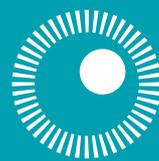


2008

Informe coyuntural



fundación  
ObservatorioPyme



03

La coyuntura de las  
Pyme industriales



  
Organización Techint

  
UNION  
INDUSTRIAL  
ARGENTINA

# Fundación Observatorio PyME

## Consejo de Administración

### Presidente Honorario

Paolo Rocca, Presidente Organización Techint

### Presidente

José Luis Basso, Vicepresidente Pymi Unión Industrial Argentina

### Vicepresidente

Giorgio Alberti, Director Università di Bologna, Representación en Buenos Aires

### Secretario

Luis Betnaza, Director Corporativo Techint

### Prosecretario

David Uriburu, Director Institucional Área Siderúrgica Techint

### Tesorero

Adrián Kaufmann Brea, Secretario Unión Industrial Argentina

### Protesorero

Vicente Donato, Vicedirector Università di Bologna, Representación en Buenos Aires

## Equipo de trabajo

**Dirección:** Dr. Vicente Donato.

**Gerencia de Investigación:** Lic. Ignacio Bruera (Gerente), Lic. Florencia Barletta (Investigadora), Lic. Laura Mastroscello (Investigadora).

**Gerencia de Observatorios PyME Regionales y Latinoamericano:** Lic. Silvia Acosta (Gerente), Dott. Vladimiro Verre (Relaciones Institucionales Observatorio PyME Latinoamericano).

**Estadística y Metodología:** Lic. Pablo Rey (Jefe), Srta. Vanesa Arena (Asistente), Srta. Patricia Gallicchio (Edición de Encuestas).

**Organización de Encuestas:** Lic. Constanza Schejter

**Comunicaciones y Eventos:** Abog. Ivonne Solares.

**Administración:** Srta. Vanesa Arena

Donato, Vicente

La coyuntura de las pymes industriales 03-2008 / Vicente Donato;  
dirigido por Vicente Donato. - 1a ed. - Buenos Aires: Fund. Observatorio Pyme, 2008.  
48 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-24223-5-6

1. Pequeñas Empresas. 2. Economía. I. Donato, Vicente, dir. II. Título  
CDD 338.642

Fecha de catalogación: 14/11/2008

## EDITORIAL

El año 2008 está cerrando con una fuerte reversión del ciclo económico positivo de las PyME iniciado a partir del abandono de la Ley de Convertibilidad. Por primera vez en los últimos seis años se observa un crecimiento de la proporción de las PyME industriales que atravesaron una fase de estancamiento-achicamiento. Por otro lado, la tasa interanual de creación de empleo de estas empresas cayó casi a cero durante el segundo trimestre y fue negativa (-2,5%) durante el tercer trimestre del año. Antes del comienzo de la crisis financiera internacional en el mes de octubre la producción estaba cayendo en términos interanuales en un 10%.

En este contexto, las medidas que apuntan a sostener el nivel de demanda anunciadas por el Gobierno en el último mes van en la dirección correcta. No obstante, debería pensarse en un plan complementario de sostenimiento de las inversiones, componente fundamental de la demanda agregada.

En particular, los planes de refuerzo de la política económica deberían apuntar a recomponer las expectativas empresariales de las PyME, debido a su enorme peso difusivo en todas las clases sociales y en todo el territorio nacional. Es importante señalar que la mejor manera de redistribuir el ingreso en Argentina es a través de la consolidación de un sistema productivo nacional de pequeñas y medianas empresas. Valga sólo como ejemplo notar que mientras la participación de los asalariados en el valor agregado de las PyME industriales es del 73%, en las grandes empresas manufactureras es de sólo el 20%.

No se trata de contraponer de manera excluyente a las PyME y las grandes empresas ya que, como la Fundación Observatorio PyME sostiene desde siempre, un sistema productivo robusto es aquel que articula verticalmente las complementariedades productivas y comerciales de PyME y grandes empresas. Se trata, en cambio, de apuntalar la actividad mediante el estímulo a un sector compuesto por aproximadamente 1.200.000 emprendedores y el 70% de la mano de obra ocupada nacional.

Un plan de incentivos a las PyME debería contemplar:

1. La desgravación de las utilidades reinvertidas por las PyME de todos los sectores para la compra de bienes de capital (especialmente nacionales), la inversión en capital humano (planes de formación y capacitación), y las inversiones comerciales (especialmente aquellas dirigidas a abordar el mercado externo). Se podría asignar al programa un costo fiscal inicial máximo de 5.000 millones de pesos para el 2009 y luego disminuir el compromiso de modo gradual para los próximos años, en la medida en que se observe la reacción del aparato productivo.
2. Permitir que el saldo acreedor IVA de las empresas sea aplicado al pago de otros impuestos nacionales, especialmente las cargas laborales. Según diferentes estimaciones, el impacto fiscal de esta medida podría ser del orden de los 600 millones de pesos.
3. Créditos y subsidios para la modernización de los bienes de capital de las PyME industriales que, según estimaciones del Observatorio, rondarían los 10.000 millones de pesos. Estos fondos impactarían de manera directa en la productividad del sistema productivo y podrían aplicarse en un lapso de tiempo más prolongado (por ejemplo, tres años)
4. Promover la certificación de calidad permitiría a las empresas reducir notablemente los costos, incrementar la productividad y mejorar la gestión interna y externa. Elevar el porcentaje de PyME industriales certificadas con normas ISO a un nivel similar al de Italia (34% de las firmas) tendría un costo estimado de 90 millones de pesos.

En síntesis, en la actual coyuntura de crisis el sostenimiento de la demanda debe estar acompañado por medidas de más largo plazo que sirvan para apuntalar la inversión privada de las empresas y fortalecer su oferta productiva en el período de post crisis.

**Vicente Donato - Director**

El siguiente informe se realizó a partir de los datos recabados por la tercera Encuesta Coyuntural a PyME industriales de 2008. La recolección de datos se llevó a cabo durante los meses de octubre y noviembre siendo contactadas 430 empresas industriales de todo el país que integran el panel.

## PRINCIPALES RESULTADOS

### Se confirma el freno en la actividad económica en el tercer trimestre...

- Menos firmas lograron incrementar su facturación respecto a la del segundo trimestre.
- Las cantidades vendidas por las PyME industriales cayeron un 10% en términos interanuales.

### Demanda...

- Durante el tercer trimestre los empresarios advirtieron un marcado debilitamiento en la demanda de sus productos.
- Más de la mitad de los industriales PyME calificaron como débil a su cartera de pedidos durante el tercer trimestre.

### Producción...

- Entre julio y septiembre el 20% de las firmas manifestó contar con un nivel excesivo de stocks (contra un 7% en el mismo período de 2007).
- Durante el tercer trimestre la utilización de la capacidad instalada fue del 74% (contra un 78% un año antes).

### Por primera vez en 5 años cae el nivel de empleo...

- La tasa de creación de empleo lleva dos trimestres seguidos con variaciones negativas.
- En términos interanuales, el nivel de empleo se contrajo un 2,5%.

### Crece la preocupación por la caída en las ventas...

- El incremento en el costo de las materias primas, el aumento de salarios y la consecuente disminución de la rentabilidad, siguen encabezando el ranking de preocupaciones de los empresarios.
- Sin embargo, continúa avanzando la preocupación por la caída de las ventas: el 70% lo señaló como un problema, cuando un año antes el porcentaje fue del 30%.

### Se estabiliza la tasa de crecimiento de los costos y precios...

- Si bien continúa en valores elevados, la tasa anual de variación de costos vuelve a desacelerarse en el tercer trimestre de 2008 alcanzando un 45% anual.
- La tasa de crecimiento de precios de los principales productos de las empresas se estabilizó en el 25%.

### Sin embargo, continúa la preocupación por la rentabilidad...

- Para el 19% de los empresarios, la rentabilidad actual es sustancialmente peor a la de un año atrás.

### Se evidencia un mayor pesimismo empresarial sobre la marcha de la actividad y el empleo en el cuarto trimestre de 2008...

- Poco más de la mitad de las firmas espera disminuciones en sus ventas durante el cuarto trimestre de 2008, cuando hace un año sólo un 10% de los industriales preveía caídas de ventas para el último trimestre de 2007.
- Una de cada cuatro empresas prevé reducciones en su personal mientras que el 70% de las firmas mantendrá sin cambios su plantel de ocupados.

### El nivel de confianza empresarial continúa descendiendo...

- El nivel de confianza empresarial llegó una vez más a su nivel más bajo desde el inicio de la medición. El ICEPyME midió 27 puntos, situándose 22 puntos por debajo del promedio de toda la serie.
- La contracción del ICEPyME se explica por una caída generalizada de todos sus componentes.
- La evaluación empresarial se tornó más pesimista tanto en relación a las condiciones actuales como futuras de sus empresas, sectores de actividad y de la situación económica nacional.
- En este contexto, la pérdida de confianza empresarial se manifiesta en la voluntad del empresario PyME industrial para encarar nuevas inversiones: nueve de cada diez empresarios considera que se trata de un mal momento para llevar a cabo inversiones en maquinaria y equipos.

### Principales indicadores III Trimestre - 2008

	Variación %	
	Trimestral	Anual
Facturación	+3,6%	+10,7%
Cantidades vendidas	-0,6%	-9,9%
Empleo	-1,8%	-2,5%
Costos	+8,5%	+45,5%
Precios	+4,1%	+25,4%

### Sumario:

- La coyuntura de las PyME industriales
- Índice de confianza empresarial
- La voz de los protagonistas
- Anexo estadístico
- Nota metodológica

### Información de contacto:

Comunicación y prensa:  
Ivonne Solares  
4018 – 6510  
isolares@observatoriopyme.org.ar

Se agradecerá la mención de la institución (Fundación Observatorio PyME) y de la fuente (Encuesta Coyuntural a PyME industriales)

## Nivel de actividad

### Se confirma el freno en la actividad económica en el tercer trimestre...

- Menos firmas lograron incrementar su facturación respecto a la del segundo trimestre.
- Las cantidades vendidas por las PyME industriales cayeron un 10% en términos interanuales.

### Demanda...

- Durante el tercer trimestre los empresarios advirtieron un marcado debilitamiento en la demanda de sus productos.
- Más de la mitad de los industriales PyME calificaron como débil a su cartera de pedidos durante el tercer trimestre.

