de corto (CP) y largo plazo (LP) y el endeudamiento financiero total (Gráfico 2.13), se observa que las firmas que no solicitan créditos bancarios presentan un menor nivel de endeudamiento que las rechazadas por los bancos, evidenciando una poca propensión al endeudamiento, sobre todo a largo plazo, y una mayor utilización del capital propio para financiar las inversiones.

Gráfico 2.13 – Índices de financiamiento y endeudamiento, según solicitud de crédito bancario.



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

Estos datos demuestran que si bien son empresas pequeñas, las PyME que no solicitan créditos serían potenciales clientes del sistema bancario, dado que presentan indicadores económicos-financieros mejores en términos de rentabilidad (su rentabilidad es similar frente a las que obtuvieron crédito), y un menor nivel de endeudamiento respecto a aquellas cuyas solicitudes fueron rechazadas. Con lo cual, si bien hay que destacar que los bancos rechazan correctamente las solicitudes de las empresas que no pudieron acceder al crédito, hay una proporción importante de empresas autoexcluidas que podrían acceder al sistema bancario.

BOX 1. Otros instrumentos de financiamiento bancarios (descubierto en cuenta corriente y *leasing*) e instrumentos del mercado de capitales

Créditos en descubierto de cuenta corriente. Este instrumento está ampliamente difundido entre las PyME industriales argentinas, lo que puede ser porque es una forma muy ágil y rápida a través de la cual acceder a un crédito de corto plazo para cumplir con las necesidades contractuales diarias de la empresa, a pesar de que esta tipología de crédito se caracteriza por costos financieros elevados.

Como muestra el Gráfico 2.14, desde 2008 la proporción de PyME que solicita este tipo de financiamiento se mantiene estable entorno al 40%, y en el 90% de los casos las solicitudes son aceptadas. Hay que destacar que las *pequeñas* empresas solicitan descubierto en cuenta corriente menos que las *medianas*. A su vez, la tasa de rechazo es superior entre las primeras.

Gráfico 2.14 – Proporción de empresas que solicitó descubierto en cuenta corriente, según si le fue otorgado o rechazado. 2007-2012



Leasing. En los últimos años la proporción de PyME que utiliza el sistema de *leasing* (contrato de alquiler con opción a compra) nunca superó el 20%. Probablemente una de las causas de la baja utilización de este instrumento es el insuficiente conocimiento por parte de los empresarios, dado que es un instrumento interesante, que otorga flexibilidad para la decisión de compra del bien de capital pero, al mismo tiempo, puede ser utilizado en la línea de producción.

También en este caso es muy marcada la diferencia por tamaño de empresa. Sólo el 13% de las pequeñas solicitó *leasing* contra el 36% de las medianas. Además, cabe destacar que la tasa de rechazo es superior entre las primeras, alcanzando el 20% de las solicitudes -entre las medianas, la tasa de rechazo es del 4%-.

Gráfico 2.15 – Proporción de empresas que solicitó *leasing*, según si le fue otorgado o rechazado. 2007-2012.



Mercado de capitales. Complementariamente al sistema bancario y a los instrumentos presentados, existe el mercado de capitales cuyo rol, si bien minoritario, es fundamental para brindar financiamiento a las empresas. En los últimos años, se fueron desarrollando distintos instrumentos para financiar a las PyME a través de este mercado: el Cheque de Pago Diferido (CPD), los Fondos Comunes de Inversión (FCI) y las Obligaciones Negociables.

Estos instrumentos pasaron de financiar cifras muy pequeñas en 2001 hasta llegar a los \$ 1.000 millones en 2007-2008 y a los \$ 2.000 millones en 2012. No obstante este crecimiento, según afirma el Banco Central de la República Argentina (BCRA) la participación de las PyME en el volumen total de financiamiento en los mercados fue, en promedio, sólo del 5% por año. Entre las PyME industriales menos del 1% de las inversiones se financia a través de este mercado.

Junto a estas medidas, ya a partir de 1995 y para facilitar el acceso al crédito de las *pequeñas y medianas* empresas, se implementaron también las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). La utilización de este instrumento está de todos modos condicionada por la expansión del sistema crediticio nacional. Las SGR son útiles para influir en la disminución de la tasa de interés aplicada por los bancos a los créditos a las PyME, pero no pueden suplir la insuficiencia de fondos para la inversión.

Dos líneas de crédito promovidas por el Estado Nacional para las empresas: Inversión productiva y Financiamiento del Bicentenario

Si bien, por un lado, el sistema financiero argentino no posee un tamaño suficiente y, por el otro, una proporción relevante de PyME industriales se autoexcluye del sistema, hay que resaltar que el Gobierno Nacional en los últimos años ha promovido distintas líneas de crédito que impulsan –aunque marginalmente– la inversión de las empresas²⁶.

A fines de junio de 2012 el BCRA, en el marco de la modificación de la Carta Orgánica, lanzó una serie de medidas para incentivar la inversión productiva de las empresas, en particular de las *micro, pequeñas y medianas* (MIPyME²⁷). En este sentido, se creó la “Línea de Crédito para la Inversión Productiva” (LCIP)²⁸, instrumento que comenzó su tercer tramo en julio 2013.

La LCIP obliga a las entidades financieras, cuyo “importe de depósitos del Sector Privado No Financiero (SPNF) –promedio de los últimos tres meses– sea igual o superior al 1% del total de los depósitos del SPNF en pesos del sistema financiero”, a destinar en la forma de préstamos por lo menos el 5% de estos depósitos a empresas. El 50% de dicho monto deberá ser otorgado a MiPyME y deberá financiar “proyectos de inversión destinados a la adquisición de bienes de capital y/o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes y/o servicios y la comercialización de bienes y/o servicios. Estos fondos no podrán destinarse a la adquisición de una empresa en marcha o de tierras o a la financiación de capital de trabajo”²⁹. Los plazos de financiamiento deben ser como mínimo de 36 meses. A su vez, las tasas de interés difieren según el año: para el Cupo 2012 la tasa fue del 15,01% nominal fija, mientras que para el Cupo 2013 fue del 15,25%.

Según datos del BCRA, hasta diciembre 2012 se habían desembolsado \$16.765 millones de pesos bajo esta línea de crédito, el 53% de los cuales estuvieron destinados a MiPyME. Como puede verse en el Gráfico 2.16, *Industria* fue el sector más beneficiado por la LCIP (concentrando el 37% del monto total de préstamos otorgados en este marco), seguido por *Producción primaria y Servicios*. Sobre el segundo cupo correspondiente al primer semestre 2013, según las últimas estadísticas disponibles, a fin de mayo se habían desembolsado más del 50% de los \$17.408 millones de pesos previstos.

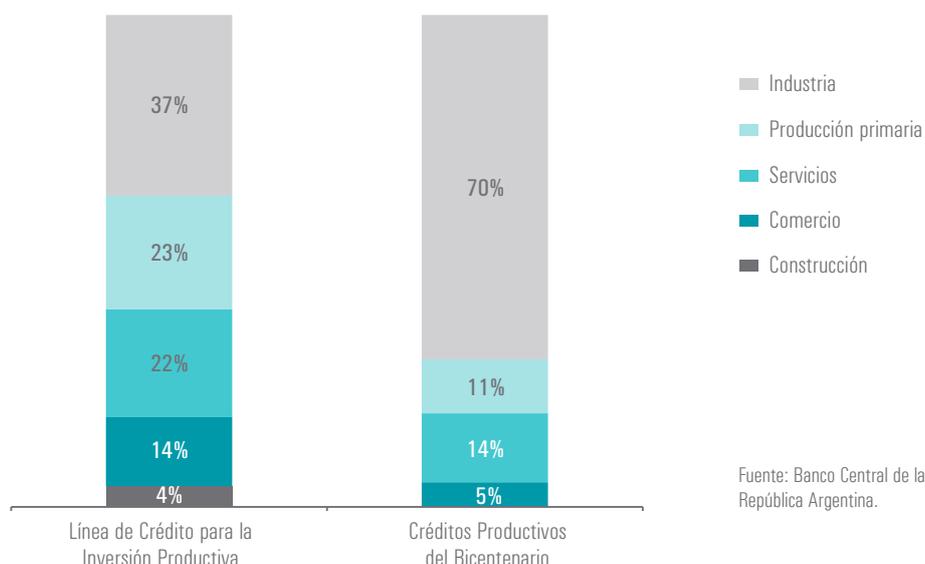
²⁶ Para ampliar ver Informe Especial: “Acceso al crédito y crecimiento económico” (Marzo 2013). Fundación Observatorio PyME.

²⁷ Para mayor detalle sobre la definición del tamaño de empresa, ver “Determinación de la condición micro, pequeña o mediana empresa” (Fuente: Banco Central de la República Argentina).

²⁸ Comunicaciones “A” 5319, 5338, 5380 y 5449, Banco Central de la República Argentina.

²⁹ Fuente: Banco Central de la República Argentina.

Gráfico 2.16 – Distribución sectorial del monto total de créditos otorgados por la Línea de Crédito para la Inversión Productiva (LCIP) y el Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario (PFPB)



Anteriormente, en el año 2010, el BCRA lanzó el Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario³⁰ (PFPB) que a fines de abril de 2013 llegó a la subasta número 23, adjudicando \$ 6.921 millones de pesos, de los cuales ya se acreditaron más del 60%.

Este programa se dirige a financiar, con tasa fija anual del 9,9%, nuevos proyectos de inversión y tiene como objetivos “la profundización de las políticas de aliento a la inversión productiva; atender la demanda de un mercado interno en constante expansión; aprovechar las excelentes oportunidades que ofrece el mercado externo para la exportación de bienes y servicios; generar nuevas herramientas financieras que viabilicen la ejecución de inversiones productivas a largo plazo; aumentar la producción local; generar más trabajo genuino y mejor remunerado y sustituir importaciones”³¹.

Como puede observarse en el Gráfico 2.16, *Industria* con el 70% de los montos recibidos, es el principal sector de destino de los créditos del Bicentenario, tal como sucede con la LCIP. *Servicios* y *Producción primaria* son los otros dos sectores relevantes con el 11% y 14% respectivamente. Finalmente, *Comercio* recibe solamente el 5% de los montos otorgados por las instituciones financieras.

Según estadísticas del BCRA, el PFPB favorece el sustentamiento de más de 17.300 puestos de trabajo en los distintos sectores, predominando siempre *Industria* y *Servicios* como los más importantes.

Estas líneas de crédito contribuyeron a aumentar tanto la participación de las PyME en los montos otorgados a las empresas por parte del sistema financiero –que pasaron del 27% del tercer trimestre del 2010 al 40% del primer trimestre de este año, según datos del BCRA-, como el otorgamiento de créditos a más largo plazo³².

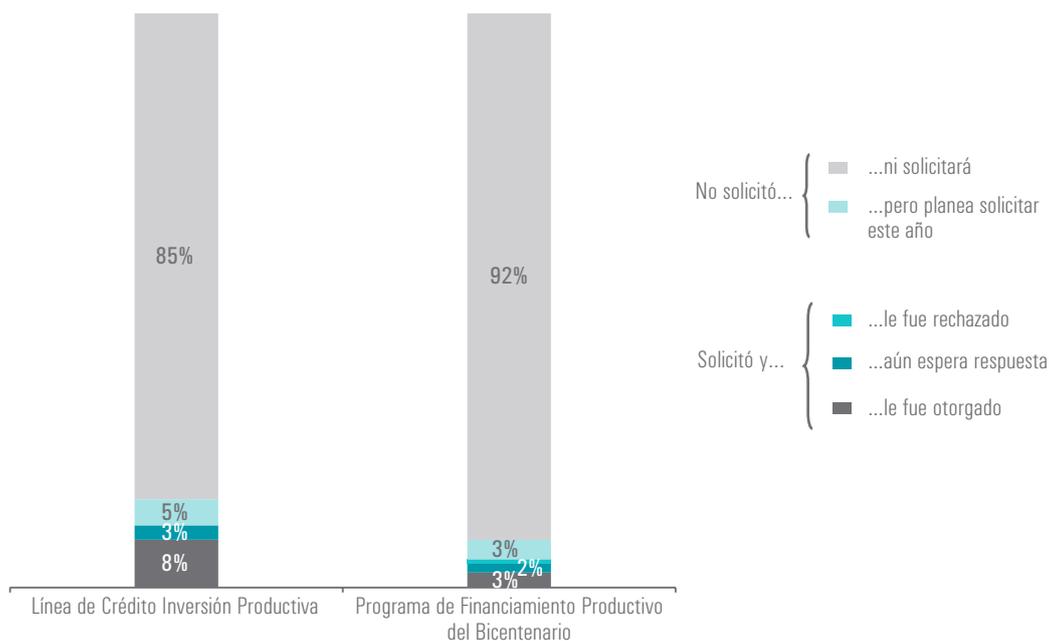
Sin embargo, como puede verse en el Gráfico 2.17, la mayoría de los empresarios PyME industriales encuestados por la Fundación Observatorio PyME manifiesta que no solicitó ni planea solicitar ninguna de las dos líneas de créditos recién mencionadas.

³⁰ Comunicación “A” 5089, Banco Central de la República Argentina.

³¹ Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

³² Cabe recordar que la LCIP prevé financiamientos no inferiores a los 36 meses, mientras que el Programa del Bicentenario tiene un plazo máximo de hasta 5 años (incluido el eventual periodo de gracia de un año).

Gráfico 2.17 – Solicitud de Línea de Créditos para la Inversión Productiva y Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario (% de empresas). 2do trimestre 2013



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales II Trimestre 2013. Fundación Observatorio PyME.

Es posible comparar la LCIP, que regula la cantidad y el precio del crédito dirigido hacia las PyME, con la Ley Sabatini –Ley n° 1329 de 1965- de Italia, que por más de 40 años, permitió la compra de maquinarias para la producción, por parte de las pequeñas y medianas empresas italianas, a tasas fijas y subsidiadas, además de la posibilidad de demorar el pago hasta 60 meses.

En este caso, la diferencia entre la tasa de mercado y la tasa subsidiada es cubierta por el Estado y varía según el desarrollo de la región de residencia de la empresa. En algunos casos la tasa es subsidiada al 100% -como por ejemplo en el Sur de Italia-, mientras que en otros casos al 50%. Esta Ley, en definitiva, no obliga a los bancos a prestar una cantidad fija o predeterminada de los depósitos, sino a prestar a una tasa subsidiada, cuya diferencia con la tasa de mercado es cubierta por el Estado. Este mecanismo de subsidio implica para el Estado la implementación de una política fiscal y monetaria acorde para mantener bajo el nivel de inflación.

BOX 2. Desgravación de utilidades

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

Para fomentar la inversión del sector MiPyME y dada la desconexión estructural entre el sistema financiero y el productivo, cuyas causas se explican en términos de oferta y demanda, actualmente se encuentra en el Parlamento el proyecto de ley “Régimen Especial de Capitalización para MiPyME”, que tiene antecedentes en el proyecto homónimo remitido al Congreso en 2005 pero que perdiera estado parlamentario un año más tarde.

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

Los sujetos comprendidos por este proyecto 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).

Los requisitos a cumplirse para poder desgravar las utilidades reinvertidas son los siguientes:

- 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.

Se prevé la protección a trabajadores para que este estímulo a la inversión en bienes de capital no provoque expulsión de trabajadores del mercado laboral motivo de una posible sustitución entre factores productivos (capital por trabajo). Se deberá mantener durante los dos ejercicios siguientes a aquél en 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 menor o igual a la del ejercicio al que corresponden las utilidades que resultaron desgravadas, o bien mantener la cantidad de trabajadores ocupados durante dicho período.

Según estimaciones realizadas por la Fundación Observatorio PyME, el costo fiscal del proyecto representa un 0,3% de los ingresos tributarios a nivel nacional³³.

Antecedentes internacionales: Italia y Chile. El proyecto de ley del Régimen Especial de Capitalización para MiPyME se enmarca en otros proyectos de características similares (aunque no idénticas) a nivel internacional. Entre ellos, se pueden mencionar la ley “Tremonti Bis” sancionada en 2001 en Italia, y el “Régimen de Reinversión de Utilidades” de 1986 en Chile. Las principales diferencias entre el proyecto de ley en Argentina y los sancionados tanto en Italia como en Chile estriba en los sujetos comprendidos (sólo en Argentina el régimen es específico para MiPyME), en la exclusión de la formación de recursos humanos en la desgravación (lo que no ocurre en el caso italiano) y que el proyecto local sólo incentiva la reinversión de utilidades y no la inversión en general (al igual que en Chile, pero no en Italia).

Potenciales efectos del proyecto entre las PyME industriales. En particular, la desgravación a las utilidades reinvertidas podría incentivar el aumento de la inversión en tanto aumente el costo de oportunidad de repartir utilidades obtenidas en el período entre los socios y accionistas. Si capitalizar la empresa se vuelve relativamente más barato frente a distribuir ganancias, entonces cierta proporción de éstas podrían tomar la forma de compras en maquinaria y equipo y otros bienes que estén destinados a ampliar y/o mejorar la capacidad productiva de la firma.

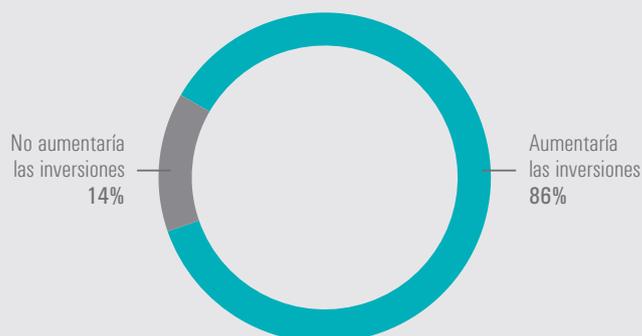
³³ Este resultado se obtiene a través de estimar la inversión realizada con utilidades de las empresas en el año 2011, obteniendo así el monto que debieran tributar por dichas utilidades. Luego, se lo dimensiona por la masa de la recaudación tributaria de este año.

Actualmente, invierte el 44% de las PyME industriales del país en promedio \$1,2 millones, de los cuales, cerca de \$700 mil están destinados a la incorporación de maquinaria y equipo.

El 86% de las empresas inversoras encuestadas responde que aumentaría aún más sus inversiones si fueran desgravadas del Impuesto a las Ganancias las utilidades reinvertidas, proporción que se mantiene entre empresas de distinta dimensión, localización y sector de actividad.

Cabe destacar que si bien dichas respuestas pueden carecer de un análisis técnico para proyectos de inversión puntuales (es decir, la decisión de una inversión no sólo está determinada por los incentivos fiscales), puede capturar en alguna medida parte de los incentivos que observan los empresarios para aumentar su dotación de capital.

Gráfico 2.18 – PyME que aumentarían sus inversiones si fueran desgravadas del Impuesto a las Ganancias las utilidades reinvertidas (% de empresas inversoras).



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

En el otro extremo, el 56% de las PyME no invierte. El 67% de los empresarios de estas firmas manifestó que estaría dispuesto a invertir en el caso de la eliminación de dicho impuesto sobre las utilidades generadas en el proceso productivo que fuesen volcadas nuevamente en la empresa. De concretarse esto, entonces el porcentaje de PyME inversoras aumentaría de 44% a 82%.

Gráfico 2.19 – PyME que comenzarían a invertir si fueran desgravadas del Impuesto a las Ganancias las utilidades reinvertidas. (% de empresas no inversoras)



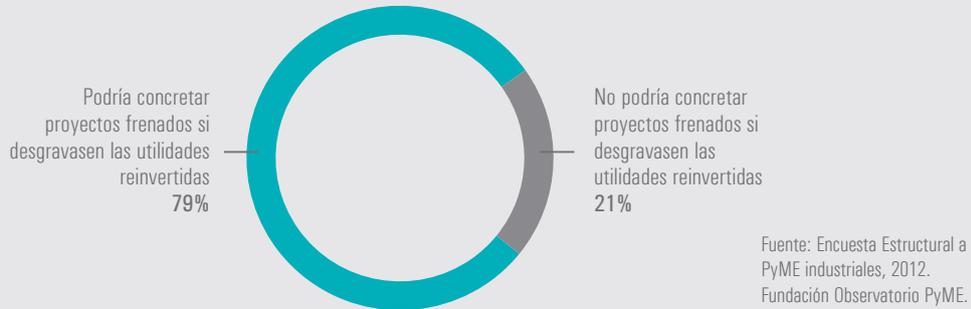
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

De esta manera, uno de los canales mediante el cual la desgravación de utilidades reinvertidas puede incentivar la inversión es elevando el costo de oportunidad de repartir utilidades durante dos años. Eso significa que empresas que tienen proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario cambien sus decisiones sobre los destinos de las ganancias de la empresa, al menos, durante los dos ejercicios.

Como ya se menciona anteriormente en este capítulo, el 27% de las PyME industriales tienen proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario, en los que se destacan las firmas pertenecientes a *Sustancias y productos químicos*, *Alimentos y bebidas* y *Productos de caucho y plástico*. En especial, las empresas cuyos límites de inversión están dados por problemas de financiamiento bancario están localizadas en las regiones NEA y Patagonia.

El 79% de estos empresarios piensa que podría llevar a cabo alguno de los proyectos en espera de financiamiento si fueran desgravadas sus utilidades reinvertidas. Esto significaría un incremento sustancial de la inversión PyME, dado que representaría al 21% del universo PyME industrial³⁴.

Gráfico 2.20 – PyME que podrían concretar algunos proyectos de inversión frenado si fueran desgravadas del Impuesto a las Ganancias las utilidades reinvertidas. (% de empresas con proyectos frenados).



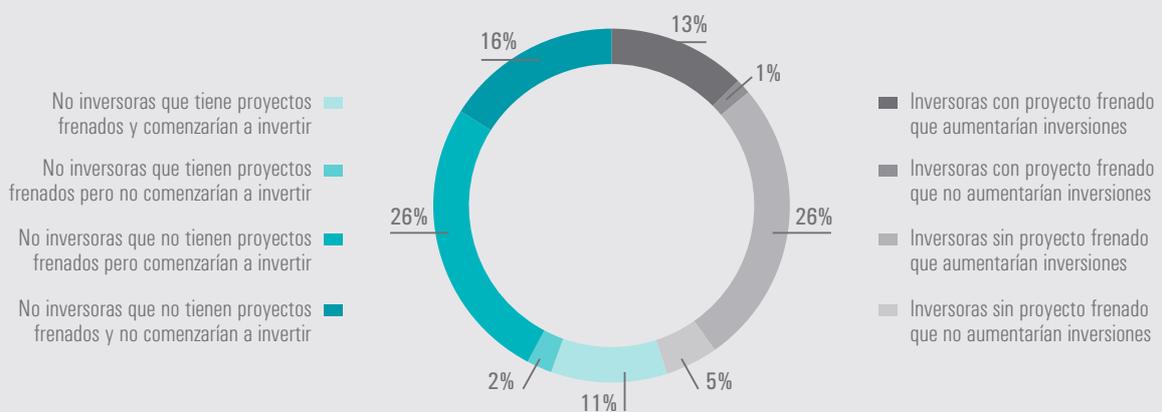
Cabe destacar que, incluso suponiendo que el Gobierno Nacional pudiera llegar a obtener una fuente de financiamiento sustituta y genuina (financiada con otros recursos tributarios) para desgravar a las utilidades reinvertidas de las empresas, una modificación en los incentivos entre distribución de ganancias o su reinversión debe ser evaluada en su totalidad, dado que algunos proyectos pueden no ser viables al momento de una evaluación integral.

Desde la Fundación Observatorio PyME se concibe a esta iniciativa de Ley como una herramienta con amplio potencial en un contexto estructural en donde si bien se identifican progresos, el tamaño del sistema financiero es reducido, existe una amplia desconexión entre empresas y bancos y la principal fuente de financiamiento de la inversión continúa 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.

De lo anterior y observando el Gráfico 2.21, se deduce el potencial que podría tener la desgravación del Impuesto a las Ganancias de las utilidades reinvertidas en la empresa.

Aproximadamente, 3 de cada 4 empresas aumentarían sus inversiones si se desgravasen las ganancias nuevamente invertidas en la firma.

Gráfico 2.21 – Distribución de las PyME según su condición inversora, la existencia de proyectos frenados y posibles cambios si fueran desgravadas las utilidades reinvertidas en la empresa. (% de empresas)



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

³⁴ Se toman las PyME industriales que declaran tener al menos un proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario (27% del total) y las empresas que declaran que podrían llevar a cabo al menos uno de dichos proyectos si fueran desgravadas del Impuesto a las Ganancias las utilidades reinvertidas en la empresa.

3. INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LAS PYME Y COMERCIO EXTERIOR

Desde enero de 2007, el tipo de cambio real efectivo (TCRE) -un indicador que mide la competitividad vía precios de la economía local frente a sus socios comerciales- había mostrado una continua apreciación, encareciendo en dólares los bienes nacionales frente a los extranjeros. La devaluación del Peso realizada recientemente puede contribuir a resolver este problema en la medida que no se acelere la inflación y anule completamente el efecto de la devaluación.

El problema estructural de nuestra economía en cuanto a su inserción externa aparece claramente cuando se observa que durante los últimos años el volumen de importaciones creció a una tasa media del 16% anual, mientras que el volumen de exportaciones creció solo a una tasa promedio anual del 3%. La favorable evolución del precio internacional de nuestros principales productos de exportación logró resolver con creces semejante desequilibrio, pero claramente el problema estructural persiste.

En este contexto se puede observar que las PyME industriales argentinas dependen del mercado internacional en mucho menor medida que el resto de la economía, ya que la mayoría de su actividad se dirige al mercado interno y, por otra parte, muestran una fuerte integración con proveedores locales de partes, piezas y bienes de capital aunque las pocas importaciones que realizan son difícilmente sustituibles.

Las PyME presentan una fuerte tendencia a estar integradas en cadenas de valor con proveedores nacionales, ya que el 80% del gasto que realizan en insumos y bienes intermedios y el 71% de sus inversiones en bienes de capital corresponden a bienes de origen nacional, mientras que los bienes importados participan sólo con el 20% y 29% respectivamente.

Por otra parte la proporción de PyME industriales exportadoras disminuyó de manera neta durante los últimos tres años, alcanzando actualmente el 21% -cuando en 2004 dicha proporción era el 29%- . Entre las PyME que aún mantienen la condición de exportadoras, el 60% declaró que la rentabilidad de la actividad exportadora cayó en el último año, mientras que sólo un 4% declaró que advierte mejoras.

Junto con el deterioro antes señalado del tipo de cambio real, las políticas de control de importaciones implementadas desde 2011 no ayudaron a aumentar la competitividad de las PyME industriales y, en cambio, impactaron negativamente en su nivel de actividad. Esto se observó principalmente en las exportadoras, que muestran una dependencia de los insumos y bienes de capital importador relativamente superior a las de aquellas firmas que dedican toda su actividad al mercado interno.

El tercer factor negativo que no contribuye a aumentar la competitividad de las PyME es el problemático funcionamiento de algunos instrumentos públicos de promoción de exportaciones. Las PyME consideran que los incentivos fiscales y el subsidio/financiamiento de las exportaciones constituyen el principal instrumento para ayudar a las empresas a insertarse en el mercado internacional. Sin embargo, sólo el 2% de las PyME exportadoras considera que está mejorando el plazo para el reintegro de exportaciones y la devolución del saldo técnico del IVA. Y apenas el 7% de las empresas utiliza el sistema DEJUAUTO para diferir el pago de los derechos de exportación, lo que evidencia un error de diseño del mismo.

El accionar conjunto de estos tres factores determina que las PyME industriales argentinas estén no sólo disminuyendo sus exportaciones sino también perdiendo los mercados más exigentes y sofisticados, como Europa, EEUU y Brasil, para concentrar las exportaciones casi exclusivamente en América Latina, especialmente en Uruguay, Paraguay y Chile.

Es muy importante destacar que existe una relación directa entre el tamaño de la empresa y la condición exportadora. Entre las *medianas* empresas, la condición exportadora es mucho más frecuente que entre las *pequeñas*, evidenciando de esta manera que existe un límite de escala para las empresas que buscan insertarse en el mercado internacional. Por el contrario, no existe una relación directa entre la participación de las exportaciones en las ventas y el tamaño de las empresas. El problema es la escasa cantidad de empresas que reviste la condición exportadora y no tanto la apertura de las que participan en el negocio.

El estancamiento de la actividad exportadora de las PyME impacta negativamente en la modernización del sector, ya que tener experiencias exitosas en los mercados internacionales implica el cumplimiento de metas de profesionalización productiva y empresarial que derraman en toda la economía. El aprendizaje continuo que se logra mediante la participación en los mercados internacionales es una de las principales herramientas de desarrollo industrial.

Retomar y potenciar la dinámica exportadora implica reconocer en detalle ventajas y desventajas de cada sector de las PyME. Aquéllos que se muestran, a pesar de todo, más dinámicos son *Sustancias y productos químicos; Maquinaria y equipo; Alimentos y bebidas; y Metales comunes y productos de metal* que concentran actualmente el 77% de las exportaciones de las PyME industriales argentinas. Aquéllos que necesitan mejorar su desempeño exportador son los sectores *Muebles, y Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*.

La coyuntura del intercambio comercial: dinámica exportadora e importadora

La inversión en maquinaria y equipo en las PyME manufactureras es uno de los aspectos más relevantes para determinar su vinculación con los mercados internacionales, sobre todo en un contexto de apreciación del tipo de cambio real y dificultades en la generación de divisas.

En particular, la pérdida de reservas internacionales del Banco Central de la República Argentina (BCRA) se ha vuelto parte del centro del análisis económico argentino actual, pasando de USD 52.600 millones en enero de 2011 a USD 28.000 millones en febrero 2014, es decir, USD 24.600 millones menos, que representa una reducción del 46% de las reservas totales³⁵.

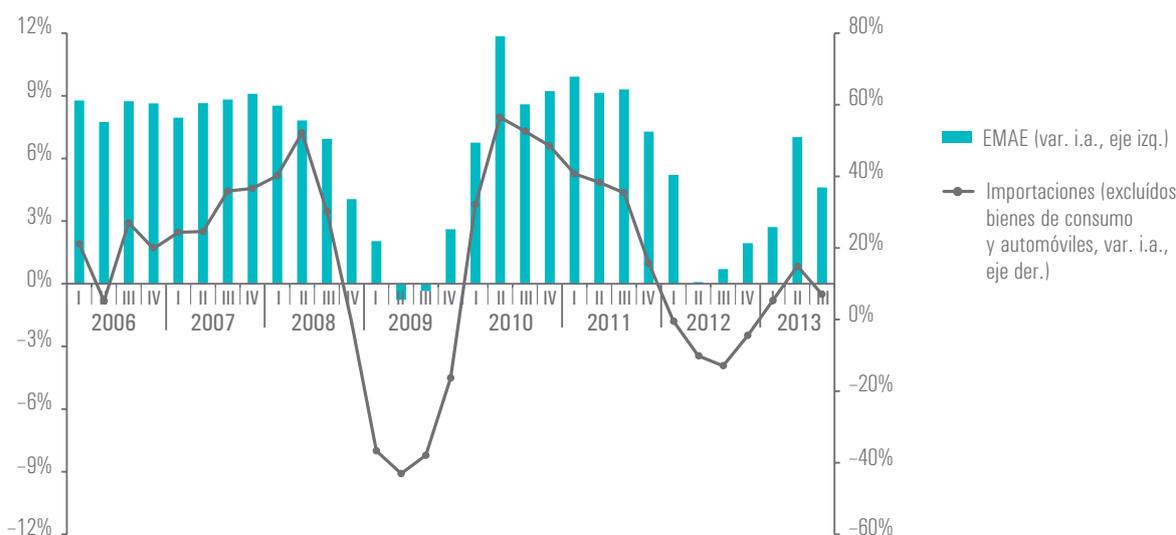
Esta caída en el stock de divisas en los últimos años está asociada a una diversidad de causas. Explican esta tendencia la baja en la cotización del oro, el pago de deuda denominada en moneda extranjera, la salida de depósitos en dólares, la demanda de moneda extranjera, la apreciación real cambiaria y la dinámica de crecimiento de las exportaciones e importaciones.

En cuanto al último punto, desde 2002, el incremento de las importaciones fue mucho mayor al del nivel de producción, lo cual está asociado a la histórica y estructural dependencia externa de la economía argentina en fases de crecimiento económico, reflejada en un incremento aún mayor en las compras de bienes extranjeros, sobre-reaccionando a las variaciones del producto. Como refiere el Gráfico 3.1, para aumentar las cantidades producidas a lo largo del tiempo se requiere un aumento mucho mayor de las importaciones, de las cuales los insumos de producción, bienes de capital y sus repuestos representan el 66%³⁶. Pero también parte del crecimiento de las importaciones es explicado por los bienes de consumo, que representan históricamente el 11% del total de las importaciones. El aumento en la demanda de bienes de consumo extranjeros es producto del efecto riqueza, que refiere al aumento en los ingresos reales en dólares de los hogares en la última década.

³⁵ Corresponde a las Reservas Internacionales del BCRA excluidas asignaciones de Derechos Especiales de Giro 2009 (DEGs). Fuente: BCRA

³⁶ Fuente: INDEC, en base a datos de importaciones de 2012.

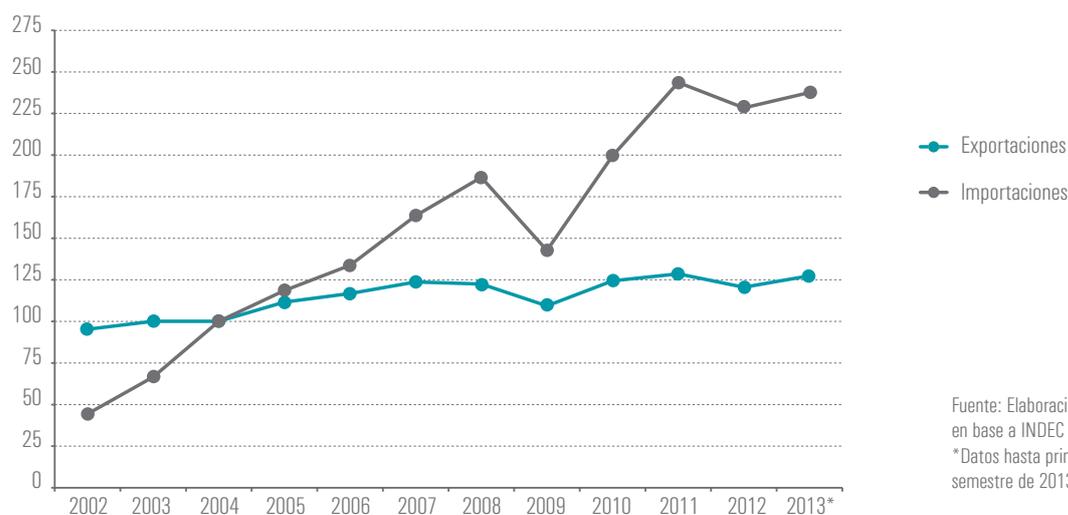
Gráfico 3.1 – Variación % anual del Estimador Mensual de Actividad Económica de Argentina I (EMAE) y las importaciones (en USD corrientes). 2006-2013



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En cambio, las exportaciones siguieron una tendencia más atenuada que la del producto, manteniéndose estancadas desde 2007. Según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), el crecimiento real promedio anual de la economía durante el período 2002-2012 fue de 7,1%, con lo cual el PIB en términos reales se duplicó (el crecimiento acumulado en el período 2002-2012 fue del 99%). En este período, como muestra el Gráfico 3.2, las importaciones (en cantidades) más que se cuadruplicaron (434%), aumentando a una tasa promedio anual del 16,5%, y las exportaciones se incrementaron un 34% en esta década, o sea a una tasa promedio anual de 2,7%³⁷, aunque su mejor *performance* se verificó principalmente en los primeros años posteriores a la crisis de 2002, luego de la devaluación del peso. La mejora de los términos del intercambio en este período compensó esta evolución en términos de cantidades. De esta forma, el superávit del balance comercial fue creciente hasta 2009, para luego declinar en los tres años posteriores, aunque presentando resultados positivos. Si se lo dimensiona por el PIB, el superávit comercial fue achicándose sostenidamente: en 2003 el resultado representó el 12,2% del PIB y en 2013 alcanzó el 1,8%.

