

fundación
ObservatorioPyme

02

La coyuntura de las Pyme
industriales

La coyuntura de las PyME industriales



fundación
ObservatorioPyme

Nro. 2
Agosto de 2005

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.

Tel.: (5411)4124-2335

Fax: (5411)4124-2334

info@observatoriopyme.org.ar

www.observatoriopyme.org.ar

Diseño Gráfico: Lorena M. Epp Vogt

ISBN 987-20710-5-5

La siguiente publicación ha sido realizada a partir de los datos recabados en la segunda Encuesta Coyuntural de 2005 de la Fundación Observatorio Pyme.

La Encuesta Coyuntural

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

Universo de Estudio y Diseño Muestral

El universo de estudio de esta encuesta son las empresas industriales que cuentan con una cantidad total de ocupados que oscila entre 10 y 200. Los sectores industriales comprendidos en este estudio son Alimentos y bebidas, Textiles, Confecciones, Cuero y calzado, Edición e impresión, Químicos, Caucho y plástico, Productos elaborados de metal, Maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos y autopartes.

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 360 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 Estructural Anuales.

Relevamiento de Datos

Los datos fueron recogidos mediante encuestas auto administradas realizadas durante el mes de julio de 2005.

Descripción del Panel

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

	El 25% de las empresas es menor a...	El 50% de las empresas es menor a...
Total Ventas 2004 (en miles de \$)	\$1.500	\$3.270
Personal Ocupado Diciembre 2004	21	33

Nota: Estos valores surgen de trabajar los datos del panel sin utilizar las ponderaciones de la estratificación muestral.

Fundación Observatorio PyME

Dirección Dr. Vicente Donato

Equipo de trabajo Act. Guido Wolman, C.C. Patricia Holtzman, Lic. Diego Obere, Lic. Ignacio Bruera, Lic. Verónica Julián, Srta. Vanesa Arena, Srta. Patricia Gallicchio.

Se agradece la colaboración de la Srta. Marcela Cherem.

Sumario

Editorial

1. Síntesis de Resultados

2. La coyuntura de las PyME Industriales

2.1 Desempeño Productivo

2.2 Inversión y financiamiento bancario

2.3 Evolución de precios y costos

2.4 Principales problemas

2.5 Expectativas: moderado optimismo y mayor incertidumbre sobre la evolución del país y la rentabilidad empresaria

3. La voz de los protagonistas

3.1 Entrevista al Sr. Eduardo de Nicolás, Gerente General de CANTUA S.R.L.

3.2 Entrevista al Sr. Rubén Mónaco, Presidente de Seguridad y Empaque S.A.

4. Anexo estadístico

Plan de incentivos para centenares de empresas, la clave para superar la coyuntura

Durante el segundo trimestre, las PyME industriales recobraron dinamismo, registrando un crecimiento trimestral de las ventas que duplicó el registrado durante el segundo trimestre del año pasado. Este crecimiento supera, y por mucho, al de las grandes empresas industriales como así también al del total de la economía. Por otra parte, a pesar de este importante crecimiento, no se ha observado una disminución de la capacidad ociosa de las empresas. Este dato corroboraría que las PyME han realizado importantes inversiones durante el último año. Es decir, estamos frente a una situación muy favorable para las PyME industriales, que responden de manera muy dinámica a los estímulos positivos de la demanda agregada.

Ahora bien, es importante marcar un punto de alerta muy pertinente que señalan las empresas: los costos de producción continúan aumentando por encima de los precios de venta. Sin dudas, esta caída de la rentabilidad por unidad de producto debe contextualizarse considerando los altos niveles de rentabilidad que lograron las PyME industriales a partir de la devaluación del peso. De todas maneras, aún partiendo de altísimos niveles de rentabilidad, este escenario no sería sostenible en el mediano plazo de no mantenerse la actual velocidad de expansión de la actividad económica. En este momento, la disminución del margen unitario se compensa con el incremento de las cantidades vendidas.

El gobierno parece no estar dispuesto a repetir los errores del pasado. A lo largo de la historia, la sobrevaluación del peso contribuyó a la desaparición masiva de establecimientos industriales, que sólo en el CBA durante la última década fue del 30%. Otra lección aprendida es la de la disciplina fiscal; aunque, por supuesto, aquí como en todo el mundo se atenúa en épocas de elecciones.

El principal problema actual es la inflación, que deteriora el poder adquisitivo de los salarios a la vez que presiona los costos de producción al alza. Con todo, desde una perspectiva de desarrollo productivo, es evidente que la solución no consistiría en enfriar la demanda sino en aumentar las inversiones. De todas formas, si la inversión no aumentase, no habría más remedio que apelar a un mix de política fiscal y monetaria más contractiva.

El aumento de la inversión, cuyo incremento necesario el Ministro Lavagna cuantificó en 3.000 millones de dólares, no se puede lograr sólo mediante el esfuerzo individual de los empresarios PyME ni con el de pocas grandes empresas inversoras. Desafortunadamente, en un contexto en el cual el sistema bancario no está preparado para dar créditos a la inversión y donde, además, miles de PyMI se autoexcluyen del mercado del crédito (en gran parte debido a deudas fiscales difícilmente saneables en las condiciones que impone actualmente la AFIP), el aumento de la inversión en las magnitudes requeridas no es un objetivo alcanzable con facilidad. Por esto, incrementar la inversión en un 2% del PBI, requiere un plan bien instrumentado de incentivos al cual accedan no decenas de empresas, sino varios centenares de ellas.

Dr. Vicente Donato

1. Síntesis de resultados

Desempeño productivo

- Durante el segundo trimestre las PyME industriales mostraron un renovado dinamismo: las ventas se expandieron fuertemente, la ocupación continuó a un buen nivel y, a pesar de esto, la utilización promedio de la capacidad instalada no se incrementó. Este dato corroboraría que las PyME han realizado importantes inversiones durante los últimos años.

Inversión y financiamiento bancario

- La proporción de PyME industriales que realizaron inversiones se mantuvo en niveles elevados, especialmente en los sectores de Aparatos eléctricos y autopartes, y Químicos, caucho y plástico.

- Por su parte, el crecimiento promedio del endeudamiento bancario se detuvo: aumentó tanto el porcentaje de empresas que incrementaron su financiamiento bancario como el de empresas que siguieron desendeudándose.

Evolución de precios y costos

- Los costos unitarios continuaron su escala ascendente impulsados por los aumentos de salarios e insumos industriales.

- Por su parte, una menor proporción de empresas aumentaron sus precios de venta en el período estudiado aunque las que sí lo hicieron, los aumentaron a tasas más elevadas que en trimestres anteriores. Asimismo, las empresas medianas contribuyeron en mayor medida que las pequeñas al aumento general de costos y precios.