### Producción...

- Entre julio y septiembre el 23% de las firmas manifestó contar con un nivel excesivo de stocks (contra el 7% en el mismo período de 2007).
- Durante el tercer trimestre la utilización de la capacidad instalada fue del 74% (contra un 78% un año antes).

### Por primera vez en 5 años cae el nivel de empleo...

- La tasa de creación de empleo lleva dos trimestres seguidos con variaciones negativas.
- En términos interanuales, el nivel de empleo se contrajo un 2,5%.

**Cuadro 1** Evolución de la facturación respecto al trimestre anterior (% de empresas)

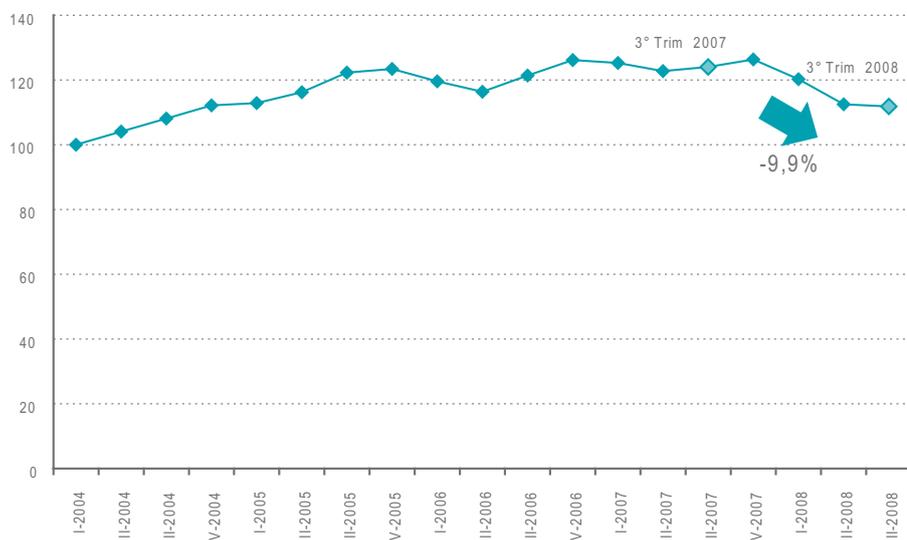
Evolución de la facturación respecto al trimestre anterior (% de empresas)			
	III-2006	III-2007	III-2008
Aumentaron	48,6%	54,7%	32,2%
Se mantuvieron	26,3%	27,2%	32,7%
Disminuyeron	25,1%	18,1%	35,1%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

## Ventas

**Facturación.** Los montos facturados mostraron un incremento del 4% en términos trimestrales. Sólo un tercio de las firmas incrementó su facturación respecto al segundo trimestre del año, mientras que un año atrás más de la mitad de las empresas lo hacía. Asimismo, en el tercer trimestre la facturación disminuyó para el 35% de las empresas. En términos interanuales, la facturación experimentó una suba cercana al 11% respecto al tercer trimestre de 2007, siendo ésta la tasa más baja de los últimos dos años.

**Gráfico 1** Evolución de las cantidades vendidas<sup>1</sup> de las PyME industriales. (Base I Trim. 2004 = 100)



**Cantidades vendidas.** Entre julio y septiembre las cantidades vendidas por las PyME industriales se mantuvieron casi sin variaciones respecto al trimestre anterior (-0,6%). Sin embargo, en términos interanuales los volúmenes vendidos acumulan una caída del 10%. Si bien no se acentúa la tendencia respecto al segundo trimestre, este comportamiento confirma una vez más la contracción de la actividad del segmento.

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

<sup>1</sup>Ventas reales y desestacionalizadas

**Gráfico 2** Evolución de las cantidades vendidas de las PyME industriales, por tamaño  
(Base I Trim. 2006 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**Cuadro 2** Calificación de la cartera de pedidos por parte de las PyME industriales  
(% de empresas)

	II-2007	III-2007	I 2008	II 2008	III 2008
Elevada	14,8%	21,8%	12,7%	3,2%	4,5%
Normal	68,6%	62,7%	61,0%	48,2%	30,1%
Débil	16,6%	15,5%	26,2%	48,6%	65,4%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**Cuadro 3** Calificación del nivel de existencias (stocks) del principal producto fabricado por las PyME industriales (% de empresas)

	II-2007	III-2007	I-2008	II-2008	III-2008
Excesivo	9,0%	7,0%	8,5%	18,9%	22,7%
Insuficiente	17,2%	13,7%	17,4%	12,1%	9,8%
Adecuado	73,8%	79,3%	74,1%	69,0%	67,5%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Tanto las empresas pequeñas (entre 10 y 50 ocupados) como las medianas (entre 51 y 200 ocupados) explican el comportamiento de las cantidades vendidas, si bien las primeras acumulan una caída interanual ligeramente superior: 12% contra un 9% observado entre las firmas de mayor dimensión. Esta diferencia se explica fundamentalmente en el hecho de que las empresas medianas lograron mantener el nivel de ventas entre el segundo y tercer trimestre, mientras que éste se contrajo cerca del 4% en las firmas pequeñas.

## Demanda

El debilitamiento de la demanda de los productos de las PyME industriales refuerza el diagnóstico anterior.

El 65% de las firmas evalúa como débil su cartera de pedidos, esto es 15 puntos porcentuales más que el trimestre anterior. Se advierte asimismo que un año atrás esto era así para apenas el 16% de las empresas.

Otro dato que confirma el debilitamiento de la demanda es la caída en la proporción de empresarios que cuenta con problemas para satisfacer la demanda de sus productos (Ver Gráfico 5). El crecimiento sostenido de la demanda de los últimos años llegó a ocasionar en algunos casos problemas para responder a los pedidos en tiempo y forma. Con el enfriamiento de la demanda este problema comienza a morigerarse durante el tercer trimestre de 2008.

## Producción

Durante el segundo trimestre del año se vio un importante aumento en la proporción de empresas que consideraba tener un nivel de stocks excesivo (19%). Como contrapartida una menor proporción de empresarios manifestó contar con un nivel de stocks insuficiente o adecuado.

Durante el tercer trimestre esta tendencia se mantiene con un 23% de los industriales con un nivel de stocks excesivo. Es de destacar que incluso hasta el primer trimestre del año dicha proporción no alcanzaba el 10% de las empresas.

**Cuadro 4 Nivel de utilización de la capacidad instalada de las PyME industriales. I-2004 a III-2008**

Utilización de la capacidad instalada (en %)	
Período	PyME Industriales
<b>2005</b>	
1° Trimestre	74,7%
2° Trimestre	76,6%
3° Trimestre	80,5%
4° Trimestre	74,7%
<b>2006</b>	
1° Trimestre	73,5%
2° Trimestre	78,7%
3° Trimestre	78,4%
4° Trimestre	76,4%
<b>2007</b>	
1° Trimestre	75,2%
2° Trimestre	75,2%
3° Trimestre	78,1%
4° Trimestre	79,0%
<b>2008</b>	
1° Trimestre	73,0%
2° Trimestre	75,3%
3° Trimestre	74,2%

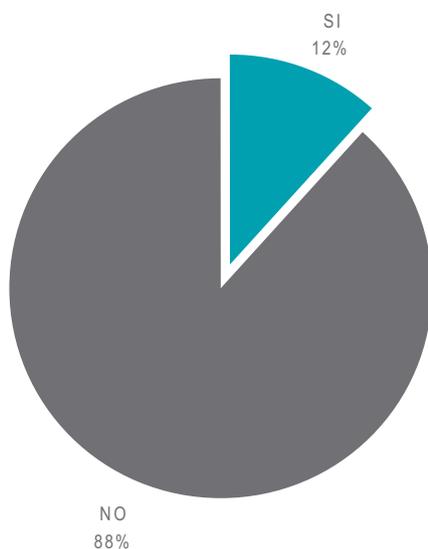
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Por su parte, si bien continúa en niveles elevados, durante el tercer trimestre el nivel de utilización de la capacidad instalada (UCI) descendió en relación a un año atrás. De esta manera, la UCI se ubicó en 74%, cuando un año atrás alcanzó el 78%.

### Percepción empresarial sobre el nivel de actividad

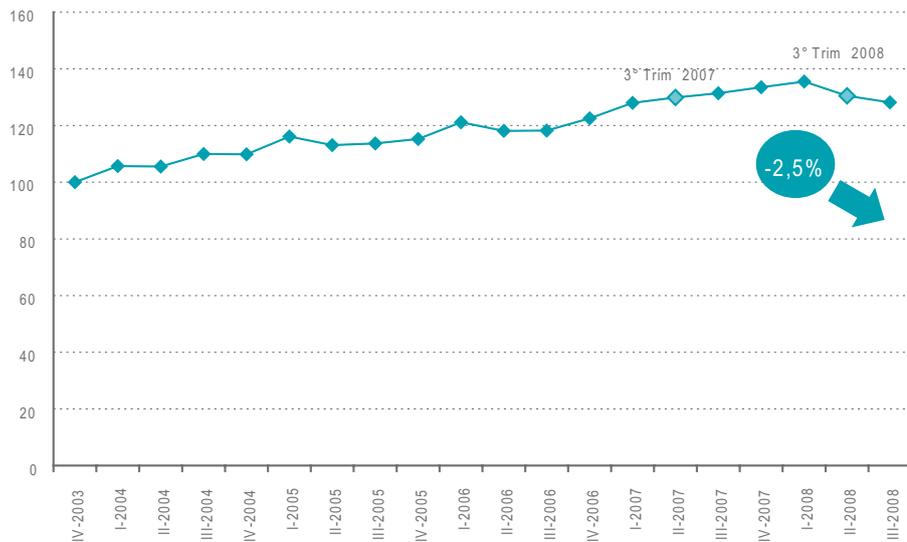
En el tercer trimestre del año los empresarios fueron consultados sobre la marcha de la actividad de las empresas respecto al trimestre anterior. En dicho período se dio la baja de actividad fundamentalmente debido a problemas derivados del conflicto agropecuario – disminución de la demanda, reducción de los plazos de pago y cobros, dificultades en el abastecimiento de insumos, entre otros-. Sin embargo, una vez superado el conflicto, durante el tercer trimestre de 2008 apenas el 12% de las firmas lograron recuperar el nivel de actividad lo cual muestra que, debido a diversos factores locales e internacionales, la baja en el nivel de actividad continúa afectando al segmento PyME industrial.