Gráfico 3.2 – Evolución de las exportaciones e importaciones de Argentina (en volumen físico) Índice Base 2004=100). 2002-2013*



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC
*Datos hasta primer semestre de 2013

³⁷ Las cifras de crecimiento promedio y crecimiento acumulado corresponden a la medición del Producto Bruto Interno a precios constantes de 1993. Las importaciones y exportaciones están medidas en volumen físico, con año base 2004=100, y hacen referencia hasta el último trimestre disponible (III trimestre 2013).

Si se analiza el comportamiento de la Cuenta Corriente externa -que además de la balanza comercial de exportaciones e importaciones de bienes y servicios también incluye las utilidades y dividendos girados al exterior (netos de los recibidos del resto del mundo), el pago de intereses netos por deuda denominada en moneda extranjera y las transferencias netas a factores en el exterior, históricamente negativos para la economía local- su saldo representó el -0,6% del PIB en 2013.

Al deterioro de la Cuenta Corriente se le sumó la salida de capitales (por parte del sector privado no financiero) de los últimos años y el pago de deuda pública denominada en dólares, que derivó en una caída de las reservas ante la ausencia de financiamiento externo.

Esta caída del stock de reservas pone en relieve la restricción externa, ya que si bien pueden financiarse los actuales requerimientos de bienes extranjeros que exige sostener el crecimiento en el corto plazo, dificultan la sostenibilidad del mismo en el mediano y largo plazo.

Por lo tanto, Argentina requiere de una política de promoción de las exportaciones para poder crecer sosteniblemente, que no sólo responda a las ventajas que brinda la competitividad cambiaria, sino a mejorar la competitividad genuina de las empresas. Una devaluación del tipo de cambio puede solucionar en el corto plazo los problemas de balanza de pagos pero no configura la solución estructural para la sostenibilidad del crecimiento en el tiempo ni para la mejora de competitividad requerida en las empresas. La acumulación de capital a través de inversiones de largo plazo en infraestructura y en la planta de producción (tanto en capital físico y humano) es lo que permite mejorar la competitividad empresarial.

En los últimos dos años, a raíz de la caída en las reservas internacionales, la política económica se concentró en brindar una solución que logre detener o moderar la pérdida de reservas. Tales políticas han tomado la forma de control administrado de cambios adoptado hacia fines de 2011, la puesta en marcha de un régimen de información anticipada aplicable a todas las declaraciones definitivas de importación para consumo a través de una “Declaración Jurada Anticipada de Importación” (DJAI)³⁸ hacia comienzos de 2012, recargos en las compras con tarjeta de crédito para pagos en el exterior, así como regulaciones sobre el retiro de moneda extranjera en cajeros de otros países.

En consecuencia, al margen de los requerimientos de exportación necesarios para mantener un crecimiento sostenible, la otra cuestión radica en cómo debe administrarse el uso de las divisas y, en consecuencia, cómo beneficiar al complejo industrial con un sistema de regulación de importaciones cuando dos tercios de las mismas corresponden a bienes empleados en el proceso productivo y que son difíciles de sustituir en el corto plazo.

Las PyME presentan una fuerte tendencia a estar integradas en cadenas de valor con proveedores nacionales, ya que el 80% del gasto que realizan en insumos y bienes intermedios y el 71% de sus inversiones en bienes de capital corresponden a bienes de origen nacional, mientras que los bienes importados participan sólo con el 20% y 29% respectivamente.

Además, sus importaciones representan una reducida proporción de las importaciones totales de la industria. Por lo tanto, es posible que la política de regulación de importaciones en las PyME industriales no tenga notables efectos en la reducción de las importaciones totales ni mejore sustancialmente el superávit comercial argentino. En cambio, el impacto podría estar más orientado a obstaculizar el desarrollo PyME en el mercado local y a descuidar los mercados internacionales a los que consiguieron acceder, dado que la mayoría de los empresarios advierte que no puede sustituir los bienes importados para el proceso productivo por similares de origen nacional.

La dinámica exportadora de las PyME industriales

Desde enero de 2007, el tipo de cambio real efectivo (TCRE) -un indicador que mide la competitividad vía precios de la economía local frente a sus socios comerciales- ha mostrado una continua apreciación, encareciendo los bienes nacionales frente a los extranjeros. De no existir los ajustes de productividad (lo que por el ritmo de apreciación deberían ser muy elevados) o políticas económicas que compensen este encarecimiento relativo, la apreciación cambiaria opera a favor de la reducción de las exportaciones.

Dada la pequeña escala de los negocios de exportación de las PyME industriales, las variaciones sistemáticas en el tipo de cambio real, además de afectar el volumen de las exportaciones también pueden determinar la entrada o salida al mercado internacional de estas empresas. Las exportaciones de las PyME industriales tienen la carac-

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

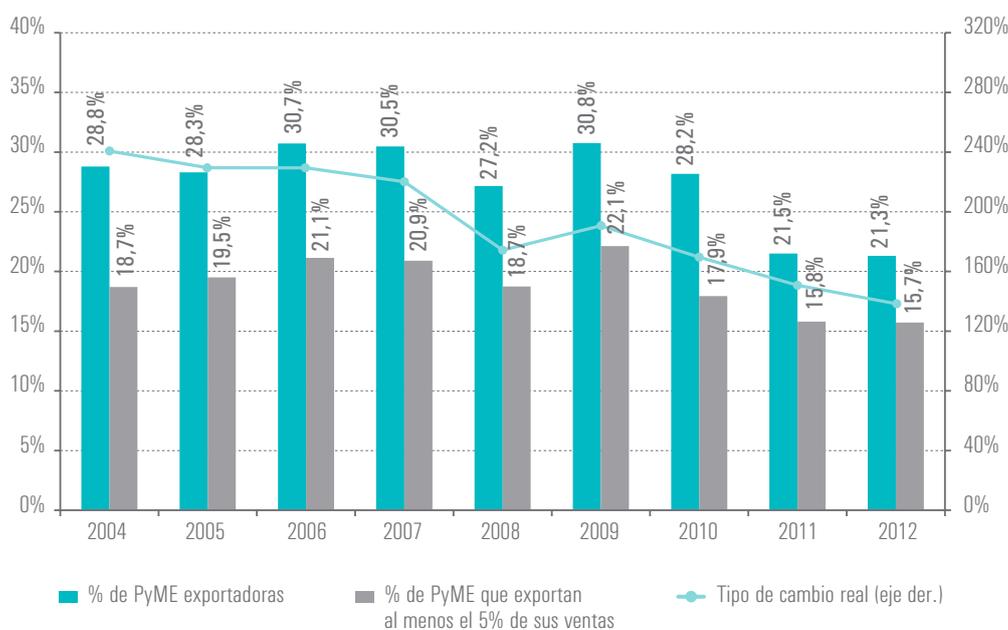
terística de realizarse de manera directa. El 90% de las empresas exportadoras le vende directamente al cliente localizado en el exterior, y en el 21% de los casos también lo hacen vía una empresa comercializadora.

En particular, en la etapa 2004-2012 se observa que a medida que se apreciaba el tipo de cambio real disminuía la proporción de empresas que lograba mantener su condición exportadora (Gráfico 3.3).

Sin poder identificarse un patrón ni atribuyendo la exclusiva causalidad a las cuestiones cambiarias, este dato sugiere que la apreciación cambiaria de los últimos años estaría influenciando en el acceso de las PyME a los mercados internacionales. La proporción de PyME industriales exportadoras en los últimos años se ubica en torno al 21% de las PyME industriales totales, advirtiéndose una leve tendencia negativa. Si se lo compara frente a 2010, la proporción es 7 puntos porcentuales menor, caída que se acentúa si se hace referencia a los años previos al estallido de la crisis financiera internacional.

El comportamiento de la base exportadora -que refiere a la proporción de empresas que lograron exportar como mínimo el 5% de sus ventas en cada año, es decir, para aquellas empresas para las cuales el mercado externo es relevante-, también verifica una tendencia decreciente, aunque con fluctuaciones más suaves. Esto se muestra en línea con la existencia de un grupo de empresas más competitivas, o menos dependientes del TCRE. Por lo tanto, estas empresas tienen una capacidad mayor para superar los desafíos que propone expandirse a otros mercados y adaptarse a las exigencias y preferencias que existen en otras regiones del mundo.

Gráfico 3.3 – Evolución del Tipo de Cambio Real Efectivo (TCRE, base dic2001 = 100) y proporción de PyME industriales exportadoras y que exportan al menos el 5% de sus ventas. 2004-2012.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2012. Fundación Observatorio PyME.
TCRE: Elaboración propia en base a INDEC, estadísticas provinciales e institutos estadísticas de principales socios comerciales

Motivos de no exportación: costos de producción elevados

La apreciación cambiaria real, la regulación del ingreso de las importaciones sin un criterio de decisión específico y el mal funcionamiento de los instrumentos públicos de reintegros operan como desincentivos a ingresar en los mercados internacionales o, en ocasiones, incentivos a salir de ellos.

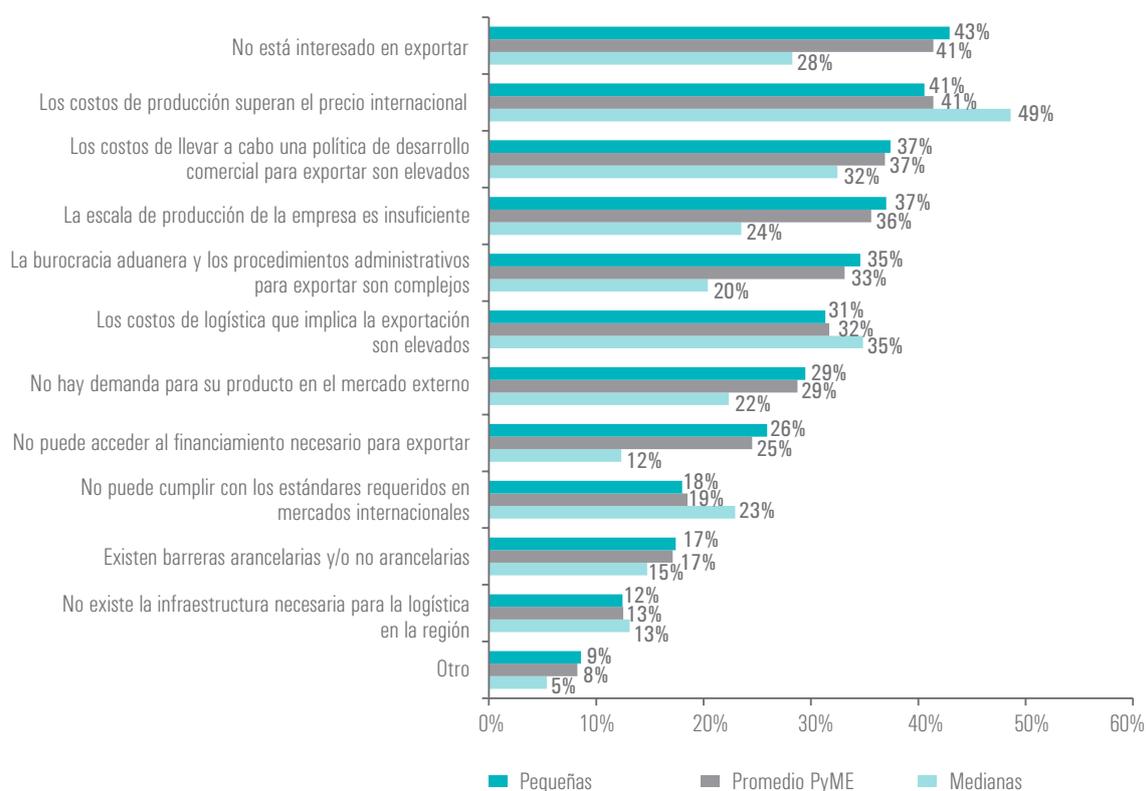
En líneas generales, los problemas de costos, de escala de producción y de burocracia aduanera son los que se presentan como los principales obstáculos a la hora de iniciarse en la actividad exportadora (ver Gráfico 3.4).

En particular, los dos principales motivos de no exportación son un presunto desinterés del empresariado y los mayores costos de producción en relación al precio internacional del producto comercializado. Que un 40% de las empresas que no exportan manifieste desinterés por insertarse en el negocio exportador no debería sorprender,

debido a la tradicional orientación hacia el mercado interno que siempre ha tenido la industria y en especial las PyME en el desarrollo industrial argentino. El segundo motivo se refiere a la falta de competitividad de la empresa, derivado del ritmo de crecimiento del nivel de precios domésticos en relación al internacional. A su vez, los costos de llevar a cabo una política de desarrollo comercial exportadora ponen énfasis en función de lo ya mencionado sobre las inversiones y cambios requeridos para iniciarse en el negocio. La escala de producción insuficiente es otro argumento que manifiestan los empresarios, en especial los de empresas *pequeñas*, por lo que deben iniciarse en un proceso de inversión para poder superar estos obstáculos. Igual impacto tiene la burocracia aduanera y los procedimientos administrativos inherentes a la actividad, que dificultan a las *pequeñas* especialmente, lo que se muestra en línea con la mayor relevancia que le adjudicaban a los programas de asistencia técnica para exportar.

El difícil acceso al financiamiento necesario también opera como un obstáculo, de mayor incidencia en las empresas más chicas, que muestran vínculos más débiles con el sistema bancario.

Gráfico 3.4 – Motivos de no exportación (% de PyME que no exportan). Año 2012.



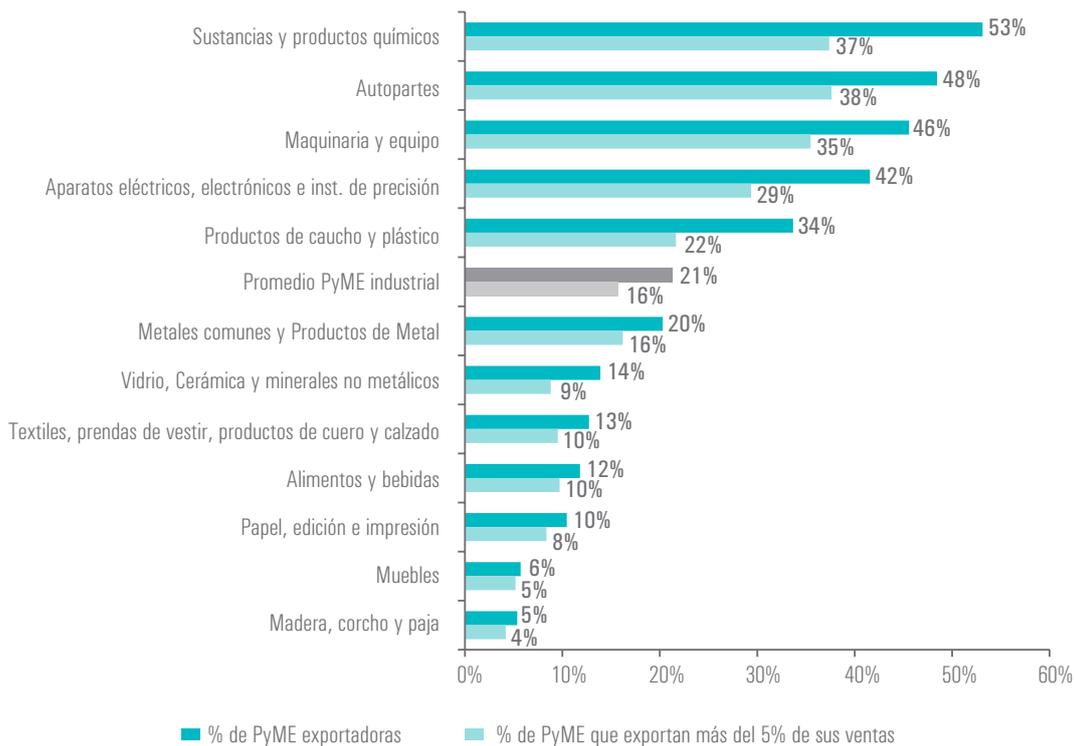
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Los sectores generadores de divisas en el segmento PyME industrial

El análisis sectorial muestra la alta apertura comercial de las PyME industriales del sector *Alimentos y bebidas* (Gráfico 3.6), pero también la escasa cantidad de empresas del sector que participan del negocio exportador (Gráfico 3.5). A la vez, puede verse que a pesar de que el grado de apertura exportadora de las PyME del sector de las *Sustancias y productos químicos* es inferior a la registrada en el sector alimenticio, la proporción de empresas químicas exportadoras quintuplica a las del otro sector. *Maquinaria y equipo* revela, al igual que el sector químico, una buena situación, con relativo alto grado de apertura externa y de proporción de empresas que participan del negocio exportador.

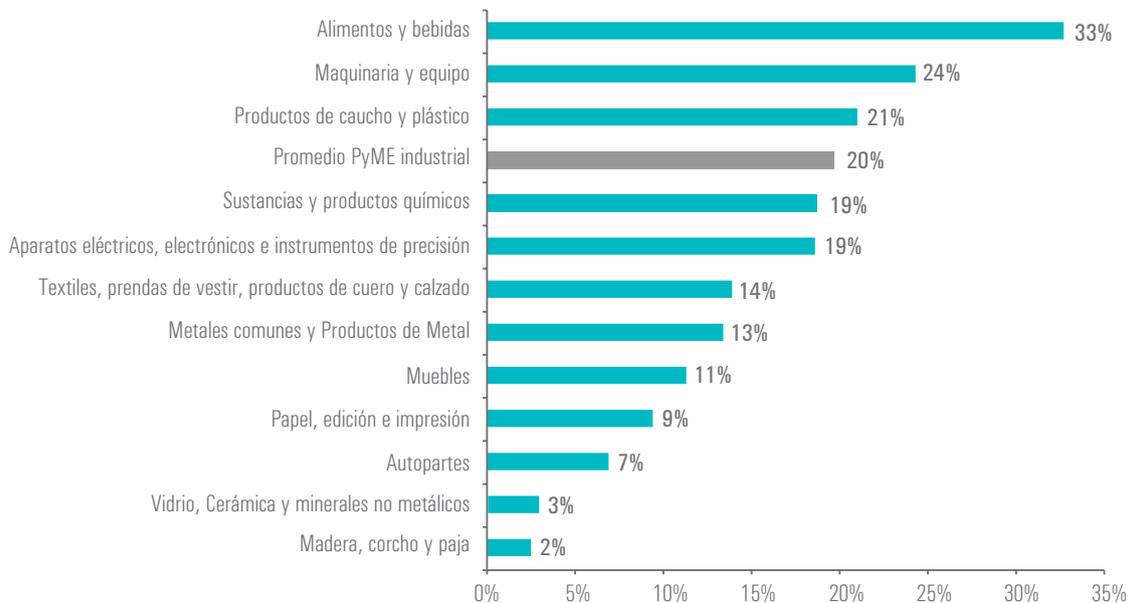
Por el contrario, los sectores de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado; Muebles; y Papel, edición e impresión* muestran deficiencias tanto desde el punto de vista del grado de apertura externa como desde la proporción de empresas que participan del negocio exportador.

Gráfico 3.5 – PyME exportadoras y PyME que exportan al menos el 5% de sus ventas (% de empresas), según sector de actividad. Año 2012



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

Gráfico 3.6 – Proporción de ventas exportadas de las PyME industriales exportadoras, según sector de actividad. Año 2012.



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

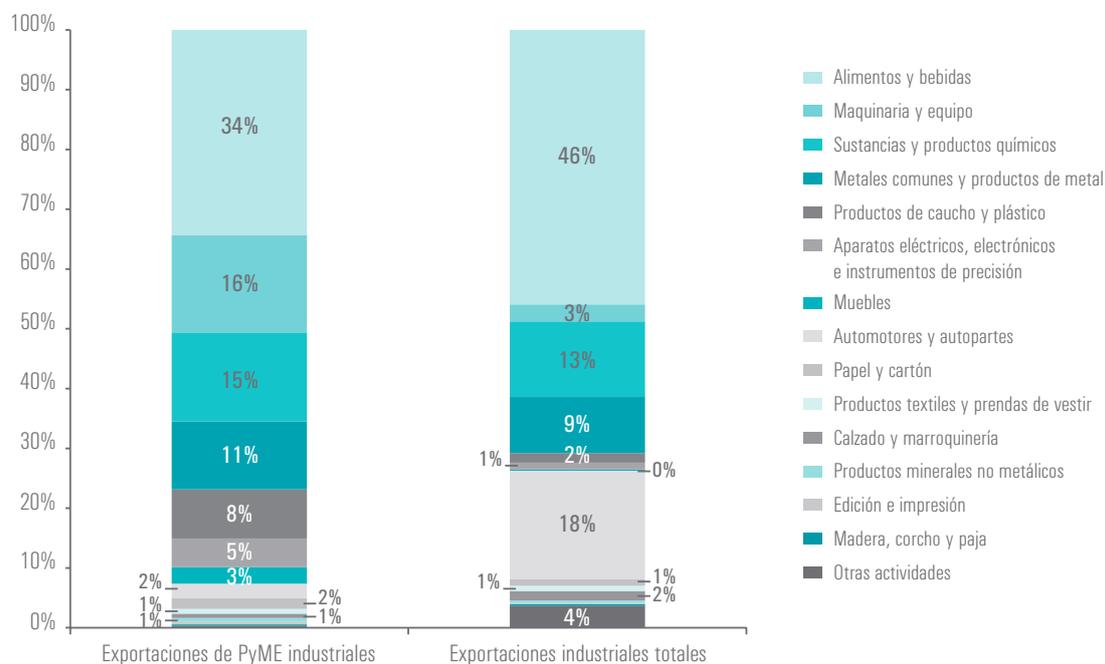
De los gráficos anteriores (3.5 y 3.6) se destaca el buen desempeño exportador de las PyME de *Sustancias y productos químicos; Autopartes; Maquinaria y equipo; Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión; y Productos de caucho y plástico*, que mantienen una alta proporción de empresas exportadoras en comparación al resto de los sectores de la economía y cuyo nivel de apertura también es elevado en relación al resto de los sectores. En los tres primeros, 5 de cada 10 empresas exportan, manteniendo su presencia en mercados internacionales, aún en un contexto de pérdida de competitividad vía precios. En el otro extremo, menos del 10% de las empresas de los sectores de *Muebles, y Madera, corcho y paja* exportan.

De esta forma, se muestra la necesidad de extrapolar la apertura exportadora de *Alimentos y bebidas* al resto de los sectores pero teniendo en cuenta que las ventajas comparativas -fruto de la abundancia y calidad de recursos naturales- no están presentes en sectores más intensivos en el uso de capital. También se requiere impulsar una mayor participación exportadora de las empresas de los sectores *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado; Muebles, y Papel, edición e impresión* en el comercio internacional. Esto no implica descuidar el mercado interno, sino poder eludir “cuellos de botella”, de forma de asegurar una dinámica de crecimiento de largo plazo.

De esta manera, y como consecuencia de la relación entre proporción de PyME exportadoras y su nivel de apertura, el 77% de la participación sectorial de las exportaciones PyME se concentra en cuatro rubros³⁹: el alimenticio alcanza el 34% del monto total exportado por estas empresas, el de *Maquinaria y equipo* el 16%, *Sustancias y productos químicos* el 15%, y *Metales comunes y productos de metal* el 11%. Por lo tanto, es a través de estos sectores, y potencialmente otros que puedan comenzar a exportar, que puede sostenerse parte del crecimiento industrial PyME, es decir, que son generadores de los recursos que luego se utilizan para importar insumos y bienes de capital, más allá de cuál es su demanda de importaciones.

Comparadas con las exportaciones de todo el complejo industrial argentino, se advierte en las ventas externas de las PyME una menor presencia de *Alimentos y bebidas*, mayor participación de *Maquinaria y equipo; Productos de caucho y plástico* y, obviamente, la ausencia de *Automóviles y material de transporte* (Gráfico 3.7).

Gráfico 3.7 – Composición sectorial de las exportaciones de PyME industriales y del total industrial nacional (% del monto total exportado). 2012.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME. CEP en base a INDEC.

³⁹ Para su cálculo, se computan las exportaciones de cada firma agregándolas por sector de actividad (con un criterio de CIU a dos dígitos). Luego se calculan el total de las exportaciones de las PyME industriales, que resulta de la suma de exportaciones individuales. Por último, se obtiene la participación de cada sector de actividad en el total exportado.

Diferencias de status exportador por tamaño y región: medianas y localizadas en el AMBA con mayor propensión a exportar

En cambio, analizando por tamaño puede observarse que la actividad exportadora presenta una fuerte asociación con la dimensión de las empresas: mientras el 43% de las *medianas* (empresas entre 51 y 200 ocupados) exporta, para las *pequeñas* (firmas entre 10 y 50 ocupados) el porcentaje es de 18%. Sin embargo, la marcada orientación mercadointernista de las PyME, incluso entre las exportadoras, no se relaciona con su tamaño. En otras palabras, no se encuentra relación entre la dimensión de las empresas y el porcentaje de las ventas exportadas.

Desde el punto de vista regional, por otra parte, se observa que la mayor proporción de PyME industriales exportadoras se encuentra en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), donde el 24% de las empresas exporta, siendo las regiones de Centro y Cuyo las otras dos con mayor participación de exportadoras en relación al resto (20% y 18% respectivamente). En tanto, la región Patagonia (13%), el NEA (13%) y el NOA (12%) ocupan los últimos lugares⁴⁰.

También las regiones con mayor acceso a infraestructura básica y con mercados más importantes dentro del territorio nacional son las que mantienen una base exportadora mayor. Pero si se considera el promedio de las ventas al mercado externo de las PyME exportadoras por región, entonces se observa que en las regiones de Cuyo y Centro la proporción de ventas exportadas es significativamente mayor al resto de las regiones (45% y 26%, respectivamente), incluso respecto a AMBA (15%).

Destino de exportación de las manufacturas

Es importante destacar que en los últimos años se registró un cambio importante en la participación de los destinos sobre el total de las ventas exportadas por las PyME industriales argentinas (Gráfico 3.8). En línea con lo dicho anteriormente, Uruguay y Paraguay configuran los principales destinos de exportación (entre ambos, demandan el 34% de las exportaciones PyME), de los cuales el primero representa el 21% y el segundo el 13%, ganando participación en detrimento de Brasil y otros destinos como Estados Unidos y la Unión Europea (UE). También aumentaron la participación en las exportaciones de estas empresas otros países latinoamericanos (excluyendo a Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay), que en conjunto desde 2004 más que duplicaron su presencia. Por caso, el proceso de apreciación cambiaria frente a países como Estados Unidos, la UE o Brasil puede haber contribuido a reducir su participación en las exportaciones PyME pero, de todas formas, este fenómeno también se observaba en los años 90, cuando dichos mercados explicaban más del 70% de las exportaciones de estas firmas.

Este corrimiento observado de los mercados más sofisticados y competitivos hacia los mercados regionales menos exigentes aporta nueva evidencia sobre los riesgos de la apreciación cambiaria, dada la correspondencia observada entre los destinos de exportación y las potenciales ganancias de productividad de las firmas.

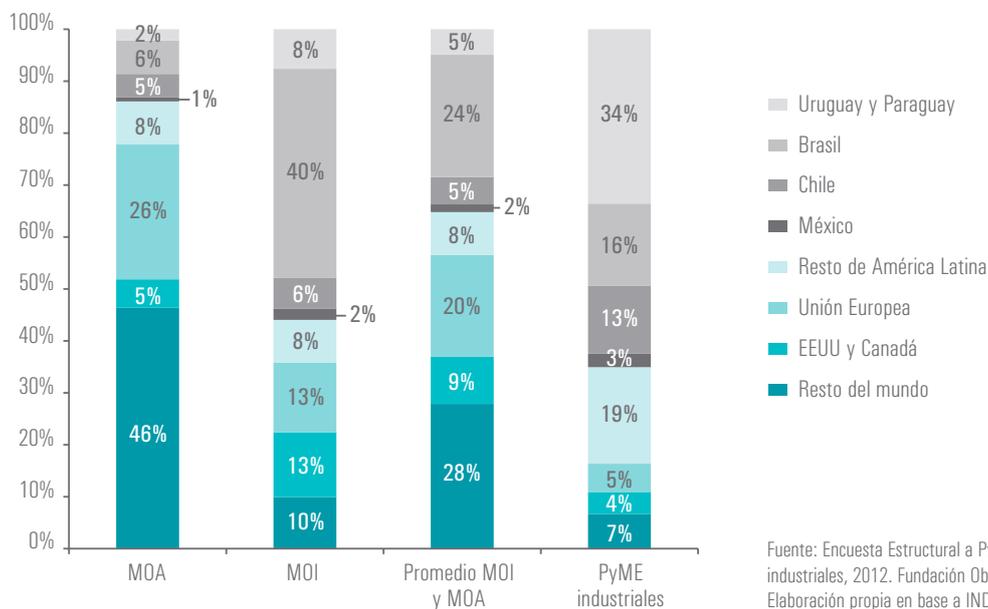
Gráfico 3.8 – Destino de las exportaciones de las PyME industriales (% del total exportado). 2004 y 2012.



⁴⁰ Las regiones tomadas en cuenta son: AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires): Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos de Gran Buenos Aires. CENTRO: los demás partidos de la provincia de Buenos Aires, y las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. CUYO: las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis. NEA (Noreste Argentino): las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. NOA (Noroeste Argentino): las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. PATAGONIA: las provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Frente a las exportaciones de bienes industriales del conjunto de la economía, sean Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) o Manufacturas de Origen Industrial (MOI), se advierte que las PyME industriales presentan un mayor sesgo exportador hacia mercados latinoamericanos, especialmente para los destinos de Uruguay, Paraguay, Chile y Resto de América Latina⁴¹.

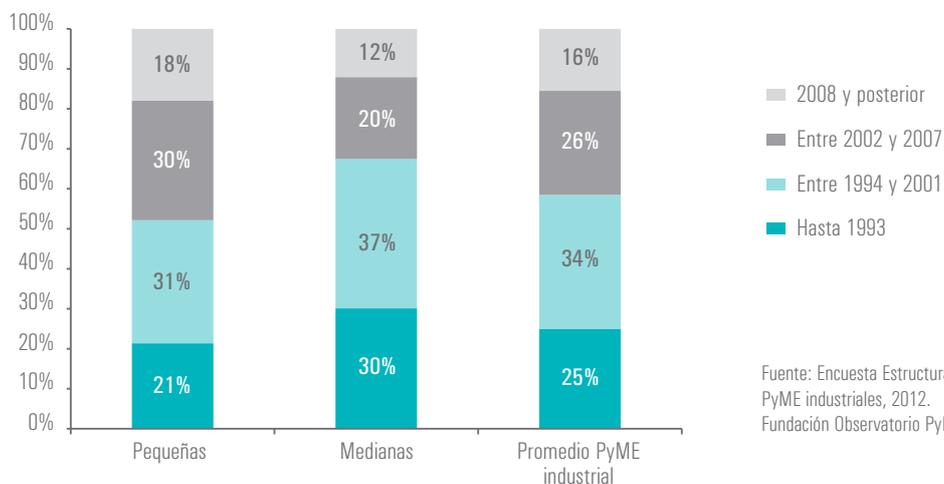
Gráfico 3.9 – Destinos de exportaciones de las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), Manufacturas de Origen Industrial (MOI) y de las PyME industriales (% de exportaciones)



Año de inicio de la actividad exportadora de las PyME

Puede argumentarse que el tipo de cambio no es la única variable que influye en el comportamiento exportador de las PyME industriales, ya que el 59% de las PyME actualmente exportadoras ingresaron al negocio antes de 2002 -cuando a partir de la devaluación del peso se favoreció la competitividad internacional vía precios- y, a partir de ahí, han sobrevivido a los permanentes ciclos de apreciación y depreciación cambiaria que sufre periódicamente Argentina. De hecho, las empresas *medianas*, que muestran una mayor propensión a exportar, presentan mayor antigüedad en la actividad: el 67% comenzó a vender al exterior antes de 2001, frente al 52% de las *pequeñas*.

Gráfico 3.10 – Año de inicio de la actividad exportadora, según tamaño (% de empresas)



⁴¹ La referencia surge a partir de comparar la participación de los destinos de las exportaciones de las MOI y MOA del total de la economía argentina de los datos de INDEC frente a la participación de los mercados demandantes de bienes producidos por las PyME industriales, con los datos recogidos por la Fundación Observatorio PyME.

Cambios realizados por las PyME para exportar: mejoras en procesos y productos

Como se dijo, los costos implícitos en la actividad exportadora implican que sólo las empresas más competitivas puedan financiarlos. Tal es así que el 92% de las empresas exportadoras ha tenido que realizar algún cambio, sea de producto, en la línea de producción, en la logística o en los servicios de venta, lo que les permitió el acceso a los mercados internacionales.

En particular, las empresas exportadoras focalizaron sus cambios en la mejora significativa de los productos ya existentes, en la implementación de certificaciones de calidad y en la mejora de los procesos productivos que ya eran utilizados por la firma (ver Gráfico 3.11). Si bien éstos fueron los más difundidos, las modificaciones que los empresarios consideran más relevantes al momento de exportar están relacionadas con los productos ofrecidos, tanto por mejoras en los ya fabricados como por el desarrollo de nuevos bienes, y también con la implementación de certificaciones de calidad, que muchas veces son requeridas por los clientes de las empresas en otros países.

Gráfico 3.11 – Cambios realizados para poder exportar (% de empresas exportadoras)



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

Las medidas de política económica sobre el comercio exterior, las PyME industriales y la actividad exportadora

Potencialidad de sustitución de importaciones

El grado de internacionalización de las firmas también se relaciona con la demanda de insumos, bienes intermedios y bienes de capital de la propia empresa a clientes localizados en el exterior, es decir, la importación de estos bienes.

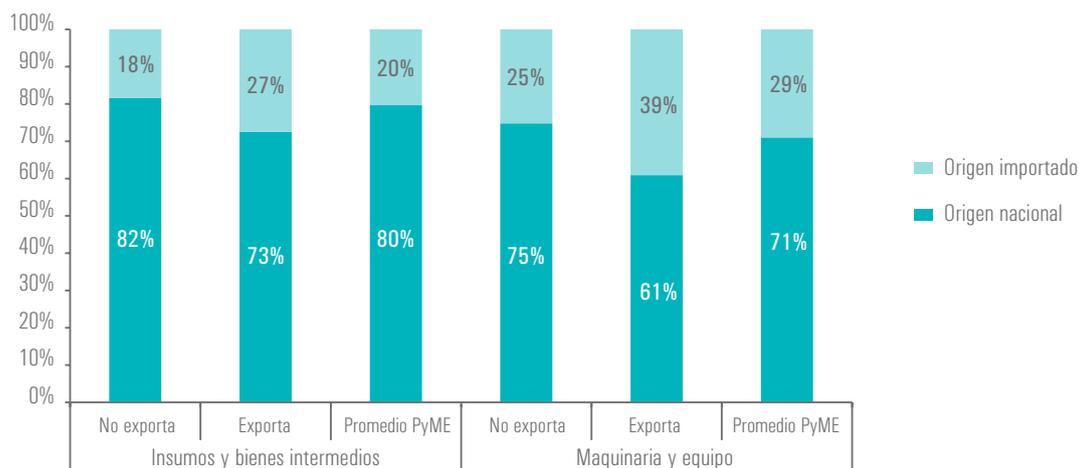
En 2012, el 21% de las empresas logró exportar sus productos, mientras que el 62% importó o utilizó insumos y/o bienes de capital de origen extranjero. El 56% del total de las empresas utilizó insumos de producción fabricados en el exterior, y el 46% de las inversoras (es decir, el 20% de las PyME totales) adquirió maquinaria y equipo importada. Por lo tanto, se observa que un conjunto amplio de PyME industriales depende en alguna medida de los mercados externos para realizar su actividad productiva.

Si bien esa cifra puede sugerir una alta dependencia externa, también es elevado el grado de integración de las PyME con proveedores locales. De hecho, en promedio, del total del gasto en insumos y bienes intermedios de producción de las PyME industriales, sólo el 20% corresponde a bienes importados, mientras que el restante 80% a bienes nacionales (ver Gráfico 3.12). Para el total de las inversiones realizadas por estas empresas, los bienes de capital extranjero representaron, en promedio, el 29% de sus inversiones según la información aportada por los

empresarios, contrariamente a lo registrado en la composición total de la inversión en Argentina, que se encuentra influenciada por las grandes empresas (en el total de la inversión de equipo durable y maquinaria, las importaciones representaron casi el 60% en 2011, y el 53% en 2012⁴²).