Principales problemas

- Durante el segundo trimestre, los Aumentos de costos directos de producción junto con la Disminución de la rentabilidad continuaron encabezando el listado de principales problemas de las PyME Industriales. Cabe destacar el crecimiento de la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto.

Espectativas: optimismo elevado pero mayor incertidumbre sobre la evolución del país y la rentabilidad

- Las expectativas de los empresarios sobre la evolución de las ventas, las horas trabajadas, y la situación de su empresa y sector de actividad continuaron siendo positivas.
- En cuanto refiere a la percepción de la situación del país dentro de un año y la rentabilidad futura de la empresa se percibe un deterioro significativo, muy posiblemente relacionado al mayor nivel de incertidumbre producto de la próxima disputa electoral.

2. La coyuntura de las PyME Industriales

2.1 Desempeño productivo

Síntesis

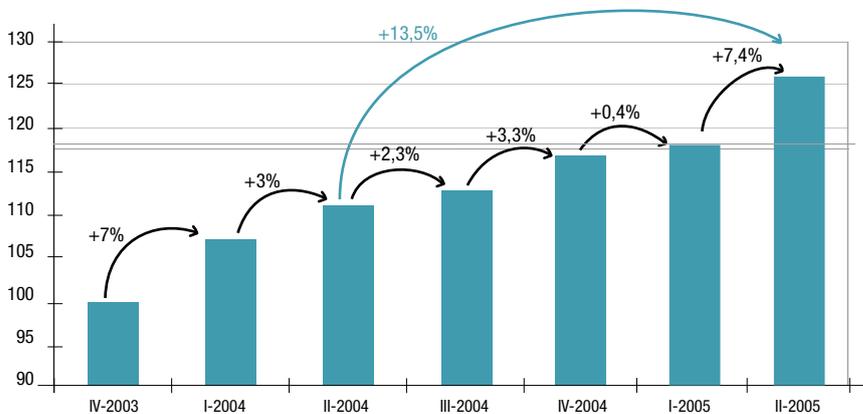
Durante el segundo trimestre, las PyME industriales mostraron un renovado dinamismo: las ventas se expandieron fuertemente, la ocupación continuó a un buen nivel y, a pesar de esto, la utilización promedio de la capacidad instalada no se incrementó. Este dato corroboraría que las PyME han realizado importantes inversiones durante los últimos años.

Luego del fuerte impulso observado en la segunda mitad del año pasado, en el primer trimestre de 2005 la actividad económica continuaba a un buen nivel pero el crecimiento se producía a un ritmo mucho más moderado.

En contraste con lo ocurrido en el primer trimestre, en los meses de abril, mayo y junio las empresas tuvieron un mejor desempeño, superior al inicialmente esperado. Esta reversión parecería estar también ocurriendo en el resto de la economía, donde los indicadores anticipados del segundo trimestre darían cuenta de una recuperación del crecimiento.

De acuerdo con los datos disponibles al momento de esta publicación, el consumo, la inversión y las exportaciones habrían impulsado la demanda agregada. El consumo privado (estimado por medio de las ventas en supermercados y shoppings) habría crecido impulsado por el aumento en la cantidad de personas empleadas, la recuperación de los salarios y el crédito a las familias (tarjetas de créditos y préstamos personales). Por su parte, el renovado dinamismo en la construcción y el mayor equipamiento importado por las empresas indicarían que la inversión se estaría recuperando de la caída registrada en el primer trimestre. Finalmente, las exportaciones netas también habrían contribuido al aumento de la demanda como resultado de los incrementos registrados en todos los rubros exportados (entre los cuales se destaca el aumento de las ventas externas de manufacturas). Paralelamente las importaciones parecerían estar desacelerándose.

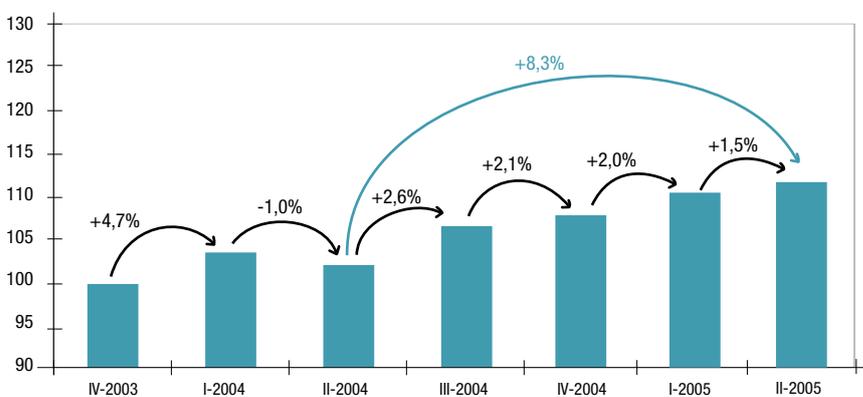
Gráfico 1 Evolución de ventas de las PyME Industriales.



■ Índice de ventas deflacionadas y desestacionalizadas. Base 4º trimestre de 2003=100. Fuente: Observatorio PyME.

Desde el lado de la oferta, el producto bruto estaría acelerando su crecimiento con respecto al trimestre anterior y expandiéndose a una tasa cercana al 10%, si se lo compara con igual período del año anterior. Los datos de las grandes empresas industriales también serían alentadores: en el segundo trimestre la producción continuó creciendo y se ubicó en sus máximos históricos.

Gráfico 2 Evolución de la producción industrial en grandes empresas industriales.



■ EMI desestacionalizado. Base 4º trimestres de 2003=100. Fuente: INDEC.

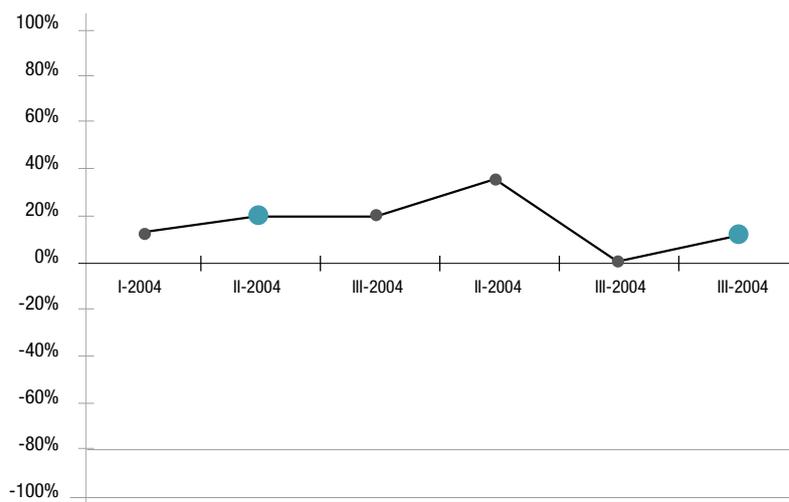
Con este escenario de fondo, las ventas PyME repuntaron en el segundo trimestre y continuaron impulsando la producción industrial. Así, con respecto a igual trimestre del año anterior, las ventas se habrían incrementado un 14%, porcentaje superior al de la actividad económica (aproximadamente un 10%) y al de las grandes empresas (8%).