**Gráfico 3 Percepción de recuperación del nivel de actividad respecto al segundo trimestre de 2008 (% de empresas)**



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**Gráfico 4** Evolución de la ocupación en las PyME industriales.  
(Base IV Trimestre de 2003 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**Cuadro 5** Tasa de variación interanual de la ocupación de las PyME industriales. I-2005 a III-2008

Período	Variación porcentual respecto a igual trimestre del año anterior
<b>2005</b>	
1º trimestre	9,9%
2º trimestre	7,2%
3º trimestre	3,4%
4º trimestre	4,9%
<b>2006</b>	
1º trimestre	4,3%
2º trimestre	4,4%
3º trimestre	4,0%
4º trimestre	6,3%
<b>2007</b>	
1º trimestre	5,7%
2º trimestre	10,0%
3º trimestre	11,2%
4º trimestre	8,9%
<b>2008</b>	
1º trimestre	5,9%
2º trimestre	0,5%
3º trimestre	-2,5%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

## Empleo

Por primera vez desde el inicio de la medición, se advierte una caída interanual del nivel de ocupación entre las PyME industriales (-2,5%).

A raíz del retroceso en la marcha de la actividad económica, en el tercer trimestre los industriales comenzaron a tomar medidas directas sobre el plantel de ocupados.

De esta manera, a las suspensiones de trabajadores, la supresión de horas extras y los adelantos de vacaciones, se suman empresas que ya comenzaron a despedir empleados.

En un mercado de trabajo relativamente pequeño como el argentino, las PyME industriales han enfrentado en los últimos años grandes dificultades para captar mano de obra de todos los niveles de calificación (no calificados, calificados, universitarios).

De esta manera, la decisión de algunos empresarios de efectuar despidos constituye otra señal que confirma que la caída en la actividad no es vista por los industriales PyME como un hecho sólo coyuntural. Así lo manifiestan el nivel de confianza y las expectativas para los próximos meses, que se analizan más adelante.

## Principales problemas

### Crece la preocupación por la caída en las ventas...

- Los incrementos en el costo de las materias primas, el aumento de salarios y la consecuente disminución de la rentabilidad, siguen encabezando el ranking de preocupaciones del empresariado PyME industrial.
- Sin embargo, continúa avanzando la preocupación por la caída de las ventas: el 70% lo señaló como un problema, cuando un año antes el porcentaje fue del 30%.

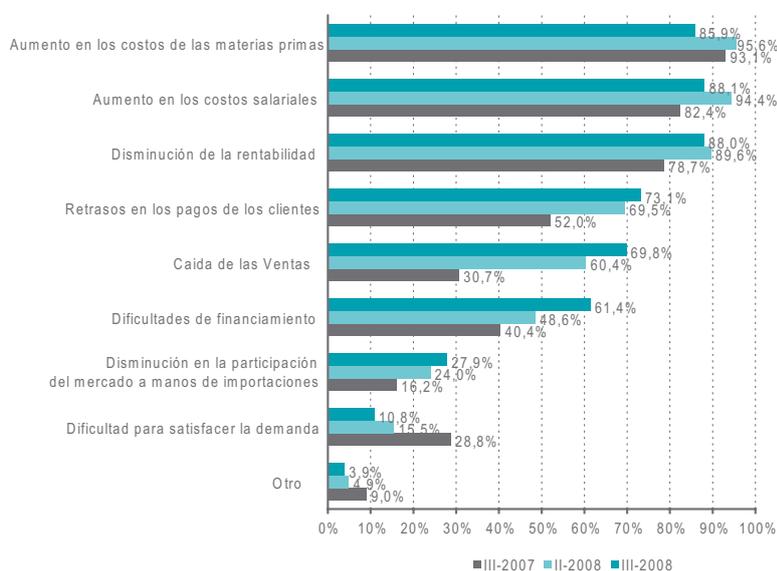
### Se estabiliza la tasa de crecimiento de los costos y precios...

- Si bien continúa en valores elevados, la tasa anual de variación de costos vuelve a desacelerarse en el tercer trimestre de 2008 alcanzando un 45% anual.
- La tasa de crecimiento de precios de los principales productos de las empresas se estabilizó en el 25%.

### Sin embargo, continúa la preocupación por la rentabilidad...

- Para el 19% de los empresarios, la rentabilidad actual es sustancialmente peor a la de un año atrás.

Gráfico 5 Principales problemas de las PyME industriales (% de empresas).



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

### Ranking de problemas

El incremento en el costo de las materias primas, el aumento de salarios y la consecuente disminución de la rentabilidad, siguen encabezando el ranking de preocupaciones del empresariado PyME industrial. De todas maneras, en relación a un año atrás, la preocupación por estos problemas se modera ligeramente.

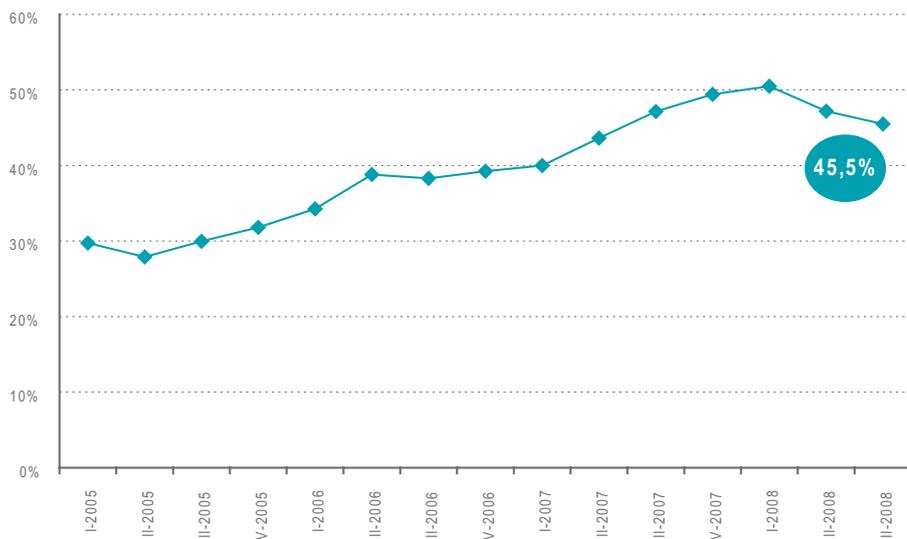
Por otra parte, avanza la preocupación por nuevos problemas que empezaron a manifestarse en el segundo trimestre.

Uno de ellos es la caída de las ventas: el 70% de los empresarios lo señaló como un problema, cuando un año atrás el porcentaje era del 30%. Esto se refuerza con la disminución en la proporción de empresarios que manifestaron contar con problemas para satisfacer la demanda. Un año atrás esto representaba un problema para el 30% de los empresarios mientras que durante el tercer trimestre de 2008 lo fue para apenas el 12%.

El retraso en los pagos de los clientes también se ha convertido en una preocupación muy difundida entre las firmas (73%).

Finalmente se advierte mayor preocupación por la competencia de productos extranjeros. Una de cada tres empresas perdió participación de mercado en manos de importaciones, cuando un año atrás esto afectaba al 16% de las firmas.

**Gráfico 6** Evolución de la tasa de variación anual de los costos directos de producción por unidad de producto de las PyME industriales.



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

## Costos y precios

Desde mediados de 2006 la tasa anual de los costos directos de producción viene incrementándose a tasas superiores al 40%. Los industriales pudieron trasladar a sus precios parte de este aumento, resultando en tasas anuales de crecimiento de precios que hasta el tercer trimestre de 2007 se ubicaron entre el 15 y 20%. Durante finales de 2007 y principios de 2008, la tasa interanual de crecimiento de precios alcanzó su máximo (25%).

A partir del segundo trimestre de este año, la tasa interanual de crecimiento de costos empezó a descender ligeramente, al 47% en el segundo trimestre y al 46% en el tercero.

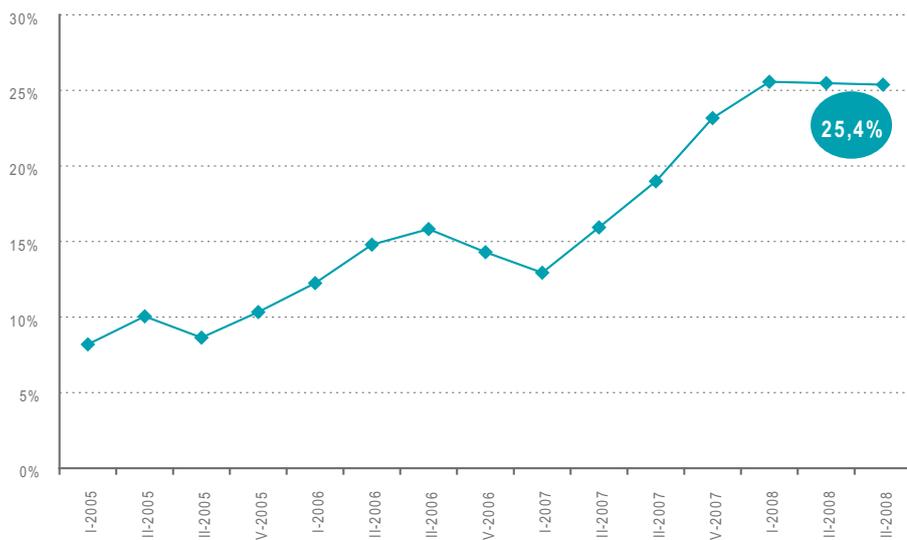
Por su parte, los precios alcanzaron una tasa de crecimiento interanual del 25% en el primer trimestre de 2008 que se mantuvo en igual nivel en los dos trimestres siguientes.

## Rentabilidad

El incremento de los costos a tasas que casi duplican a las correspondientes a los precios dio como resultado una pérdida sucesiva de rentabilidad de las PyME industriales, especialmente en un contexto de caída de cantidades vendidas e incrementos moderados de productividad.

Desde principios de 2007 los empresarios vienen señalando la caída de rentabilidad como una de sus principales preocupaciones. Trimestre a trimestre, más de la mitad de los empresarios manifiestan contar con un nivel de rentabilidad levemente inferior al de un año antes y, desde mediados de 2008, comenzó a incrementarse la proporción de empresarios que manifestaron contar con un nivel de rentabilidad sustancialmente peor al de un año antes (que alcanza el 19% en el tercer trimestre).