No obstante, es de destacar que aun siendo baja, la dependencia por bienes importados de las PyME exportadoras es relativamente mayor para aquellas PyME que no exportan. Tanto para insumos como para bienes de capital, se observa una mayor demanda por bienes extranjeros (especialmente en maquinaria y equipo) de las PyME exportadoras frente a las no exportadoras (ver Gráfico 3.12), configurándose una relación positiva entre exportaciones y demanda de importaciones de las empresas.

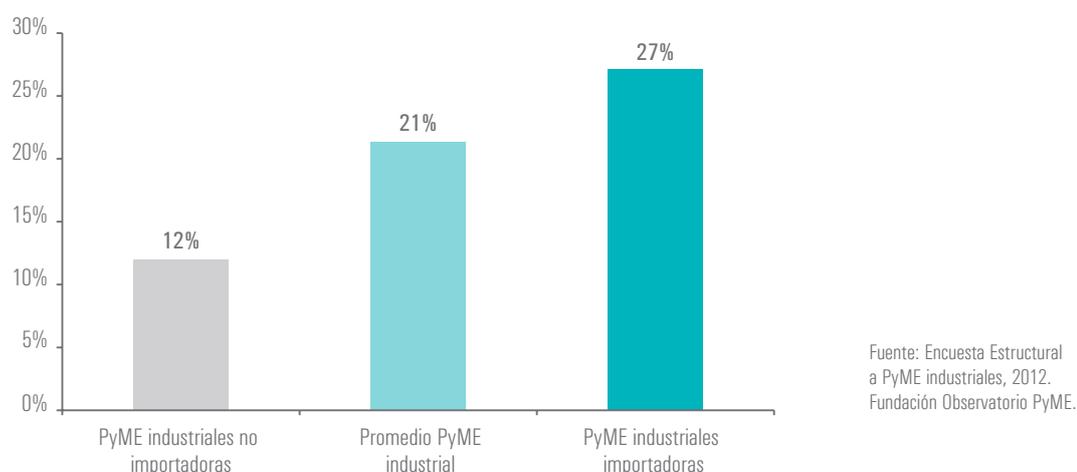
Gráfico 3.12 – Distribución del gasto según origen de insumos y bienes de capital de las PyME industriales (% del gasto total y de inversiones totales, respectivamente). 2012



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

De hecho, existe un conjunto de empresas que importan insumos de producción en mayor medida, en las que sus relaciones con el resto del mundo se dan simultáneamente como cliente y como proveedor. Como se mencionó y también se muestra en el Gráfico 3.13, el 21% de las PyME industriales a nivel nacional, exporta. Si se distingue por el status importador de la firma⁴³, el 27% de las PyME industriales importadoras exporta frente al 12% que dentro de las no importadoras, vende al exterior.

Gráfico 3.13 – PyME industriales exportadoras según status importador (% de empresas)



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

⁴² Desde 2004, la participación de la inversión en equipo durable importado en el total invertido a nivel nacional en este concepto se mantiene en valores del 58%, al igual que lo observado en las compras de maquinaria y equipo importadas (es decir, excluyendo material de transporte).

⁴³ Los datos recogidos muestran que el 62% de las PyME industriales se abastecieron de bienes intermedios y de capital de origen importado en el año 2012.

Analizando el grado de importación de insumos de producción de la industria en general y los datos observados para las PyME en particular, vale preguntarse cuánto puede aumentar hoy la oferta nacional dirigida a abastecer, a su vez, a otras empresas industriales ante un aumento del nivel de protección ¿Qué sectores son los más afectados si repentinamente debe ajustarse involuntariamente el nivel de las importaciones, sin una adecuación en los niveles de oferta local? La coordinación entre el sector privado productivo y las políticas sectoriales es un elemento prioritario de cualquier política de sustitución de importaciones.

La Tabla 3.1 ayuda a entender cuál es el nivel estructural (y no de coyuntura) de importación de bienes clasificados por sector productor en relación a lo que ese sector produce a nivel del total de la industria nacional. Se destacan ciertos sectores en los que las importaciones superan ampliamente a la producción local como las empresas de *Maquinaria de oficina, contabilidad e informática y Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones* y, en segundo lugar, los sectores *Textil* y de *Automóviles, automotores, remolques y semirremolques*. Para el conjunto de la industria argentina se observa una baja relación de las importaciones/valor bruto de producción (VBP), del 7% en promedio.

Tabla 3.1 – Relación entre importaciones y valor bruto de producción (VBP) en 2008, según sector de actividad industrial a nivel nacional

CIU	Descripción	Importaciones/VBP 2008
15	Alimentos y bebidas	1%
16	Productos de tabaco	4%
17	Productos textiles	29%
18	Prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	3%
19	Cueros, marroquinería, talabartería y calzado y sus partes	1%
20	Madera, productos de madera y corcho, excepto muebles	2%
21	Papel y productos de papel	9%
22	Edición e impresión	4%
23	Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	1%
24	Sustancias y productos químicos	13%
25	Caucho y plástico	14%
26	Productos minerales no metálicos	6%
27	Metales comunes	7%
28	Productos elaborados de metal excepto maquinaria y equipo	7%
29	Maquinaria y equipo	6%
30	Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	260%
31	Maquinaria y aparatos eléctricos	15%
32	Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	171%
33	Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, fabricación de relojes	6%
34	Vehículos, automotores, remolques y semirremolques	28%
35	Equipo de transporte	12%
36	Muebles, colchones e industrias manufactureras	14%
Total industria		7%

Fuente: Albornoz, F. (2012): "Proteger para desindustrializar", en Foco Económico.
Ver: <http://focoeconomico.org/2012/02/15/proteger-para-desindustrializar/>

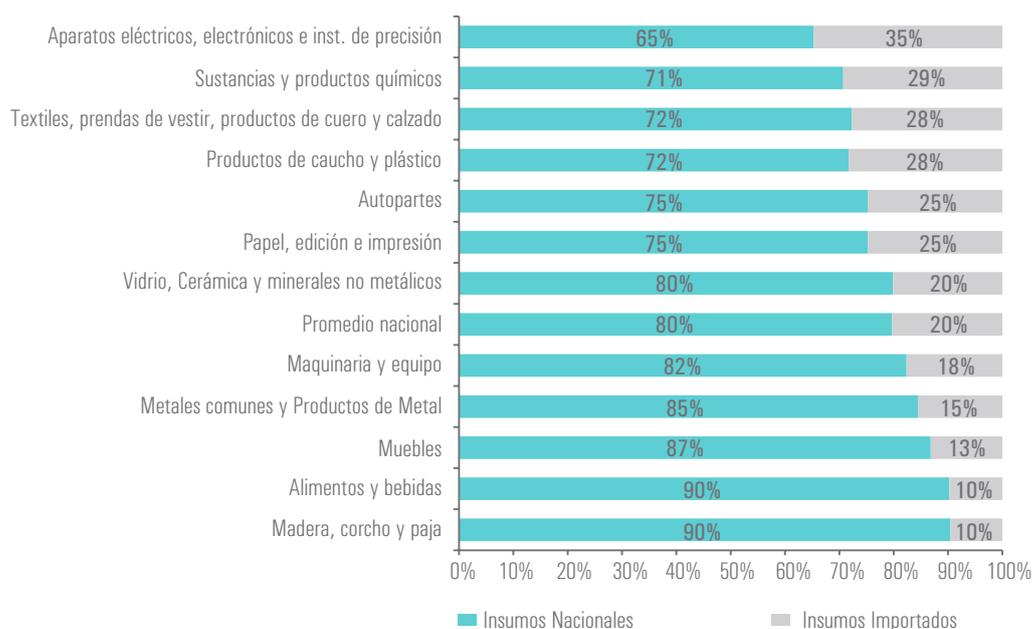
Para configurar una adecuada política de sustitución de importaciones, una de las claves está en entender cómo es la relación de cada sector industrial con el resto del mundo.

En la distribución del gasto en insumos de las PyME industriales por origen se observa que las actividades con mayor proporción de empresas exportadoras son aquellas cuyos requerimientos por bienes intermedios extranjeros son mayores en relación al total de su gasto. Es decir, los sectores más exportadores son, a la vez, los más importadores (ver Gráficos 3.5, 3.6 y 3.14).

Dichas actividades incluyen a *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión, Sustancias y productos químicos, Productos de caucho y plástico y Autopartes*, que del total de sus insumos, requieren entre un 25% y 35% de origen extranjero. De todos modos, sectores como *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, con fuerte sesgo hacia el mercado local, también presentan una dependencia externa mayor al promedio del sector PyME industrial.

En contraste, *Alimentos y bebidas* muestra una proporción baja de importaciones en términos relativos y, a la vez, exporta una alta proporción de sus ventas (casi el 33% de su facturación total). Es de notar que el buen posicionamiento de este sector en términos de comercio internacional no es extrapolable al resto de los rubros dado que no cuentan con las mismas ventajas que proporciona el territorio nacional y con todo el desarrollo industrial logrado a partir de esta competitividad histórica. Pero, de todas formas, de los seis primeros sectores con mayor apertura exportadora, cuatro presentan la mayor participación de la demanda por bienes extranjeros en relación a su demanda total.

Gráfico 3.14 – Distribución del gasto en insumos y bienes intermedios de las PyME industriales de acuerdo a si son nacionales o importados, según sector de actividad. 2012



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

A similar conclusión se llega cuando se analiza la distribución por origen de las inversiones en maquinaria y equipo. En 2012, el 44% de las PyME industriales realizaron inversiones, y los sectores con mayor porcentaje de empresas con presencia en mercados externos son los que destinaron una proporción más alta de dichas inversiones a adquirir bienes de capital importados.

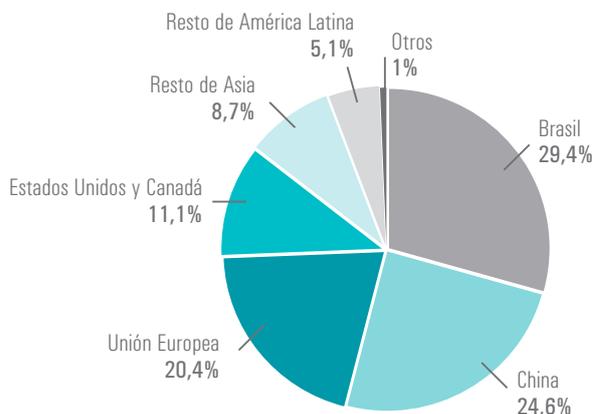
Por lo tanto, si los sectores que son actualmente generadores de divisas también muestran una mayor dependencia relativa de las importaciones (aun teniendo en cuenta la integración nacional anteriormente mencionada de las PyME industriales), vale preguntarse cómo hacer para que mantengan la presencia en otros mercados y aumenten sus ventas al exterior sin incrementar sus importaciones o directamente reduciéndolas.

De todo lo anterior, y dadas las condiciones estructurales en materia de requerimientos de producción tanto en insumos y bienes intermedios como en maquinaria y equipo, una de las cuestiones a la hora de planificar una po-

lítica de desarrollo industrial obliga a preguntarse cuán fácilmente las empresas podrían sustituir un conjunto de insumos y máquinas producidos en el exterior por bienes de origen nacional sin ver afectado su proceso productivo.

El 85,5% del gasto en insumos importados por las empresas corresponde a bienes que provienen de Brasil, China, la UE, Estados Unidos y Canadá lo que presumiblemente sugiere el contenido tecnológico de los bienes, y su dificultad en la sustitución, conclusión corroborada por otros estudios que utilizan datos de Aduana⁴⁴.

Gráfico 3.15 – País de origen de la importación de insumos y bienes intermedios (% de gasto en importaciones). Año 2012.

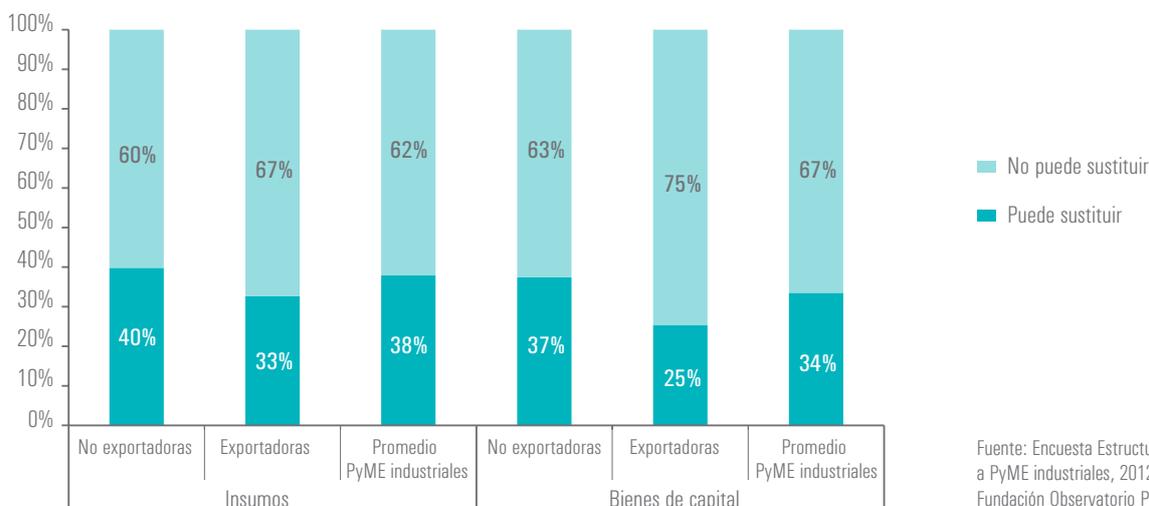


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Asumiendo que el 62% de las PyME industriales son importadoras pero que a la vez verifican una elevada integración con el mercado nacional, los empresarios revelan la incapacidad de sustituir bienes intermedios y de capital importados por producción nacional, que se enfatiza aún más en las empresas exportadoras (ver Gráfico 3.16). El 62% de las PyME que utilizan insumos importados no podrían adquirirlos en el mercado interno (es decir, el 35% de las PyME totales), al igual que el 67% de las empresas inversoras e importadoras de maquinaria y equipo (que representan el 46% de las inversoras totales y, en consecuencia, el 14% de las PyME industriales totales).

Estas dificultades para sustituir la importación de bienes con productos nacionales pueden repercutir en la capacidad exportadora de las PyME industriales que hoy ya han logrado insertarse en mercados internacionales, y en la cantidad, calidad y precio de los bienes ofrecidos localmente.

Gráfico 3.16 – Capacidad de sustitución del principal insumo o bien de capital adquirido en el caso de frenarse su importación (% de empresas que importan)



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

⁴⁴ Alborno, F. (2012): "Proteger para desindustrializar". Foco Económico. En <http://focoeconomico.org/2012/02/15/proteger-para-desindustrializar/>.

Efectos del Sistema de Control de Importaciones (SCI)

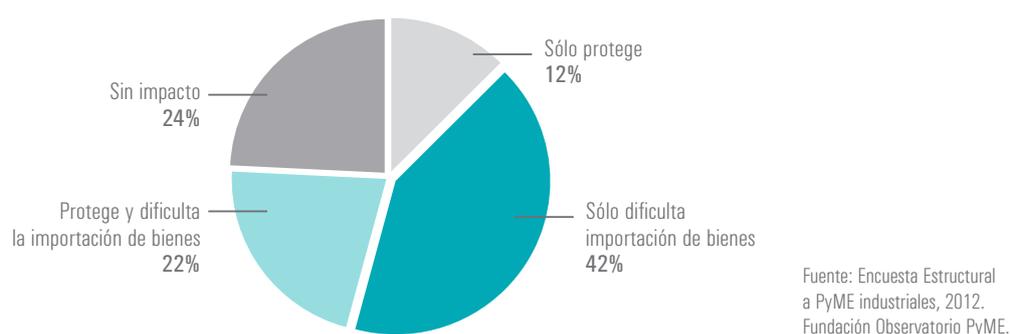
Hacia febrero de 2012, una de las políticas llevadas a cabo por el Gobierno Nacional consistió en la creación de un sistema de información anticipada aplicable a todas las declaraciones definitivas de importación para consumo a través de una “Declaración Jurada Anticipada de Importación” (DJAI), con supervisión de la Secretaría de Comercio Interior.

Este Sistema de Control de Importaciones (SCI) influyó (ya sea positiva o negativamente) en la actividad de 3 de cada 4 PyME industriales de Argentina (Gráfico 3.17). En su gran mayoría, el impacto implicó la dificultad de importar bienes -sean insumos o maquinarias- abarcando al 64% del total de las PyME. Por otro lado, la regulación puede implicar también ventajas proteccionistas. De hecho, ese 64% puede dividirse: para el 42% de los industriales PyME encuestados las dificultades de importación de insumos y maquinaria fue el único efecto derivado de la regulación; mientras que el restante 22% además se vio favorecido por la menor competencia de las importaciones.

El 12% de los empresarios únicamente se vio protegido, sin encontrar problemas para importar bienes de capital o insumos de producción, lo que sumado a quienes no tuvieron impacto establece que en 1 de cada 3 empresas la administración de importaciones no afectó negativamente el proceso productivo.

En cuanto a la importación exclusivamente de insumos y bienes intermedios utilizados para producir, el SCI generó dificultades en la importación de bienes para el 64% de las PyME industriales, aunque si se toman en cuenta los sectores con mayor proporción de exportadoras⁴⁵, las dificultades afectaron aproximadamente al 69% de dichas empresas.

Gráfico 3.17 – Efectos del Sistema de Control de Importaciones (SCI) en las PyME industriales (% de empresas). 2012



Así, los efectos dependen de la actividad productiva a la que pertenece la empresa debido a las distintas tecnologías de producción y la intensidad en el uso de factores que se dan en los diferentes sectores de la industria (ver Tabla 3.2).

Tabla 3.2 – Sectores con mayores y menores efectos del Sistema de Control de Importaciones (SCI) en las PyME industriales, de acuerdo al tipo de efecto

Tipo de efecto/Sectores	Con mayores efectos	Con menores efectos
Efecto proteccionista	Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión Metales comunes y productos de metal	Alimentos y bebidas Papel, edición e impresión
Dificultad de importación de insumos	Papel, edición e impresión Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	Metales comunes y productos de metal Alimentos y bebidas Madera, corcho y paja
Dificultad de importación de máquinas y equipos	Papel, edición e impresión Autopartes Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	Alimentos y bebidas Muebles Sustancias y productos químicos

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

⁴⁵ Estos son: *Sustancias y químicos, Autopartes, Maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión y Productos de caucho y plástico.*

Uno de los sectores más beneficiados por el SCI fue el *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, que por su uso intensivo en mano de obra poco calificada y los cambios en las condiciones de competencia frente a países como China, se vio más protegido. No obstante esta protección, su línea de producción también sufrió consecuencias ya que fue uno de los sectores que mayores dificultades tuvo para importar insumos de producción.

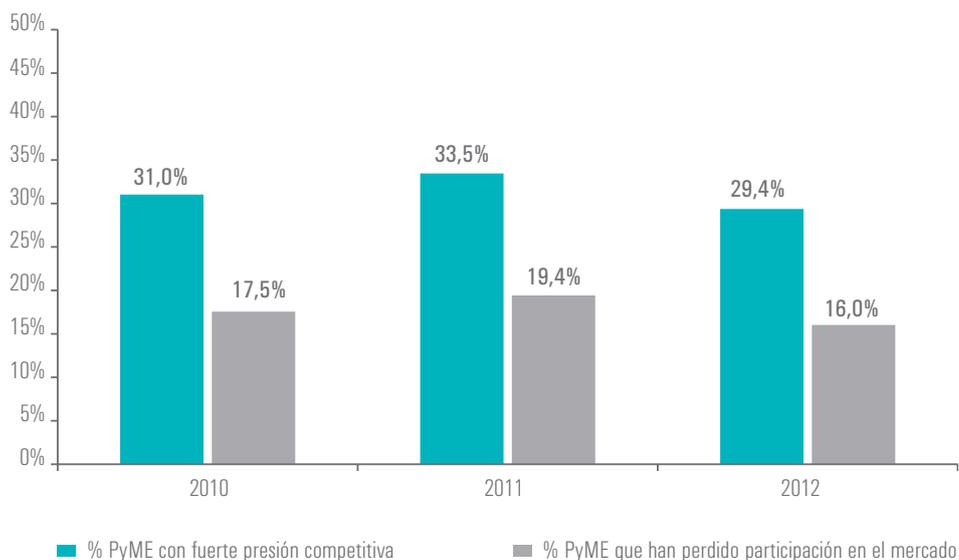
También, la producción de *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* tuvo un impacto similar al rubro textil.

En tanto, *Alimentos y bebidas* se identifica como uno de los sectores con menores efectos: la proporción de empresas protegidas fue de las más bajas, al igual que el porcentaje con dificultades para la importación de insumos y bienes de capital. Pero, nuevamente, es una de las actividades que menor competencia enfrenta debido a las ventajas que tiene por la dotación de recursos naturales con los que cuenta el territorio argentino.

Si se analiza según el status exportador de la firma, puede advertirse que la regulación de importaciones alcanza a exportadoras y no exportadoras por igual, afectando a los sectores actualmente más dinámicos de la economía, que muestran mayor nivel de competitividad o potencialidad de desarrollo en el mediano plazo, no basándose meramente en las ventajas comparativas históricas sino en la utilización de capital y conocimiento científico aplicado.

La administración de las importaciones no sugiere tener efectos proteccionistas considerables desde la óptica de los empresarios. De hecho, la percepción de la presión competitiva fuerte de los empresarios se mantiene estable en el tiempo, y en 2012 afectó al 29% de las PyME industriales. Aproximadamente la mitad de estas empresas (es decir el 16% del total de las PyME) efectivamente perdieron participación en el mercado a manos de las importaciones, cuando en 2011 dicha cifra era apenas superior (19%).

Gráfico 3.18 – PyME industriales con fuerte presión de las importaciones en el mercado interno y con pérdida de participación de mercado (% de empresas). Años 2010 a 2012



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010-2012. Fundación Observatorio PyME.

El sector que percibe más amenazas por importaciones es el *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, producto de su intensidad en el uso de mano de obra, que especialmente en los países asiáticos tiene la característica de ser barata en dólares. *Maquinaria y equipo; Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión; Metales comunes y productos de metal; Autopartes; y Productos de caucho y plástico* también son sectores que se sienten amenazados y efectivamente reconocen haber perdido participación en su mercado relevante.

Gráfico 3.19 – PyME industriales con fuerte presión de las importaciones en el mercado interno y con pérdida de participación de mercado, según sector de actividad (% de empresas)



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

A pesar de reconocer efectos proteccionistas fruto de la regulación de importaciones, la presión competitiva se mantuvo estable, en particular para el sector Textil y para el de producción de máquinas y equipos. En cambio, para las empresas de producción de electrónica, la presión competitiva cayó fuertemente respecto a 2011 (el porcentaje con presión importadora pasó del 60% al 40% lo que se tradujo en que disminuyera del 39% al 35% la proporción que perdió participación en el mercado interno).

Hacia una política comercial pro-exportadora

Un tercer canal que puede influir los flujos de exportaciones de las PyME industriales, además del cambiario y del acceso a insumos y bienes de capital importados insustituibles, es el de los instrumentos y políticas públicas para el fomento de las exportaciones.

Este tipo de políticas cobran especial relevancia si se tiene en cuenta que el 60% de los empresarios PyME que exportan reconocen un empeoramiento de la rentabilidad de dicha actividad, y sólo un 4% advierte mejoras. Además, la disponibilidad de capital de trabajo para exportar tampoco evolucionó satisfactoriamente para los empresarios exportadores: mientras que en el 37% de los casos se reconoce un empeoramiento, para la mitad de los empresarios permaneció igual, como indica el Gráfico 3.20.

Estas dos variables sugieren que en el último tiempo se perciben ciertas desmejoras de la actividad de exportación, tanto en su rentabilidad como en la capacidad para exportar a futuro. Esto se relaciona en parte con el peor desempeño de los instrumentos tributarios que alcanzan a las actividades de exportación y con la regulación del mercado único libre de cambios (MULC) y los plazos para la liquidación de divisas.

Por un lado, los reintegros por exportaciones están orientados a incentivar las ventas a mercados internacionales, y consisten en la devolución total o parcial de los montos que se hubieran abonado por tributos interiores por la mercadería que se exporte a consumo, tramitado en la Dirección General de Aduanas (DGA, AFIP).

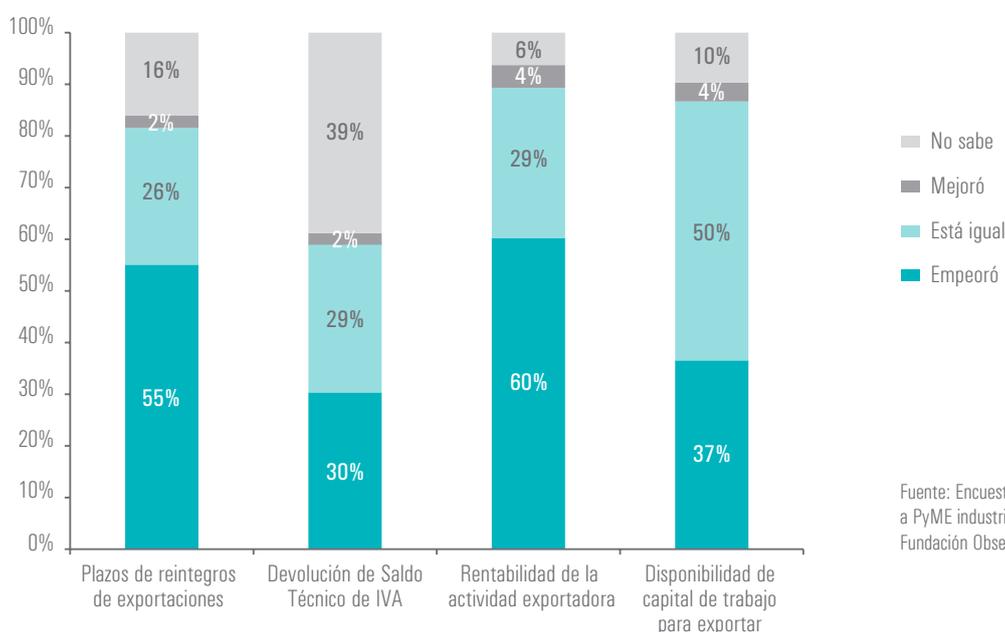
Por el otro, la devolución del Saldo Técnico de IVA consiste en el recupero del crédito fiscal por compras de insumos y bienes intermedios de origen nacional utilizados en la producción de los bienes exportados, que no se encuentran gravados como consecuencia de la disposición del Acuerdo Internacional de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que evita duplicar o superponer gravámenes a los bienes y servicios transados en mercados internacionales.

Ambas devoluciones se deducen de los costos del producto, es decir, constituyen costos adicionales evitables, por lo que su recuperación en tiempo y forma impacta en la rentabilidad de la actividad.

Durante 2012, los empresarios de las PyME industriales exportadoras mostraron disconformidad con la evolución de los plazos vigentes de devolución de reintegros de exportaciones y del Saldo Técnico de IVA. En el primer caso, el 55% de los empresarios PyME que exportan dijo que empeoró y el 26% que permaneció igual. Sólo un 2% notó mejoras y un 16% no tiene conocimiento sobre su funcionamiento, presumiblemente por no haberlo incorporado por las dificultades burocráticas que conlleva. En referencia a la devolución de IVA, un 30% registró un aumento en el retraso de los plazos y un 29% de los industriales PyME exportadores no observó variaciones. En tanto, el 39% no sabe sobre la evolución, con la misma lógica anterior: la baja efectividad de este instrumento impacta en su utilización (ver Gráfico 3.20), lo que provoca que los empresarios desconozcan su evolución en el tiempo.

Esta coyuntura convive con la resolución del BCRA de liquidar las divisas producto de la exportación dentro de los 30 días hábiles de cumplido el embarque y la restricción de acceso a moneda extranjera en el mercado de cambios oficial, que impide a algunos exportadores a obrar conforme lo dispuesto por la autoridad monetaria.

Gráfico 3.20 – Evolución de la actividad exportada y sus reintegros en el último año (% de PyME exportadoras)



Utilización de la Declaración Jurada Automática (DEJUAUTO)

En tanto que 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.

De esta manera se comenzó a utilizar la declaración jurada del exportador como una garantía para diferir el pago de los derechos de exportación⁴⁶ y luego se la reglamentó a través de una declaración jurada llamada “Declaración Jurada Automática” (DEJUAUTO)⁴⁷. Este tipo de facilidad para el diferimiento de pagos está supervisada por la AFIP, organismo que puede regular el uso del beneficio en base a una evaluación del comportamiento tributario del exportador. La resolución de AFIP faculta a la Dirección General de Aduanas (DGA) de limitar la aplicación de la herramienta a sólo aquellas personas jurídicas o físicas que cumplan con las obligaciones aduaneras, fiscales y de seguridad social, desarrollando un sistema de información que automáticamente detecta irregularidades impositivas o previsionales, independientemente del monto de las mismas. Así, la DGA dispuso la eliminación de la “ventaja” a todos aquellos exportadores que registren algún tipo de deuda.

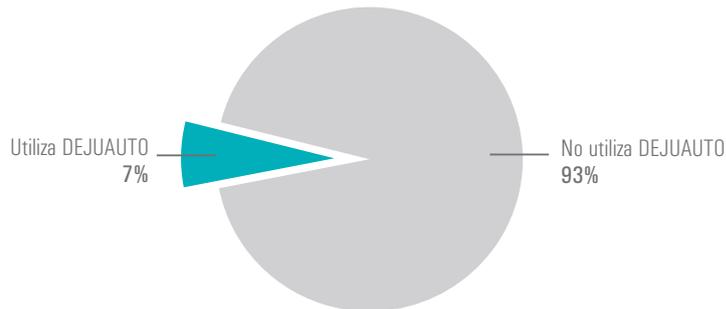
⁴⁶ Decreto N° 1327/04.

⁴⁷ Resolución General N° 2345 de la AFIP.

Sin embargo, en este último tiempo, la aplicación de la ventaja puede no ser consistente con la no identificación de deudas, dado que si existieron deudas pasadas (actualmente saldadas), el organismo puede considerar que la historia impositiva del exportador no es lo confiable como para proyectar que pagará sus impuestos futuros. Esto puede ser utilizado como un argumento para eliminar el beneficio.

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.

Gráfico 3.21 – Utilización de la Declaración Jurada Automática (DEJUAUTO) para financiar derechos de exportación (% de empresas exportadoras)



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

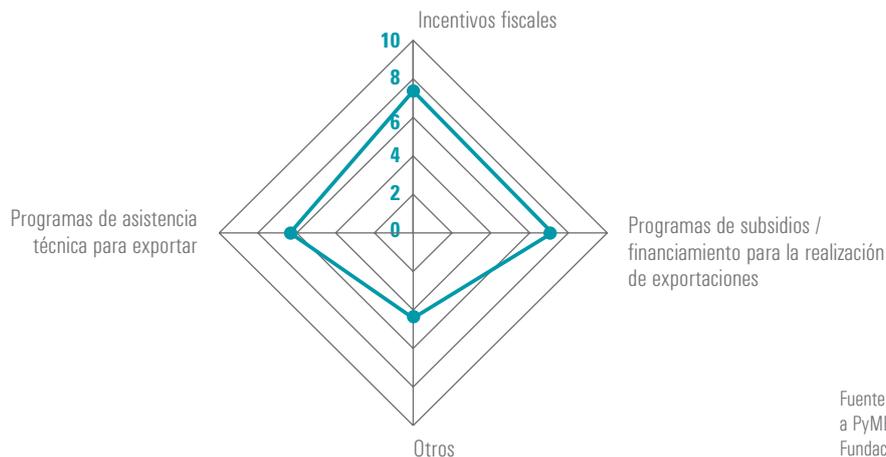
Relevancia de los instrumentos públicos de fomento a las exportaciones

El buen funcionamiento de los incentivos fiscales para reducir costos y para aumentar la competitividad y rentabilidad de las empresas es un importante incentivo para la actividad exportadora. De hecho, se lo considera como el instrumento más relevante que el sector público pueda tener para fomentar las exportaciones entre todas las empresas, sean *pequeñas* o *medianas* e independientemente del sector productivo al cual pertenezcan. En cambio, este instrumento es más valorado en las regiones Patagonia y Cuyo, y menos valorado en AMBA.

Los programas de subsidios y financiamiento para la exportación tiene una valoración en las firmas levemente menor a los incentivos fiscales, y son igualmente apreciados por todas las ramas de producción, dimensiones y regiones en donde se localizan.

Por último, los programas de asistencia técnica para exportar ocupan el tercer lugar en la escala de evaluación de los empresarios, y adquieren más importancia en las empresas *pequeñas*, las cuales en muchas ocasiones no pueden contar con personal especializado en estas actividades. En cambio, las *medianas*, al tener una escala de ocupados mayor, pueden contar con asesores en materia de comercio exterior y no necesitar asistencia externa.

Gráfico 3.22 – Relevancia de los instrumentos públicos para el fomento de la exportación, en una escala del 1 al 10, según la opinión de los industriales PyME



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

4. LA INTEGRACIÓN DE LAS PYME INDUSTRIALES EN SU CADENA PRODUCTIVA

En el presente capítulo se analiza la integración de las PyME industriales en su cadena de valor industrial o cadena productiva, es decir, en la articulación de actividades productivas y comerciales con otras empresas (eslabones) de la cadena, y que se suceden desde la producción o extracción de materias primas e insumos, pasando por los distintos procesos de transformación y agregación de valor que determinan la producción de bienes, y luego su transporte, distribución y comercialización. Las PyME industriales se encuentran en la fase de transformación, interactuando con proveedores en la cadena hacia arriba, y con clientes en la cadena hacia abajo.

La ventaja de integrar cadenas de valor industrial radica en que las empresas pueden verse beneficiadas de la interrelación con otras firmas a partir del intercambio de información, mejoras tecnológicas e innovaciones que puedan contribuir al desarrollo de nuevos productos o mejoras en los ya existentes, o bien mejorando y haciendo más eficiente la coordinación entre las firmas pertenecientes a una misma cadena en sus puntos de contacto (compra-venta, envíos, pagos), minimizando costos, y optimizando así el desempeño de toda la cadena.

Es sorprendente observar cómo las relaciones verticales hacia atrás y hacia adelante en la cadena de valor de la cual participan las PyME se desarrollan principalmente con otras empresas de similar tamaño y casi exclusivamente con empresas nacionales. En el 70% de los casos el principal proveedor es otra PyME; y para el 44% el principal cliente es una PyME también. Observando más en detalle, es interesante notar que regularmente se observa que las empresas pequeñas se relacionan prevalentemente con clientes y proveedores también pequeños, mientras que aquellas medianas tienden a articularse con clientes y proveedores del mismo tamaño.

Sólo en el 20% de los casos el principal proveedor de una PyME es una gran empresa y sólo en el 27% de los casos el principal cliente de una PyME es una gran empresa.

Por otra parte, desde el punto de vista territorial, es preciso resaltar que sólo el 6% de las empresas tiene su principal proveedor en el extranjero y sólo el 2% de ellas tiene en el extranjero a su principal cliente. Casi todo el radio de acción de la PyME se concentra a menos de 80 km. de las empresas, tanto por lo que se refiere a clientes cuanto a proveedores, aunque obviamente las PyME de mayor tamaño tienden a ampliar su radio de acción.

La imagen que surge de esta descripción es de un universo empresarial muy articulado verticalmente por tamaño y por territorio en relaciones empresariales de gran similitud dimensional y cercanía territorial. Esto da cuenta de que la densidad del entramado productivo PyME no sólo es relevante por la numerosidad de estas empresas, sino también por su fuerte nivel de integración, constituyéndose las mismas en proveedores y clientes de importancia para otras PyME que habitan territorios más o menos contiguos.

Desde el punto de vista sectorial es interesante notar que más de la mitad de las compras de insumos productivos de las PyME industriales son realizadas a otras empresas de la industria manufacturera. Mientras que la tercera parte de sus ventas también se destinan al sector industrial, y otro 27% se canaliza a partir de comercios mayoristas. Aunque, en este sentido, existen diferencias importantes desde el punto de vista sectorial y por tamaño.