Con todo, la fuerte expansión de las ventas de las PyME industriales denota características algo diferentes a las observadas un año atrás. En primer lugar, actualmente el crecimiento no es tan difundido; es decir, es menor la proporción de empresas que han crecido en el último trimestre que las que habían crecido en el segundo trimestre de 2004.

En ese entonces, eran las empresas de casi todos los sectores las que impulsaban el crecimiento. En cambio, en los últimos tres meses algunas empresas de Alimentos y bebidas, Químicos, caucho y plástico, y Productos de metal, maquinaria y equipo enfrentaron dificultades para incrementar su producción, aunque siguieron operando a un buen nivel de actividad.

De realizar el mismo análisis por tramo de ocupación, se aprecia que las empresas de menor dimensión (de menos de 50 ocupados) son las que menos crecieron en el trimestre, aún cuando se compara en términos relativos con el año 2004. Los comportamientos anteriores se sintetizan en el Gráfico 3.

Gráfico 3 Índice de difusión¹ de ventas de las PyME Industriales.



Fuente: Observatorio PyME.

¹ El índice de difusión sintetiza la relación entre los casos en los que se observó un aumento de la variable estudiada, una disminución y en los que no se registró variación. Este indicador se calcula como: $ID = (\% \text{ aumentó} - \% \text{ disminuyó}) \times (1 - \text{igual})^2$.

A partir del fuerte crecimiento interanual y de la aceleración verificada en el segundo trimestre, resulta alentador advertir que por el momento no se perciben en promedio restricciones agudas de oferta. Entre las PyME, la utilización de la capacidad instalada se mantiene a niveles similares a los de igual período del año anterior. Entre las grandes empresas, algo similar ha ocurrido, aunque se ha registrado un aumento de dos puntos porcentuales, alcanzándose el alto nivel del 71%.

Cuadro 1 Utilización de la capacidad instalada en las PyME Industriales.

Utilización de la capacidad instalada	
Datos expresados en porcentajes	
Período	
2004	
1º trimestre	75,3 %
2º trimestre	74,7 %
3º trimestre	75,6 %
4º trimestre	77,3 %
2005	
1º trimestre	74,6 %
2º trimestre	74,4 %

Fuente: Observatorio PyME.

No obstante, si la información se desagrega por sector y por dimensión de la empresa, se comprueba que existen grandes diferencias no reflejadas explícitamente por el promedio. Los sectores Aparatos eléctricos y autopartes y Productos de metal, maquinaria y equipo habrían colmando el uso de su capacidad instalada mientras que en algunas PyME de Alimentos y bebidas todavía sería factible aumentar la producción sin realizar fuertes inversiones. Simultáneamente, del análisis por dimensión de empresa surge que las empresas pequeñas han incrementado significativamente el uso de su capacidad instalada mientras que en las medianas (definidas como aquellas que poseen entre 50 y 200 ocupados) se verificaría lo contrario. Como corolario, podría deducirse que el proceso inversor se habría presentado con mayor fuerza durante el último año entre las PyME de mayor tamaño.

En cuanto refiere a la ocupación, debe indicarse en primer lugar que la demanda de mano de obra se encuentra en un buen nivel. Como se deduce del Gráfico 4, el crecimiento interanual de la ocupación en las PyME industriales ha sido significativo.

Es importante destacar que la disminución de la cantidad de ocupados registrada con respecto al trimestre anterior debe contextualizarse. Esta caída es el resultado de la baja en la ocupación registrada en unas pocas empresas medianas del sector Alimentos y bebidas (frigoríficos, empaque de fruta fresca, etc.) que presentaron una fuerte variación negativa en junio a partir del alto nivel de empleo característico del primer trimestre. No obstante, debe advertirse que algo está ocurriendo entre las empresas de Alimentos y bebidas dado que la ocupación está disminuyendo aún en términos interanuales.

Si aislásemos este efecto, descubriríamos que el comportamiento de la ocupación en el segundo trimestre de 2005 ha sido positivo, muy similar al del año anterior.

Gráfico 4 Evolución de la ocupación en las PyME Industriales.

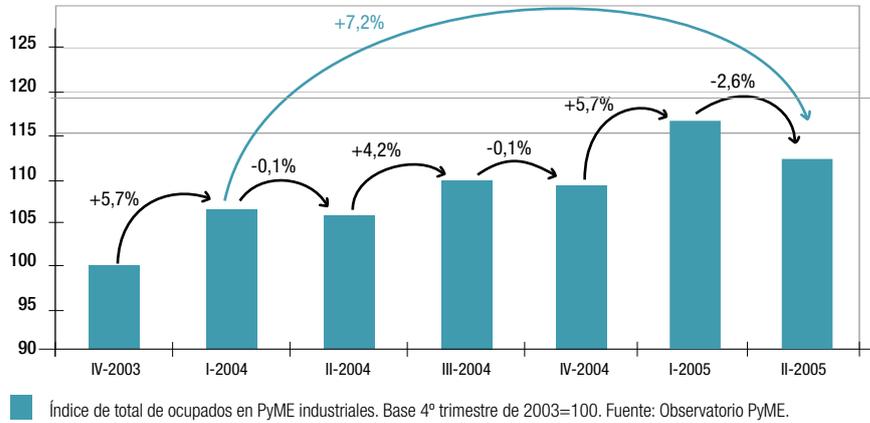


Gráfico 5 Evolución de la ocupación en las grandes empresas industriales.