**Gráfico 7** Evolución de la tasa de variación interanual del precio de venta del principal producto de las PyME industriales



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**Cuadro 6** Calificación de las PyME industriales de la rentabilidad de la empresa de un año atrás respecto a la actual.

Percepción de la rentabilidad de la Empresa de un año atrás respecto a la actual					
	Ago-07	Nov-07	Abr-08	Ago-08	Nov-08
Sustancialmente mejor	0,5%	2,3%	0,7%	0,5%	0,5%
Levemente mejor	13,0%	17,0%	10,8%	11,0%	9,1%
Igual	28,3%	24,5%	24,3%	17,2%	17,1%
Levemente peor	53,2%	50,8%	58,3%	56,5%	54,0%
Sustancialmente peor	4,9%	5,4%	5,8%	14,8%	19,4%

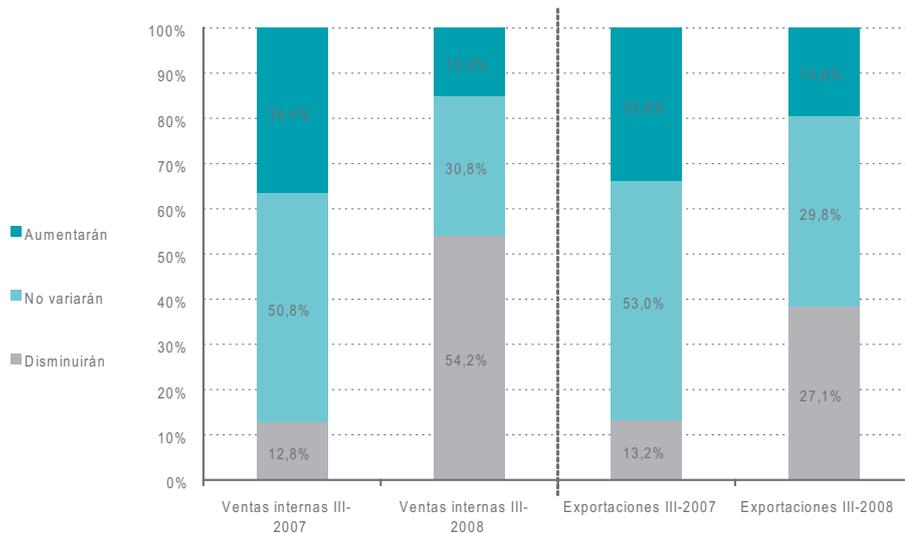
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

## Expectativas para el último trimestre del año

### Mayor pesimismo empresarial sobre la marcha de la actividad y el empleo en el cuarto trimestre de 2008...

- Poco más de la mitad de las firmas espera disminuciones en sus ventas durante el cuarto trimestre de 2008, cuando hace un año sólo un 10% de los industriales preveía caídas de ventas para el último trimestre de 2007.
- Una de cada cuatro empresas prevé reducciones en su personal mientras que el 70% de las firmas mantendrá sin cambios su plantel de ocupados.

**Gráfico 8** Expectativas sobre las Ventas al mercado interno y las Exportaciones (sólo para las empresas exportadoras) en el cuarto trimestre de cada año (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

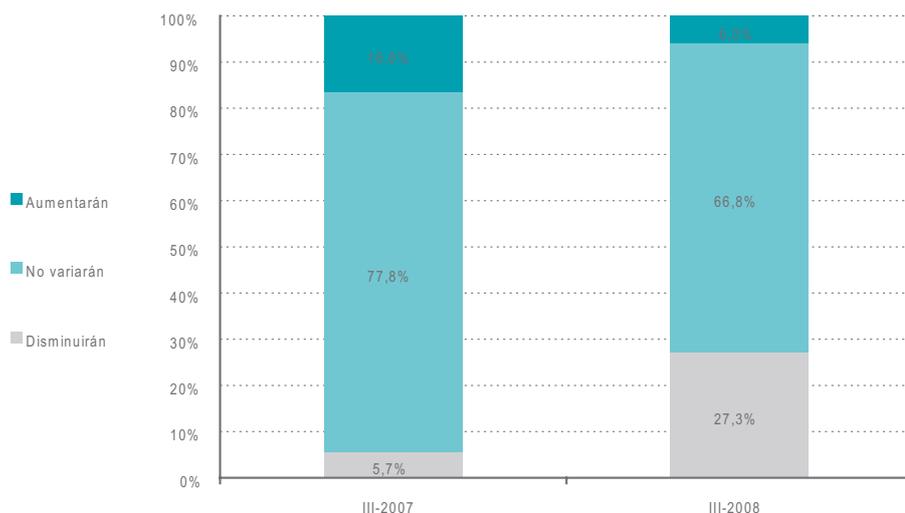
**Ventas.** Las expectativas sobre la evolución de las ventas durante el último trimestre del año se tornaron pesimistas. Poco más de la mitad de los industriales PyME espera que sus ventas al mercado interno disminuyan, cuando en el segundo trimestre así lo consideraba el 27% de los industriales y un año atrás el 19%. Sólo el 17% de los empresarios tiene expectativas optimistas sobre la evolución de sus ventas durante el cuarto trimestre del año.

También se vuelven más desfavorables, aunque en menor medida, las expectativas sobre la evolución de las exportaciones. Cerca del 30% de las firmas espera que sus ventas a mercados externos disminuyan en el último trimestre del año, cuando hace un año estas expectativas eran compartidas por apenas el 13% de los empresarios.

**Empleo.** En línea con la disminución del nivel de actividad y la caída interanual del empleo entre las PyME industriales, es esperable observar que el 27% de los empresarios prevé reducir la cantidad de ocupados de su empresa durante el cuarto trimestre de 2008.

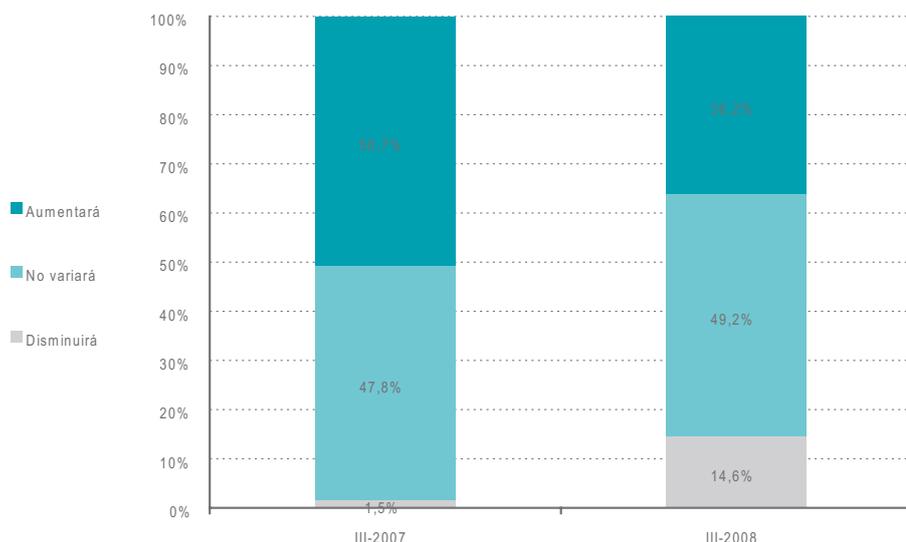
Ya en el segundo trimestre el 15% de los empresarios preveía disminuir la cantidad de ocupados de su empresa, cuando este porcentaje no superó el 10% en ninguna de las mediciones de los dos años previos.

**Gráfico 9** Expectativas sobre la cantidad de ocupados en el cuarto trimestre del año (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**Gráfico 10** Expectativas sobre el precio de venta del principal producto en el próximo trimestre (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

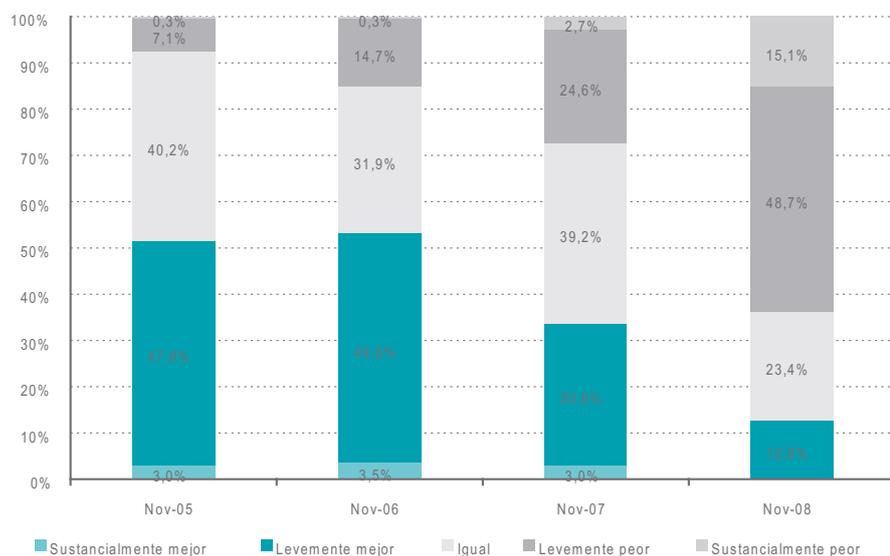
**Precios.** Las expectativas empresarias sobre la evolución de los precios son algo más moderadas respecto a las de un año atrás, cuando la mitad del empresariado PyME industrial esperaba incrementar sus precios durante el cuarto trimestre de 2007.

Para el último cuarto de 2008, el 40% de los empresarios prevé incrementos en sus precios y poco más del 10% considera que sus precios disminuirán, cuando esta proporción venía siendo casi nula en las mediciones precedentes.

**Rentabilidad.** La preocupación de los empresarios por la pérdida en los márgenes de rentabilidad de sus firmas se manifiesta también en sus expectativas. El 64% de los empresarios expresó que la rentabilidad de su firma dentro de un año será peor a la actual, cuando en noviembre de 2007 este porcentaje no alcanzaba el 30%. A su vez, merece resaltarse que el 15% de los empresarios prevé una rentabilidad sustancialmente peor a la actual dentro de un año. Si bien las expectativas de rentabilidad venían moderándose trimestre a trimestre, la fracción de empresarios con estas expectativas nunca había superado el 5% desde el inicio de la medición, en abril de 2005.