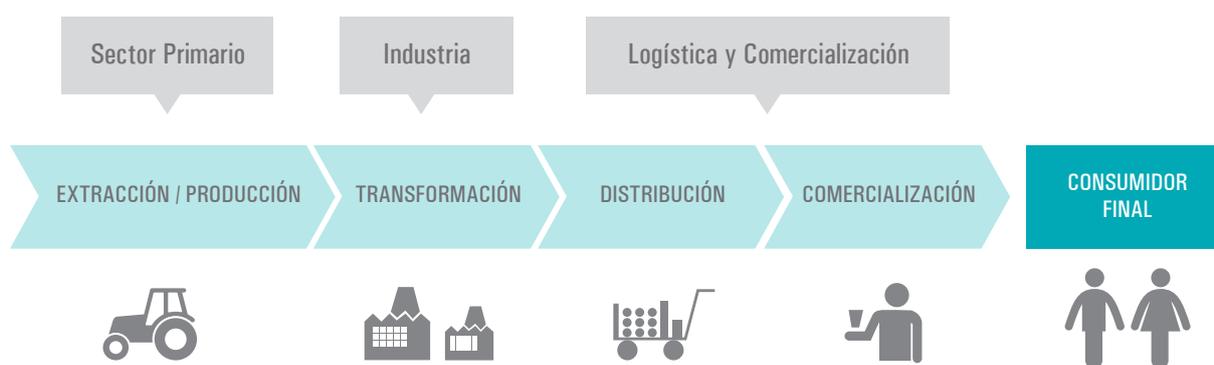
Al analizar el grado de concentración de compras a proveedores y ventas a clientes, se registra que el 14% del total de las PyME industriales argentinas destina al menos el 30% de sus ventas a su principal cliente y, simultáneamente, también adquiere una parte importante (50% o más) de sus insumos y bienes intermedios de producción a través de un único proveedor. Si bien este grupo no es demasiado

numeroso, es interesante ver que presenta algunas características particulares que lo diferencian del resto: en general están más vinculadas en la cadena hacia abajo con el público o consumidor final y menos con empresas; son más pequeñas y jóvenes, y están localizadas en las regiones del norte del país. También presentan una menor capacidad exportadora e invierten menos, aunque logran tener mayor acceso al financiamiento de sus clientes para invertir, pero un nivel de acceso al crédito bancario más bajo que el resto.

¿Cómo se integran las PyME industriales en su cadena de valor industrial o cadena productiva a partir de la interrelación con sus clientes y proveedores?

El enfoque de cadena de valor industrial da cuenta de la articulación de actividades productivas y comerciales interdependientes entre sí (eslabones) que se suceden desde la producción o extracción de materias primas e insumos, pasando por los distintos procesos productivos de agregación de valor que integran la elaboración de bienes y servicios, su transporte, distribución y comercialización. Con lo cual, los bienes y/o servicios de las empresas que se sitúan en cada eslabón de la cadena pasan a ser insumos productivos o comerciales de otra firma en el siguiente eslabón (Esquema 4.1).

Esquema 4.1 – Cadena de valor industrial o productiva



Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a Porter (1985)

Las PyME industriales se encuentran en la fase de transformación del sistema de valor o cadena productiva, interactuando con proveedores (sector primario u otras empresas manufactureras) y clientes (ya sea empresas de comercialización, otras firmas industriales o de servicios, o directamente el consumidor final).

Durante el proceso de transformación -que lleva a cabo el sector industrial-, las empresas pueden internalizar o bien contratar externamente la provisión de una serie de bienes y servicios que son necesarios para el desarrollo de su actividad principal (insumos, partes y piezas, procesos y servicios como diseño, investigación y desarrollo para innovación, servicios contables, financieros, de administración de recursos humanos, marketing, entre otros). La fase de logística y comercialización, como nexo con el consumidor final, también puede ser llevada a cabo de manera interna en la empresa industrial, o bien tercerizada mediante la contratación de empresas de servicios empresariales o de comercio.

De esta manera, una empresa puede intervenir en un único eslabón de la cadena, o en más de uno, integrándose verticalmente en su propia estructura interna. Aunque hay que tener en cuenta que para incorporar actividades de su cadena de valor, ya sea de soporte del mismo proceso productivo, o bien hacia arriba o hacia abajo de la cadena, la firma debe llevar a cabo inversiones para que su estructura sea capaz de realizar internamente estas actividades. De otra forma, la firma integra la cadena junto con otras que complementan su actividad ubicándose en otros eslabones.

La estructura interna de las pequeñas y medianas industrias en general no es suficiente para poder llevar a cabo ciertas actividades complementarias y de soporte a su actividad manufacturera principal, por lo que en muchos casos es conveniente que contraten servicios empresariales como una vía para alcanzar mejoras en términos de competitividad, gestión y organización de procesos internos y de producción⁴⁸.

Ventajas de integrar una cadena de valor industrial y conformar redes estratégicas con otras empresas

La importancia de analizar la cadena de valor industrial mediante los vínculos entre empresas que la integran radica en que la forma en que estas interacciones se desarrollan (tanto con proveedores como con clientes) afectan los costos de producción y la calidad de los productos elaborados.

La posibilidad de interactuar con otras firmas de la cadena de valor puede ser ventajosa para una PyME si se generan alianzas estratégicas entre las empresas y su cooperación resulta en el perfeccionamiento y la ganancia de eficiencia en la producción, así como en la mejora de la calidad de los productos que llegan al consumidor oportunamente. Esto ocurre a partir del intercambio de información, mejoras tecnológicas e innovaciones que puedan contribuir al desarrollo de nuevos productos o mejoras en los ya existentes, adaptándose a los continuos cambios de la demanda y los mercados; o bien a través de una mayor y más eficiente coordinación de la intervención de cada empresa en cada una de las etapas en las que participa, y los puntos de contacto con sus clientes y proveedores (compra-venta, envíos, pagos) optimizando así el desempeño general de toda la cadena, y viéndose beneficiados todos los eslabones⁴⁹.

Por otra parte, muchas veces las PyME integran cadenas de valor como clientes o proveedores de grandes empresas, lo cual puede beneficiarlas en el caso de que las empresas más grandes les brinden asistencia técnica, comercial o financiera, buscando que la mejora en la competitividad de la PyME promueva también avances en la competitividad de toda la cadena, y por ende en la gran empresa⁵⁰. Sin embargo, como contracara, es posible que la situación de desventaja de las PyME para negociar con grandes empresas constituya un problema si hay una dominancia de esta última en las decisiones que refieren a la interacción con su cliente o proveedor PyME.

Otro factor a tener en cuenta es el grado de concentración de las compras de insumos en un único y principal proveedor –en la cadena hacia arriba- y/o de las ventas al cliente más importante –en la cadena hacia abajo-, lo que, como se verá más adelante, tiene aspectos positivos y negativos.

Radiografía de la cadena de valor de las PyME industriales argentinas: sus principales proveedores y clientes son también PyME industriales

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

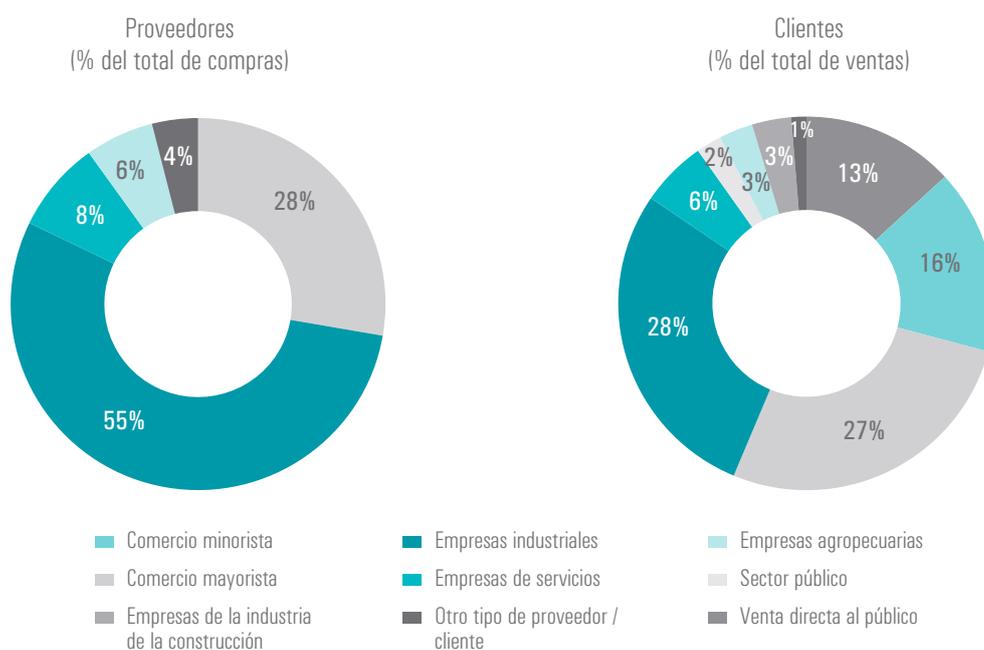
Por otra parte, en la cadena de valor hacia abajo se presenta una mayor diversificación, aunque también con relevancia de empresas de la industria manufacturera entre los clientes (las cuales concentran en promedio el 28% de las ventas totales), pero también de comercios mayoristas, a través de los que se canaliza otro 27% del total de las ventas. Un 16% de lo facturado por ventas se distribuye a partir de comercios minoristas, y un 13% se dirige directamente al público o consumidor final.

⁴⁸ Para más información ver “Informe Especial: Demanda de servicios de desarrollo empresarial por parte de las PyME industriales”, Fundación Observatorio PyME (Febrero de 2013).

⁴⁹ López, A. & Laplane M.(2004): “Complementación Productiva en el MERCOSUR. Perspectivas y potencialidades”.

⁵⁰ Ídem.

Gráfico 4.1 – Participación % de tipos de proveedores en el total de compras de la empresa, y de tipos de clientes en el total de ventas



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

Desde el punto de vista sectorial se encuentran diferencias importantes en los distintos tipos de proveedores y clientes de las PyME industriales. Las empresas que fundamentalmente se abastecen de insumos productivos a partir de otras empresas industriales son las pertenecientes a los sectores *Papel, edición e impresión; Sustancias y productos químicos; y Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*. En estas actividades las compras a empresas manufactureras explican el 69%, 67% y 66% del total respectivamente, cuando en el total de las PyME el promedio es del 55%.

Mientras que la importancia relativa de compras en comercios mayoristas es mayor en las PyME de *Vidrio, cerámica, y minerales no metálicos* (37% del total de las compras, cuando para el promedio PyME industrial es el 28%) y *Autopartes* (36%).

Las empresas que presentan un mayor grado de interacción con proveedores agropecuarios –que para el promedio concentran sólo el 6% de las compras de insumos- son claramente las de elaboración de *Alimentos y bebidas* (el 22% de sus compras se realiza a dicho sector) y de *Madera, corcho y paja* (11%).

Asimismo, el tamaño de la empresa también está relacionado con el tipo de proveedor con el cual interaccionan las PyME. Esto quiere decir que la integración empresarial se fortalece entre firmas de similar tamaño. En general, las empresas más *pequeñas* tienden a abastecerse a través de comercios y las *medianas* vía empresas de similar tamaño. Entre las firmas *pequeñas* asciende al 30% la proporción de las compras hechas en comercios mayoristas, mientras que entre las *medianas* el porcentaje es sólo del 16%. Estas últimas se abastecen fundamentalmente de otras firmas industriales (60% de las compras).

En cuanto a la cadena de valor hacia abajo, el análisis sectorial también muestra diferencias importantes. Las PyME que destinan un porcentaje alto de sus ventas a otras firmas de la industria manufacturera –que en promedio explican el 28% de la facturación de las PyME industriales- son las de fabricación de *Maquinaria y equipo* (47% de las ventas); *Papel, edición e impresión* (46%); y *Metales comunes y productos de metal* (46%). Mientras que, como es de esperar, las empresas de *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos* concentran el 27% de sus ventas en empresas de la Construcción (para el promedio PyME el guarismo es apenas del 3%). Y las firmas más vinculadas directamente con el público son las de *Alimentos y bebidas* (venden el 30% al consumidor final) y de *Madera, corcho y paja* (24%).

También hay diferencias en la participación de los distintos tipos de clientes de acuerdo al tamaño de las empresas. De hecho, aquellas firmas más *pequeñas* se muestran más propensas que las *medianas* a realizar ventas directamente al público, sin intermediarios comerciales. Mientras que las de mayor tamaño están más vinculadas con comercios mayoristas. Esto sugiere que las empresas de mayor dimensión tienen variadas herramientas para la

comercialización de sus productos, que comprenden a diferentes tipos de clientes y una mayor capacidad de oferta, lo que les permite diversificar los tipos de cliente.

Ahora bien, ya conociendo la diversidad en los tipos de proveedores y clientes de las PyME industriales, a continuación se profundiza el análisis a partir del grado de concentración de las compras y ventas que realizan las PyME sólo a su principal proveedor / cliente, teniendo en cuenta si estos son empresas -y de qué tamaño-, sector público o consumidor final; y a qué distancia de la empresa están.

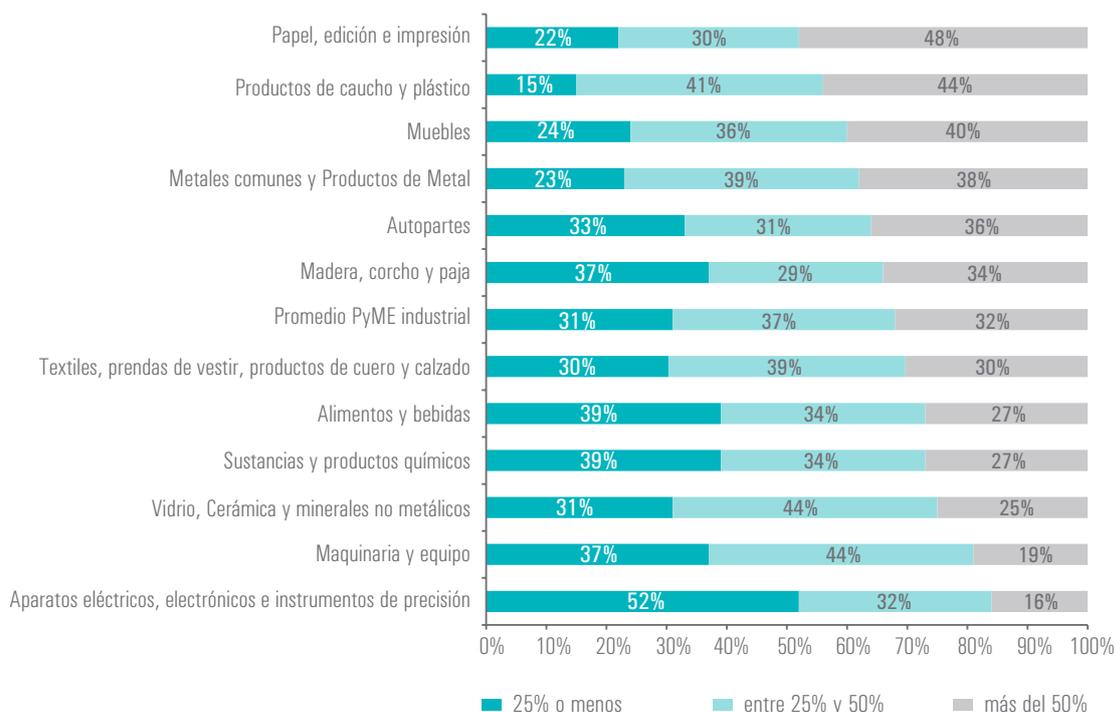
Integración hacia arriba: principal proveedor

Al caracterizar al principal proveedor de las PyME industriales argentinas no se registra un grado de concentración uniforme para todas las empresas, ya que una de cada tres reúne sólo hasta el 25% de sus compras de insumos en su principal proveedor, mientras que otro 37% le compra entre el 25% y el 50% de sus insumos, y la tercera parte restante concentra más del 50% de su gasto en insumos en dicho proveedor. Por otra parte, es interesante notar que en general el principal proveedor también es una PyME (esto es así para el 69% de las empresas), y que además está ubicado en un radio inferior a los 80 km. de distancia en la mayoría de los casos.

El grado de concentración de las compras en el principal proveedor difiere de acuerdo al sector de actividad de pertenencia. En particular, como muestra el Gráfico 4.2, las PyME que adquieren cerca de la mitad de sus insumos y bienes intermedios de producción con un único y principal proveedor son las de *Papel, edición e impresión* (cuya principal materia prima utilizada en general es el papel o el cartón), las que elaboran *Productos de caucho y plástico*, y las de fabricación de *Muebles* (utilizan madera, melamina, caño).

Mientras que, como contraparte, entre los sectores de actividad que diversifican en mayor medida su abastecimiento de insumos productivos, en los cuales el principal proveedor en general representa un porcentaje bajo del gasto total, se destaca el de *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*, en el que la mitad de las empresas manifiesta que sólo hasta el 25% de sus compras de insumos y bienes intermedios de producción corresponde al principal proveedor, mientras que el resto está diversificado en otros proveedores.

Gráfico 4.2 – Porcentaje del gasto total en insumos y bienes intermedios utilizados en la producción que representa el principal proveedor, según sector de actividad (% de empresas)



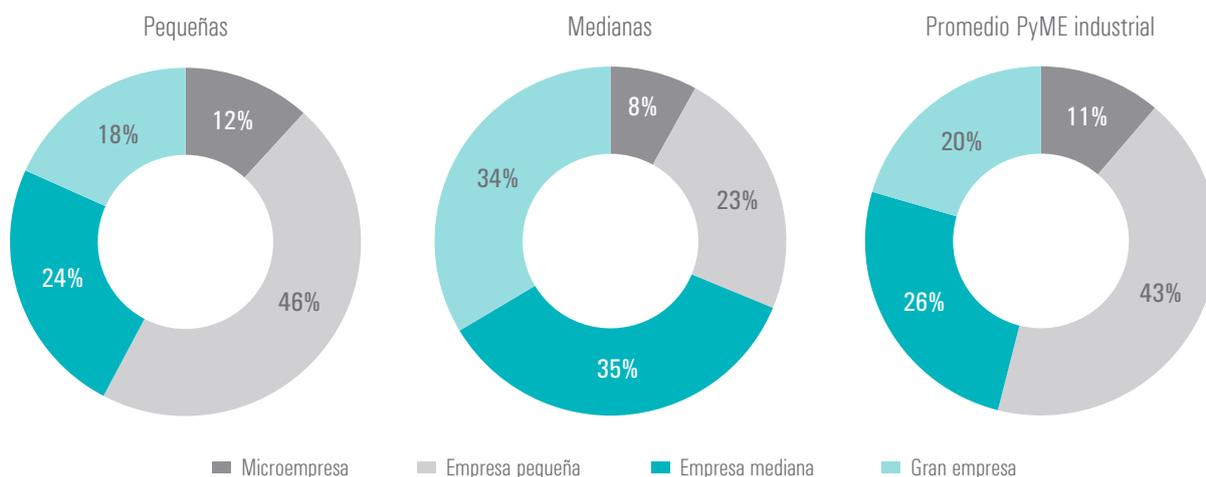
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

A su vez, como se dijo, para 7 de cada 10 PyME industriales el principal proveedor de insumos y bienes intermedios de producción también es una PyME (en el 43% de los casos es una empresa *pequeña*, y en el restante 26% es *mediana*), lo que evidencia la densidad del entramado productivo PyME, relevante no sólo por cantidad de empresas, sino también por el grado de interrelación entre las mismas integrando cadenas de valor y muchas veces constituyéndose como los principales proveedores de otras.

Por otro lado, 2 de cada 10 de las empresas encuestadas están vinculadas principalmente cadena arriba con una gran empresa, lo que, como se dijo antes, puede resultar en un beneficio para la PyME si dicho proveedor muestra interés en fortalecer el vínculo con su cliente y considera que mejorar su desempeño y competitividad es una ventaja para toda la cadena productiva, pudiendo entonces aprovechar su estructura y recursos para ofrecer asistencia técnica o financiera a la PyME con la cual tiene relaciones comerciales, si así lo requiriera. Aunque, por otro lado, esto también puede perjudicar a la PyME en el caso de que el proveedor aprovechara su mayor poder de negociación como gran empresa e impusiera aumentos desmedidos en los precios a los que vende los insumos de producción a su cliente PyME.

También se observa que la interrelación entre las PyME industriales y sus proveedores más importantes está asociada a su propio tamaño. De hecho, son las empresas *medianas* las que logran vincularse más con proveedores que igualmente son *medianas* empresas, o aún con *grandes*. Al tiempo que las empresas *pequeñas* son más propensas a tener proveedores también de menor tamaño (Gráfico 4.3).

Gráfico 4.3 – Dimensión del principal proveedor, según tamaño (% de empresas)



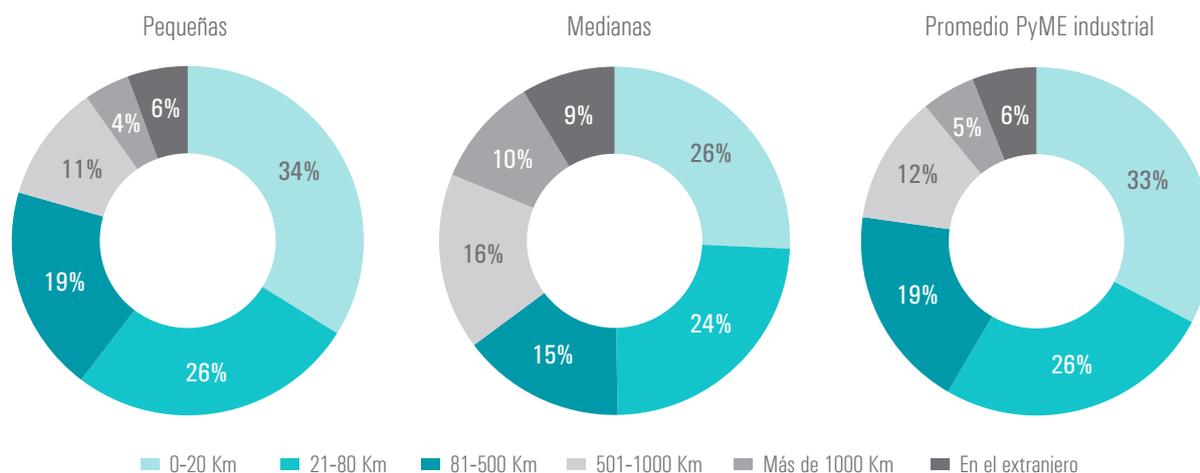
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

Por último, y claramente por cuestiones de costos y logística, en líneas generales el principal proveedor de las PyME industriales está ubicado a una distancia no mayor a 80 km. de donde está localizada la empresa. Con lo cual los empresarios buscan, de ser posible, tener fácil y rápido acceso a su principal fuente de insumos productivos.

Esto se da aún en mayor medida entre las empresas de la región del AMBA, que están ubicadas en el territorio del país donde se concentra la mayor parte de la actividad económica nacional, con una mayor densidad de empresas y transacciones entre éstas. Contrariamente, para la tercera parte de las PyME de la región Patagonia su principal proveedor está ubicado a una distancia mayor a 1.000 km.

También el tamaño de las empresas restringe la posibilidad de seleccionar un proveedor específico aun cuando se ubique lejos de la empresa, y poder gestionar el envío del insumo productivo, por lo que las empresas de menor tamaño en general se abastecen con un proveedor en un radio cercano, priorizando minimizar los costos de transacción. El 64% de las empresas *pequeñas* tiene a su principal proveedor a menos de 80 km. de distancia (el 34% a no más de 20 km), mientras que para las *medianas* este porcentaje desciende al 50%, cuando en el 10% de los casos está a más de 1.000 km. y en el 9% directamente fuera del país, con lo cual el principal insumo de producción es importado. Esto quiere decir que un grupo reducido de empresas muestra alta dependencia directa de proveedores extranjeros, en línea con el elevado nivel de integración de las PyME al mercado local en relación a la demanda de insumos y bienes intermedios, como se mencionó en el Capítulo 3 “Inserción internacional de las PyME y comercio exterior”.

Gráfico 4.4 – Distancia al principal proveedor, según tamaño (% de empresas)



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

Integración hacia abajo: principal cliente

En la cadena de valor hacia abajo, que se refiere al grado de interrelación de las PyME industriales con sus clientes, los datos muestran que tampoco hay uniformidad respecto al grado de concentración del principal cliente, al igual que ocurre en el caso de las compras de insumos. Aunque sí es claro que el cliente más importante en general es otra PyME o una gran empresa, y en la mayoría de los casos está localizado en un radio de distancia no mayor a los 80 km.

El Gráfico 4.5 refleja que los sectores de actividad que menos diversifican sus ventas, concentrándolas en mayor medida en su principal cliente, son *Madera, corcho y paja* -la mitad de las PyME del sector destina al menos el 30% de sus ventas a un solo comprador- y *Alimentos y bebidas* -4 de cada 10 firmas dirige sólo a su principal cliente al menos el 30% de sus ventas-.

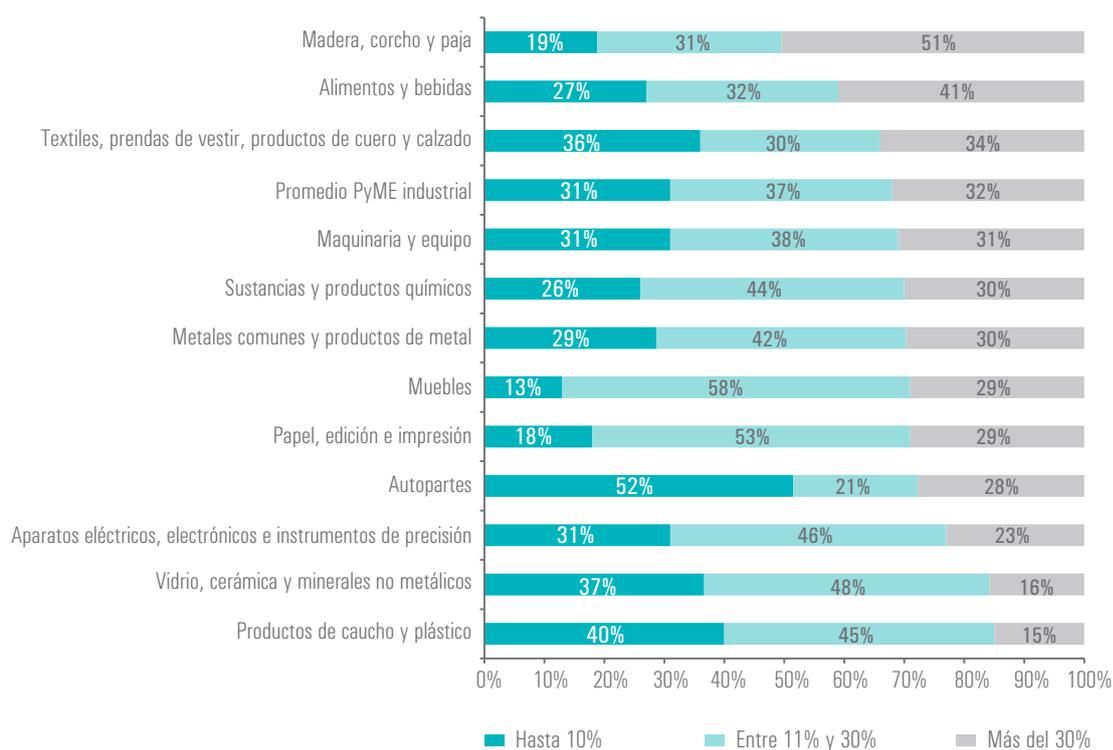
Estos sectores presentan un importante grado de integración en su cadena de valor hacia abajo, apostando a una fuerte relación comercial con un único cliente y afianzando este vínculo, dada su relevancia en su cartera de pedidos.

Sin embargo, este fuerte nivel de concentración de ventas puede ser comprometido si en determinado momento el principal cliente disminuyera drásticamente su nivel de demanda, o bien al colocarlo en una situación ventajosa en el poder de negociación frente a su proveedor respecto a los precios a los que compra los productos, más aún si se trata de una gran empresa.

Así, la diversificación de clientes, si bien dificulta la estrategia comercial de desarrollo de clientes y posicionamiento en el mercado, resta vulnerabilidad al desempeño de la empresa ante cambios en la cartera de pedidos de uno de ellos. Éste es el caso de las PyME de sectores como *Productos de caucho y plásticos; Vidrio, cerámica y minerales no metálicos; Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión, y Autopartes*, cuyo principal cliente no abarca un porcentaje demasiado elevado de su facturación total por ventas.

Asimismo, el tamaño de la firma también guarda relación con el grado de concentración de ventas. Por un lado, las empresas *medianas* pueden diversificar más su cartera de clientes, ya que 4 de cada 10 sólo dirigen hasta el 10% de sus ventas a su principal cliente. Mientras que las empresas *pequeñas* tienen un vínculo más estrecho con el mismo, que para el 34% explica al menos el 30% de su facturación por ventas.

Gráfico 4.5 – Porcentaje de las ventas de la empresa representa el principal cliente, según sector de actividad (% de empresas)



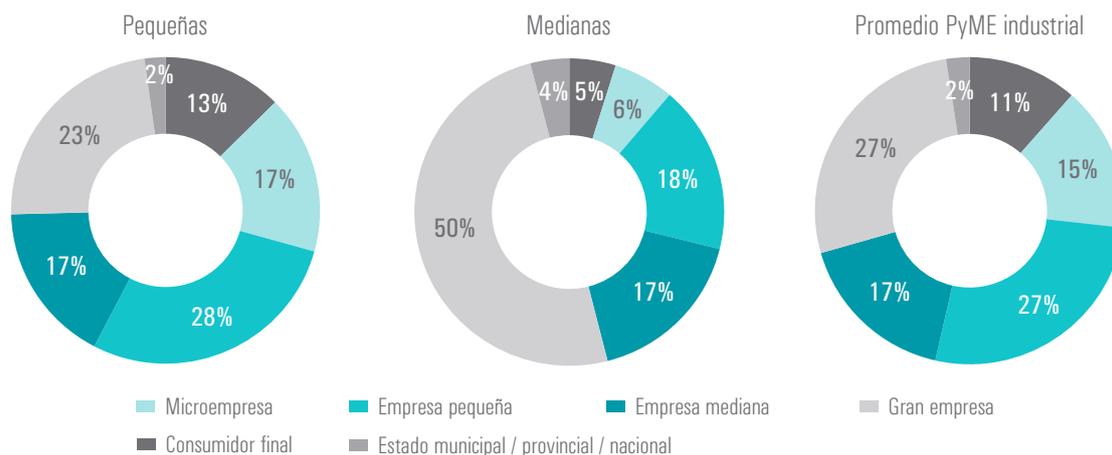
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

En líneas generales el principal cliente de las PyME industriales argentinas es, a su vez, una PyME (esto ocurre para el 44% de las firmas), lo que también se evidencia en el caso del principal proveedor, y reafirma la idea de que la numerosidad del tejido PyME se caracteriza por un fuerte grado de integración entre las empresas de este tamaño, constituyéndose en proveedores y clientes de importancia para otras PyME.

Pero las *grandes* empresas también son demandantes importantes de los productos elaborados por las PyME: para el 27% su principal cliente es una firma de mayor dimensión (entre las *medianas* el porcentaje asciende al 50%, y para las *pequeñas* es del 23%). Esto, como se dijo antes, puede ser beneficioso para la PyME si la gran empresa que representa su principal cliente también valoriza la relación con su proveedor PyME y le brinda apoyo en asistencia técnica o financiamiento, entendiéndose que así mejora el nivel de competitividad de toda la cadena. Además, las exigencias de grandes clientes sobre la calidad y cantidad de los bienes demandados a las PyME pueden mejorar la eficiencia y la estandarización del proceso productivo en la empresa. En cambio, si la gran empresa sólo utilizara su mayor poder de negociación ante su proveedor PyME para lograr descuentos o perjudicarlo imponiendo condiciones comerciales desfavorables, entonces estos beneficios potenciales en la relación comercial no serían tales, y en realidad la PyME se vería perjudicada.

Finalmente apenas el 15% de los industriales PyME tienen como principal demandante de sus productos a una microempresa, y sólo 1 de cada 10 prioriza la venta directa al público respecto a otros clientes, aunque estos porcentajes son algo mayores en el caso de las *pequeñas* empresas que para las *medianas*. Aún menor es el vínculo de las PyME manufactureras con el sector público, ya que una proporción minoritaria del empresariado manifiesta que tiene como principal cliente al Estado municipal, provincial o nacional.

Gráfico 4.6 – Dimensión del principal cliente, según tamaño (% de empresas)



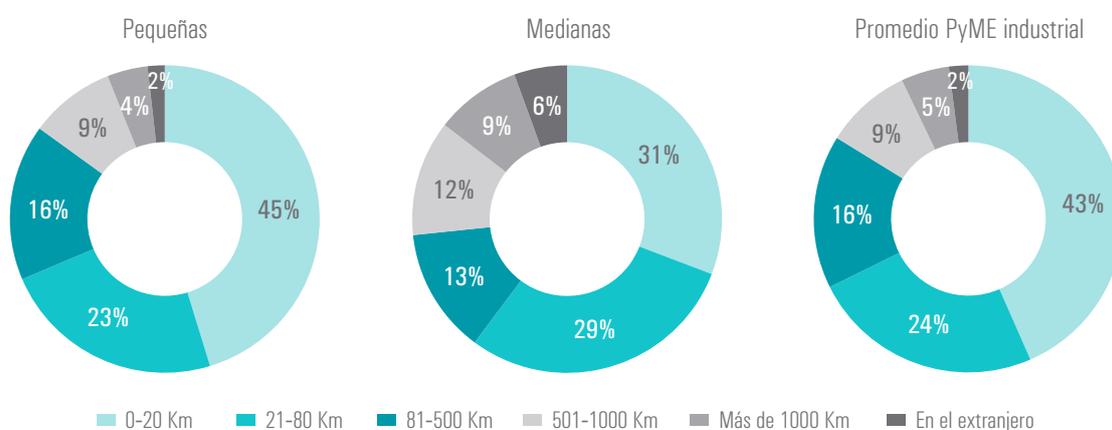
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

En cuanto a la distancia que separa a las PyME industriales del cliente que representa la mayor parte de sus ventas, los datos muestran que 2 de cada 3 no realizan envíos a más de 80 km. De hecho, para el 43% de las PyME industriales el cliente más importante está a menos de 20 km.

Esta cercanía también se registra cuando se analiza respecto al principal proveedor, lo que indica que las cadenas productivas a las que pertenecen las PyME en general están localizadas en zonas geográficas de radio pequeño, y las transacciones con clientes y proveedores se dan mayormente dentro de un territorio acotado, sin necesidad de trasladar la mercadería largos trayectos, minimizando así los costos de transacción. Si bien ésta sería una de las principales ventajas, también acota el grado de expansión de la empresa al tamaño del mercado más cercano, dificultando la penetración en otros igualmente atractivos si los costos de transporte por unidad de producto permitieran competir en otras áreas geográficas. Si bien los elevados costos de logística no se presentan como uno de los problemas más relevantes, deben ser considerados como una variable clave para la empresa, que junto al déficit de infraestructura del transporte puede limitar la conectividad entre mercados y así, resultar en un peor desempeño para las empresas.

Por otra parte, y también en línea con lo que ocurre en la cadena hacia abajo, son las empresas de menor tamaño dentro del segmento PyME industrial las que tienen un menor radio de acción al colocar sus productos. En tanto, las *medianas* presentan mayor propensión a generar relaciones comerciales importantes con clientes alejados de su localización geográfica, y aún en el extranjero (lo que también se explica por la mayor capacidad exportadora de estas firmas respecto a las pequeñas⁵¹).

Gráfico 4.7 – Distancia al principal cliente, según tamaño (% de empresas)



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

⁵¹ Para un mayor desarrollo conceptual sobre estas relaciones, se recomienda consultar el Capítulo 3 “Inserción internacional de las PyME y comercio exterior” de la presente publicación.

Cómo el grado de concentración de compras a proveedores y ventas a clientes en la cadena de valor industrial está asociado con el tamaño, la localización, la antigüedad, la capacidad de exportar, la inversión y el acceso al financiamiento de las PyME.

Una fuerte concentración de compras de insumos a un único y principal proveedor y/o de ventas al cliente más importante puede tener rasgos positivos y negativos. Por un lado, si el nivel de concentración es muy elevado puede permitir que la empresa afiance su relación comercial con su principal proveedor/cliente, manteniendo una comunicación fluida. Si el principal proveedor representa un porcentaje elevado de las compras de insumos de producción, la empresa puede trabajar para que la provisión de estos insumos mejore su calidad, tiempos de entrega y se adapte cada vez en mayor medida a sus necesidades. Si, en cambio, las ventas están destinadas fundamentalmente a un cliente principal, también es posible el intercambio de información entre ambas partes que permita consolidar su relación comercial.