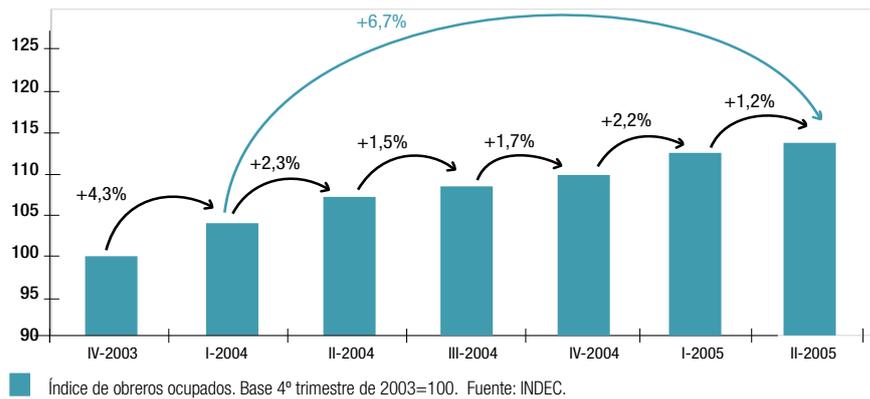
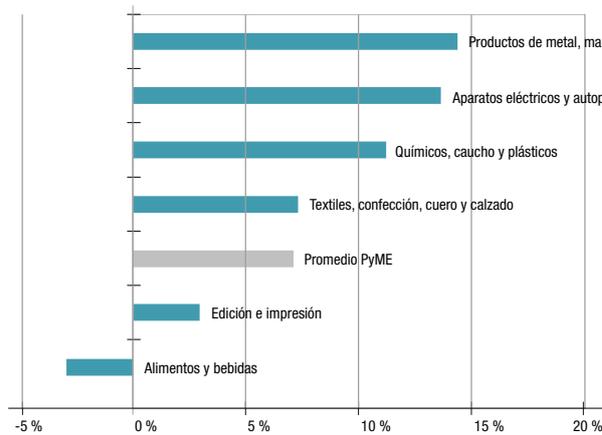


Gráfico 6 Variación anual de la ocupación en las PyME industriales, por sector de actividad (2º trimestre de 2005/2004).



A nivel sectorial, Productos de metal, maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos y autopartes y Químicos, caucho y plástico son los sectores que mayor cantidad relativa de puestos de trabajo crearon en los últimos doce meses. Entre Imprentas y editoriales y empresas de Alimentos y bebidas se observa una variación menor al promedio. Textiles, confección, cuero y calzado no presentan grandes diferencias en comparación con el total.

Si lo analizamos por dimensión de empresa, se confirma lo manifestado en el informe anterior: son las pequeñas empresas las que más puestos de trabajo generan; por su puesto, en términos relativos.

En síntesis, luego de tres años de continua y acelerada expansión de la actividad económica, comenzaría a percibirse un grupo minoritario de empresas que no puede sostener el ritmo de expansión y comienza a separarse del promedio. Pero, esto sería en parte esperable y contribuiría a que en el futuro se obtuviesen tasas de crecimiento intertrimestral menores, más adecuadas a la capacidad de la estructura productiva.

2.2 Inversión y financiamiento bancario

Síntesis

Durante el segundo trimestre, la proporción de PyME industriales que realizaron inversiones se mantuvo en niveles elevados, especialmente en los sectores de Aparatos eléctricos y autopartes, y Químicos, caucho y plástico.

Por su parte, el crecimiento promedio del endeudamiento bancario se detuvo: aumentó tanto el porcentaje de empresas que incrementaron su financiamiento bancario como el de empresas que siguieron desendeudándose.

Elevada inversión, con diferencias sectoriales

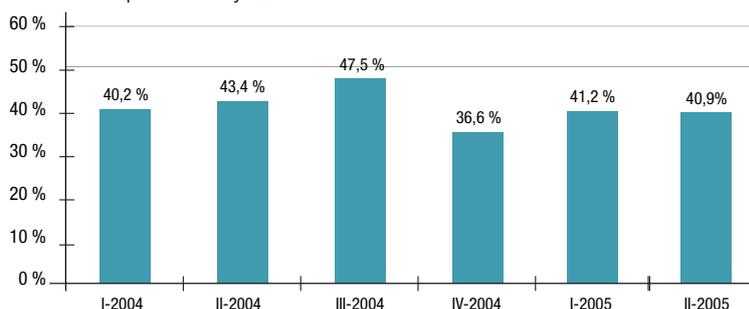
A comienzos de 2005, la inversión global de la economía había verificado la primera caída en nueve meses como producto de un menor dinamismo en el sector de la construcción y en la incorporación de equipo durable al proceso productivo.

Durante el segundo trimestre de 2005, en sintonía con la recuperación de la inversión bruta interna de la economía, el 41% de las PyME industriales realizaron inversiones. Esta proporción se mantiene en línea con los valores registrados a principios de este año y durante el segundo trimestre de 2004.

Tal cual ocurriera en los primeros meses de 2005, en el segundo trimestre la inversión fue liderada por los sectores de Aparatos eléctricos y autopartes, y Químicos, caucho y plástico en los cuales más del 50% de las empresas realizaron inversiones.

En cambio, en los sectores de Textiles, confección, cuero y calzado sólo el 20% de las PyME invirtieron. Por su parte, en Alimentos y bebidas, sector que había contado con una importante proporción de empresas inversoras durante el primer trimestre del año, sólo poco más de un tercio de las empresas realizó inversiones entre abril y junio de 2005.

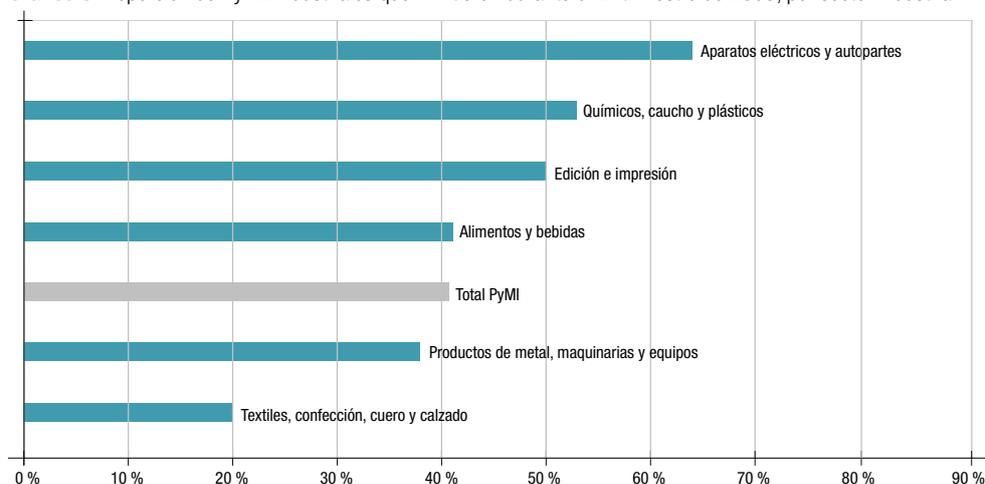
Gráfico 7 Proporción de PyME industriales inversoras.



Fuente: Observatorio PyME.