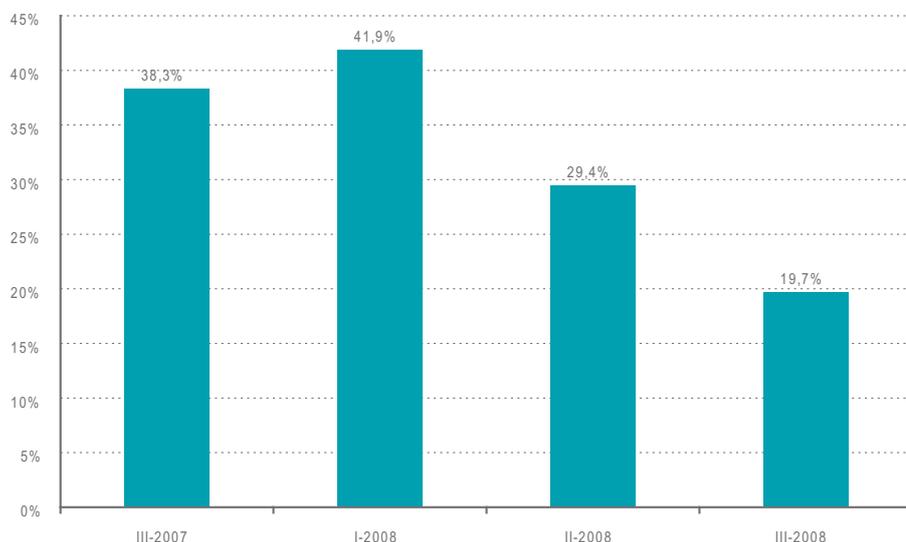
**Inversiones.** Finalmente, y en este contexto de menor actividad y expectativas más pesimistas, sólo el 20% de los empresarios manifestó que espera realizar inversiones en el cuarto trimestre de 2008, casi la mitad de lo registrado un año antes.

**Gráfico 11** Expectativas sobre el nivel de rentabilidad de la empresa dentro de un año



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**Gráfico 12** Expectativas de realizar inversiones en el próximo trimestre (% de empresas)



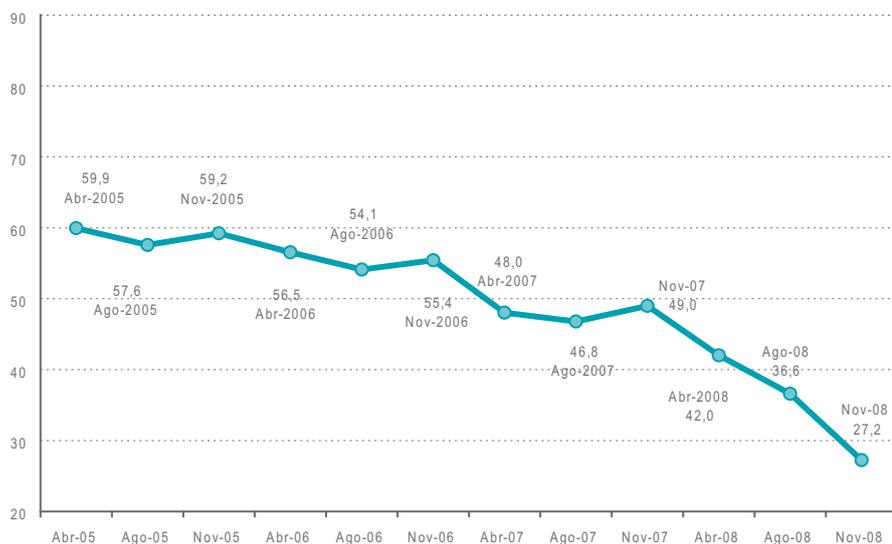
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

## Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)

El ICEPyME es un índice de confianza que mide el humor empresarial, variable que condiciona las decisiones de producción e inversión a corto y mediano plazo en las PyME industriales. El siguiente informe ha sido realizado a partir de los datos recabados en la Tercera Encuesta Coyuntural de 2008 a PyME industriales. La recolección de datos se realizó durante el mes de noviembre, siendo contactadas las 430 empresas industriales de todo el país que integran este panel.

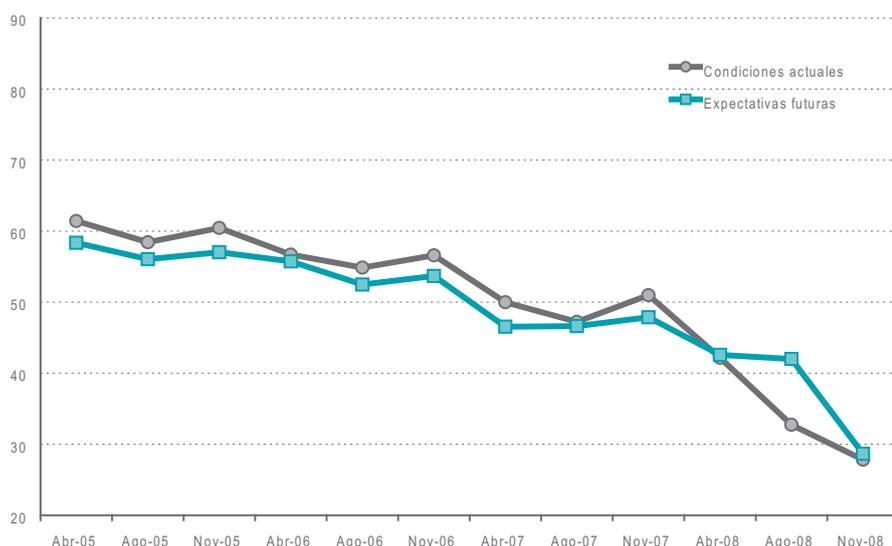
### Evolución del ICEPyME. Resultados agregados

Gráfico 13 Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 14 Condiciones actuales y expectativas futuras



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Durante el mes de noviembre de 2008 la Fundación Observatorio PyME realizó la trigésima medición del Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) por medio de la tercera Encuesta Coyuntural a PyME industriales de 2008.

El nivel de confianza alcanzó su valor más bajo desde el inicio de la medición. El índice midió 27 puntos, 9 puntos por debajo de la medición anterior. Este retroceso en la confianza significa a su vez una baja del ICEPyME del 26% en términos trimestrales y del 44% con respecto al mes de noviembre de 2007. De esta manera, el índice se sitúa 22 puntos por debajo del promedio de toda la serie.

Como se refleja en el Gráfico 14, la caída del índice no se explica únicamente por una visión empresarial más pesimista sobre las condiciones actuales de sus empresas, sectores de actividad y país, como ocurrió en la medición anterior. En el tercer trimestre de 2008 aparece la creciente desconfianza del empresario por las condiciones futuras.

La caída en el nivel de confianza en la situación actual respecto a la de un año atrás se refleja en un retroceso del componente *condiciones actuales* del índice de 5 puntos en relación al registro anterior y de alrededor de 23 puntos en comparación a la medición de igual mes de 2007. De esta manera, la confianza empresarial en la situación actual alcanza su nivel mínimo ubicándose en los 28 puntos.

Por su parte, las expectativas futuras de los industriales PyME (*condiciones futuras*) experimentaron una contracción aún más fuerte, situándose en los 29 puntos. De esta manera, en términos trimestrales este componente del índice se contrajo un 32%, y cerca del 40% en términos interanuales. En síntesis, tras mantener un nivel similar en las primeras dos mediciones del año, la evaluación empresarial sobre las condiciones futuras se ubica en su nivel más bajo luego de haber experimentado la caída más abrupta de toda la serie –tanto en términos trimestrales como anuales–.

De esta manera, con la medición de noviembre los dos componentes (*condiciones actuales* y *expectativas futuras*) vuelven a alinearse en un nivel casi idéntico, después de haber tomado direcciones opuestas en el mes de agosto pasado.

**Cuadro 7** Evaluación del contexto a la hora de invertir en maquinaria y equipo, porcentajes de respuestas

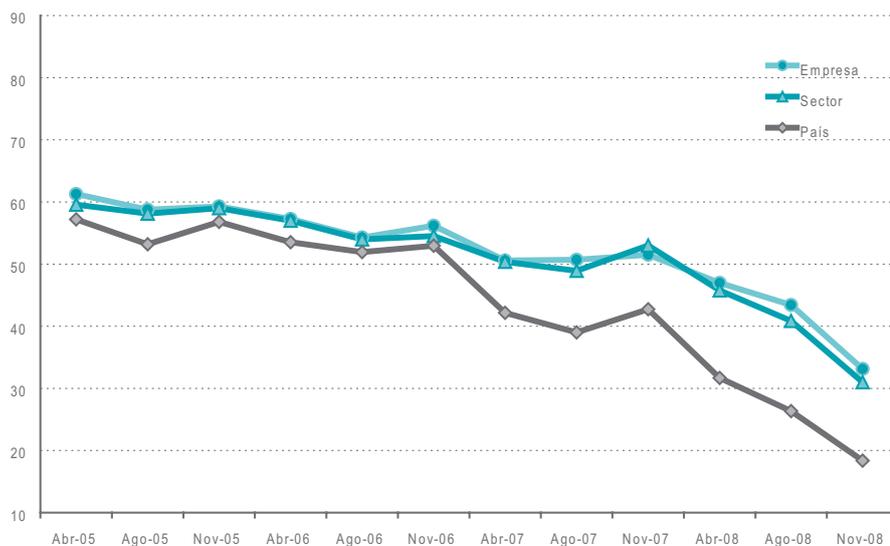
	Buen Momento	Mal Momento
Abr-05	61	39
Ago-05	63	37
Nov-05	64	36
Abr-06	63	37
Ago-06	61	39
Nov-06	57	43
Abr-07	51	49
Ago-07	47	53
Nov-07	48	52
Abr-08	33	67
Ago-08	21	79
Nov-08	12	88

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En congruencia con los resultados anteriores, es esperable observar una mayor proporción de empresarios que evalúan negativamente la coyuntura para realizar inversiones en maquinarias y equipos, acentuando aún más la tendencia que se observa desde mediados de 2007. Casi la totalidad (88%) de los industriales PyME coinciden en que se trata de un mal momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo.