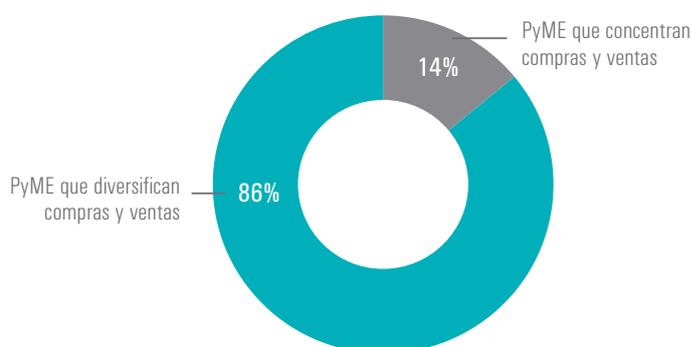
Sin embargo, y en sentido contrario, la concentración excesiva de compras y ventas puede derivar en una situación de desventaja de la empresa, haciéndola más vulnerable ante cambios de oferta de su proveedor principal, o de demanda del cliente. En el caso de las PyME esta situación se acentúa si su vinculación comercial es con una gran empresa, que puede imponer un mayor poder de negociación tanto en los precios, como en otras condiciones de compra-venta, tiempos de pagos y cobros, etc.

Como se mencionó anteriormente, los datos muestran que el grado de concentración que presentan las PyME industriales en las compras y ventas a proveedores y clientes no es uniforme, sino que difiere significativamente de acuerdo al sector de actividad de pertenencia y al tamaño de la empresa.

No obstante, hay un segmento de empresas que presenta una fuerte concentración de sus ventas en un único y principal cliente (al menos el 30% de su facturación por ventas), mientras que, simultáneamente, también adquiere una parte importante de sus insumos y bienes intermedios de producción a través de un único proveedor (el 50% o más de las compras). Llamamos a este grupo *PyME que concentran compras y ventas*, diferenciándolas de aquellas que diversifican en una mayor cantidad de clientes y proveedores sus transacciones comerciales.

Es interesante ver que, si bien las *PyME que concentran compras y ventas* no conforman un grupo demasiado grande (son el 14% del total de las PyME industriales del país), los datos dan cuenta de que sí presentan algunas características particulares que las diferencian del resto: en general están más vinculadas en la cadena hacia abajo con el público o consumidor final y menos con otras empresas; son más pequeñas que el resto; están localizadas en las regiones del norte del país (NEA y NOA); y son más jóvenes. También presentan una menor capacidad exportadora e invierten menos, aunque logran tener mayor acceso al financiamiento de sus inversiones a través de sus clientes, pero menos acceso al crédito bancario.

Gráfico 4.8 – Proporción de PyME industriales de acuerdo al grado de concentración de compras y ventas en únicos proveedor y cliente



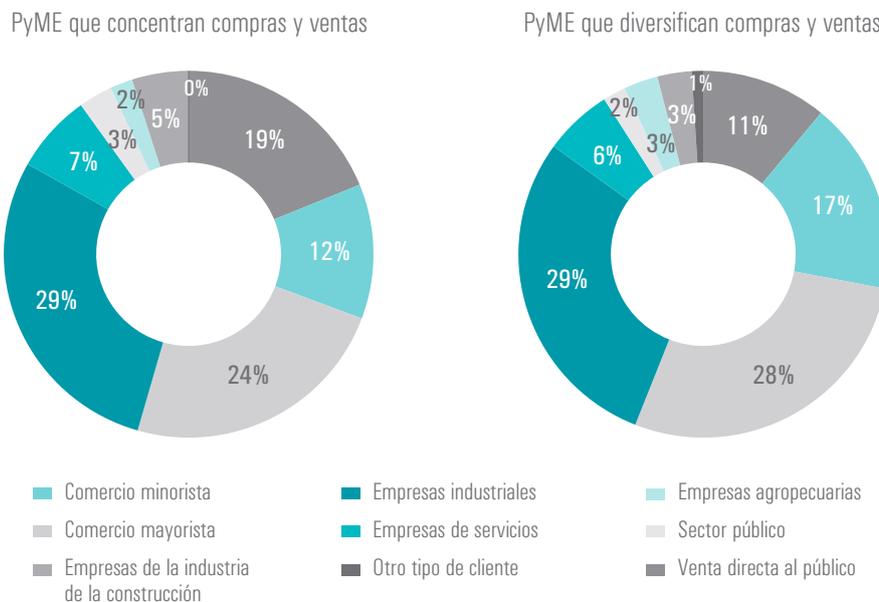
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

En primer lugar, las *PyME que concentran compras y ventas*, si bien no presentan diferencias importantes en relación al resto respecto al tipo de proveedor con el cual se abastecen de insumos productivos (en general PyME industriales), sí se muestran relativamente más vinculadas con la venta directa al público en la cadena de valor hacia abajo, lo que explica en promedio el 19% de sus ventas (para las *PyME que diversifican compras y ventas* este guarismo es del 11%). Es así que el 23% de los industriales PyME de este segmento de empresas manifiesta que su principal cliente es el consumidor final, mientras que en el resto del universo el porcentaje es sólo del 8%.

Como contraparte, estas empresas se muestran menos relacionadas con el comercio minorista o mayorista en su cadena hacia abajo (es el 36% de las ventas, cuando para el resto el sector comercio agrupa el 45%).

De todas formas, en ambos grupos es similar la relevancia de otras empresas de la industria manufacturera en su cartera de pedidos respecto a otros tipos de clientes, sector que explica el 29% de la facturación total en los dos casos.

Gráfico 4.9 – Participación % de tipos de clientes en el total de ventas, según grado de concentración de compras y ventas en únicos proveedor y cliente

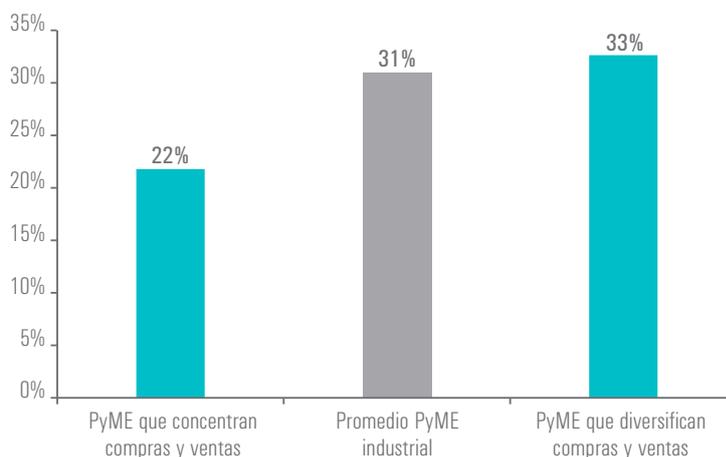


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

Las empresas que no logran diversificar sus compras en más proveedores, ni ampliar su cartera de pedidos en mayor cantidad de clientes, tienen una menor dimensión que el resto, con un promedio de 22 empleados trabajando en la empresa, frente a una media de 33 ocupados para aquéllas que tienen relaciones comerciales más diversificadas (Gráfico 4.10).

Esta diferencia de tamaño, como se verá a continuación, no sólo influye en la capacidad de ampliar las relaciones comerciales en la cadena de valor hacia arriba y hacia abajo, sino que también se relaciona con su capacidad de exportar, su conducta inversora y su grado de acceso al financiamiento bancario.

Gráfico 4.10 – Dimensión media de PyME industriales, según grado de concentración de compras y ventas en únicos proveedor y cliente

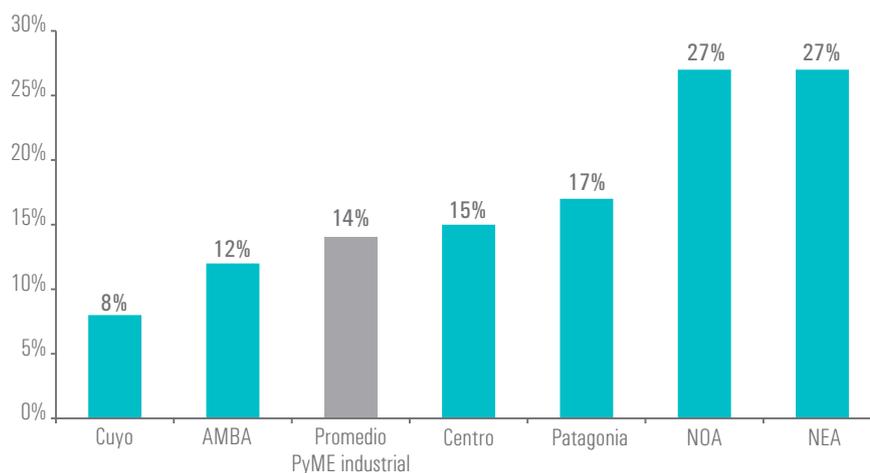


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

En cuanto a la región geográfica de localización, se registra una proporción más alta de *PyME que concentran compras y ventas* en territorios con un tejido empresarial menos denso, y de menor desarrollo relativo, lo que hace que el empresariado tenga menos posibilidades de entablar relaciones comerciales con más proveedores y clientes dentro de su región, y de lograr acceder a nuevos mercados fuera de ésta.

Como muestra el Gráfico 4.11, mientras que en el norte del país (regiones NEA y NOA) la cuarta parte de las *PyME manufactureras* concentra fuertemente sus compras en un único proveedor y sus ventas en su principal cliente, cuando lo medimos en el Cuyo y en el AMBA el porcentaje es inferior al del promedio *PyME industrial* (8% y 12% respectivamente).

Gráfico 4.11 – *PyME que concentran compras y ventas*, según región (% de empresas)

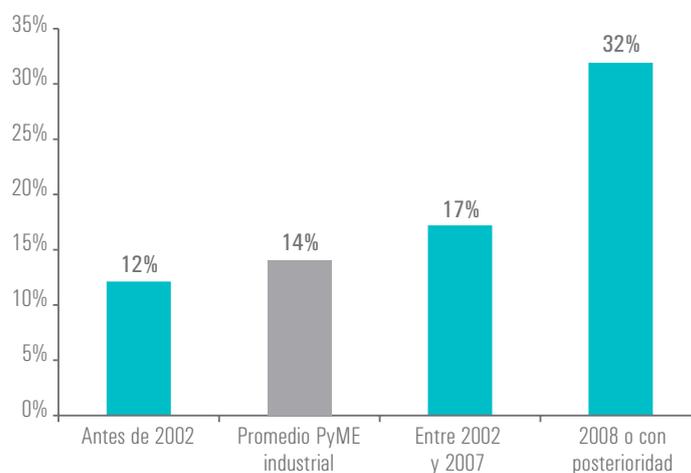


Fuente: Encuesta Estructural a *PyME* industriales 2012. Fundación Observatorio *PyME*.

También hay una asociación entre la posibilidad de diversificar relaciones comerciales y la antigüedad de las empresas, ya que a medida que una firma desarrolla sus actividades y consolida su posicionamiento en el mercado logra tanto extender la selección de sus proveedores, como ampliar su cartera de pedidos en más clientes. Mientras que las empresas más jóvenes todavía concentran en mayor medida compras y ventas, posiblemente dado que su estrategia comercial aún se encuentre en una etapa de desarrollo y adaptación.

Es así como la presencia de *PyME que concentran compras y ventas* es significativamente mayor en el segmento de empresas que comenzaron sus actividades en los últimos cinco años, que en aquéllas que tienen mayor trayectoria.

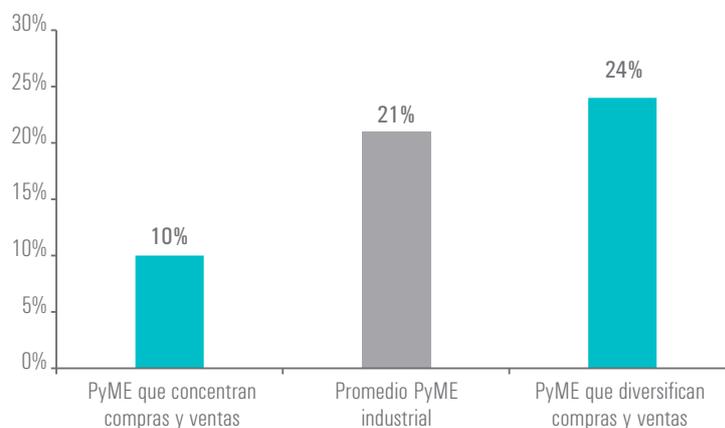
Gráfico 4.12 – *PyME que concentran compras y ventas*, según año en que comenzaron sus actividades (% de empresas)



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

La capacidad de exportar de las empresas, asociada también a su tamaño, guarda una relación con el grado de concentración que presentan las PyME en la integración de su cadena productiva, lo que se refleja en que son las firmas que logran diversificar sus compras y ventas las mismas que además muestran tener un mayor grado de internacionalización insertándose en mercados extranjeros. De hecho mientras que la cuarta parte de estas empresas exporta, en el grupo de *PyME que concentran compras y ventas* el porcentaje sólo es del 10%.

Gráfico 4.13 – Proporción de PyME industriales exportadoras, según grado de concentración de compras y ventas en únicos proveedor y cliente



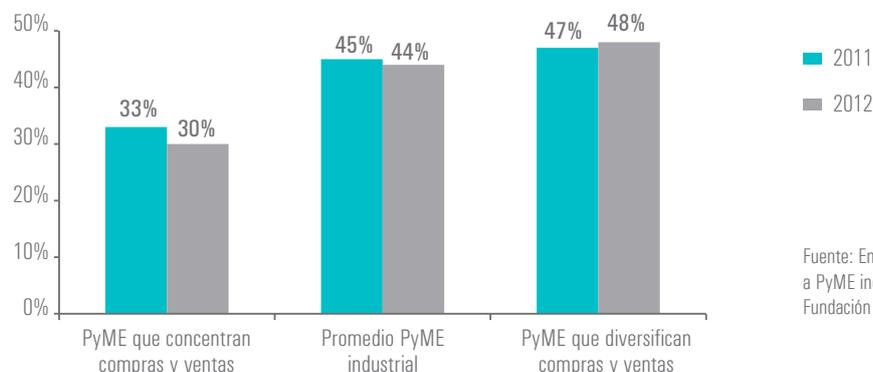
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

Finalmente, resulta interesante ver que las *PyME que concentran compras y ventas* -que además son más pequeñas que el resto-, tienen menor propensión a invertir, y un más bajo acceso al crédito bancario. Aunque pueden conseguir en mayor medida financiarse a través de sus clientes, dado que el vínculo comercial con éstos es más fuerte.

En efecto, mientras que la mitad de las firmas que más diversifican compras y ventas invierte cada año, sólo lo hace una de cada tres entre aquéllas que mantienen vínculos comerciales más acotados hacia arriba y hacia abajo de su cadena de valor.

La fuente de financiamiento de estas inversiones son principalmente los recursos propios de las empresas –en particular la reinversión de utilidades-, que explican en torno al 60% del total invertido. Esto se da en todo el segmento PyME industrial de manera uniforme. Mientras que en segundo lugar, cerca de la cuarta parte del monto invertido es apalancado a partir del financiamiento bancario⁵². Si bien otro tipo de fuentes de financiamiento son claramente minoritarias, cabe destacar que las *PyME que concentran compras y ventas* logran financiar un 4% de sus inversiones a través del financiamiento de sus clientes, cuando en el resto de las empresas este porcentaje es casi nulo.

Gráfico 4.14 – Proporción de PyME industriales inversoras, según grado de concentración de compras y ventas en únicos proveedor y cliente (2011 y 2012)

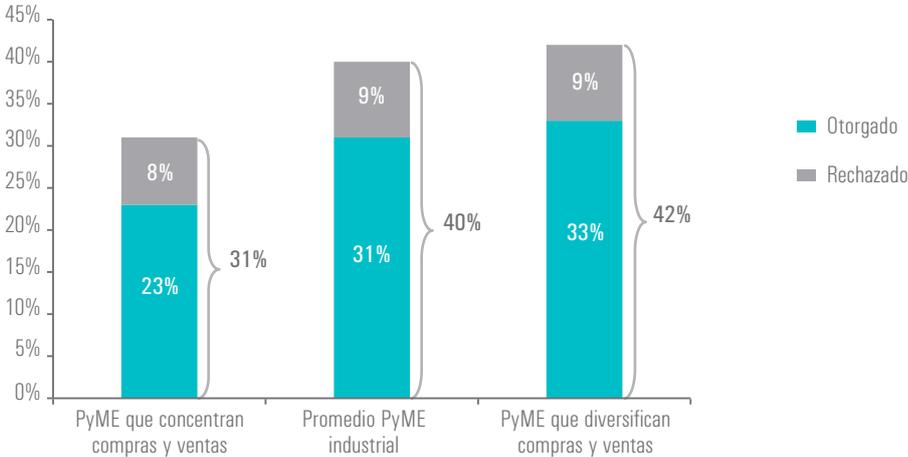


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. Fundación Observatorio PyME.

⁵² En general, la participación del financiamiento de las inversiones con fondos propios es una característica que atraviesa a todas las PyME manufactureras. Para más información sobre las fuentes de financiamiento bancario, consultar el Capítulo 2 “Inversión y acceso al crédito”. También se pone en relieve la vinculación entre PyME industriales y el sistema bancario.

Finalmente, el Gráfico 4.15 muestra que el grado de acceso al financiamiento bancario es considerablemente mayor para las PyME que diversifican compras y ventas, que son más grandes, y además registran una mayor tasa de solicitud de créditos (42% de las firmas solicita financiamiento bancario, vs. el 31% entre aquellas que concentran fuertemente compras y ventas).

Gráfico 4.15 – Proporción de empresas que solicitó crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y leasing), según grado de concentración de compras y ventas en únicos proveedor y cliente. Año 2012



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

5. TEMA ESPECIAL: DESEMPEÑO REGIONAL

La Encuesta Estructural a PyME industriales 2012 Regionalizada contó con el apoyo institucional de una veintena de universidades públicas y privadas de todo el país.



Del mismo modo han sumado adhesiones gobiernos locales y asociaciones empresariales de diferentes provincias:



Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA)⁵³

El Informe de desempeño de la macro-región AMBA fue elaborado a partir de los datos arrojados por la Encuesta Estructural a PyME industriales 2012. En el análisis de los resultados regionales y en la producción de este informe trabajaron de manera conjunta investigadores de las siguientes casas de estudios:

Universidad Argentina de la Empresa
Universidad Nacional Arturo Jauretche
Universidad Nacional de Avellaneda
Universidad Nacional de Quilmes
Universidad Nacional de la Matanza
Universidad Nacional de San Martín

Presentación

Los resultados de la Encuesta Estructural 2012 realizada a las PyME industriales de la región AMBA nos permiten analizar algunos puntos importantes respecto de la situación de un segmento fundamental para el desarrollo regional. Las principales variables analizadas en las siguientes páginas están referidas a la estructura sectorial, las inversiones, las problemáticas de las PyME, la inserción internacional y los recursos humanos.

En líneas generales no hay grandes diferencias entre los resultados del Área Metropolitana Buenos Aires (AMBA) y los registrados para el total nacional. Un dato que sobresale y preocupa, es la disminución en la proporción de empresas inversoras en el último año, producto de la incertidumbre percibida por los empresarios sobre la evolución de la situación económica nacional. Este tema, por su relevancia para el crecimiento de la economía en su conjunto y sobre el control de la inflación, deberá ser centro de atención de la política.

En este sentido, además de la consolidación de los logros obtenidos a partir de la crisis de 2001-2002, se debe avanzar en las tareas pendientes, volcando los esfuerzos hacia el desarrollo de mayores capacidades competitivas genuinas en el entramado productivo. Este proceso, sin embargo, no puede esperarse que sea rápido sino que implica proyectos de inversión de largo plazo que sostengan el crecimiento del ciclo económico.

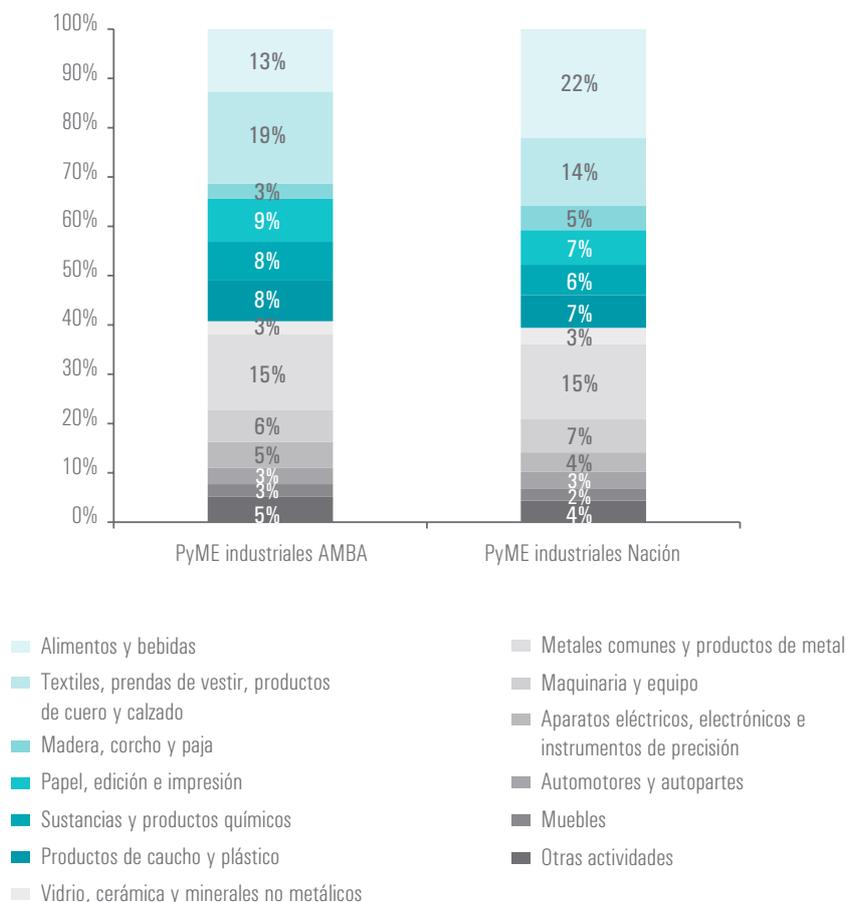
Estructura sectorial

La estructura productiva de la región no ha tenido modificaciones sustanciales en la última década, tarea pendiente hasta el momento y que demandará la concentración de esfuerzos en este sentido.

En el AMBA, una de cada cinco PyME pertenece a la industria de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, alrededor del 15% de los establecimientos a la industria metalúrgica liviana, siendo otro sector relevante el de *Alimentos y bebidas* con el 13%. En la estructura nacional este último sector es el más relevante concentrando el 22% de las PyME industriales, seguido de la industria metalúrgica (15%) y de la textil y cuero (14%). Como se puede observar las tres principales actividades PyME de la región son coincidentes con la nacional, pero no en el mismo orden de importancia (Gráfico 5.1).

⁵³ Región AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires): Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos de Gran Buenos Aires.

Gráfico 5.1 – Distribución de las PyME industriales, por rama de actividad – AMBA y Nación. Año 2012



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

Los sectores productivos dominantes son aquellos que mayor grado de fragilidad tienen ante la competencia externa y también son los más sensibles a las fluctuaciones de la demanda interna, asociados a la evolución de los ciclos económicos.

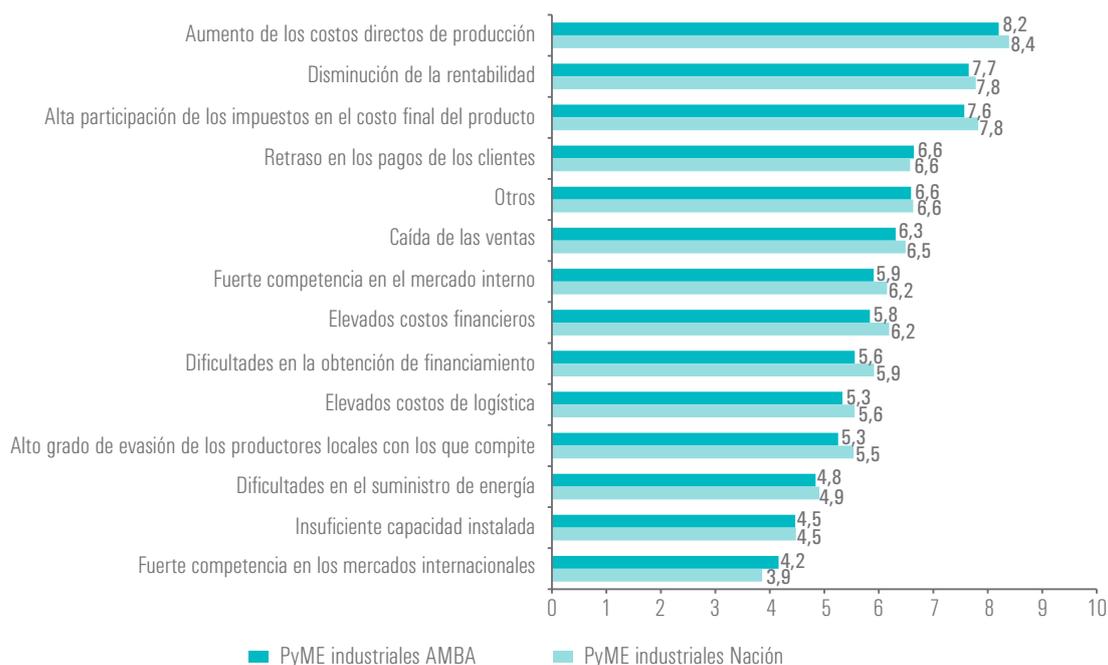
Finalmente, alrededor de seis de cada diez PyME de AMBA fueron creadas antes de 1993, y el 15% con posterioridad al año 2001. Comparando estos datos con el total nacional, no se observan diferencias en la antigüedad de las firmas.

Problemáticas de las PyME

La matriz de problemas no ha sufrido modificaciones respecto de los resultados analizados en los últimos años. Las empresas reaccionaron ante las dificultades con el traslado del aumento de los costos a los precios, que conjuntamente con la caída en la inversión y un aumento sostenido de la demanda agregada en los últimos años, han dado comienzo al nacimiento de un proceso inflacionario que deberá ser revertido en el corto plazo.

Como puede verse en el Gráfico 5.2, el problema más significativo está referido al aumento de los costos directos de producción, seguido en orden de importancia por la disminución de la rentabilidad y la alta participación de los impuestos en el costo final del producto.

Gráfico 5.2 – Principales problemas de las PyME industriales de AMBA y Nación



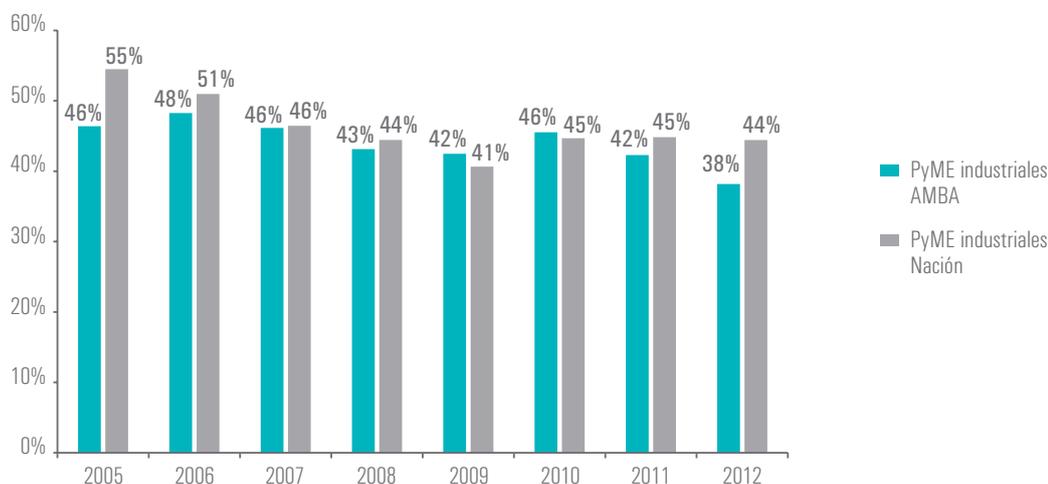
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Al momento de distinguir entre las diferentes fases por las que atravesaron las firmas, en 2012 el 43% de las PyME industriales de AMBA atravesó una fase de crecimiento, confirmando una leve contracción de la actividad económica –en 2011 este valor era cercano al 65% de las firmas-. Asimismo, sólo el 12% de las PyME atravesó una fase de achicamiento. Es posible que estas percepciones tengan su correlato en las decisiones de inversión que tomarán las empresas para el próximo año.

Inversión

Tomando en cuenta la evolución de los últimos siete años, se observa una notable caída en la proporción de empresas inversoras (Gráfico 5.3), siendo, a su vez, los recursos propios la principal fuente de financiamiento de las mismas. Esta variable tendrá, de no revertir esta tendencia, un importante impacto sobre el crecimiento de la economía en su conjunto y sobre el control de la inflación.

Gráfico 5.3 – Proporción de PyME industriales inversoras de AMBA y Nación. Años 2005 – 2012.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2012. Fundación Observatorio PyME.

Efectivamente, durante el 2005 la proporción de empresas que realizaron inversiones alcanzó al 46%, mientras que en 2012 sólo el 38% invirtió. Al comparar con el promedio nacional, en 2012 la proporción de PyME inversoras es mayor (44%), siendo a su vez mucho menor la caída respecto al año 2011 (45%).

Esta caída obedece principalmente a las expectativas futuras de los empresarios. La incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional fue señalado como el principal motivo de no inversión por el 38% de los industriales PyME de AMBA, seguido de la falta de fondos propios para financiar las inversiones (22%).

Los recursos propios siguen constituyendo la principal fuente de financiamiento de las PyME industriales inversoras, apalancando el 64% de las inversiones. El financiamiento bancario, que venía creciendo en los últimos años, presenta una caída respecto del año 2011, pasando de financiar el 30% del monto total invertido al 25%.

Considerando que sólo el 6% de las empresas sufrió rechazos a su solicitud de créditos bancarios (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*), se deduce que son pocas las empresas que se acercan a dichas instituciones para obtener financiamiento. La poca incidencia del crédito, como fuente de financiamiento pesa sobre la necesidad de ampliar la capacidad de generar recursos propios que tienen las empresas para la ampliación de su capital productivo. Esto en definitiva repercute en los precios.

Respecto de los programas públicos, todavía deben ser ajustados para lograr un mayor impacto en los objetivos que cada uno de ellos pretende, si bien han notado un gran crecimiento a lo largo de la última década. Sólo el 5% de las inversiones es financiado a través de esta fuente de financiamiento.

Es de destacar que las inversiones que realizaron las empresas en 2011 no implicaron sustitución de mano de obra sino que, por el contrario, en aquellos establecimientos donde se realizaron inversiones el empleo creció, en promedio, más que en donde no se realizaron.

Por otra parte, las PyME industriales de mayor tamaño relativo tienen una propensión mayor a invertir.

Comercio exterior

El desempeño exportador de las PyME de la región, no ha sufrido modificaciones importantes entre el 2011 y el 2012 (Gráfico 5.4).

En este sentido, los porcentajes se mantienen constantes, siendo las exportadoras el 24% de las firmas y el 17% si tomamos en consideración sólo aquellas que exportan al menos el 5% de sus ventas –se definen estas empresas como base exportadora-. Uruguay, Brasil y Paraguay junto con Chile, son los principales destinos de las exportaciones realizadas por las empresas encuestadas. El resto de los destinos representan individualmente participaciones mucho más reducidas respecto del total. En este aspecto se observa que el destino de las exportaciones es regional (principalmente Mercosur), hacia países con un mercado interno pequeño (exceptuando a Brasil).

Gráfico 5.4 – Proporción de PyME industriales exportadoras de AMBA y Nación. Años 2009 – 2012.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009-2012. Fundación Observatorio PyME.

Respecto de las empresas que no exportaron, no existe un motivo predominante por el cual no lo hicieron. Entre los más seleccionados se encuentran la falta de rentabilidad porque los costos de producción superan a los precios internacionales (para el 41% de las firmas que no exportan), la falta de interés (35%), los costos implicados en el desarrollo de una política comercial (33%) y la falta de una escala de producción suficiente (33%).

Respecto de las importaciones, sería necesario realizar un estudio más profundo a fin de identificar las diferencias sectoriales. De los datos relevados, el 65% de las empresas entiende que las importaciones no son una amenaza a sus ventas en el mercado interno. El 35% restante, con problemas para competir con bienes importados, señala a las importaciones provenientes de China (69%) y de Brasil (21%) como su principal amenaza. El 20% de los empresarios afirma haber perdido participación en el mercado a mano de las importaciones.

Efecto de las restricciones a las importaciones sobre el precio de insumos y sustitución de importaciones

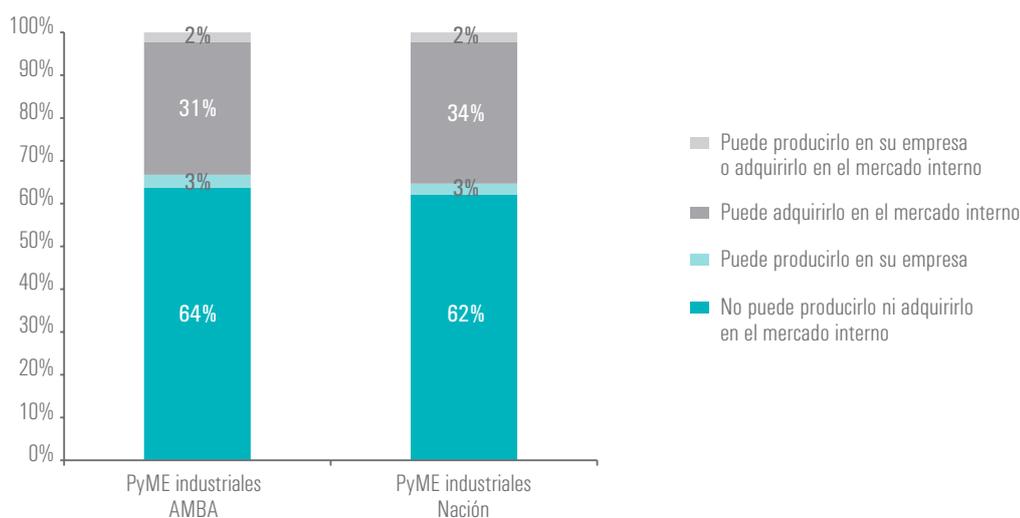
Históricamente han existido restricciones a las importaciones, las cuales se podría esperar que impulsen la producción doméstica de los bienes restringidos como forma de sustitución de los importados. Ahora bien, esto no es automático sino que requiere de muchas condiciones estructurales que en algunos casos se planifican desde la política. De lo contrario, es muy difícil que se logre completar la matriz de insumo producto solamente con la sumatoria de las voluntades individuales de los empresarios. Esto lleva a tener en cuenta dos puntos de gran importancia, el impacto de las restricciones sobre los insumos y productos intermedios, y las posibilidades de reemplazar los bienes importados por producción local. Respecto a ambos puntos, no encontramos una posición predominante.

En primer lugar, encontramos que no existe, entre 2011 y 2012, una variación significativa en el porcentaje del gasto total en insumos y bienes intermedios producidos en el país respecto a los importados. Para las PyME del AMBA aproximadamente el 75% del gasto total en insumos corresponde a la compra de bienes nacionales, mientras que lo restante corresponde a insumos y bienes intermedios importados (principalmente de Brasil y China).

Respecto de los costos de producción, es difícil pensar que no se incrementen en un contexto como el actual, tanto para el caso de los bienes importados como los domésticos. En este sentido, el 70% de las firmas sostuvo que los precios de los insumos y bienes intermedios importados aumentaron, mientras que para el 28% estos no sufrieron variaciones. Sólo para el 2% de los encuestados estos precios se redujeron.

Sobre la posibilidad de reemplazar los bienes intermedios e insumos por otros de producción local, el 64% de los empresarios considera que no es posible producirlos en su empresa ni adquirirlos en el mercado interno (Gráfico 5.5).

Gráfico 5.5 – Capacidad de sustituir importaciones (% de empresas).