Asimismo, tal como se venía observando desde principios de año, la proporción de empresas medianas que realizó inversiones superó a la de empresas pequeñas.

Gráfico 8 Proporción de PyME industriales que invirtieron durante el 2º trimestre de 2005, por sector industrial.



Fuente: Observatorio PyME.

Es probable que la inversión continúe creciendo a lo largo del año especialmente en aquellos sectores que presentan una elevada utilización de la capacidad instalada. Sin embargo, el año de elecciones y el enrarecido clima político que trae consigo, podría condicionar o retrasar las decisiones de inversión de los empresarios PyME.

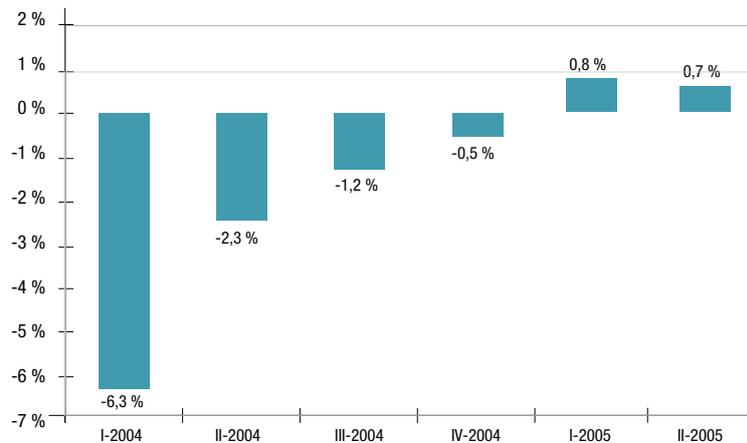
Pese a lo anterior, como se detallará más adelante, las expectativas de los empresarios sobre futuras inversiones son positivas dado que una mayor proporción de empresas aumentarán sus inversiones durante el tercer trimestre de 2005 en relación a aquellas que las disminuirán.

Se frena el aumento neto del financiamiento bancario

En relación con el trimestre anterior, durante el segundo trimestre de 2005 aumentó tanto el porcentaje de empresas que incrementaron su financiamiento bancario como el de empresas que continuaron desendeudándose. Así, el saldo de respuesta frenó su tendencia ascendente. Si bien el saldo registrado en el segundo trimestre es muy superior al de 2004, debe observarse que en los últimos tres meses sólo el 14% de las empresas manifestó haber aumentado su endeudamiento.

De cualquier manera, cabe destacar que ciertos sectores como Alimentos y bebidas, y Productos de metal, maquinaria y equipo se encuentran por encima de este guarismo.

Gráfico 9 Endeudamiento bancario (saldo de respuesta¹).

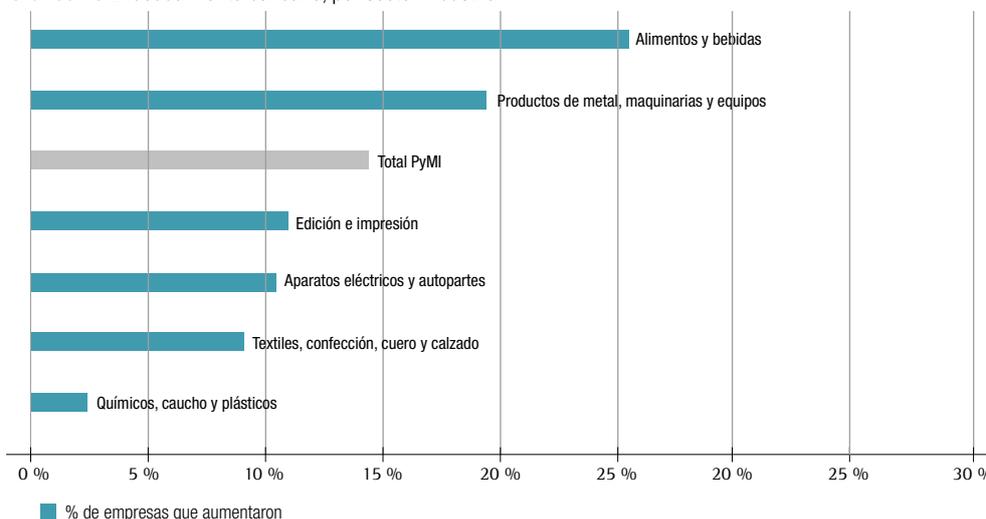


¹ Saldo de respuesta corregido = (% Aumentaron - % Disminuyeron) x (1 - Igual²).

Fuente: Observatorio PyME.

Este resultado podría estar reflejando una mayor heterogeneidad dentro de las PyME industriales: mientras que algunas empresas estarían tomando deuda, otras se encontrarían aún saneando su situación financiera. En el agregado, según datos del Banco Central, la inversión estaría siendo financiada principalmente con capital propio, aunque estarían creciendo de manera incipiente otras fuentes de financiamiento externas.

Gráfico 10 Endeudamiento bancario, por sector industrial.



Fuente: Observatorio PyME.

En este contexto, es de resaltar que la proporción de PyME industriales que piensa solicitar algún tipo de crédito bancario durante el próximo trimestre se encuentra aún en un nivel bajo (24%). Sin embargo, en los sectores Edición e impresión, y Alimentos y bebidas, la disposición a tomar crédito es mucho mayor.

Con respecto a la identificación de las Dificultades en la obtención de financiamiento como uno de los tres principales problemas, se advierte una significativa pérdida de importancia relativa entre julio de 2004 y mismo mes de 2005. Sin embargo, con respecto a abril de 2005 la identificación del problema por parte de los empresarios prácticamente no ha presentado variaciones sustanciales. De todas maneras, en ciertos sectores como Edición e impresión, el problema se presenta de manera más frecuente.

2.3 Evolución de precios y costos

Síntesis

Durante el segundo trimestre, los costos unitarios continuaron su escala ascendente impulsados por los aumentos de salarios e insumos industriales. Por su parte, los precios presentaron un crecimiento menos difundido pero a tasas más elevadas en relación a trimestres anteriores. Asimismo, se advierte una mayor participación de las empresas medianas que de las pequeñas en el aumento general de costos y precios.

Los costos directos de producción de las PyME industriales aumentaron un 28% entre el segundo trimestre de 2004 e igual período de 2005. Las causas de los incrementos pueden encontrarse en la evolución de las cotizaciones inter-nacionales de los insumos industriales, de los salarios y de las tarifas públicas.

Cuadro 2 Variación trimestral y anual de los costos directos por unidad de producto.