## Evolución del ICEPyME. Componentes Empresa, Sector y País

**Gráfico 15** ICEPyME en la empresa, el sector y el país

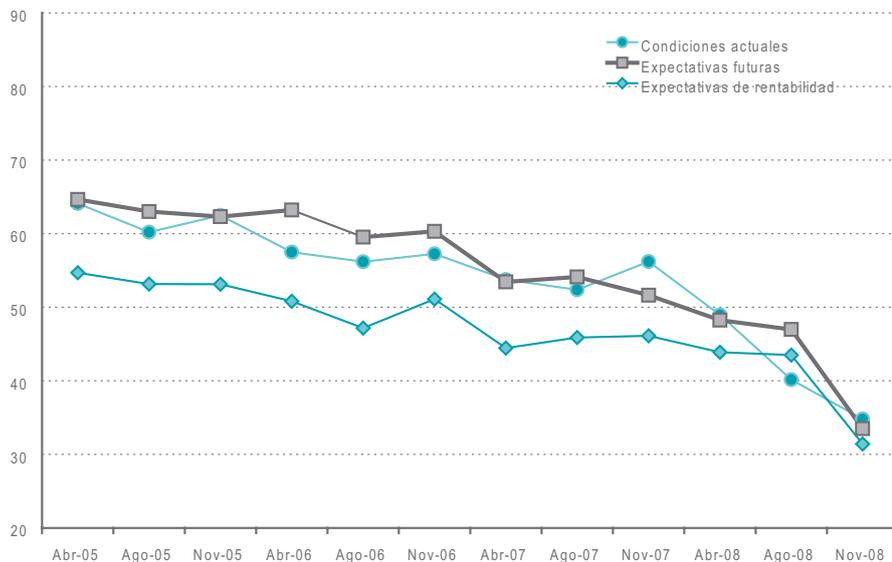


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

El ICEPyME permite analizar la perspectiva de los industriales PyME sobre la coyuntura y las condiciones futuras de la propia empresa, de la situación de los sectores de actividad y del país. De este análisis surgen conclusiones interesantes que permiten explicar con mayor detalle el comportamiento del índice general.

Como se observa en el Gráfico 3, la pérdida de confianza del empresariado PyME industrial fue generalizada: durante el tercer trimestre empeora la confianza en el país, la empresa y el sector de actividad. Los tres componentes del índice registraron la caída más pronunciada de toda la serie, tanto en términos trimestrales como anuales. En relación al segundo trimestre, los tres componentes muestran una caída similar (más del 20%). De todos modos, en comparación a un año atrás el nivel de confianza en el país acumula una contracción mayor, debido a las fuertes disminuciones que mostró este componente en el primer y segundo trimestre del año.

**Gráfico 16** Evaluación de los industriales PyME sobre su empresa



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

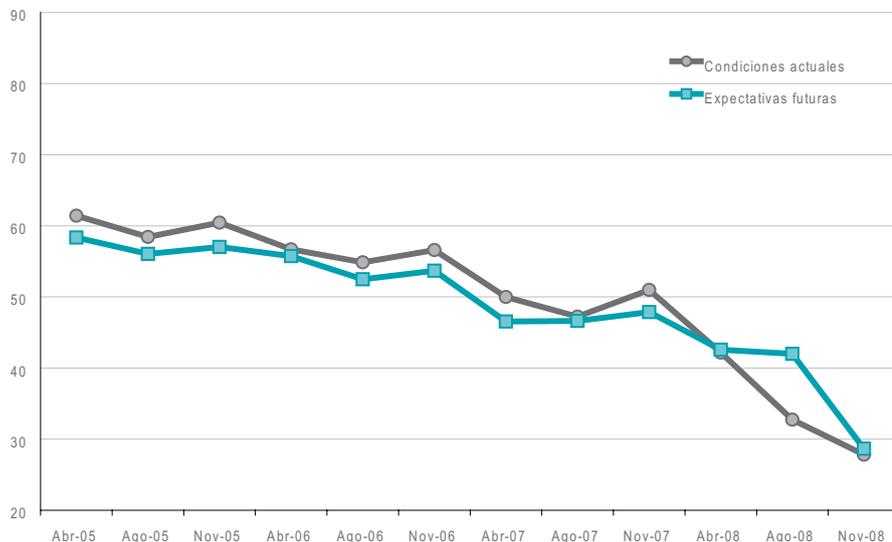
**La empresa.** El componente *empresa* mide la evaluación de los empresarios sobre la situación actual en relación a la de hace un año, y las expectativas sobre la evolución de su empresa en general y, en particular, sobre la de la rentabilidad para el año próximo. La medición de noviembre (Gráfico 15) arroja un valor del componente de 33 puntos, disminuyendo así un 24% en relación a la medición anterior y el 36% en términos interanuales.

La opinión de los industriales PyME sobre la situación actual de su empresa en relación a la de un año atrás se resume en el subíndice *condiciones actuales*, que experimentó una caída trimestral del 13% y del 38% en relación a un año atrás. Más del 60% de los empresarios considera que la situación actual de su empresa es peor a la de un año atrás, cuando en noviembre de 2007 esto era así para el 23% de los industriales. La contracara de esto es una disminución en la cantidad de empresarios que evalúa que la situación actual es mejor (19%) o igual (19%) a la de un año atrás.

Por su parte, las expectativas sobre la situación económica futura de las empresas se resumen en el componente *expectativas futuras*. Este componente se contrajo 13 puntos con respecto a la medición anterior y 18 en relación a noviembre de 2007, confirmando la tendencia que comenzó a observarse hace ya un año. Esta brusca caída en las expectativas futuras se explica por un mayor porcentaje de empresarios que considera que las condiciones de su firma durante los próximos 12 meses serán peores a las actuales (64% contra un 38% en agosto pasado).

El componente *empresa* se completa con las perspectivas sobre la evolución de la rentabilidad durante el próximo año. El componente correspondiente (*expectativas de rentabilidad*) experimentó una pronunciada caída, luego de no haber mostrado cambios entre las dos primeras mediciones del año. En noviembre midió 32 puntos significando una caída del 26% en relación a la segunda medición y del 30% en relación a un año atrás. De esta manera, por primera vez en toda la serie los tres componentes del subíndice *empresa* se ubican en niveles muy similares.

**Gráfico 17** Evaluación de los industriales PyME sobre su sector de actividad



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**Gráfico 18** Evaluación empresarial sobre el país



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

**El sector de actividad.** Por su parte, el componente sector mide las opiniones de los empresarios sobre la situación de la rama de actividad a la que pertenecen con respecto a la de un año atrás y sus proyecciones futuras.

Como resultado de estas percepciones, la confianza empresarial sobre la rama de actividad industrial muestra también una importante caída en el mes de noviembre. El componente se ubicó en los 31 puntos (Ver Gráfico 3), cayendo el 24% en términos trimestrales y el 42% con respecto a igual mes de 2007.

A diferencia de lo ocurrido en la medición anterior la caída del valor del índice se debe esta vez a una evaluación empresarial más negativa tanto de las *condiciones actuales* como futuras de su sector de actividad. El componente condiciones actuales se contrajo el 19% con respecto a agosto, mientras que la disminución del componente *expectativas futuras* fue del 30% en el mismo período.

**El país.** Desde principios de 2008 la confianza empresarial en el *país* comenzó a retroceder considerablemente. En agosto el componente correspondiente midió apenas 18 puntos (Ver Gráfico 3), alrededor de 10 puntos por debajo de los otros dos componentes del ICEPyME. Esta cifra es un 30% inferior al registro de agosto y un 57% inferior a la medición de noviembre de 2007. Esta considerable contracción ubica al índice en el nivel más bajo desde el inicio de su medición y 25 puntos por debajo del promedio de toda la serie.

En este caso, al igual que lo observado en la empresa y el *sector de actividad*, los componentes *condiciones actuales* y *expectativas futuras* se juntan en un nivel casi idéntico, después de haberse generado una brecha entre ambos en la medición anterior.

De esta manera, la caída en las *expectativas futuras* es mucho más pronunciada que la de las *condiciones actuales*, que ya habían retrocedido significativamente en agosto.

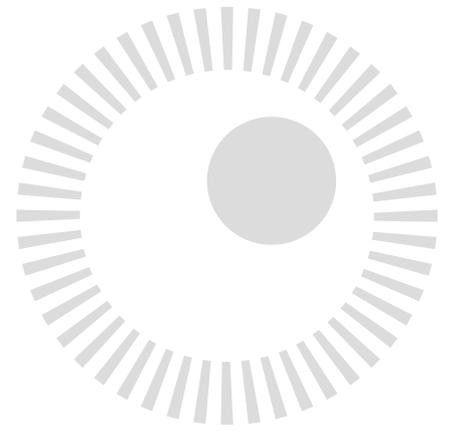
El componente *condiciones actuales* se ubicó en los 18 puntos en noviembre, apenas 2 puntos por debajo del registro de agosto pero 24 puntos menos que hace un año atrás. El 43% de los industriales PyME expresó que las condiciones actuales son sustancialmente peores a las de un año atrás, cuando este porcentaje era de sólo el 1% en noviembre de 2007. A su vez, al sumar a aquellos empresarios que manifestaron que la situación actual es levemente peor, resulta que para el 90% de los industriales PyME la situación actual del país es peor que la de hace un año.

En segundo término, el componente *expecta-*

*tivas futuras* midió 19 puntos en noviembre, 14 puntos por debajo del registro de agosto y 24 puntos por debajo del valor de noviembre de 2007. Para el 47% de los empresarios la situación económica nacional de aquí a un año será sustancialmente peor que la actual y para apenas el 1% las condiciones mejorarán.

En resumen, con la medición de noviembre el ICEPyME volvió a alcanzar un nivel mínimo, acentuando la tendencia que comenzó a verse con la primera medición del año. La explicación de esta contracción se encuentra en la evaluación empresaria más pesimista acerca de las condiciones actuales y futuras de sus empresas, sectores de actividad y de la situación económica nacional.

En este contexto de una visión más negativa sobre la situación actual, la pérdida de confianza empresaria se manifiesta en la voluntad del empresariado para encarar nuevas inversiones: nueve de cada diez empresarios considera que se trata de un mal momento para llevar a cabo inversiones en maquinaria y equipos (12 puntos porcentuales más que en abril último).



ENTREVISTA A ARIEL D. FUEYO  
PRESIDENTE DE KURZ S.R.L.

“Algunos de nuestros clientes han disminuido sus pedidos por cautela, hasta saber cómo va a ser el impacto de la crisis financiera internacional”



Ariel D. Fueyo, Presidente de Kurz SRL.