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

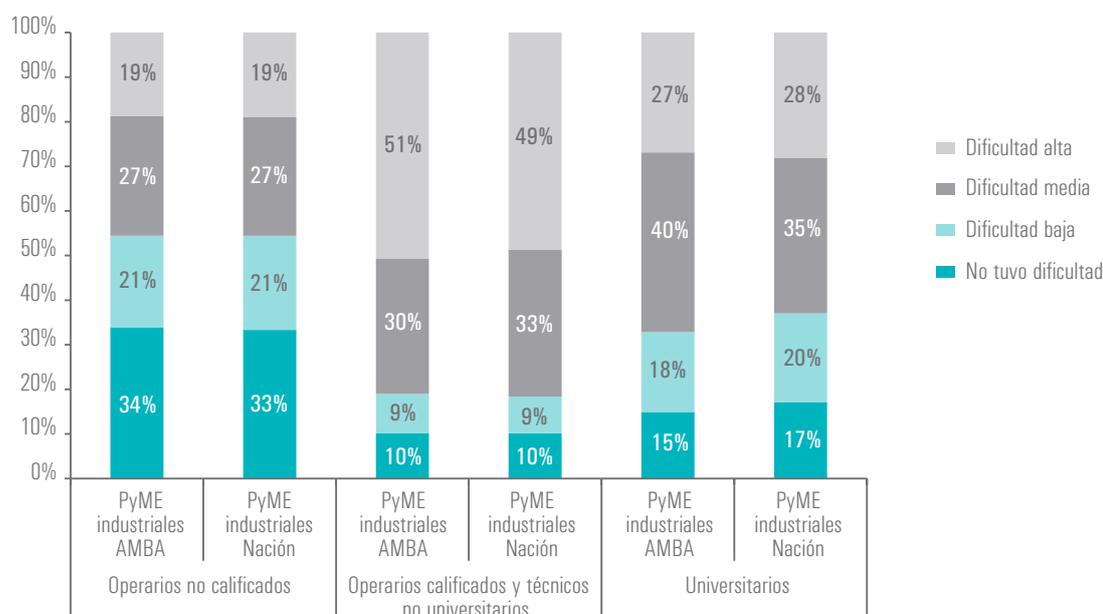
En el caso de los bienes de capital (que incluyen maquinarias, equipos, y sus repuestos), las proporciones son muy similares a las obtenidas para la sustitución de bienes intermedios e insumos de producción. Al igual que antes, podría pensarse que la sustitución de importaciones permitiría una renovación de los bienes de capital por otros de producción nacional. Sin embargo, el 74% de los empresarios que importa bienes de capital entiende que esto no es posible para su empresa y sólo el 26% afirma que sí podría sustituirlos. Aún más contundentes son los resultados que refieren a la producción de los bienes de capital dentro de las respectivas empresas. El 96% entiende que no es posible producirlos dentro de la misma firma y sólo el 4% considera que esto sí es posible.

Finalmente, al consultarles respecto del impacto del Sistema de Control de Importaciones (SCI)⁵⁴ sobre las empresas, para la mayoría de ellas (64%) esta política no protege a la empresa de la competencia externa. Además, el 51% indica que el sistema dificulta la importación de insumos necesarios para la producción y retrasa el proceso productivo integralmente. Algo similar ocurre con la importación de bienes de capital utilizados en la producción. El 46% de las empresas considera que afecta la importación de estos bienes.

Recursos Humanos

Los guarismos estarían confirmando que todavía existe un importante rezago en la mano de obra cuando las empresas desean incorporar cuadros técnicos y/o especializados.

Gráfico 5.6 – Grado de dificultad para contratar personal según categoría (% de empresas que busca contratar personal)



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

El 19% de las firmas que buscan contratar personal manifestó que tenían alta dificultad para contratar operarios no calificados, la misma se eleva al 51% cuando se trata de operarios calificados y técnicos no universitarios y desciende al 27% cuando se trata de universitarios. En términos comparativos las cifras de las PyME de AMBA son muy similares a las del promedio de Nación, tal como se puede observar en el Gráfico 5.6.

Finalmente, las remuneraciones aumentaron un 25% entre 2011 y 2012 por las negociaciones paritarias.

⁵⁴ A partir de febrero 2012, a través de la resolución AFIP 3252/12, se creó la DJAI, una Declaración Jurada Anticipada de Importación, que tiene como objeto establecer un régimen de información aplicable a todas las destinaciones de importación definitiva.

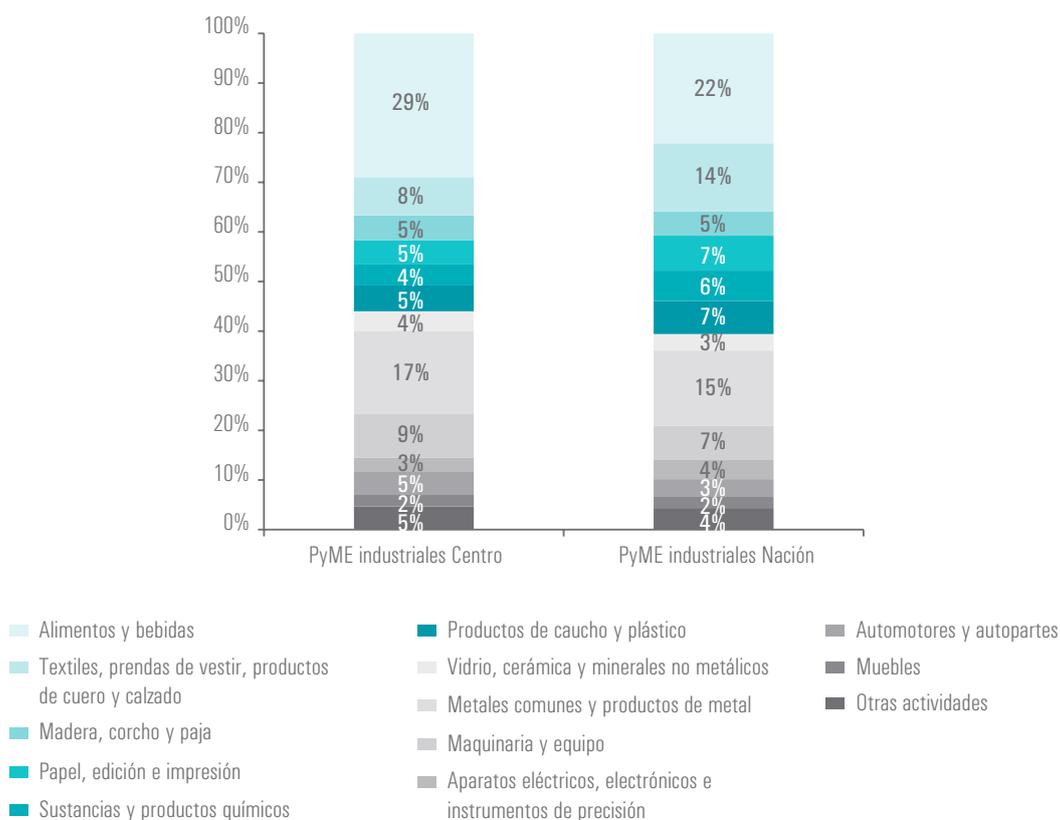
CENTRO⁵⁵

El informe que se presenta a continuación fue producido por investigadores de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Presentación

De acuerdo al sector en el cual se desempeñan las empresas, las predominantes en la región Centro son *Alimentos y bebidas*, *Metales comunes y productos de metal* y *Maquinarias y equipo*. En conjunto estos tres sectores representan el 55% de las empresas y absorben el 53% de la ocupación del segmento industrial; siendo además que la mayoría son pequeñas empresas (86% de las firmas encuestadas tiene menos de 50 empleados).

Gráfico 5.7 – Distribución de las PyME industriales, por rama de actividad – Centro y Nación. Año 2012



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

Con relación a la antigüedad, se puede observar que el 50% de las empresas encuestadas iniciaron sus actividades antes de 1993, mientras que el 77% tiene una presencia en el mercado de más de 10 años de antigüedad.

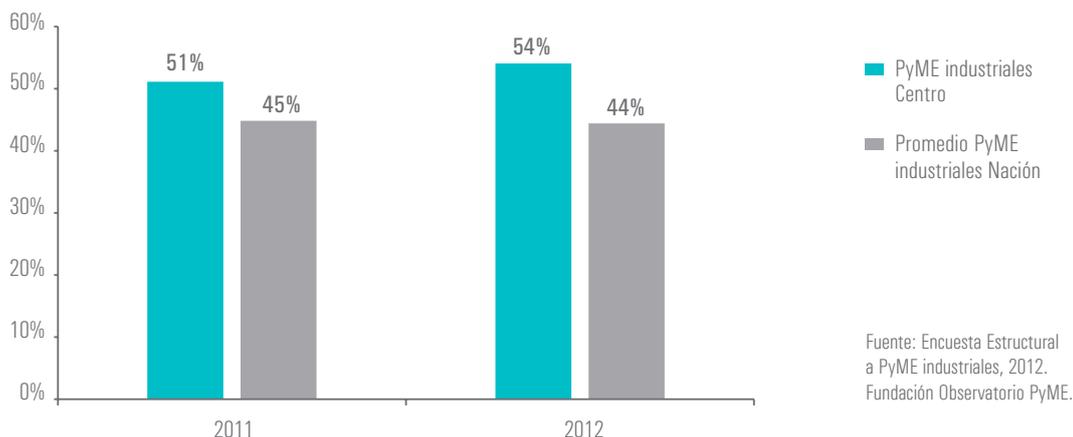
Por lo que refiere a la formalidad jurídica, en la región Centro el 74% de las empresas están conformadas como sociedades, ya sea anónimas o de responsabilidad limitada, evidenciando un elevado grado de formalidad de las PyME industriales.

⁵⁵ Región CENTRO: los demás partidos de la provincia de Buenos Aires, y las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.

Inversión, fuentes de financiamiento y solicitud de crédito bancario

En la región en estudio, poco más de la mitad de las empresas realizó inversiones. En 2011, el 51% de las PyME industriales llevó a cabo nuevas inversiones –la proporción de ventas invertidas, en total y en maquinaria y equipo fue igual al 6% y al 4% respectivamente, sin diferenciarse mucho de los promedios nacionales iguales al 7% y al 4%, respectivamente-. En 2012, a su vez, la proporción de PyME industriales inversoras es igual al 54% -contra el 44% del promedio industrial nacional- (Gráfico 5.8). En este sentido, la performance inversora ha sido más dinámica en la Región Centro comparada con el promedio nacional.

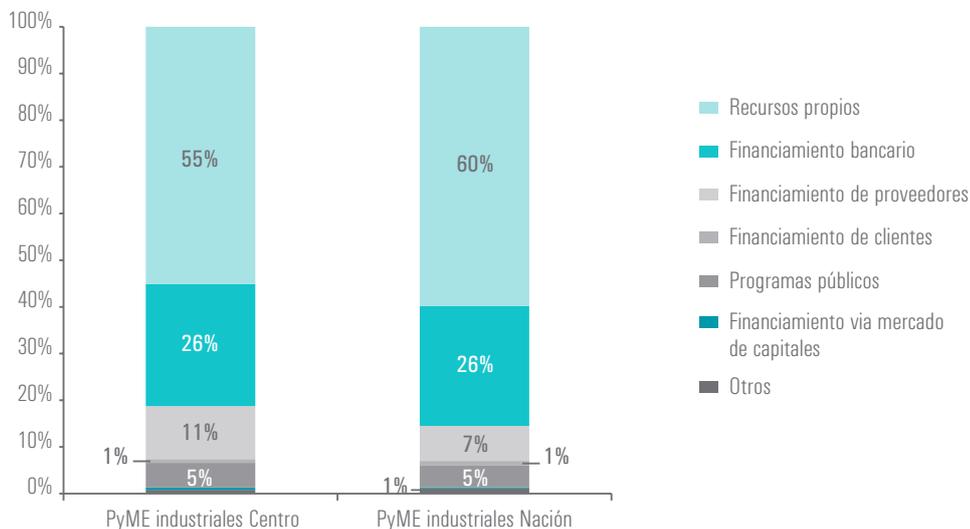
Gráfico 5.8 – Proporción de PyME industriales inversoras de Centro y Nación. Años 2011 – 2012.



Ahora bien, el 46% de las PyME industriales de la región Centro no invierte. Las empresas que no invirtieron o no planearon hacerlo durante 2012 manifestaron como principal problema la falta de disponibilidad de fondos tanto internos como externos -el 34% de las PyME industriales que no invierte-. En segundo lugar, la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional fue señalada por el 33% de las pequeñas y medianas industriales no inversoras. Por otra parte, el 22% de las PyME no inversoras señaló que aún dispone de capacidad instalada para aumentar su producción.

Si se observan las fuentes de financiamiento de las inversiones, se advierte que el autofinanciamiento sigue siendo la principal fuente. De hecho, se registra que la principal fuente de financiamiento son los recursos propios (55%), seguida por el financiamiento bancario (26%) y el financiamiento de proveedores (11%), mientras que los programas públicos representan solamente el 5% de las fuentes de recursos destinados a la inversión (Gráfico 5.9).

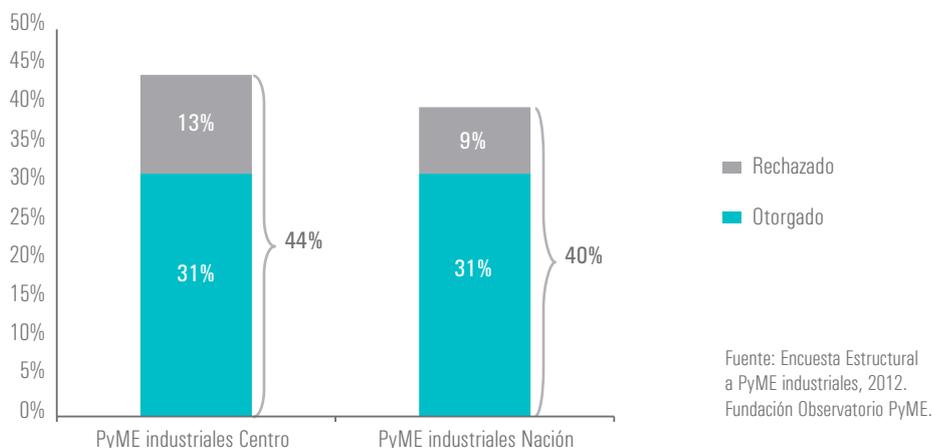
Gráfico 5.9 – Fuentes de financiamiento de las inversiones de las PyME industriales (% del total invertido). Año 2012



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

Como se puede observar en el Gráfico 5.10, menos de la mitad de las PyME industriales de la región Centro solicitó crédito bancario (44%) –contra el 40% del promedio industrial nacional. Sin embargo la tasa de rechazo⁵⁶ es mayor en la región Centro comparado con el promedio nacional, siendo igual al 30% y al 23% respectivamente.

Gráfico 5.10 – Solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*, % de empresas)

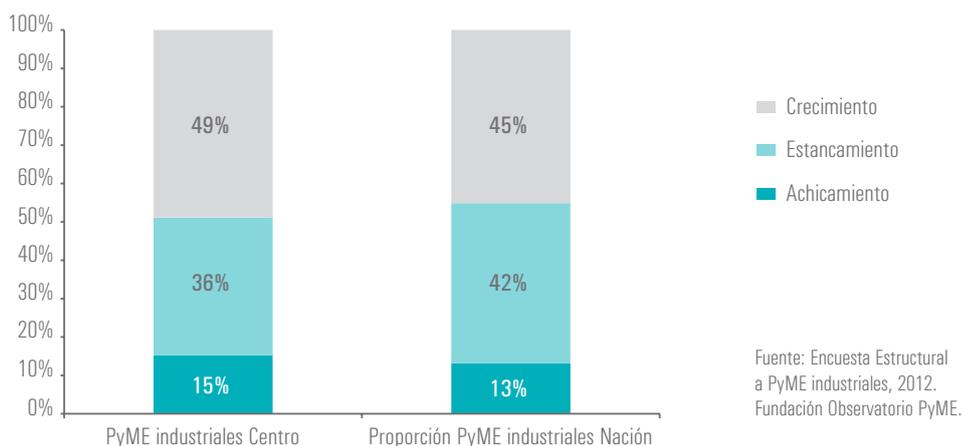


Puede resumirse que, las pequeñas y medianas empresas industriales de la región hacen poco uso de las fuentes externas de financiamiento. Sin embargo, ello constituye una limitante para la concreción de proyectos de envergadura difíciles de afrontar con fondos propios. De hecho, un 29% de las firmas encuestadas manifestó tener frenado algún proyecto de inversión por falta de financiamiento bancario.

Fase de crecimiento

El desempeño de las PyME industriales de la región Centro durante 2012 fue bueno en términos generales. El 49% de las PyME atravesó una fase de crecimiento, y en un 3% de los casos este crecimiento fue acelerado. A su vez, un 36% experimentó estancamiento y, finalmente, un 15% se achicó.

Gráfico 5.11 – Fase de crecimiento de las PyME industriales. Porcentaje de empresas.



Por lo que refiere a las ventas y a los ocupados, la región en su conjunto muestra una baja evolución de las ventas, mientras que en promedio la cantidad de ocupados ha sido estable. El incremento bruto de las ventas, comparando el 1° semestre de 2011 y 2012 fue del 21%, por lo que en términos reales no ha representado variación, ya que ha sido inferior a la inflación promedio medida por consultoras privadas.

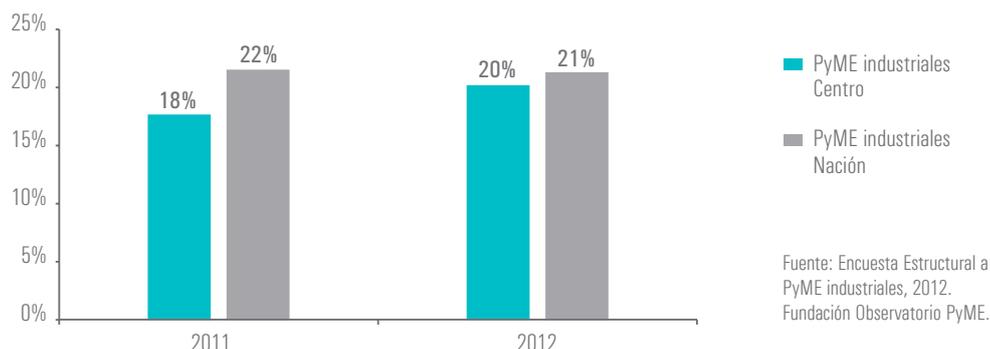
⁵⁶ La tasa de rechazo se mide como relación entre las empresas a las cuales fue rechazado el crédito y el total de empresas que solicitó crédito bancario.

Comercio exterior

El análisis de la inserción de las empresas en los mercados externos es fundamental para entender el desarrollo industrial de cada región, ya que refleja el nivel de competitividad alcanzado por las empresas. En la región analizada el 20% de las PyME industriales realiza exportaciones, registrando un leve aumento con respecto a 2011.

Durante 2012 la apertura exportadora (porcentaje de ventas destinado al mercado externo entre las empresas que exportan) fue del 25%, mientras que la base exportadora (porcentaje de empresas que exportan al menos el 5% de sus ventas), es de 15% de las PyME.

Gráfico 5.12 – Proporción de PyME industriales que exportan. Año 2011 y 2012.

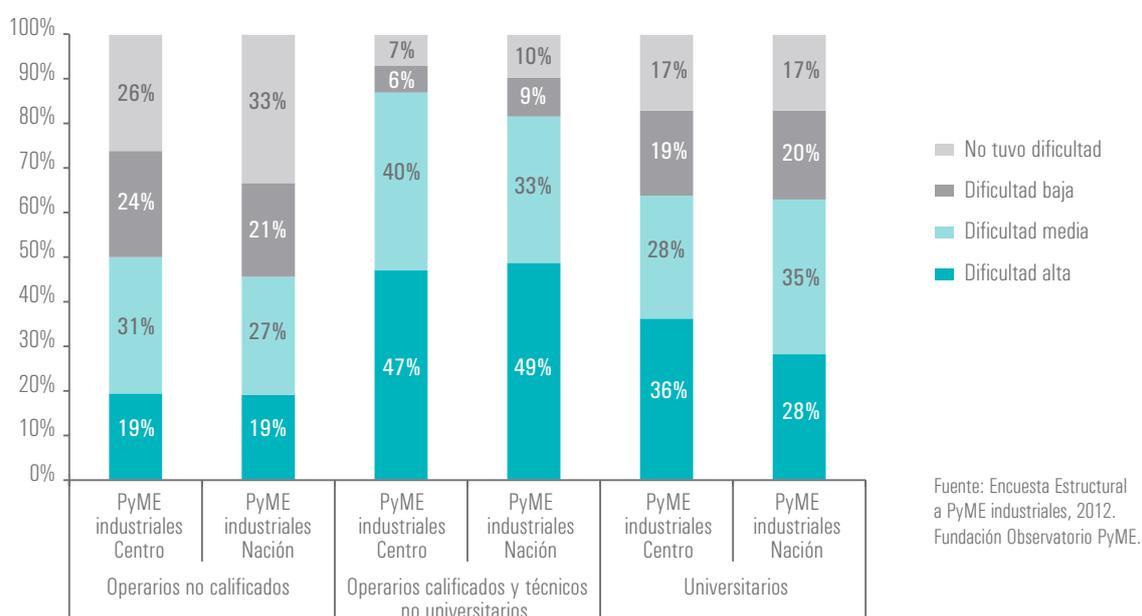


En cuanto al destino de las exportaciones, aproximadamente el 49% de las ventas al exterior durante 2012 se destinaron al MERCOSUR. Le siguen en orden de importancia, Chile y el resto de América Latina y el Caribe, lo que demuestra que gran parte de las exportaciones de las PyME industriales se realiza con los países de mayor cercanía geográfica (aproximadamente el 86%).

Dificultades de contratación de personal y remuneración bruta mensual

A pesar de la contracción en ventas en términos reales, se observa un alto porcentaje de empresas buscando contratar gente. Casi el 30% está buscando algún tipo de empleado, siendo los operarios calificados y técnicos el grupo más demandado, y los universitarios los menos. A la hora de contratar trabajadores se observan ciertas dificultades entre los empresarios PyME de la región, especialmente para cubrir sus demandas de técnicos no universitarios.

Gráfico 5.13 – Grado de dificultad para contratar personal según categoría (% de empresas que busca contratar personal)



Aproximadamente el 47% de los empresarios que busca contratar operarios calificados y técnicos no universitarios ha tenido dificultad alta para captar personal con dichas características y el 40% dificultad media. Así también, aunque en menor medida, la búsqueda de personal con otro tipo de calificación es dificultosa para los empresarios de la región. El 36% manifestó tener altas dificultades para contratar personal universitario.

Por lo que refiere a los salarios, han seguido la tendencia nacional. Durante 2012 el incremento del salario bruto promedio fue del 25%, equiparable al promedio nacional.

Conclusiones

De acuerdo al análisis realizado de las empresas PyME industriales encuestadas de la región Centro, se observa que:

- El 86% de ellas son pequeñas empresas, alcanzando un máximo de 50 empleados.
- El uso de la capacidad instalada es alta, en promedio cercana al 76%.
- Si bien las empresas han experimentado crecimiento, no ha habido aumento de la ocupación.
- Aproximadamente el 20% de las empresas exportan, aunque sólo un 15% exporta más del 5% del total de ventas.
- Durante el período 2011/2012 la mitad las empresas realizó actividades de inversión. El financiamiento provino fundamentalmente de la utilización de recursos propios y, en menor proporción, mediante crédito bancario.
- Entre las empresas que no han invertido los problemas de índole macroeconómica son los más relevantes, el 33% opinó que no invirtió por incertidumbre acerca de la situación económica nacional.
- Durante 2012, entre las PyME industriales que buscaron contratar personal, la dificultad de contratación de operarios calificados ha sido la más importante.

El análisis de los resultados arrojados por la Encuesta Estructural a PyME industriales 2012 para la región de Cuyo fue realizado de manera conjunta por equipos de investigadores de las siguientes universidades cuyanas:

Universidad Católica de Cuyo
 Universidad del Congreso
 Universidad Nacional de San Juan
 Universidad Nacional de San Luis

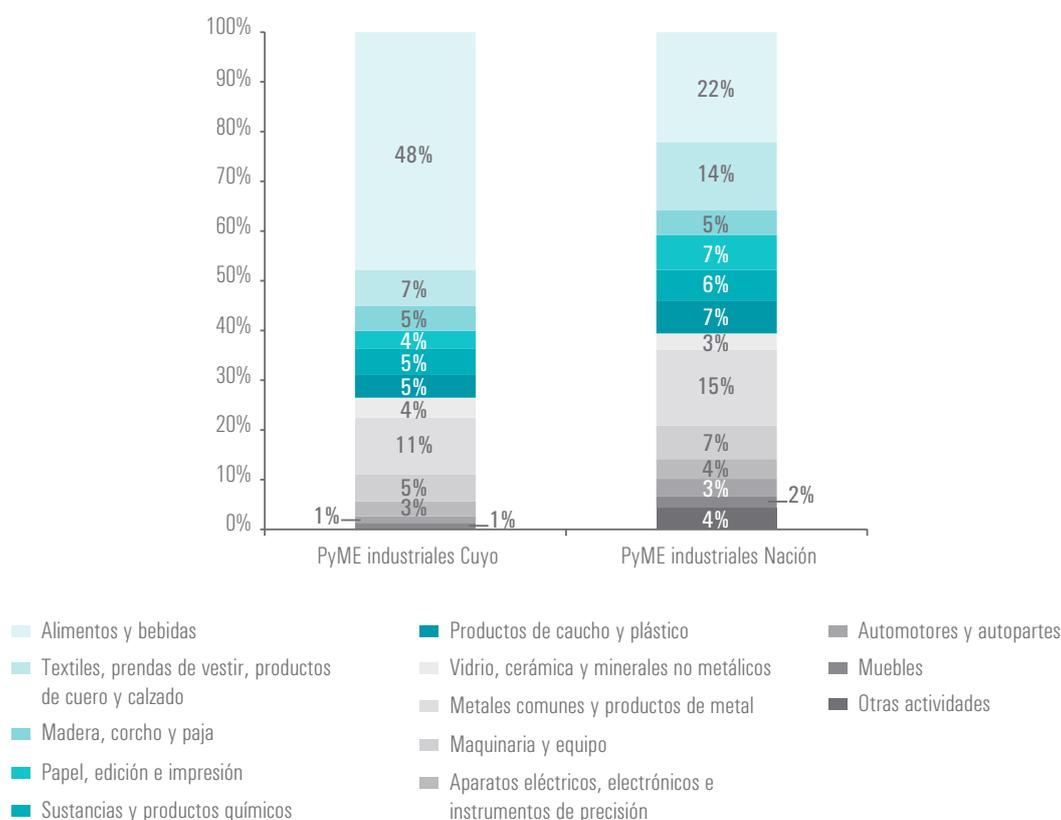
Estructura sectorial

Las PyME industriales de la región Cuyo presentan una estructura económica parecida al promedio nacional, aunque su composición interna varía. En este sentido, prevalece el sector de *Alimentos y Bebidas* (48%), en particular por lo que refiere la producción y elaboración de vinos, mosto, pasas e industria conservera (Gráfico 5.14). Las provincias de Mendoza y San Juan inciden fuertemente para que esto ocurra, dado que son dos provincias con una importante actividad agrícola, representada por cultivos intensivos (vitícolas, frutícolas y hortícolas) con alto grado de industrialización de sus producciones. A su vez en la provincia de San Luis, la agricultura está dada principalmente por cultivos extensivos (cereales y oleaginosas), con presencia importante de actividad ganadera.

En segundo lugar de importancia aparecen las PyME industriales relacionadas con *Metales comunes y productos de metal* (11%), proporción menor al promedio nacional (15%). Dentro de esta categoría se encuentran principalmente las empresas denominadas Metalmecánicas.

Finalmente, otro sector relevante es el de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* que representa el 7% de las PyME industriales.

Gráfico 5.14 – Distribución de las PyME industriales, por rama de actividad – Cuyo y Nación. Año 2012



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

⁵⁷ Región CUYO: las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis.

Cabe destacar que en la región Cuyo casi tres cuartas partes (72%) de las empresas encuestadas tienen una antigüedad igual o superior a 20 años, dato que contrasta con el promedio nacional que es del 58%. Esto se debe a la gran cantidad de empresas familiares que han venido operando por un largo periodo de tiempo y continúan haciéndolo en la actualidad.

Por lo que refiere a la forma jurídica, el 75% de las empresas presenta estructuras formales de organización (*Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada*). A la vez es interesante destacar, la importancia que tiene en Cuyo la tipología *Sociedad cooperativa* que caracteriza el 6% de las PyME industriales. Este dato se explica en parte por la gran relevancia que tiene FECOVITA, entidad que agrupa a cooperativas vitivinícolas, en la provincia de Mendoza y que desde hace un tiempo opera también en la provincia de San Juan.

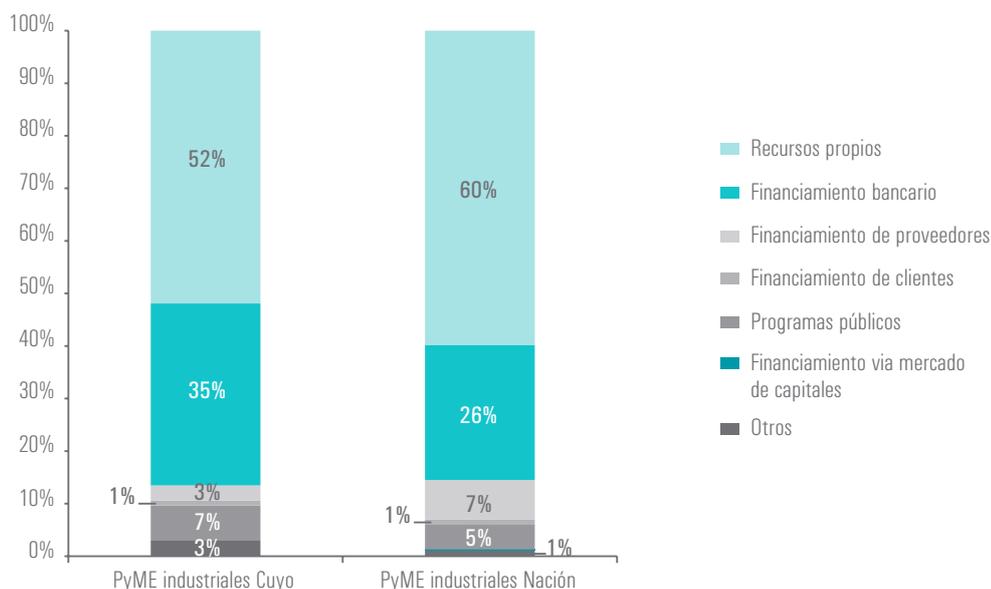
Desempeño e inversión

En la región Cuyo, el 39% de las PyME industriales atravesó una fase de crecimiento, guarismo inferior al promedio nacional (46%), mientras que una empresa de cada cinco atravesó una fase de achicamiento.

Con respecto a las inversiones, si bien se observa un incremento del 6% con respecto a 2011, el valor sigue estando por debajo del promedio nacional en el orden del 40% y 44% respectivamente-.

Las fuentes de financiamiento para la realización de estas inversiones son principalmente recursos propios (52%) y financiamiento bancario (35%). Estas dos modalidades de financiamiento representan alrededor del 87% de los orígenes de los fondos para la realización de inversiones, lo cual se asemeja al promedio nacional (Gráfico 5.15).

Gráfico 5.15 – Fuente de financiamiento de las inversiones de las PyME industriales (% del total invertido). Año 2012

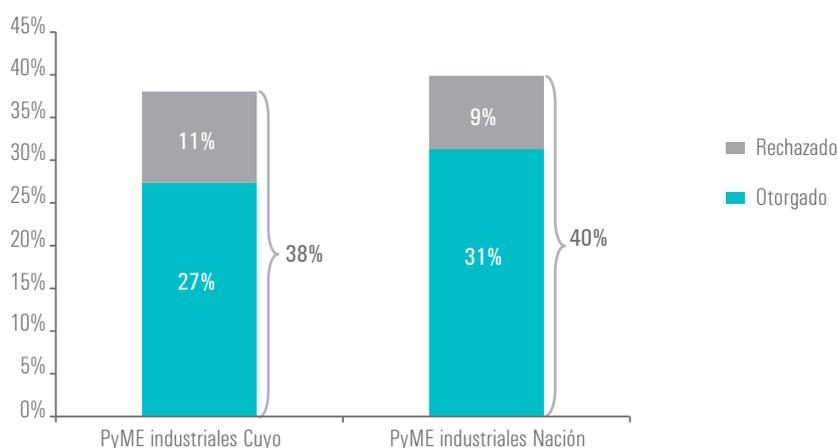


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Se puede observar también que las empresas de la región Cuyo se financian menos a través de sus proveedores en relación al promedio nacional -que reporta un 3% y 7% respectivamente-.

Considerando la solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*), la proporción de empresas demandantes es similar entre Cuyo y Nación -38% y 40% respectivamente-, destacándose una tasa de rechazo levemente mayor en Cuyo, donde una de cada tres solicitudes fue rechazada en 2012 (Gráfico 5.16).

Gráfico 5.16 – Solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*).
Porcentaje de empresas. Año 2012



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

Comercio exterior

Durante 2012 las PyME industriales exportadoras de la región Cuyo disminuyeron con respecto al año anterior, representando ahora un 18%. Esta proporción se encuentra por debajo del promedio nacional que es del 21%.

Los principales destinos de sus exportaciones son Chile y Brasil que representan casi el 50% de las exportaciones. Cabe destacar que a nivel nacional, Uruguay y Paraguay representan el 34% de los destinos, mientras que para las empresas cuyanas este valor es sólo del 4% (Gráfico 5.17).

Gráfico 5.17 – Destino de las exportaciones de las PyME industriales (% del total exportado). Año 2012



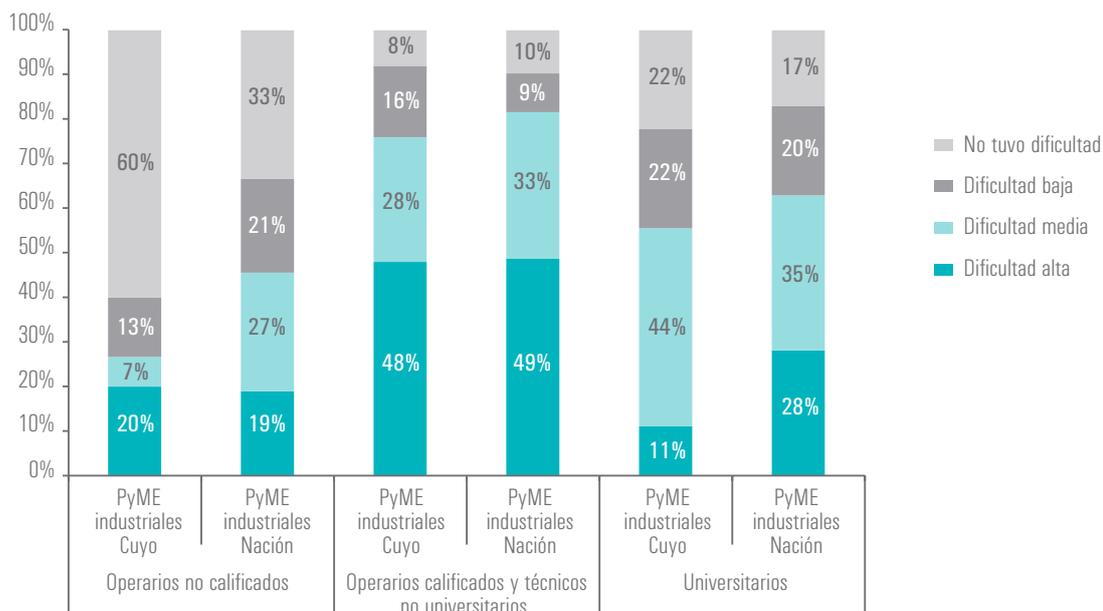
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Por lo que refiere a los insumos y bienes intermedios utilizados para la producción, no se registran diferencias significativas entre la región Cuyo y el promedio industrial nacional. De hecho, alrededor del 80% de los gastos en insumos y bienes intermedios son producidos en el país.