Período	Variación porcentual del costo unitario	
	Respecto al trimestre anterior	Respecto a igual trimestre del año anterior
2004		
1º trimestre	10,8 %	-
2º trimestre	7,7 %	-
3º trimestre	5,8 %	-
4º trimestre	5,7 %	-
2005		
1º trimestre	7,7 %	29,7 %
2º trimestre	6,2 %	27,9

Fuente: Observatorio PyME.

Cuadro 3 Variación trimestral y anual del precio de venta del principal producto.

Período	Variación porcentual del precio	
	Respecto al trimestre anterior	Respecto a igual trimestre del año anterior
2004		
1º trimestre	3,7 %	-
2º trimestre	0,0 %	-
3º trimestre	1,9 %	-
4º trimestre	2,6 %	-
2005		
1º trimestre	3,6 %	8,2 %
2º trimestre	1,6 %	10,0 %

Fuente: Observatorio PyME.

Con respecto a los salarios, de acuerdo a la Encuesta Mensual Industrial del INDEC, entre el segundo trimestre de 2005 y mismo período de 2004, el índice de salario obrero presentó un incremento interanual nominal de poco más del 15%. Este aumento habría afectado particularmente a aquellos sectores que requieren una mayor utilización de mano de obra en su proceso productivo.

De acuerdo con datos que surgen de la encuesta antes mencionada, desde la salida de la Convertibilidad se habrían registrado aumentos en la intensidad laboral (definida como el promedio de horas trabajadas por obrero industrial) y en la productividad del trabajo. Tal vez, esto haya influido en los empresarios para no trasladar la totalidad de los incrementos de costos a precios, en los casos que fuera posible.

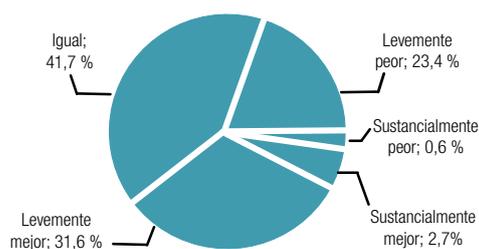
Con todo, no sólo los salarios han repercutido sobre el incremento de los costos unitarios. Los servicios públicos y los insumos presentaron aumentos que las PyME han debido asimilar en su estructura de costos.

Las cotizaciones internacionales de las materias primas industriales vienen presentando una tendencia ascendente desde finales de 2002 como producto de la fuerte demanda china que presiona especialmente sobre los precios de los metales. De hecho, durante el segundo trimestre de 2005, dichos precios han presentado nuevos máximos históricos.

Por su parte, entre el segundo trimestre de 2005 e igual período de 2004, la variación interanual promedio del precio de venta del principal producto de las PyME fue de aproximadamente el 10%, superando incluso el crecimiento de casi el 8% de los precios industriales (Índice de Precios al Productor - Productos manufacturados) en el mismo período.

Como resultado del mayor aumento de los costos por sobre los precios de venta, se observa una caída sustancial de la rentabilidad unitaria, tal como ocurrió durante el primer trimestre de 2005. Tomando la variación interanual entre el segundo trimestre de 2005 e igual período de 2004, la caída promedio de la rentabilidad alcanzó el 18%.

Gráfico 11 Expectativas de los empresarios PyME sobre la rentabilidad de su empresa dentro de un año.



Fuente: Observatorio PyME

Por otro lado, la presión fiscal aparece cada vez más frecuentemente como un elemento que afecta los beneficios. Cada vez más empresarios identifican la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto como un problema relevante.

En este contexto, es comprensible que las expectativas empresarias con respecto a la evolución futura de la rentabilidad de su empresa se muestren menos optimistas con respecto al primer trimestre, aunque todavía muy positivas en términos generales. Más del 70% de los empresarios PyME opina que dentro de un año su rentabilidad será igual o mejor, aunque se ha ampliado el segmento que cree que será levemente peor.

A nivel sectorial, la caída de la rentabilidad unitaria interanual se distribuyó de manera similar que el trimestre precedente. Los sectores de Productos de metal, maquinaria y equipo, y Textiles, confección, cuero y calzado registran disminuciones superiores al promedio.

Difusión dispar de incrementos de costos y precios

El incremento de costos fue generalizado. Con respecto al primer trimestre de 2005, una proporción similar de PyME presentó incrementos de costos entre abril y junio. Se volvieron a verificar tasas de difusión similares a las del segundo trimestre de 2004: más de un 80% de las empresas vieron aumentar sus costos en ambos períodos.

Por otro lado, la proporción de PyME que incrementó el precio de venta de su principal producto se encuentra en su nivel más bajo de los últimos dos años, ubicándose incluso por debajo del valor registrado durante el tercer trimestre de 2004. De cualquier manera, no hay que perder de vista que casi una de cada tres empresas aumentó sus precios entre abril y junio de 2005.

Persisten las altas tasas de aumentos de costos y se aceleran los incrementos de precios

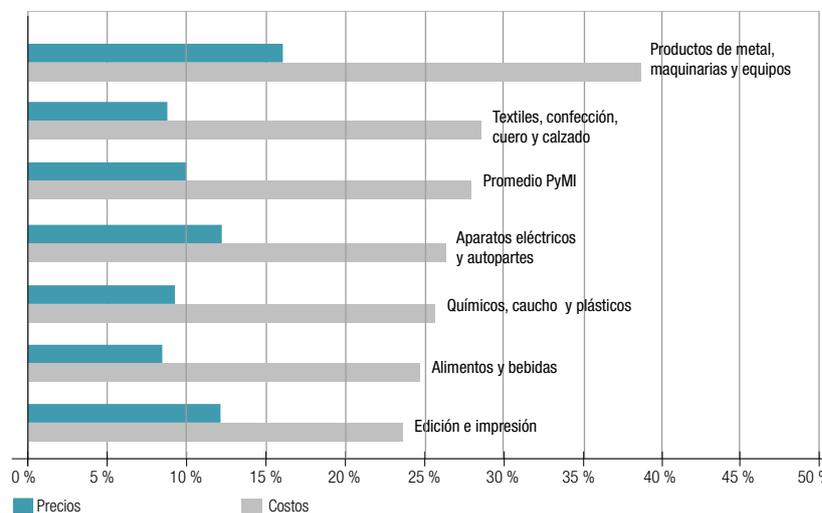
La inflación de costos continúa a niveles elevados, similares a los registrados en los últimos tres trimestres.

Por otro lado, a pesar de que menos PyME industriales aumentaron el precio de venta de su principal producto, la tasa de variación de precios entre el segundo y el primer trimestre de 2005 es superior a la registrada durante iguales períodos de 2004. Como resultado, la variación interanual de precios presentó un salto considerable durante el segundo trimestre de 2005.