Frente e interior de planta de producción de Kurz SRL.

(El entrevistado es, además, ex combatiente de la Guerra de Malvinas)

**- ¿Cómo fueron los inicios de Kurz?**

**Ariel Fueyo (AF):** La empresa inició sus actividades en 1985.

Tres años antes yo había participado de la guerra de Malvinas como soldado en la compañía de ingenieros de combate N° 601. Cuando volvimos de Malvinas la sociedad nos recibió con temor e indiferencia. De un puesto directivo de relativa importancia que tenía antes de la guerra en lo que en ese momento era Ferrocarriles Nacionales Argentinos, me derivaron a un trabajo de mucha menor jerarquía en una vieja estación del Conurbano Bonaerense.

En esta situación yo podía resignarme, o bien motivarme para hacer algo más importante, que efectivamente fue lo que hice.

Así, junto con el que hoy es mi socio, Alberto Guarino, nos decidimos a comprar la primera máquina de lo que luego fue Kurz, que fabricaba envases flexibles en su producto más básico: bolsas de polietileno.

Compramos la máquina en un remate totalmente desarmada. Nos llevó un año ponerla a punto y en funcionamiento.

**- ¿Cómo se fue posicionando Kurz en el mercado?**

**AF:** La primera producción la vendimos a frigoríficos de la

zona de Mataderos. La segunda producción al frigorífico Tres Cruces.

Luego Tres Cruces fue comprado por el Grupo Bunge & Born, que más tarde nos conecta con Nestlé, y en ese momento comenzamos a elaborar un producto con mayor valor agregado: una bolsa de polietileno colocada dentro de una bolsa de papel, con la característica de que tenía que ser cocida en su parte inferior.

Este producto, con un volumen de producción y valor importantes, nos dio la pauta de que teníamos que comenzar a buscar los nichos de mercado. Es decir, diferenciarnos de los productos básicos para apuntar a aquellos de mayor valor agregado. Dos o tres años después detectamos que en la sociedad se discutía el tema de la adulteración de las garrafas domiciliarias. Algunos distribuidores vendían garrafas con sólo media carga. Esto pasaba porque las garrafas no tenían sistema de seguridad. Nosotros desarrollamos un precinto de seguridad que se contraía con baja temperatura, lo que generaba que la garrafa no se pudiera vaciar sin romper el precinto y daba garantía de calidad.

Justo en ese momento la Secretaría de Energía determina que las inscripciones en el precinto de seguridad de las garrafas debían ser más largas, y nosotros les ofrecimos a las PyME

distribuidoras de garrafas lo que hoy llamamos “babero”, que es la inscripción de las instrucciones en un polietileno circular que se coloca en la parte superior de la garrafa.

**- ¿Esto impulsó el crecimiento de Kurz?**

**AF:** Exactamente, este producto fue aceptado en forma generalizada por nuestros clientes en la década del noventa. Al ser los únicos fabricantes pudimos obtener excelentes niveles de rentabilidad en ese momento.

De esta manera, con un dólar de muy bajo costo, importamos tecnología de última generación y adquirimos un espacio propio para la fábrica, que hasta el momento funcionaba en el garage de la casa de mi madre en el barrio porteño de Liniers. En 1994 nos mudamos a la actual planta de producción de Kurz en La Tablada, Partido de La Matanza.

**- ¿La localización de Kurz en La Matanza se debe a una decisión estratégica?**

**AF:** Bueno, al momento de la adquisición del predio los terrenos eran mucho más baratos en La Matanza que en Capital Federal. Por otro lado, el partido cuenta con ventajas desde el punto de vista logístico y municipal.

**- ¿Cómo empieza a exportar la empresa?**

**AF:** Aquellas PyME a las que les vendíamos el precinto de seguridad de las garrafas se fueron concentrando en grandes empresas: YPF, Shell y Total Gaz, las cuales nos impusieron la necesidad de comenzar a exportar a sus propias filiales en Chile, Bolivia y Paraguay. De esta manera, en el año 1996 Kurz empieza a exportar.

En ese momento empezamos a participar de ferias y exposiciones en Europa para interiorizarnos sobre los avances tecnológicos en cuanto a la elaboración de envases flexibles.

Una de las cosas que copiamos fue una máquina que en vez de fabricar las bolsas a través de una burbuja lo hacía a través de un cabezal plano. Esta máquina la pudimos copiar de Alemania financiándonos con un préstamo de “Buenos Aires Exporta” (BAExporta) que era una ventanilla que tenía el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires para emprendimientos exportadores, la construimos y la pusimos a punto. Posteriormente la inauguró el Presidente Kirchner en el año 2003.

**- ¿Qué porcentaje de la facturación de Kurz representan las exportaciones y a qué destinos están dirigidas?**

**AF:** Alrededor del 10%, a Brasil, Colombia y México. Pero le damos mucha importancia a nuestros clientes en el exterior porque tardan años en desarrollarse estas relaciones.

Más allá de las coyunturas, los negocios de comercio exterior no se pueden abandonar. En algunos momentos las exportaciones son muy rentables y en otros menos. Hoy por hoy la rentabilidad derivada de las exportaciones es casi nula, pero hacemos el esfuerzo por seguir proveyendo a nuestros clientes en otros países para no perder esos mercados.

**- ¿Cuál es actualmente el principal producto de la empresa?**

**AF:** Bueno en realidad es un mix de productos. A partir de la incorporación de la nueva máquina de cabezal plano gene-

## Ficha Técnica de la Empresa

**Razón Social:** KURZ S.R.L.

**Titulares:** Ariel Dardo Fueyo y Roque Alberto Guarino.

**Inicio de actividades:** 1985.

**Ubicación:** La Tablada, Partido de La Matanza, Provincia de Buenos Aires.

**Actividad:** Elaboración de film de polietileno, termocontráctil, polietileno, bolsas de todo tipo, bopp, laminados impresos, film stretch.

**Cantidad de Ocupados:** 40.

**Página web:** [www.kurzsr.com.ar](http://www.kurzsr.com.ar)

ramos alternativas de productos y empezamos a buscar otros nichos alternativos del mercado, porque para ese momento los precintos de seguridad y los “baberos” para garrafas ya eran elaborados por la competencia y el nivel de rentabilidad resultante de su venta ya era bajo.

Así, hoy la máquina de cabezal plano fabrica las bolsas de vacío que envasan el dinero que imprime el Banco Central de La República Argentina a través de la Casa de la Moneda.

Estas máquinas son especiales porque envasan los millares de billetes con un grado de seguridad tal que la bolsa termina siendo irrompible. Hoy somos proveedores además del Banco Central, del Banco Provincia de Buenos Aires y del Banco Ciudad de Buenos Aires, que no fabrican billetes pero los clasifican y distribuyen.

Además de bolsas de vacío estamos desarrollando bolsas de seguridad bancarias para llevar documentación con una cinta adhesiva inviolable.

**- ¿Estos son los mismos productos que exportan?**

**AF:** No, también producimos film stretch, que es el material para palletizar, que lo estamos exportando a Colombia. El inconveniente que tiene este producto es que es un commodity de bajo valor agregado, por lo que el costo de la materia prima es determinante.

Ahora bien, nosotros exportábamos con facturas tipo “E” que no contienen el IVA y en la década del noventa había retenciones a las exportaciones y luego un reintegro que se efectuaba cuando la AFIP verificaba que se habían pagado todos los impuestos en tiempo y forma y de determinada manera, por lo que nunca lográbamos cobrarlo y lo incorporábamos en el precio.

Ahora, este producto al ser commodity no permite incorporar el reintegro en el precio, con lo cual logramos un acuerdo económico con petroquímicas brasileras que nos permiten comprar la materia prima en tránsito, que no contiene IVA, y luego

generar la mejora del producto y exportarlo. Lamentablemente no podemos hacer esta operación con petroquímicas argentinas porque priorizan sus exportaciones a las ventas en el mercado interno, por lo que no nos proveen o lo hacen a un precio muy alto a través de sus distribuidores, lo que haría inviable una exportación posterior.

**- ¿Importan toda su materia prima para producir?**

**AF:** No, importamos el 50% de nuestra materia prima. El restante 50% lo compramos a nivel nacional o lo fabricamos nosotros a través de un sistema de reciclamiento de productos de descarte de otras fábricas que adquirimos y transformamos en materia prima nueva.

**- En relación a la coyuntura, ¿han percibido variaciones en el nivel de demanda de sus productos?**

**AF:** Nuestros clientes pertenecen a distintos sectores de actividad – empresas alimenticias, petroleras, farmacéuticas, constructoras, químicas, automotrices-. En los primeros meses del año, sentimos una fuerte baja en el consumo de nuestros productos por parte de empresas alimenticias que se vieron afectadas por el conflicto del sector agropecuario. De todas maneras la demanda de estas empresas se recuperó después, fue coyuntural. Pero fue muy fuerte, la fábrica tuvo que parar sus actividades una semana completa dando vacaciones anticipadas al personal.

**- ¿El resto de los clientes mantuvieron su demanda?**

**AF:** Las industrias farmacéuticas, químicas y de la construcción mantuvieron su demanda hasta la crisis financiera internacional actual, que si bien todavía no tuvo efectos directos, sí impacta en la vocación del cliente de generar algún nivel de stock. Notamos que algunos de nuestros clientes disminuyen sus pedidos por cautela, hasta saber cómo va a ser el impacto de la crisis financiera internacional. En este momento están reduciendo su nivel de stock al mínimo hasta detectar si la crisis tiene efectos fuertes o no. Si la crisis financiera internacional no los impacta van a poder aumentar el nivel de stock con lo cual nosotros retomaremos una actividad normal.

Además, de forma indirecta también se ve afectada la demanda de nuestros productos porque han cambiado las expectativas de la gente para tomar crédito, que no se endeuda en este contexto aunque no haya perdido su fuente de trabajo, y por ende disminuye su consumo.

**- ¿Y esta situación de cautela se advierte en todos los sectores a los que provee Kurz?**

**AF:** En algunos en mayor medida que en otros. Principalmente se advierte una fuerte baja de demanda por parte del sector automotriz.

**- ¿En qué situación está Kurz para afrontar esta situación?**

**AF:** Esta situación nos encuentra con un nivel de endeudamiento cero, lo que nos permite mantener estable nuestro plantel de personal y armar planes de contingencia. No tenemos ningún crédito de largo plazo tomado, todas nuestras inversiones fueron hechas con capital propio.