Recursos humanos

Entre las PyME industriales de la región Cuyo y las nacionales se observan algunas diferencias en cuanto a las dificultades en la contratación de personal. En este sentido, para la categoría de *Operarios no calificados* la dificultad en la región Cuyo es significativamente menor que para el promedio nacional -40% y 67% respectivamente-. A su vez para los *Operarios calificados y técnicos no universitarios*, los porcentajes no muestran una diferencia significativa entre Cuyo y Nación. Del mismo modo en la región Cuyo la dificultad en contratar *Universitarios* es menor que en el total nacional (Gráfico 5.18).

Gráfico 5.18 – Grado de dificultad para contratar personal según categoría (% de empresas que busca contratar personal)



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

Por lo que refiere a la remuneración del personal de las PyME industriales de la región Cuyo, hay que destacar que si bien el aumento entre 2011 y 2012 fue similar con el promedio nacional (26%), en valores absolutos las remuneraciones siguen estando un 8% por debajo del promedio nacional.

Noreste Argentino (NEA)⁵⁸

El informe de desempeño de la región NEA es autoría de un equipo de investigadores de las Universidades Nacionales de Misiones y del Nordeste, que conjuntamente trabajaron en el análisis de los datos y en la publicación de los resultados que se presentan a continuación.

Presentación

Las principales variables analizadas en las siguientes páginas están referidas a la estructura sectorial, la inserción internacional y los clientes y proveedores.

Observando comparativamente los resultados de la región NEA y los registrados a nivel nacional se puede observar que existen pequeñas diferencias en la composición sectorial de las PyME industriales. Aun así, las PyME industriales de NEA no presentan diferencias sustanciales con el total nacional al analizar las variables asociadas al desempeño en el último año, ya que su desarrollo ha respondido en función de la creciente incertidumbre que afecta a todo el sector industrial, marcada principalmente por la inflación como principal variable.

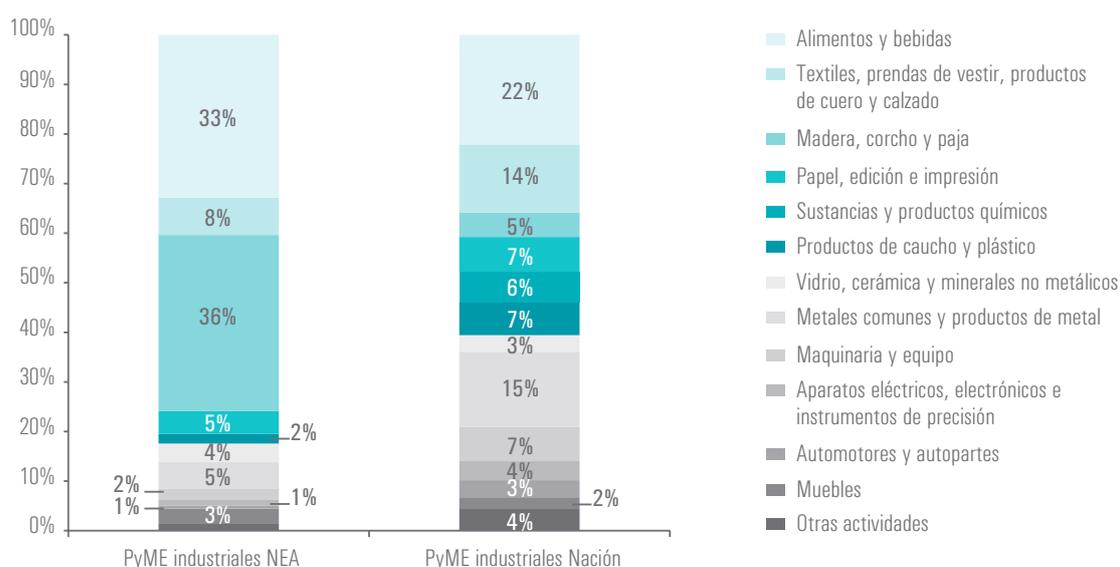
En tal sentido, se deberán seguir volcando políticas promocionales al sector industrial para que el mismo logre revertir la tendencia hacia el estancamiento, incentivando a las PyME a lograr mayores capacidades competitivas y consolidando el sector, sabiendo que este proceso es de largo plazo y que la economía ya no crece a tasas “chinas” como en años anteriores.

Estructura sectorial

Analizar la estructura sectorial es importante para conocer la participación que los distintos sectores tienen en la economía de una región.

En el NEA, el 36% de las PyME pertenece a la industria de *Madera, corcho y paja*, le siguen en importancia las industrias de *Alimentos y bebidas* representando el 33% del total y las de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* con el 8% del total. Como se puede observar en el Gráfico 5.19, la industria alimenticia y la de textiles y cuero integran dos de los rubros más relevantes tanto en Nación como en el NEA, mientras que por un lado la industria metalúrgica es más relevante a nivel nacional mientras que la industria maderera tiene mayor presencia en el NEA.

Gráfico 5.19 – Distribución de las PyME industriales, por rama de actividad – NEA y Nación. Año 2012



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

⁵⁸ Región NEA (Noreste Argentino): las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.

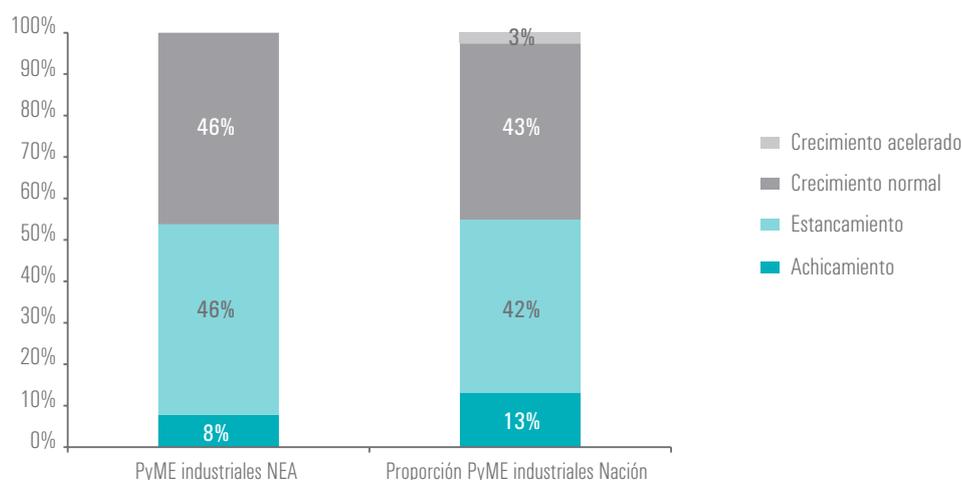
Al estudiar la antigüedad de las firmas se puede destacar que en el NEA cerca de la mitad de las PyME fueron creadas antes de 1993, un 25% entre 1994 y 2001, el resto con posterioridad al año 2001.

Desempeño económico

Al analizar el desempeño económico de las PyME se detecta en qué fase del ciclo económico se encuentran. Como se observa en el Gráfico 5.20, no hay diferencias entre las PyME de la región NEA y el promedio nacional.

En este sentido, en la región NEA el 46% de las *pequeñas y medianas* empresas industriales ha atravesado una fase de crecimiento en el último año y, asimismo, otro 46% atravesó una fase de estancamiento siguiendo la tendencia nacional. Finalmente, mientras que a nivel nacional el 13% de las PyME atravesó una fase de achicamiento, esta proporción es levemente inferior en la región NEA, siendo igual al 8%.

Gráfico 5.20 – Desempeño económico de las PyME industriales – NEA y Nación. Año 2012

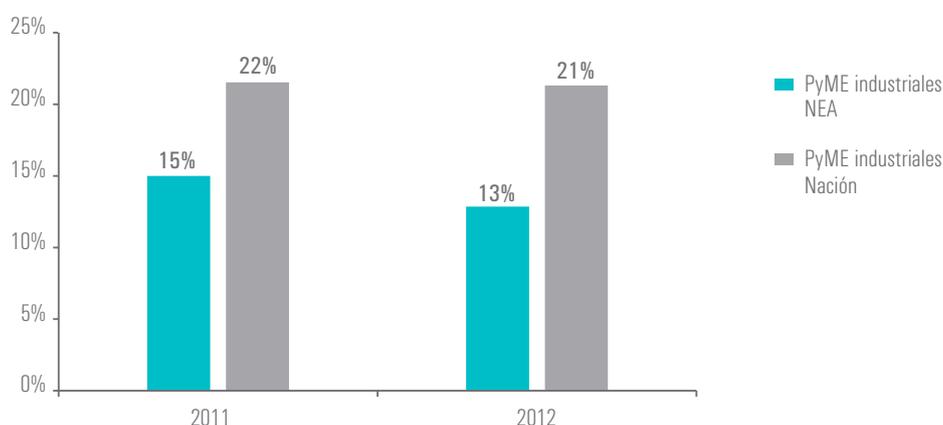


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Exportaciones

En relación al sector externo, la proporción de empresas que exportan representa el 13% del total, registrándose una leve disminución respecto del año 2011. A nivel nacional, para los mismos años no se observaron diferencias significativas (Gráfico 5.21).

Gráfico 5.21 – Proporción de PyME industriales exportadoras del NEA y Nación. Años 2011-2012



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

Por lo que refiere a la proporción de las ventas exportadas por parte de las PyME, ésta alcanza el 4% en la región NEA, mientras que a nivel Nación dicho valor se eleva al 19%.

Del total de ventas al exterior, el 40% tiene como destino Brasil, el 17% Chile, el 9% Paraguay y el 5% Uruguay. Las ventas a otros destinos (EEUU y Canadá, Unión Europea y otros) representan el 29%. A nivel nacional, la participación relativa se modifica, siendo los principales destinos de las exportaciones Uruguay (21%) y el Resto de América Latina y el Caribe (21%), en tanto que las ventas a Brasil alcanzan al 16%, al igual que otros destinos. Finalmente, las ventas a Paraguay y Chile se ubican en el 13% del total (Gráfico 5.22).

Gráfico 5.22 – Destinos de las exportaciones de las PyME industriales (% del total exportado). Año 2012



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

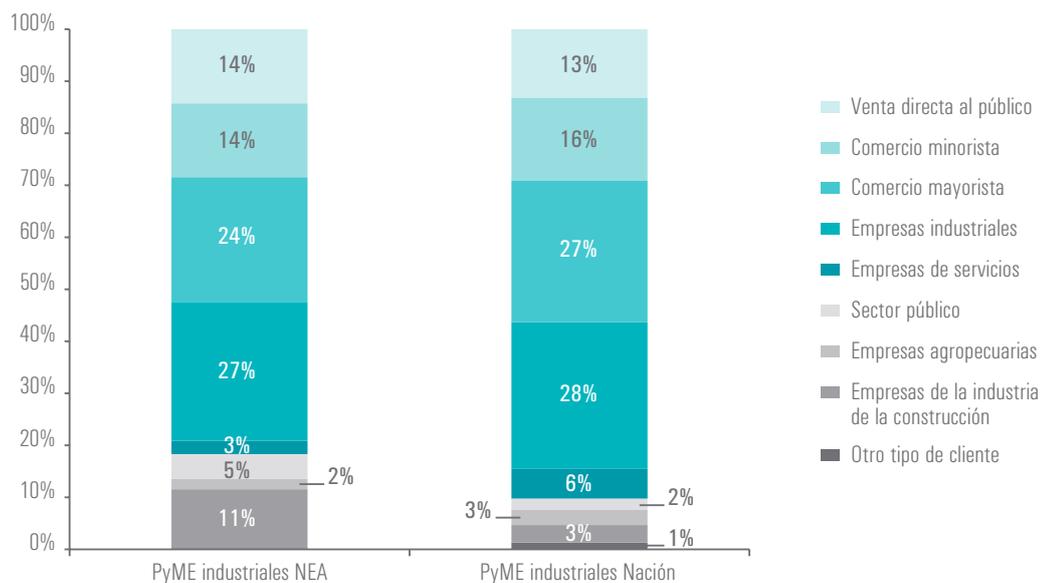
Para poder exportar, las PyME debieron introducir algunas modificaciones entre las que se destacaron las siguientes: realización de mejoras significativas en productos ya existentes, elaboración de nuevos productos y modificación en los sistemas de logística y métodos de distribución o provisión. Respecto a la modalidad de ventas, el 87% realiza la venta en forma directa con su cliente final.

Contrariamente, el 87% de las PyME industriales del NEA no exporta, las principales razones son: la escala de producción insuficiente (61%), los costos elevados de llevar adelante una política de desarrollo comercial (62%), los costos de logística elevados y los costos de producción superiores al precio internacional (54%), y la burocracia aduanera y los trámites administrativos complejos (56%). Asimismo, cabe destacar que el 47% de las empresas manifestó que no se encuentra interesada en exportar.

Clientes y Proveedores

La participación relativa de los distintos tipos de clientes de las PyME presenta similitudes entre la región NEA y el total país. Los principales clientes son las empresas industriales (27%) y el comercio mayorista (24%). Con una proporción algo menor en el total, se encuentran las ventas al comercio minorista y la venta directa al público, con una participación del 14% en ambos casos (Gráfico 5.23).

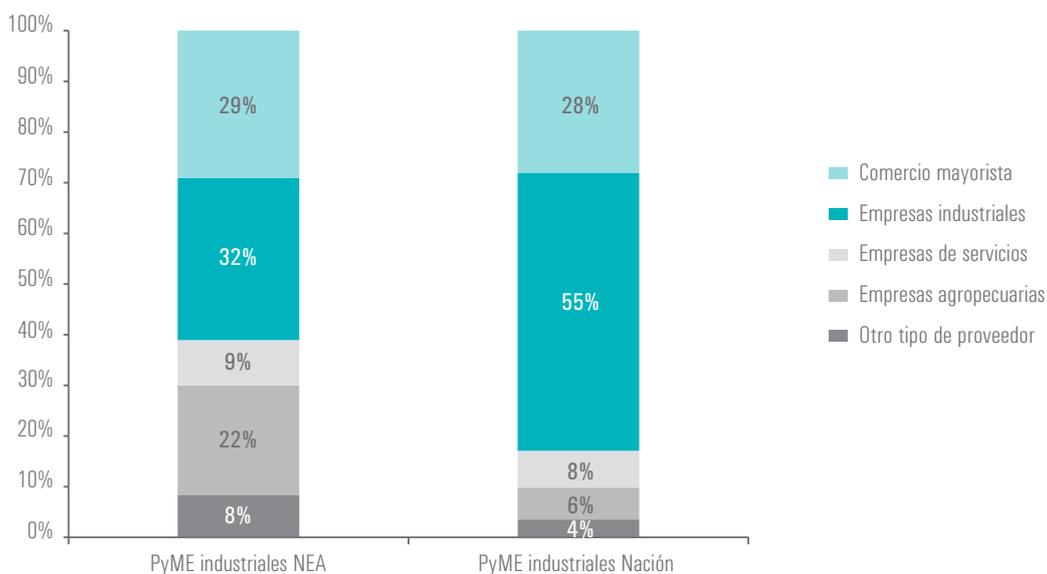
Gráfico 5.23 – Participación porcentual de los distintos tipos de clientes en el monto total de ventas de las PyME industriales (% de empresas)



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

Considerando el tipo de proveedor (Gráfico 5.24), se observan modificaciones en las participaciones relativas entre la región NEA y el total país, en particular respecto a las compras realizadas a las empresas industriales en el NEA (32%) y el total país (55%), siendo en ambos casos los principales proveedores. En segundo lugar se ubica el comercio mayorista (29% en el NEA y 28% en el total país). Para el caso de las empresas agropecuarias, las diferencias entre el NEA y el país resultan significativas (22% en el primero y 6% en el último).

Gráfico 5.24 – Participación porcentual de los distintos tipos de proveedores en el monto total de compras de las PyME industriales (% de empresas)



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

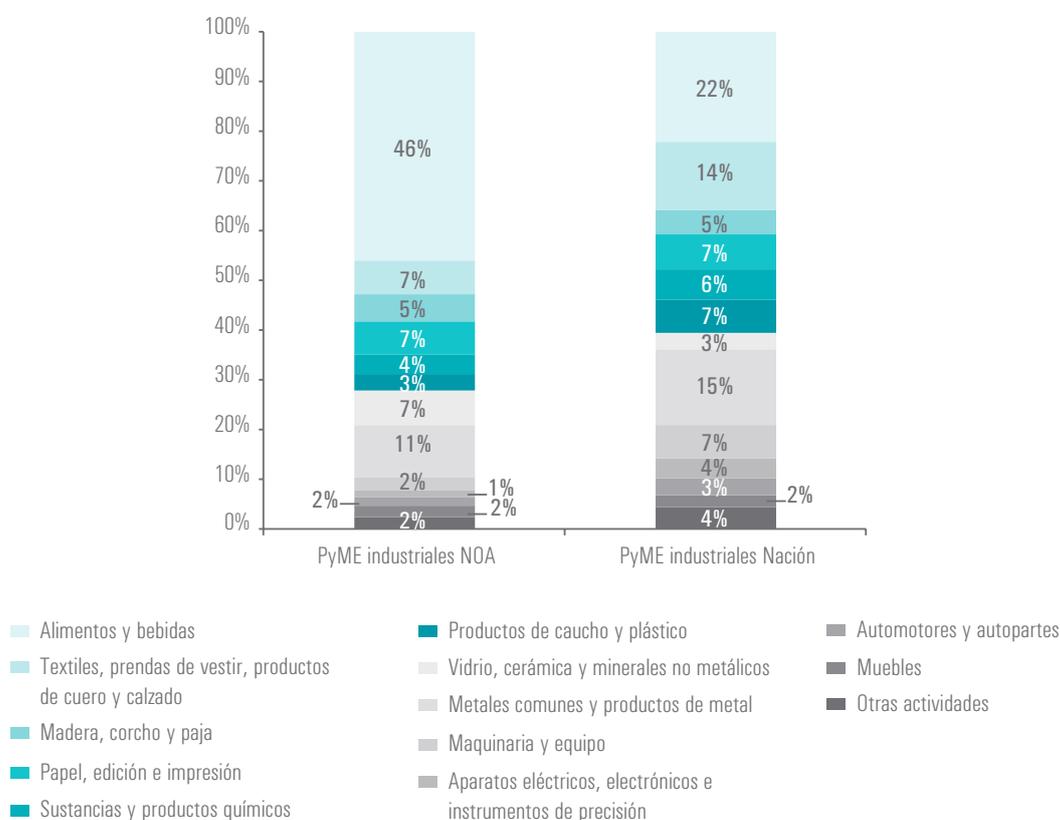
Noroeste Argentina (NOA)⁵⁹

El informe de la región NOA que se presenta a continuación fue elaborado de manera colectiva entre investigadores de la Universidad Nacional de Santiago del Estero, de la Universidad Nacional de Jujuy y del Consejo de la Microempresa de Jujuy y el equipo técnico de la Unión Industrial de Salta.

Estructura sectorial

El 46% de las PyME industriales en el Noroeste Argentino (NOA) desarrolla como actividad principal la producción de *Alimentos y bebidas*, duplicando la proporción del promedio industrial nacional. En menor medida puede observarse que el 11% de las mismas producen *Metales comunes y productos de metal*, porcentaje inferior al de nivel nacional que representa el 15%. Otros sectores relevantes son el de producción de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* -que representa el 7% de las PyME industriales -y la industria del *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos* que representa el mismo porcentaje. A nivel nacional estas actividades representan el 14 y 15% respectivamente (Gráfico 5.25).

Gráfico 5.25 – Distribución de las PyME industriales, por rama de actividad – NOA y Nación. Año 2012



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

El 62% de las PyME industriales del NOA tienen más de 20 años de operaciones, guarismo similar al promedio nacional. A su vez, el 27% de las PyME del NOA, comenzó a funcionar entre 1994 y 2001; mientras que el porcentaje se reduce al 24% a nivel nacional. Finalmente, las empresas más jóvenes que comenzaron a operar a partir del 2002, representan el 11% en el NOA y el 17% a nivel nacional.

Por lo que refiere a la forma jurídica, en el NOA, las PyME operan bajo la figura de Sociedad Anónima y como Sociedades de Responsabilidad Limitada en el mismo porcentaje (35% cada una). A nivel nacional, en cambio, predominan las SA (45%) por sobre las SRL (31%).

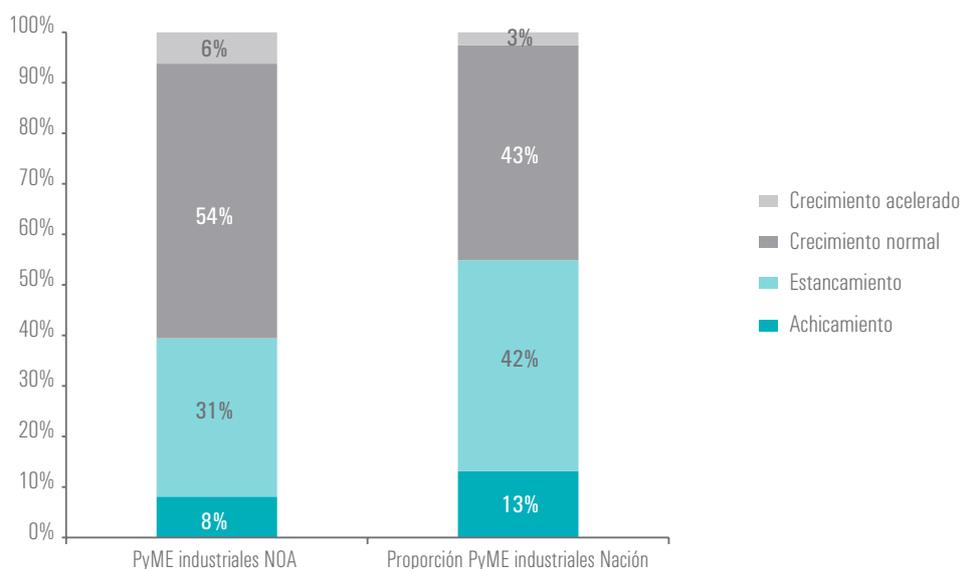
⁵⁹ Región NOA (Noroeste Argentino): las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.

Cabe destacar que a nivel regional, las empresas unipersonales tienen una mayor participación (28%) que a nivel nacional (18%).

Desempeño y problemas de las PyME industriales del NOA

Si bien en disminución con respecto al año anterior, en 2012 el 61% de las PyME Industriales del NOA atravesó una fase de crecimiento, contra el 46% de las PyME industriales a nivel nacional.

Gráfico 5.26 – Fase de crecimiento de las PyME industriales – NOA y Nación. Año 2010-2012



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010-2012. Fundación Observatorio PyME.

A su vez, el 31% de las PyME industriales del NOA atravesó una fase de estancamiento, mientras que solamente el 8% una fase de achicamiento. En ambos casos las proporciones son inferiores a las registradas a nivel nacional.

Como puede verse en el Gráfico 5.26, desde 2010, las PyME industriales del NOA tuvieron un desempeño igual o mayor al de las PyME a nivel nacional. Esto, como se verá más adelante, se confirma también analizando los datos de inversión y acceso al financiamiento.

Si se analizan los problemas principales que afectan las *pequeñas* y *medianas* empresas industriales, se observa que el problema más relevante manifestado, es el aumento en los costos directos de producción. Éste se refleja en el incremento de precios que experimentaron los insumos, materias primas y salarios de la región y del país.

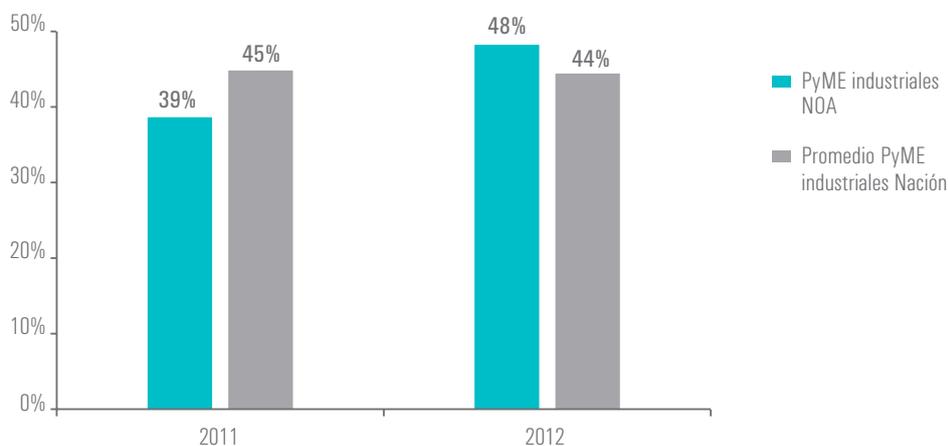
Por otra parte, la región también incluye como problemática significativa el costo impositivo dentro del costo total de sus productos.

La tercera problemática considerada por las PyME industriales del NOA es la caída de la rentabilidad, fundamentalmente por el deterioro del margen de ganancia por el aumento en los costos de producción.

Inversión y financiamiento

Como puede observarse en el Gráfico 5.27, desde 2009 la proporción de PyME industriales inversoras en el NOA mostró un alza. Cerca de la mitad de las PyME de la región invirtió, registrando una proporción de inversoras superior al promedio nacional.

Gráfico 5.27 – Proporción de PyME industriales inversoras – NOA y Nación. Año 2011-2012

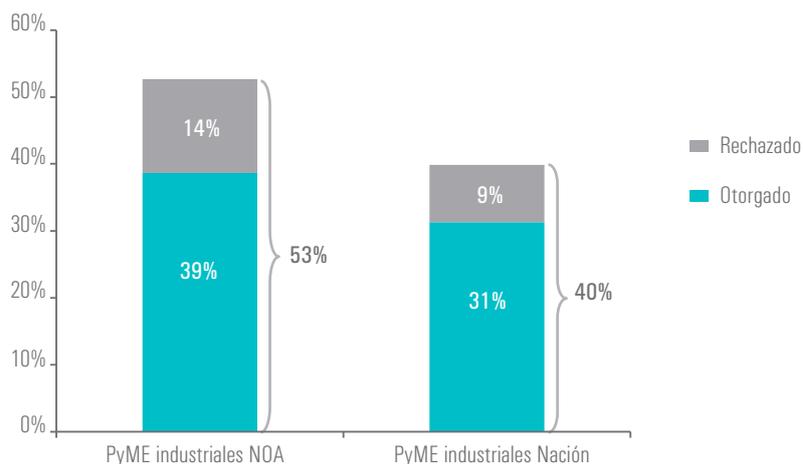


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010-2012. Fundación Observatorio PyME.

Así como a nivel nacional, en el Noroeste Argentino las principales fuentes de las inversiones de las PyME son los recursos propios (el 62% del total invertido), el financiamiento bancario (23%) y el financiamiento de proveedores (7%).

Otra forma de financiamiento que evidencian las PyME es a través de programas públicos como por ejemplo los ofrecidos por el Ministerio de Industria de la Nación mediante la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME).

Gráfico 5.28 – Solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*) – NOA y Nación (% de empresas). Año 2012



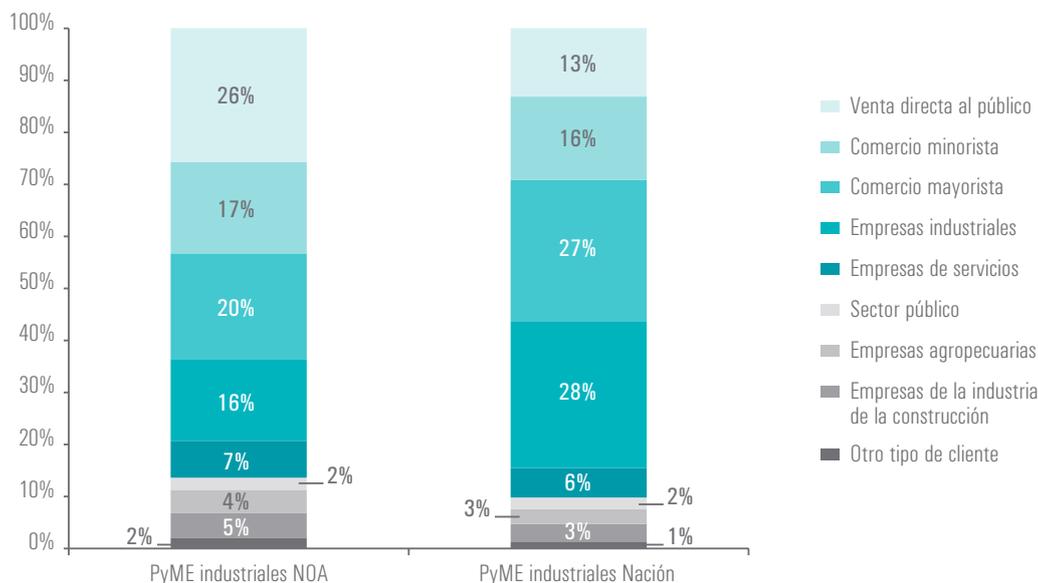
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010-2012. Fundación Observatorio PyME.

En 2012, el 53% de las PyME industriales del NOA solicitó crédito bancario (excluido cuenta corriente y *leasing*), contra el 40% del promedio nacional. Aunque hay que mencionar que las tasas de rechazo –medidas como la relación entre las empresas a las cuales fue rechazado el crédito y el total de empresas que solicitó crédito bancario– son superiores en el NOA. En este sentido, mientras que a nivel nacional la tasa de rechazo es igual a 21%, en el NOA la misma es igual al 27% (Gráfico 5.28).

Cientes y proveedores

Durante el 2012, las PyME industriales del NOA mostraron ventas principalmente en forma directa al público (26%), seguidas por clientes del comercio mayorista (20%) y minorista (17%). A su vez, a nivel nacional, las PyME industriales registraron como principal cliente otras empresas industriales (28%), seguidas por clientes del comercio mayorista y minorista, 27% y 16% respectivamente.

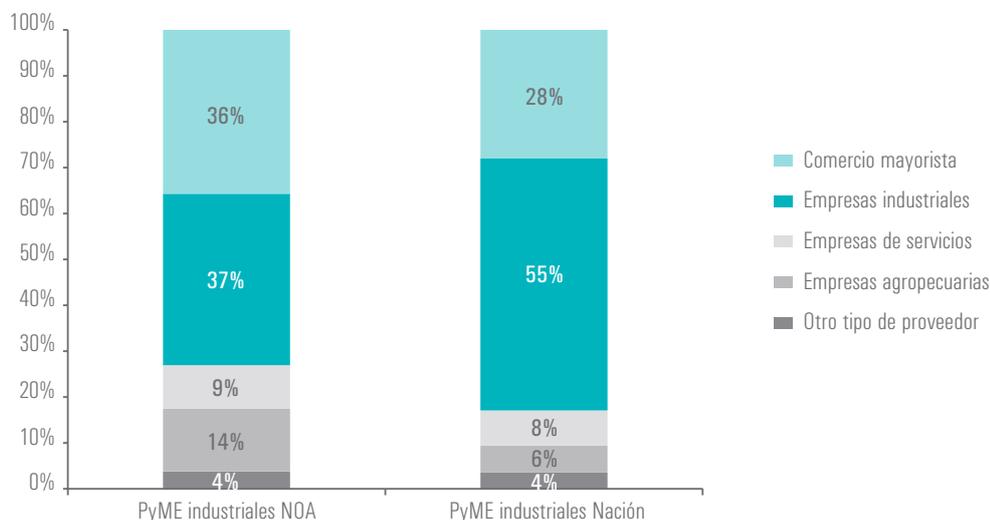
Gráfico 5.29 – Participación porcentual de los distintos tipos de clientes en el monto total de ventas de las PyME industriales (% de empresas)



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

En cuanto a sus proveedores, las PyME industriales del NOA manifestaron en 2012 compras principalmente a empresas industriales (37%), seguido de compras a comercios mayoristas (36%) y a empresas agropecuarias (14%). En el mismo año y en comparación a lo anterior, las PyME industriales nacionales también optaron mayoritariamente por comprar a empresas industriales aunque en este caso en un 55%, seguido de compras al comercio mayorista y a empresas de servicios, 28% y 8% respectivamente (Gráfico 5.30).

Gráfico 5.30 – Participación porcentual de los distintos tipos de proveedores en el monto total de compras de las PyME industriales (% de empresas)



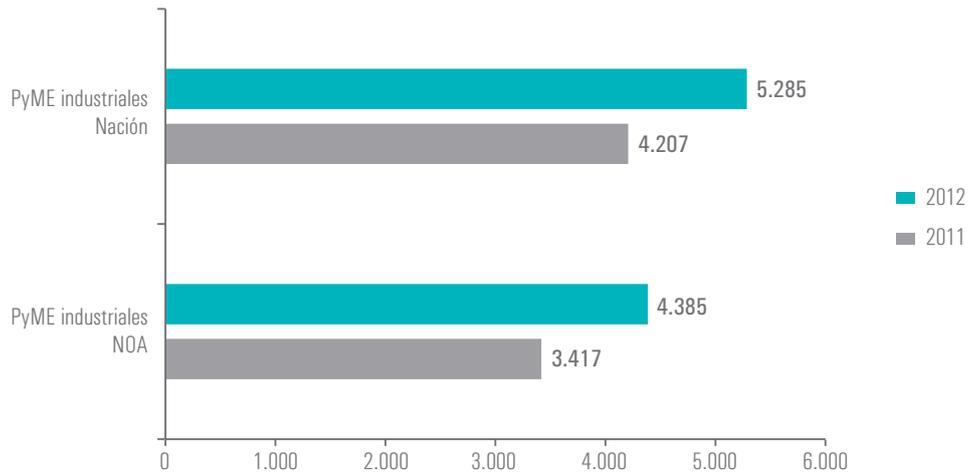
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Recursos humanos

En general, la mayoría de las PyME industriales del NOA no buscaron contratar personal, en particular *Operarios no calificados*. Solamente para los *Operarios calificados y técnicos no universitarios* se registran una proporción de PyME que buscan contratar esta categoría de personal.

Por lo que refiere a la remuneración bruta promedio mensual de las PyME industriales, en el NOA se observa una remuneración promedio inferior al promedio nacional. Cabe destacar igualmente, que el aumento salarial entre 2011 y 2012 fue superior para las *pequeñas y medianas* empresas del NOA en comparación al promedio nacional, siendo del 28% y 26% respectivamente (Gráfico 5.31).

Gráfico 5.31 – Remuneración bruta mensual promedio del personal afectado al proceso productivo. Años 2011 y 2012.



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

Participaron en la redacción de este documento investigadores de la Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco.

Presentación

Dada la relevancia de las pequeñas y medianas empresas en el aumento de la producción, la generación de empleo y la inserción social de los trabajadores, la Encuesta Estructural 2012 realizada a las PyME industriales en la región de la Patagonia -que abarca las provincias de Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz, La Pampa y Tierra del Fuego- permite resaltar la situación actual de las variables más importantes de dichas empresas en esta región: su estructura sectorial, el status inversor y exportador, su organización jurídica, el grado de integración al mercado nacional e internacional, la forma en que financian sus inversiones y su relación con el mercado laboral como demandantes activas de mano de obra.

Si bien se observan resultados similares entre las PyME manufactureras de la Patagonia y sus pares nacionales, es de resaltar que las empresas del sur argentino se destacan por estar más orientadas a actividades productoras de *Alimentos y bebidas* y de *Metales Comunes y Productos de Metal*. Su organización jurídica presenta un nivel de formalidad menor frente al promedio nacional. Así, es más frecuente la existencia de PyME unipersonales (que en esta región comprenden a 1 de cada 2 empresas y en el caso nacional a 3 de cada 4), en detrimento de las Sociedades Anónimas o Sociedades de Responsabilidad Limitada. La proporción de PyME inversoras en la Patagonia es similar al promedio nacional, al igual que las fuentes que utilizan para su financiamiento. En cualquier caso, priman los fondos propios, característica que atraviesa a todas las PyME manufactureras de la República Argentina.

Al observar la integración internacional de las PyME patagónicas, es menor al promedio nacional, pero, a la vez, demandan menor proporción de insumos y bienes intermedios de origen importado. De todos modos, y como ocurre a nivel nacional, las PyME importadoras muestran dificultades para sustituir los bienes que utilizan en el proceso productivo y provienen del exterior.

El foco deberá estar puesto en continuar promocionando políticas que incentiven un cambio estructural del aparato productivo mediante la promoción activa, consistente y continua de empresas que exportan o que tienen el potencial transable para incluir en la base exportadora. Estos sectores aumentarán el grado de incorporación de bienes y servicios de alto valor agregado a la canasta exportable regional y tenderán a elevar la elasticidad Ingreso de la Patagonia, permitiendo así apropiarse de los efectos positivos del ingreso mundial.