Incrementos de costos y precios, por sector industrial

A lo largo del último año los incrementos de costos se han dado en todos los rubros. Los insumos siguen su escala ascendente y en la mayoría de los sectores la estrategia empresaria parece orientarse a medidas tendientes a incrementar la escala. Si se compara el segundo trimestre de 2005 con el mismo período de 2004, los sectores Productos de metal, maquinaria y equipo, y Textiles, confección, cuero y calzado han presentado aumentos por encima al promedio PyME.

Gráfico 12 Variación de los costos y precios por unidad de producto, por sector industrial. (2º trimestre de 2005 respecto a igual período del año anterior).



Fuente: Observatorio PyME.

Por su parte, los sectores con mayores incrementos interanuales en el precio de su principal producto fueron Productos de metal, maquinaria y equipo, Autopartes y aparatos eléctricos, y Edición e impresión.

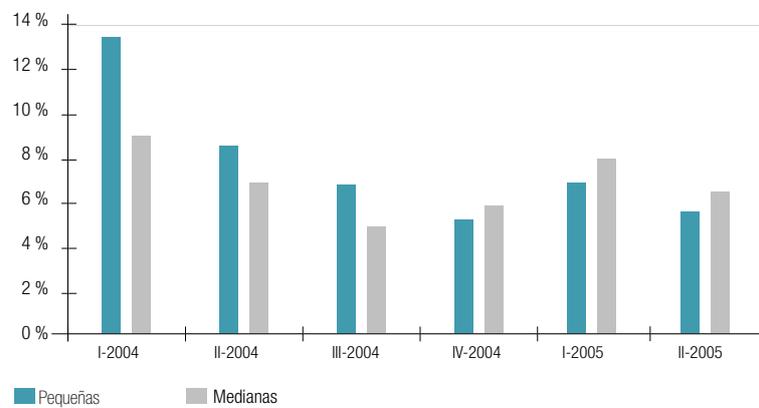
Mayores aumentos en las empresas medianas

Como ocurrió en el primer trimestre, las empresas medianas tuvieron una mayor incidencia que las pequeñas en el incremento de costos entre abril y junio.

Asimismo, la participación de las empresas medianas en el incremento general del precio de venta parece haber sido superior, en términos proporcionales, a la de las empresas pequeñas.

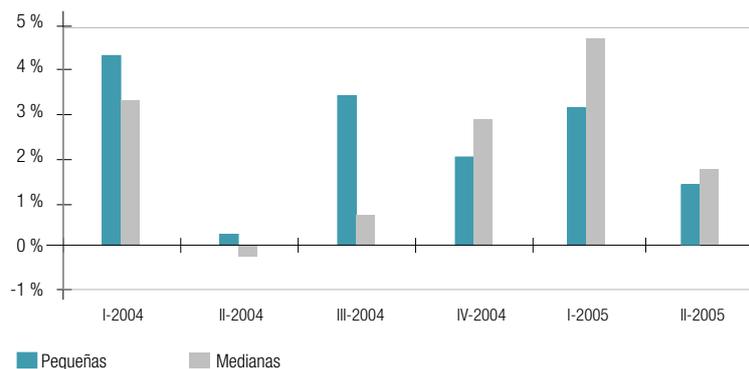
Igualmente, la tendencia de los precios de las empresas pequeñas parece ser decreciente desde el tercer trimestre de 2004, situación que no se verifica entre las empresas medianas.

Gráfico 13 Evolución de los costos directos de producción por unidad de producto, por tramo de ocupación.



Fuente: Observatorio PyME.

Gráfico 14 Evolución del precio de venta del principal producto, por tramo de ocupación.



Fuente: Observatorio PyME.

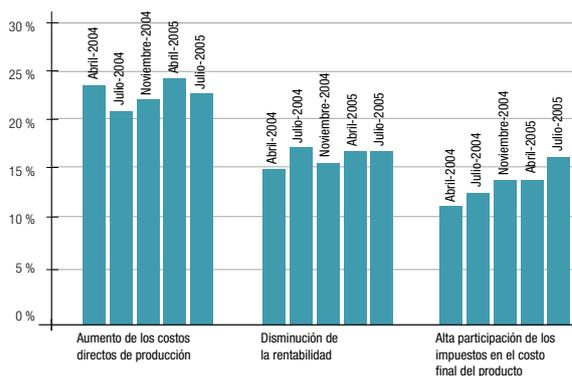
2.4 Principales problemas

Síntesis

Durante el segundo trimestre, los Aumentos de costos directos de producción junto con la Disminución de la rentabilidad continúan encabezando los problemas de las PyME industriales. Cabe destacar el crecimiento de la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto.

Entre abril y junio de 2005, el Aumento de los costos directos de producción constituyó una vez más el principal problema de las PyME industriales. Dicho problema no presentó variaciones sustanciales con respecto a períodos anteriores; sin embargo, se muestra levemente por encima del valor de julio de 2004. El Aumento de costos directos de producción se encuentra presente en todos los sectores de manera más o menos homogénea, salvo en Edición e impresión, donde el problema no se menciona con tanta frecuencia.

Gráfico 15 Evolución de la incidencia de los tres principales problemas de las PyME industriales.

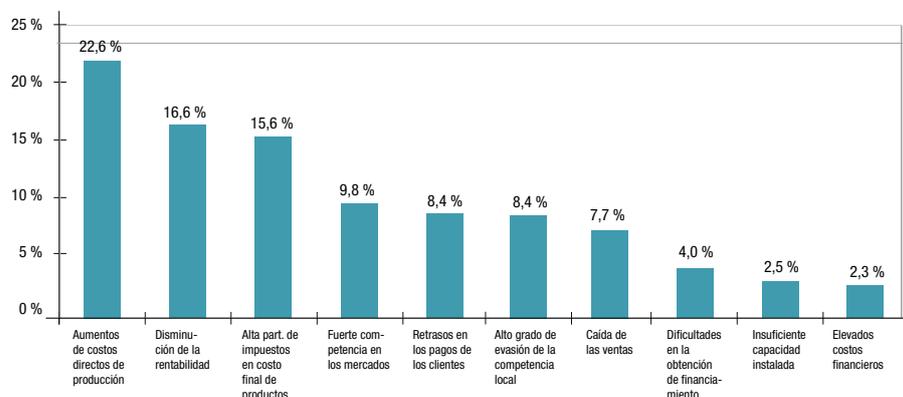


Fuente: Observatorio PyME.

La Disminución de la rentabilidad se ubicó en segundo lugar y su incidencia se encuentra en niveles similares a los de julio de 2004. Sin embargo, en Textiles, confección, cuero y calzado el problema parece no ser tan relevante como en el resto de los sectores.