Sólo se nos pueden generar problemas impositivos, porque el único gasto que puede diferirse un poco, de 30 a 60 días, es el de pago de impuestos, porque no pueden diferirse los salarios, los servicios de energía ni la compra de materia prima.

**- ¿La empresa tiene dificultades para competir con bienes importados en el mercado interno?**

**AF:** No realmente, porque nosotros competimos en los mercados por calidad de producto y no vía precio. El tipo de bienes que producimos tiene un alto grado de especialización, son diferenciados.

**- ¿Han tenido incrementos en los costos de producción?**

**AF:** Si, en el año 2005 pagábamos \$17.000.- por mes de consumo de energía eléctrica, en estos tres años la producción de la empresa se incrementó en un 50%, es decir más de un 10% anual en promedio. Pero el costo de energía mensual es hoy de \$42.000.-. Esto se debe a que la resolución N° 745/05 de la Secretaría de Energía establece que el incremento del consumo a partir del año 2005 hay que autogenerárselo.

En el caso de Kurz el autoabastecimiento de energía eléctrica debería hacerse a través de un grupo electrógeno muy grande que tiene un valor de alrededor de US\$ 200.000.-, que podríamos adquirir pero el problema es la dificultad en el abastecimiento de gasoil para hacer funcionar el grupo electrógeno posteriormente.

**- ¿Han tenido aumento de costos por alguna otra vía además del uso de energía?**

**AF:** Bueno, el costo de la materia prima también aumentó mucho en los últimos años. Sobre todo por el aumento continuo del precio del petróleo. Pero esto no sólo nos afecta a las empresas argentinas, sino también a nuestros competidores en otros países.

En los últimos tres o cuatro años absolutamente toda la rentabilidad de la empresa estuvo destinada a poder mantener el nivel de producción a pesar de los incrementos en la materia prima. Pero hay que saber cómo posicionarse, porque nosotros hemos stockeado materia prima pensando que su precio iba a seguir subiendo y hoy ha bajado.

Por otro lado, también han aumentado los costos salariales. Entre 2002 y 2008 hemos otorgado incrementos salariales en el orden del 25% anual.

**- ¿Cómo afronta la empresa el aumento de costos de producción?**

**AF:** Trasladamos el aumento de costos a los precios de venta de los productos, lo que contribuye a la inflación general y junto con eso la baja en el poder adquisitivo de la gente. Pero desde el punto de vista de los empresarios industriales, no tenemos posibilidad de solucionar este problema, porque es macroeconómico. En el caso del abastecimiento de energía, el problema es estructural y de infraestructura para producir más y a mejores precios.

**- Hemos observado que en 2008 no ha continuado la creación de empleo por parte de las PyME industriales,**

***¿esto se aplica a Kurz?***

**AF:** Hasta este año habíamos aumentado nuestro nivel de ocupados en un 10% anual promedio, pero este año no vamos a llegar a ese nivel. Nuestra perspectiva es seguir con el mismo plantel de personal el año que viene. Tratar de no reducir.

***- ¿Cuáles son las expectativas para la empresa el año que viene?***

**AF:** La idea es tratar de detectar nichos de mercado, elaborar productos de mayor valor agregado, no aumentar el volumen de nuestras operaciones. La fábrica produce alrededor

de 120.000 kgs. de polietileno mensuales y la idea es poder aumentar la facturación con la misma cantidad de polietileno generando productos de mayor valor agregado.

Las expectativas futuras son optimistas a neutras en términos generales, no malas. Pienso que vamos a mantener nuestro grado de inserción en el mercado internacional y el nivel de producción. Veo difícil que podamos aumentar la producción como venía ocurriendo en los últimos siete años.

***- Muchas gracias por su atención.***

## Anexo estadístico

Trimestre	Ventas Nominales		Ventas Deflacionadas y Desestacionalizadas		Ocupación		Costos directos de producción		Precio del Principal producto		Capacidad Instalada	
	Var. Trimestral	Var. Interanual	Var. Trimestral	Var. Interanual	Var. Trimestral	Var. Interanual	Var. Trimestral	Var. Interanual	Var. Trimestral	Var. Interanual	% Utilizado	Var. Trimestral
1er 2004	5,8%	---	---	---	5,7%		10,8%	---	3,7%	---	75,3%	---
2do 2004	5,0%	---	4,1%	---	-0,1%		7,7%	---	0,0%	---	74,7%	-0,85%
3er 2004	3,7%	---	3,9%	---	4,2%		5,8%	---	1,9%	---	75,6%	1,17%
4to 2004	8,1%	---	3,8%	---	-0,1%		5,7%	---	2,6%	---	77,3%	2,26%
1er 2005	-1,5%	15,9%	0,7%	---	5,7%	9,9%	7,7%	29,7%	3,6%	8,2%	74,6%	-3,47%
2do 2005	12,1%	23,8%	3,0%	12,9%	-2,6%	7,2%	6,2%	27,9%	1,6%	10,0%	74,4%	-0,24%
3er 2005	0,8%	20,3%	5,2%	13,1%	0,5%	3,4%	7,5%	30,0%	0,6%	8,6%	80,5%	8,17%
4to 2005	6,3%	18,3%	1,0%	10,0%	1,4%	4,9%	7,2%	31,8%	4,2%	10,3%	77,5%	-3,73%
1er 2006	-1,1%	18,8%	-3,1%	5,9%	5,1%	4,3%	9,7%	34,3%	5,4%	12,3%	76,4%	-1,42%
2do 2006	6,3%	12,6%	-2,7%	0,1%	-2,5%	4,4%	9,8%	38,8%	3,9%	14,8%	78,7%	3,00%
3er 2006	7,4%	20,0%	4,3%	-0,7%	0,1%	4,0%	7,1%	38,3%	1,5%	15,8%	78,4%	-0,37%
4to 2006	4,7%	18,2%	4,0%	2,2%	3,7%	6,3%	7,9%	39,2%	2,8%	14,3%	76,4%	-2,57%
1er 2007	1,0%	20,8%	-0,7%	4,7%	4,5%	5,7%	10,3%	40,0%	4,1%	12,9%	75,2%	-1,50%
2do 2007	5,3%	19,7%	-2,0%	5,5%	1,5%	10,0%	12,6%	43,6%	6,7%	15,9%	75,2%	-0,06%
3er 2007	7,1%	19,3%	1,0%	2,2%	1,2%	11,2%	9,7%	47,1%	4,2%	19,0%	78,1%	3,86%
4to 2007	8,3%	23,4%	1,8%	0,1%	1,6%	8,9%	9,6%	49,4%	6,4%	23,2%	79,0%	1,15%
1er 2008	-5,0%	16,0%	-4,8%	-4,0%	1,5%	5,9%	11,1%	50,5%	6,2%	25,6%	73,0%	-7,59%
2do 2008	3,9%	14,4%	-6,4%	-8,4%	-3,7%	0,5%	10,2%	47,2%	6,6%	25,5%	75,3%	3,2%
3er 2008	3,6%	10,7%	-0,6%	-9,9%	-1,8%	-2,5%	8,5%	45,5%	4,1%	25,4%	74,2%	-1,5%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Índices: Base 4to trimestre 2003 = 100.

Las ventas fueron deflacionadas por la variación del precio del principal producto de cada empresa.

La desestacionalización se calculó a partir del ciclo estacional informado por las empresas.

La Encuesta Coyuntural tiene como objetivo analizar el desempeño económico de las PyME industriales durante el trimestre precedente y sus perspectivas en el corto plazo, la individualización de las principales problemáticas del sector, y el conocimiento de las expectativas de los empresarios así como su opinión sobre temas de la coyuntura.

### Universo de Estudio y Diseño Muestral

El universo de estudio de la encuesta son todas las empresas industriales que se encuentran clasificadas entre los códigos 15 y 37 de la clasificación internacional industrial uniforme revisión 3.1. de las Naciones Unidas y que cuentan con una cantidad total de ocupados que oscila entre 10 y 200.

La selección de las empresas se realizó mediante un muestreo probabilístico estratificado por sector industrial y por cantidad de personal ocupado. La muestra, conformada por 430 empresas de todo el país, se extrajo de un directorio de 1.000 empresas industriales PyME seleccionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) como representativo del total de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Industria Manufacturera Argentina que el Observatorio PyME utiliza para la realización de sus Encuestas Estructurales Anuales.

### Relevamiento de Datos

Los datos fueron recogidos mediante encuestas autoadministradas realizadas durante los meses de octubre y noviembre de 2008.

### Descripción del Panel

A continuación se presentan valores de monto de ventas y personal ocupado que detallan las dimensiones de las empresas del panel encuestado.

## Índice de Confianza Empresaria PyME

### Cómo se construye?

El ICEPyME se elabora a partir de datos recogidos en la Encuesta Coyuntural a PyME industriales. En dicha encuesta cada empresario es consultado respecto de su sensación sobre su empresa (y la rentabilidad), su sector de actividad y el país. Para cada una de estas dimensiones, se le solicita al empresario que compare el presente con la situación respecto a un año atrás, y con su estimación respecto a la situación dentro de un año. Por último, se le pide al empresario que indique si considera que es un buen o un mal momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo.

Cada una de las variables es recogida a través de escalas ordinales, con 5 opciones que van desde “Sustancialmente Mejor” hasta “Sustancialmente Peor”. Excepto la última pregunta, en la cual responden si es un buen o un mal momento para invertir.

Con los datos obtenidos se hicieron los siguientes ejercicios estadísticos:

- Análisis de Correspondencia, mediante el cual se determinaron los puntajes asignados a cada categoría de respuesta.
- Análisis Factorial, a partir del cual se estudiaron las dimensiones que conforman el ICEPyME.

En base a estos ejercicios estadísticos se confeccionó el siguiente índice:

**ICEPyME = Condiciones Actuales + Expectativas futuras + Momento para invertir**

Siendo los componentes:

**Condiciones Actuales:** Cómo perciben los empresarios la coyuntura actual en comparación al año anterior.

**Expectativas futuras:** Cómo estiman los empresarios que será la situación dentro de un año, en comparación a la coyuntura actual.

**Momento para invertir:** La percepción sobre la coyuntura para realizar inversiones de mediano plazo.

El ICEPyME puede variar entre un mínimo de 0 y un máximo de 100 puntos.