Para ello, se requiere la complejización de sectores intensivos en el uso de capital, mediante la incorporación de tecnología, que permitan un mayor agregado de valor en nuestro territorio, demanden trabajo calificado y permitan dinamizar la industria en la Patagonia.

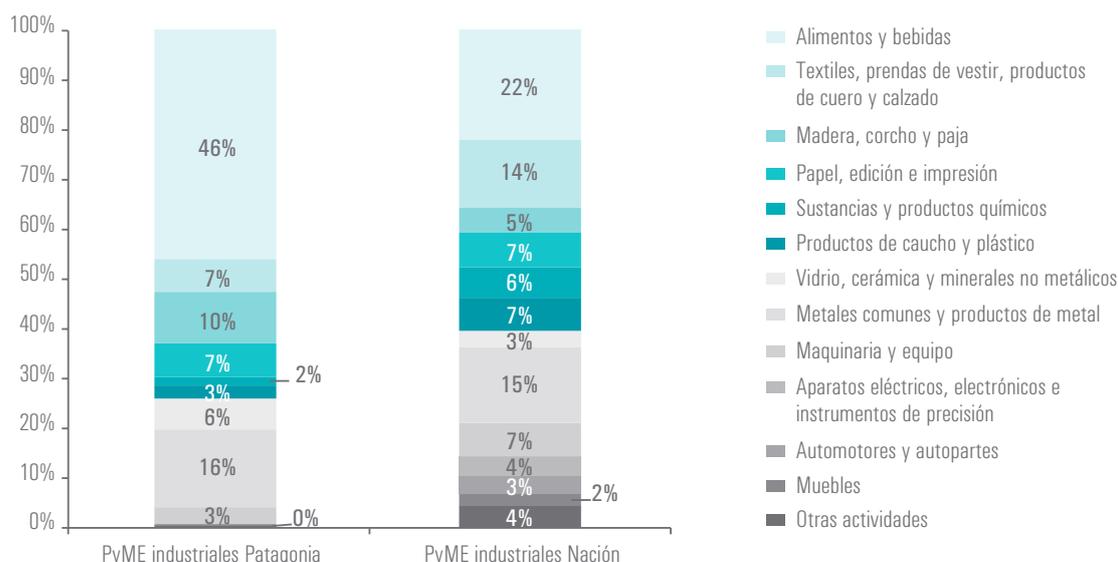
Debe mejorarse la competitividad industrial, trabajando en cada sector particular, teniendo en cuenta sus requerimientos y tecnologías de producción y considerando que los resultados de estos procesos se observan en el mediano plazo, en un contexto de un sólido mercado interno pero menos dinámico que años anteriores, que obliga a las empresas a pensar estrategias asociativas para competir en el mercado global.

Estructura sectorial

La estructura de las PyME industriales encuestadas de la región patagónica, se encuentra más orientada a la producción de *Alimentos y bebidas* en comparación al promedio nacional. Tal es así que el 46% de dichas empresas pertenecen a ese sector de actividad (en donde se destaca la elaboración de panificados, quesos y productos cárnicos) mientras que sólo el 22% de las PyME industriales a nivel nacional desarrollan este tipo de actividades. La segunda actividad en importancia es la producción de *Metales comunes y productos de metal*, que comprende al 16% de las PyME manufactureras localizadas en la región. También es importante resaltar que *Metales comunes y productos de metal* y *Vidrio, Cerámica y Minerales No Metalíferos*, duplica en la Patagonia al promedio nacional. Frente a la estructura PyME industrial nacional, tienen menor participación las actividades de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado, Productos de caucho y plástico* y *Maquinaria y equipo*.

⁶⁰ Región PATAGONIA: las provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Gráfico 5.32 – Distribución de las PyME industriales, por rama de actividad. Patagonia y Nación. Año 2012



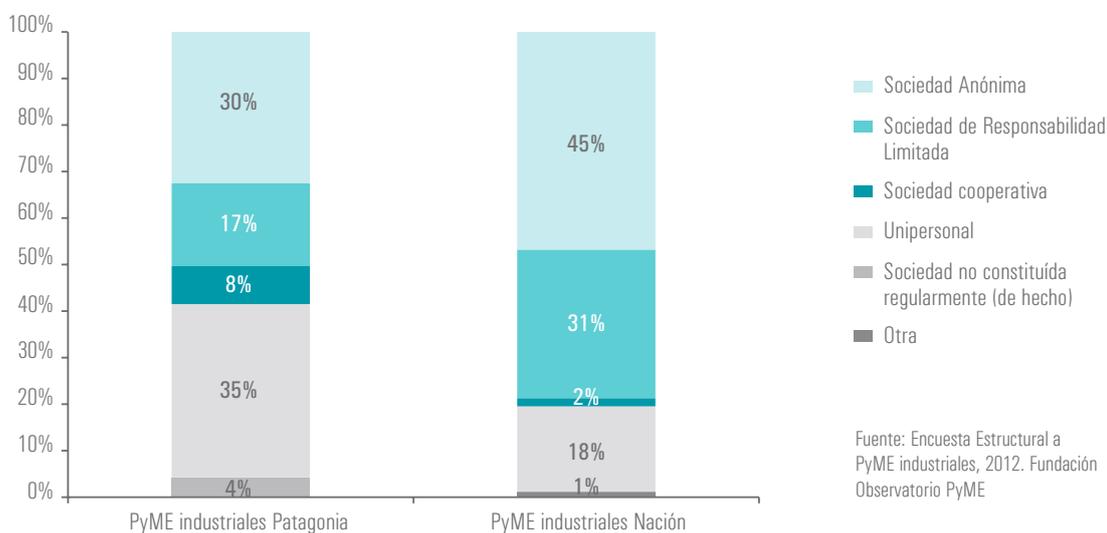
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

Dos tercios de las empresas tienen una permanencia en el mercado superior a los 20 años, con una de cada cinco empresas creadas entre 1994 y 2001. Este conjunto de empresas PyME con historia, son las poseedoras del stock de conocimientos técnicos en el territorio que les han permitido sortear diferentes contextos macroeconómicos inciertos, reflejando una permanente capacidad de adaptación.

Forma jurídica

La formalidad jurídica de las empresas es un indicador de su grado de desarrollo y tamaño. La forma más frecuente de las PyME industriales patagónicas es la Unipersonal, que abarca al 35% de las empresas, siendo 11% Sociedades de Hecho. En tanto la Sociedad Anónima (S.A.) y la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) comprenden al 30% y 17% de las empresas, respectivamente. De aquí que este indicador sugiere una estructura jurídica empresarial menos formal en las PyME patagónicas frente al promedio nacional. En este sentido, es de destacar que el 76% de las PyME industriales nacionales se constituyen como S.A. o S.R.L. y sólo el 18% mantiene el status de Unipersonal. Un dato relevante en la Patagonia, es que 8% de las PyME encuestadas son cooperativas, lo que implica una fuerte vocación asociativa para ganar escala en la comercialización.

Gráfico 5.33 – Forma jurídica de las PyME industriales, Patagonia y Nación. Año 2012

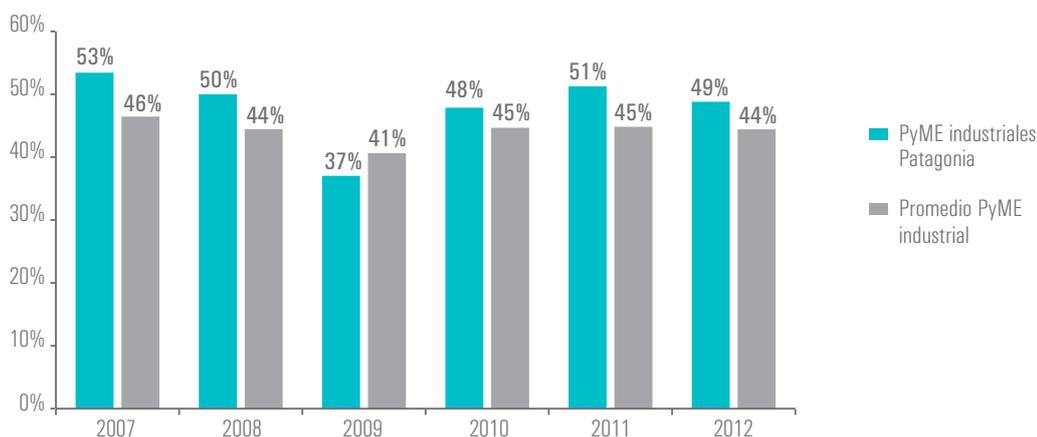


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME

Inversión

En 2012, el 49% de las PyME manufactureras localizadas en la Patagonia realizaron inversiones, porcentaje que supera el promedio nacional, y que es similar a los registrados en 2010-2011, pero superior a 2009, año de la crisis financiera internacional. Esta diferencia, aunque leve, da cuenta de la mayor propensión a invertir de las empresas del sur argentino en relación al resto, tendencia que se evidencia sistemáticamente desde 2005, en un contexto de crecimiento de la producción industrial de las *pequeñas* y *medianas* empresas nacionales, y que en promedio suele comprender a la mitad de dichas empresas.

Gráfico 5.34 – Proporción de PyME industriales inversoras, Patagonia y Nación. Años 2007-2012

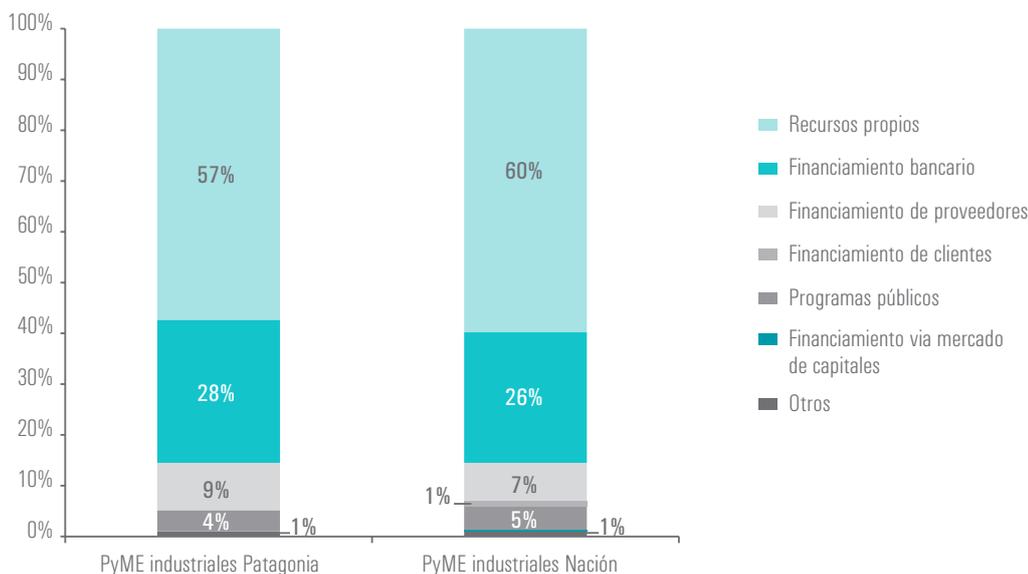


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2012. Fundación Observatorio PyME.

Cabe destacar también que dos tercios de esta inversión en 2012, fue destinada a la adquisición de maquinarias y equipos volcados al mejoramiento de los ciclos de producción.

La estructura de financiamiento de las inversiones de los empresarios no presenta diferencias entre las PyME industriales patagónicas frente a las del resto del país. Los recursos propios son la principal fuente de financiamiento de las inversiones tanto a nivel regional como nacional, seguida en ambos casos por el financiamiento bancario. En este sentido, los recursos utilizados en uno u otro caso no muestran diferencias en su origen.

Gráfico 5.35 – Fuente de financiamiento de las inversiones, Patagonia y Nación (% de la inversión). Año 2012



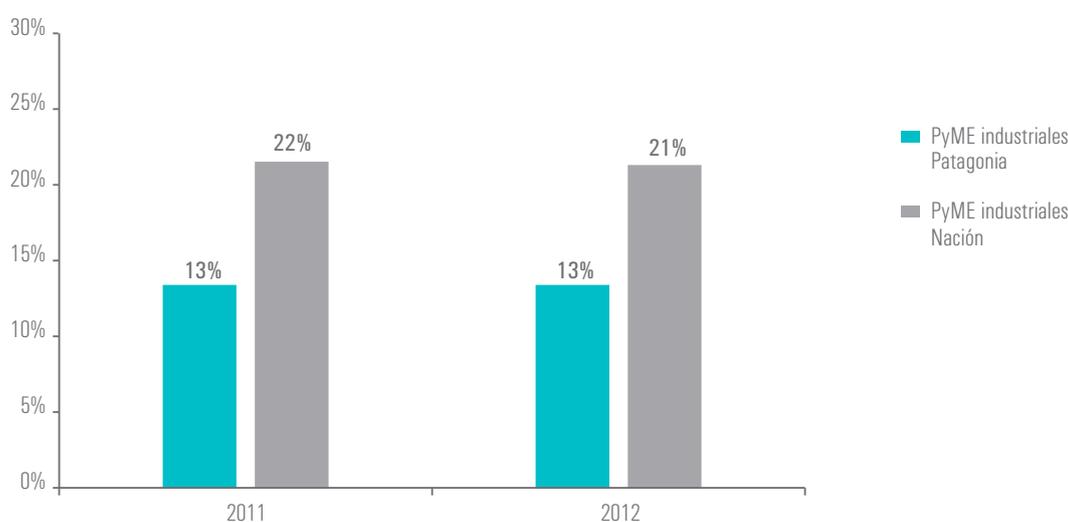
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012. Fundación Observatorio PyME.

El análisis conjunto de los indicadores de empresas inversoras y su fuente de financiamiento, es una muestra del horizonte de expectativas positivas de los empresarios, que aún en momentos de incertidumbre global, apuestan por la producción e invierten para generar mayor Valor Agregado.

Integración internacional y comercio exterior

Las PyME industriales de Patagonia se encuentran orientadas al abastecimiento de bienes al mercado interno. Sólo el 13% actualmente exporta, frente al 21% en el resto del país. Esto puede obedecer a la fuerte presencia de empresas de la actividad de *Alimentos y bebidas* que en términos generales, y como se vio en el Capítulo 3 “Inserción internacional de las PyME y comercio exterior”, presentan una proporción de firmas exportadoras significativamente inferior al promedio nacional aunque en los casos exportadores la participación de las ventas al exterior en el total de sus ventas es elevada, si se considera que 1 de cada 3 pesos los consiguen mediante la inserción internacional, mientras que es 1 de cada 5 pesos en el conjunto de las PyME nacionales.

Gráfico 5.36 – Proporción de PyME exportadoras, Patagonia y Nación (% de empresas). Años 2011-2012

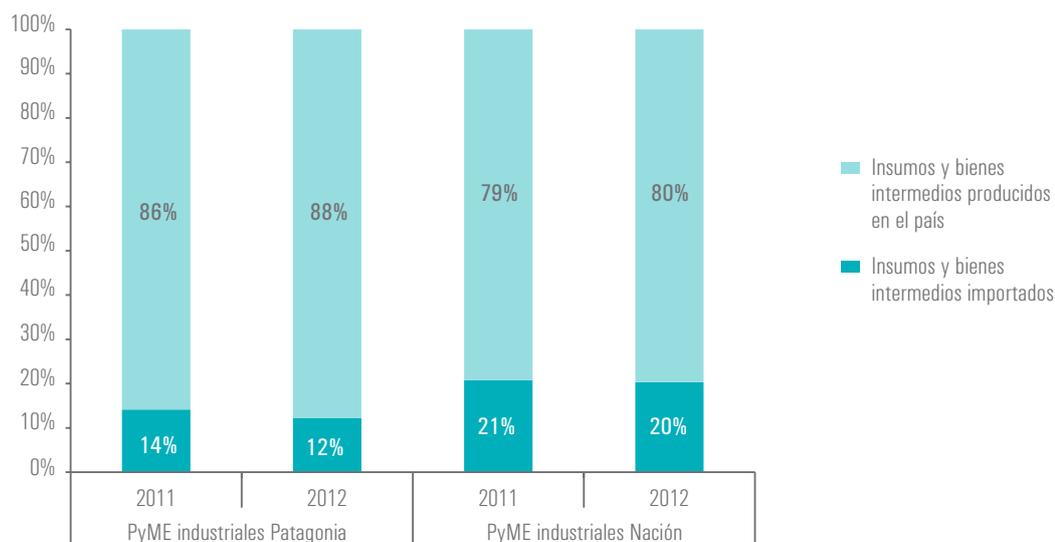


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2011-2012. Fundación Observatorio PyME.

Los principales mercados de destino para las empresas exportadoras son la Unión Europea (28% de las exportaciones) y Chile (15%), con algunas diferencias frente a la participación de los destinos de exportación de las PyME industriales a nivel nacional. En el caso patagónico, Brasil, Uruguay y Paraguay tienen un menor peso. Las exportaciones a la Unión Europea implican cierta sofisticación de productos para proveer las cantidades y calidades requeridas por el exigente mercado del viejo continente. Las exportaciones a Chile, por su parte, tienen que ver con la vecindad, cordillera de los Andes mediante, de las provincias patagónicas con el país de Chile. Éste es un vínculo que se viene recreando territorialmente desde siempre, ya que la Patagonia es una entidad geográfica común que compartimos Argentinos y Chilenos.

Desde la óptica de la demanda de insumos y bienes intermedios, estas empresas de la Patagonia presentan una alta integración al mercado nacional, incluso mayor a la observada en las PyME nacionales. En 2012, el 88% del gasto en insumos tuvo como fin la adquisición de bienes intermedios nacionales (el restante 12% fue importado), guarismo que desciende al 80% en el caso de las PyME nacionales. Esta mayor integración al mercado local se registra en el rubro de *Alimentos y bebidas*, en el cual el 90% de los insumos comprados son producidos localmente.

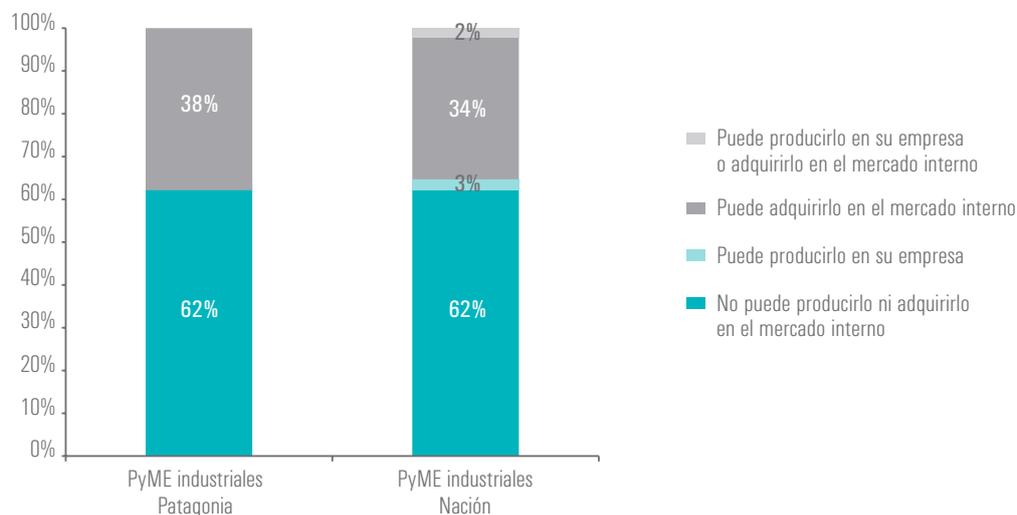
Gráfico 5.37 – Distribución del gasto en insumos y bienes intermedios de las PyME industriales, Patagonia y Nación (% de empresas). Años 2011 y 2012



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2011-2012. Fundación Observatorio PyME.

No obstante la baja dependencia de los mercados internacionales en términos de abastecimiento de insumos y bienes intermedios, la capacidad de sustitución de los insumos que son importados es baja para las PyME patagónicas, al igual que lo verificado a nivel nacional. El 62% de los empresarios de la Patagonia afirma que no podría producir el insumo importado en su propia empresa o conseguirlo en el mercado local.

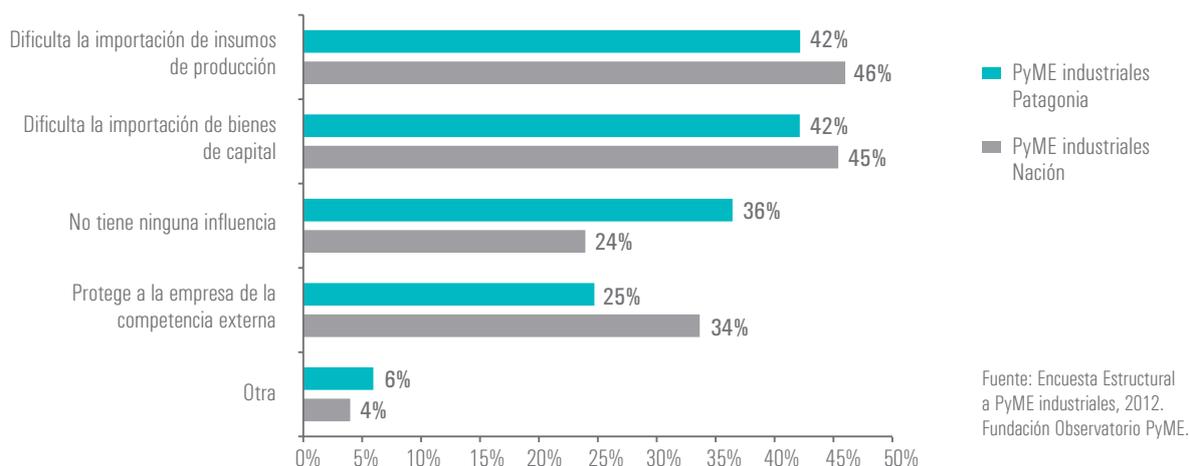
Gráfico 5.38 – Capacidad de sustitución del principal insumo o bien de capital adquirido en el caso de frenarse su importación (% de empresas)



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

En este sentido, la regulación de las importaciones en las PyME manufactureras patagónicas, cuyo funcionamiento se detalló en el Capítulo 3 “Inserción internacional de las PyME y comercio exterior”, tuvo los mismos efectos que a nivel nacional, dificultando la importación de insumos y bienes intermedios y de bienes de capital en 4 de cada 10 firmas. Asimismo, el 36% de los empresarios percibieron un efecto neutral de la disposición aduanera, es decir que no tuvo influencias en su proceso productivo, frente al 24% observado entre las PyME industriales de todo el territorio argentino. En tanto, la protección generada favoreció a 1 de cada 4 empresas, relación menor que en el caso nacional, que representó 1 de cada 3 firmas.

Gráfico 5.39 – Efectos del Sistema de Control de Importaciones (SCI) en las PyME industriales, Patagonia y Nación (% de empresas)

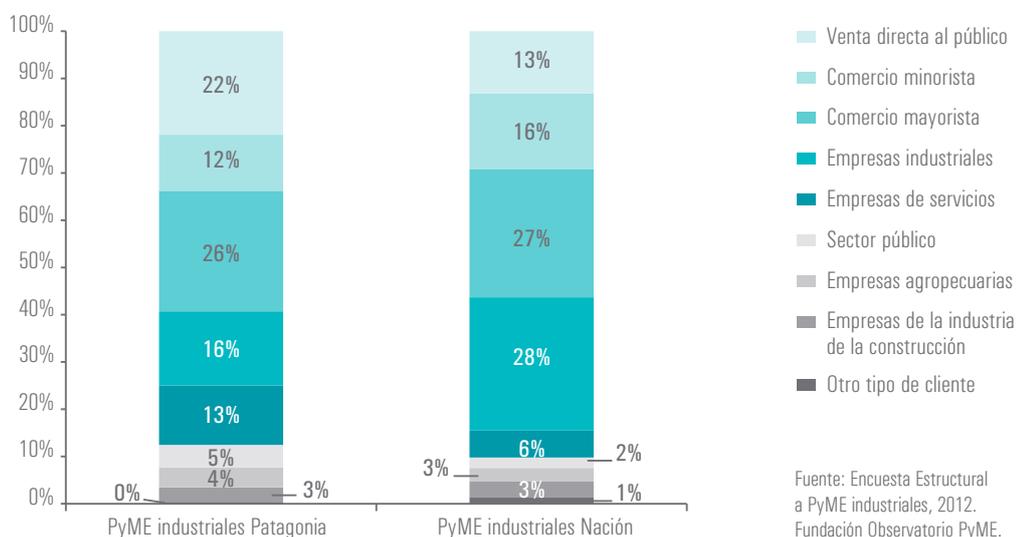


Clientes y proveedores

En cuanto a sus relaciones comerciales, las PyME industriales de la Patagonia muestran ciertas particularidades en su cadena de valor frente a sus pares nacionales. La producción se destina fundamentalmente a comercios mayoristas o minoristas (38% de las ventas) y a la venta directa al público (22%), mientras que las ventas a otras empresas industriales, de servicios o de otro sector de actividad alcanzan el 36% de las ventas. En el promedio nacional, este guarismo asciende a 40% (principalmente explicado por las empresas industriales) y, en cambio, la venta directa al público alcanza sólo el 13% del total. La vinculación comercial de las PyME industriales nacionales y patagónicas, entonces, está más orientada a comercios y empresas. Es de destacar que en Patagonia se da una fuerte concentración de las ventas, en la medida que el principal cliente representa más del 30% de las ventas en la mitad de los casos relevados, apareciendo como cliente considerable (en términos relativos al promedio nacional) el Sector Público de la Región.

Al observar sus relaciones con proveedores se arriba a una conclusión de similares características: relaciones menos densas con empresas industriales y mayor conexión con el comercio mayorista, si se lo compara frente al promedio nacional. En este último caso, entre las PyME patagónicas, el 35% de las compras de la empresa provienen de comercios mayoristas, el 43% de empresas industriales y el 22% de empresas de otros sectores productivos. En cambio, las PyME del resto del territorio argentino reflejan que el 55% de sus compras provienen de la misma industria, el 28% de comercios mayoristas y el 17% de otro tipo de proveedores. Otra variable que se destaca en el ámbito patagónico, es que dos tercios de las empresas manifiestan que su principal proveedor se encuentra a más de 500 kilómetros, siendo sólo el 17% a nivel nacional.

Gráfico 5.40 – Participación % de tipos de clientes en el total de ventas de la empresa (% de ventas)



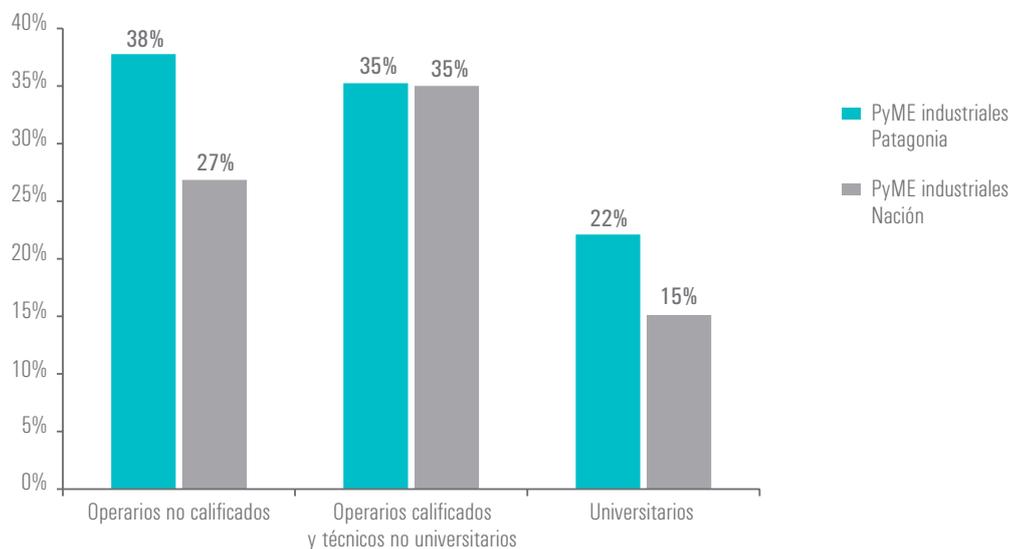
Recursos humanos

Las dificultades que tienen las PyME industriales de la Patagonia para la contratación de mano de obra se muestran muy similares a las registradas en todo el territorio argentino. Los principales problemas que enfrentan las PyME sureñas en el mercado laboral son los que implican la búsqueda de trabajadores para cubrir los puestos en donde se desempeñan los operarios no calificados, dificultad que en el plano nacional suele ubicarse en el segundo orden de relevancia. En el caso de las empresas de la región patagónica, el 38% tuvo dificultades para contratar este tipo de personal frente al 27% de las PyME nacionales.

En cambio, los problemas para la contratación de operarios calificados y técnicos no universitarios se ubican en segundo lugar entre las firmas de ésta región, representando al 35% de las PyME manufactureras de la Patagonia, guarismo que a nivel nacional es idéntico.

En cuanto a los profesionales universitarios, sólo en el 22% de las empresas de Patagonia y en el 15% de las mismas a nivel nacional que buscan contratarlos, existieron dificultades en el proceso de búsqueda.

Gráfico 5.41 – Grado de dificultad para contratar personal según categoría, Patagonia y Nación
(% de empresas que busca personal)



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

Las remuneraciones a los empleados aumentaron un 27% respecto a 2011, prácticamente el mismo incremento que para el promedio nacional (26% i.a.) y en línea con la evolución del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en tal año.

6. NOTA METODOLÓGICA

Encuesta Estructural a PyME industriales 2012

La Encuesta Estructural a PyME Industriales 2012 fue relevada por encuestadores de la Fundación Observatorio PyME (FOP) entre los meses de noviembre de 2012 y abril de 2013 y completada por las empresas de una muestra probabilística elaborada por la Fundación Observatorio PYME.

Alcance

La Encuesta Estructural a PyME industriales 2012 comprende a las empresas cuya actividad principal corresponde a industria manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIIU Rev. 3.1⁶¹) y cuya cantidad total de ocupados es entre 10 y 200. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados.

Diseño muestral

Las empresas fueron seleccionadas de directorios propios de la Fundación Observatorio PYME y los Directorios de Empresas generados por los distintos Observatorios PyME Regionales en funcionamiento.

La muestra fue estratificada por región, actividad económica y el tamaño de las empresas. La cantidad total de empresas extraídas de cada estrato para un tamaño de muestra fijo igual a 1024 fue determinada por afijación proporcional. Los errores de las estimaciones para proporciones y medias fueron calculados con un 95% de confianza, equivaliendo aproximadamente a +/- 3.50% y +/- 1724 miles de pesos (en el último caso tomando como ejemplo la variable ventas anuales) respectivamente.

Tabla 1 – Tamaño de la muestra y cantidad de casos con respuesta de la Encuesta Estructural 2012

Tamaño de la muestra	1024
Cantidad de casos con respuesta	893
Tasa de respuesta	87,2%

Tabla 2 – Estratos según región geográfica

1. Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA): Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos del Gran Buenos Aires.
2. Centro: demás partidos de la Provincia de Buenos Aires y las Provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.
3. Cuyo: Provincias de Mendoza, San Juan y San Luis.
4. Noreste (NEA): Provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.
5. Noroeste (NOA): Provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.
6. Patagonia: Provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

⁶¹ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regest.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

Tabla 3 – Estratos según actividad económica (Divisiones CIIU Rev. 3.1)

1.	Div.15-Manufactura de productos alimenticios y bebidas.
2.	Div.17-Manufactura de productos textiles; Div.18-Manufactura de prendas de vestir; Div.19-Manufactura de productos de cuero; manufactura de equipajes; manufactura de calzado.
3.	Div.20-Manufactura de madera y productos de madera.
4.	Div.21-Manufactura de papel y productos de papel; Div.22-Actividades de edición e impresión y reproducción de grabaciones.
5.	Div.24-Manufactura de químico y productos químicos.
6.	Div.25-Manufactura de caucho y productos de plástico.
7.	Div.26-Manufactura de productos minerales no metálicos.
8.	Div.27-Manufactura de metales básicos; Div.28-Manufactura de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo).
9.	Div.29-Manufactura de maquinaria y equipo.
10.	Div.31-Manufactura de maquinaria y aparatos eléctricos; Div.32-Manufactura de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación; Div.33-Manufactura de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.
11.	Div.34-Manufactura de vehículos de motor, trailers y semitrailers (incluye autopartes).
12.	Grupo 361-Manufactura de muebles.
13.	Otras actividades manufactureras.

Tabla 4 – Estratos según cantidad total de ocupados

1.	de 10 a 50.
2.	de 51 a 200

Secciones del cuestionario

El cuestionario de la Encuesta Estructural a PyME industriales 2012 está conformado por las siguientes secciones y contenidos (ver cuestionario completo en Anexo):

- A. Características generales de la empresa: Actividad principal, año de inicio, forma jurídica y localización de la empresa.
- B. Problemas y expectativas: Relevancia de los principales problemas y expectativas para 2013 de ventas, exportaciones, cantidad de ocupados e inversiones.
- C. Inversiones: realización de inversiones, fuentes de financiamiento de las inversiones, motivos de no inversión.
- D. Desempeño: situación general de la empresa, grado de utilización de la capacidad instalada, ventas y 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 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: búsqueda de trabajadores y remuneración promedio del personal.
- H. Financiamiento y relaciones económico-financieras: cantidad de días de cobro a clientes y pago a proveedores, proyectos frenados por falta de inversión, solicitud de créditos bancarios, estados contables.

Trabajo de campo y procesamiento de los datos

El relevamiento fue realizado entre noviembre de 2012 y abril de 2013. El cuestionario fue suministrado a las empresas en formato digital off-line vía correo electrónico o impreso, vía correo tradicional o personalmente a través de los encuestadores de la FOP, 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 y el principal producto informado por éstas.

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 la inversa de su probabilidad de selección y un ajuste posterior de estas ponderaciones teniendo en cuenta las bajas y la no respuesta.

Descripción del Panel

Las siguientes tablas ofrecen una descripción del tamaño de las empresas estudiadas según el monto de ventas anuales y la cantidad de ocupados. Estos valores surgen de analizar los datos del Panel sin ponderar.

Tabla 5 – Total de ventas anuales 2011 (en miles de pesos)

Ventas	Total
El 50% presenta ventas menores a...	\$ 5.968
El 75% presenta ventas menores a...	\$ 16.216
Ventas promedio	\$ 15.914

Tabla 6 – Total de ocupados a diciembre de 2011

Ocupados	Total
El 50% de las empresas tiene menos de...	21
El 75% de las empresas tiene menos de...	48
Ocupados promedio	37

7. CUESTIONARIO
ENCUESTA ESTRUCTURAL A PYME INDUSTRIALES, 2012



fundación ObservatorioPyME

Información e ideas para la acción

La Fundación Observatorio PyME tiene como objetivo valorizar el rol de las pequeñas y medianas empresas en la sociedad, promover la investigación microeconómica aplicada y las políticas públicas de apoyo al desarrollo productivo. Bajo el lema "Información e Ideas para la Acción", la fundación continúa la labor iniciada por el Observatorio PyME en 1996.

Encuesta Estructural a PyME industriales 2012

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. Constanza Schejter, 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

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.

Su encuestador:

Teléfono:

Correo electrónico:

Fecha de entrega: / / 2012

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

100%

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 fondos propios para financiar nuevas inversiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
12.3.2. Porque no existe disponibilidad de fondos externos 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
100%		

(*) 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 directa (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 comercializadora (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
100%		

(*) 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
	100%	100%

(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 (especificar):	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.5. No tiene ninguna influencia (esta respuesta es excluyente de todas las anteriores)	<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 (especificar):	<input type="text"/> %	9
	100%	

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	
Activo Corriente	\$	Pasivo Corriente	\$
Bienes de Cambio Corrientes (mercaderías)	\$	Deuda financiera corriente	\$
Créditos por ventas	\$	Deuda a proveedores	\$
Activo No Corriente	\$	Otras deudas corrientes	\$
		Pasivo No Corriente	\$
		Deuda financiera no corriente	\$
		Otras deudas no corrientes	\$
		PATRIMONIO NETO	
		Patrimonio Neto	\$
RESULTADO			
Resultado Bruto	\$		
Resultado Neto (antes de impuestos)	\$		
COSTOS FINANCIEROS			
Costos financieros	\$		

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 | Supervisor |
| a) _____
Nombre y Apellido | c) _____
Nombre y Apellido |
| b) _____
Firma | d) _____
Firma |

www.observatoriopyme.org.ar



SOCIOS FUNDADORES