Vale destacar el sustancial aumento de la importancia relativa de la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto, que se acerca en incidencia a la Disminución de la rentabilidad. Simultáneamente, durante el segundo trimestre de 2005 disminuyó de manera considerable la presencia de Alto grado de evasión de la competencia local como un problema. Quizás, esto se deba a que la presión fiscal no se reconoce tanto en el incremento de las tasas trimestre a trimestre como en un mayor control de los contribuyentes.

Gráfico 16 Incidencia de los problemas de las PyME industriales durante el 2º trimestre de 2005.



Fuente: Observatorio PyME

De acuerdo a la distribución de las respuestas, en Aparatos eléctricos y autopartes la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto se encuentra con mayor frecuencia que en el resto de los sectores.

Otros problemas: Retrasos en los pagos de los clientes y falta de mano de obra calificada

Un problema que ganó importancia durante el segundo trimestre de 2005 estuvo dado por los Retrasos en los pagos de los clientes que se han acentuado con respecto al primer trimestre de 2005, y también en relación con el segundo trimestre de 2004. Particularmente, dicho problema se encuentra presente en el sector Edición e impresión.

Nuevamente, durante el segundo trimestre de 2005 la Falta de mano de obra calificada ha sido mencionada como problema por una importante proporción de empresarios PyME, sobre todo en el sector Productos de metal, maquinaria y equipo.

Otros problemas como Insuficiente capacidad instalada y Elevados costos financieros presentaron un retroceso en términos relativos con respecto a trimestres anteriores. Tal vez esto se deba a que una elevada proporción de PyME invirtió para ampliar su capacidad productiva utilizando principalmente recursos propios.

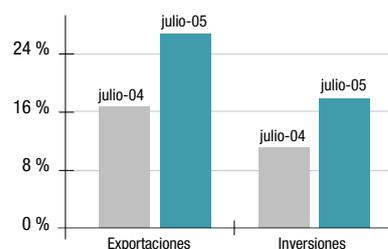
2.5 Expectativas: optimismo elevado pero mayor incertidumbre sobre la evolución del país y la rentabilidad empresaria.

Síntesis

Entre abril y junio continuaron las expectativas positivas de los empresarios PyME en relación a las ventas, las horas trabajadas, y la situación de su empresa y sector de actividad.

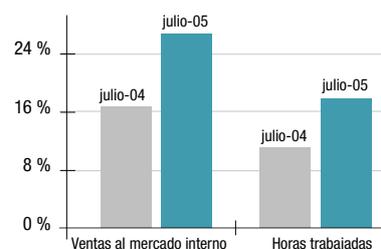
Sin embargo, en cuanto refiere a la percepción de la situación del país dentro de un año y la rentabilidad futura de la empresa se percibe un deterioro significativo, muy posiblemente relacionado al mayor nivel de incertidumbre producto de la próxima disputa electoral

Gráfico 17 Expectativas sobre las exportaciones e inversiones.



Fuente: Observatorio PyME.

Gráfico 18 Expectativas sobre las ventas al mercado interno y horas trabajadas.



Fuente: Observatorio PyME.

Durante el segundo trimestre, las expectativas de las empresas en relación a sus ventas al mercado interno para el próximo período son, con diferencias sectoriales, más elevadas que aquellas del segundo trimestre de 2004. Es de advertir la mejoría general de las expectativas con respecto a las ventas, salvo para el sector Productos de metal, maquinaria y equipo.

Asimismo, las expectativas en relación a las ventas al exterior por parte de las empresas que exportan son muy positivas, registrándose una alta proporción de PyME que incrementarían su oferta al exterior con respecto a las que la reducirían. Esto estaría en línea con el fuerte impulso de las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial (MOI) observado durante el segundo trimestre de 2005.

Las expectativas con respecto a las horas trabajadas para el próximo período son levemente superiores a aquellas del segundo trimestre de 2004, presentando también diferencias sectoriales. Si bien durante el segundo trimestre de 2005 el saldo de las

expectativas de todos los sectores es positivo, se registran fuertes caídas con respecto al mismo período de 2004 en Productos de metal, maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos y autopartes, y Edición e impresión.

Cuadro 4 Percepción de la situación de la empresa dentro de un año, según percepción respecto al año anterior.

		Empresa DENTRO de 1 año					Total
		Sustancialmente Mejor	Levemente Mejor	Igual	Levemente Peor	Sustancialmente Peor	
Empresa HACE 1 año	Sustancialmente Mejor	36 %	46 %	18 %	0 %	0 %	100 %
	Levemente Mejor	8 %	66 %	23 %	2 %	0 %	100 %
	Igual	2 %	38 %	47 %	14 %	0 %	100 %
	Levemente Peor	0 %	36 %	32 %	27 %	5 %	100 %
	Sustancialmente Peor	0 %	50 %	25 %	0 %	25 %	100 %

Fuente: Observatorio PyME.

Cuadro 5 Percepciones de la situación del país dentro de un año.

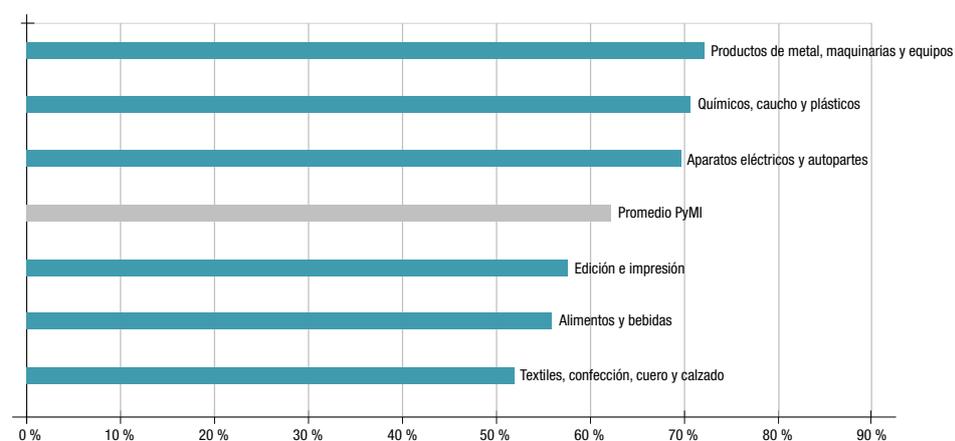
	Abril-2005	Julio-2005
Sustancialmente mejor	4,1 %	2,3 %
Levemente mejor	37,6 %	29,8 %
Igual	34,0 %	37,6 %
Levemente peor	22,1 %	26,4 %
Sustancialmente peor	2,2 %	4,0 %
Total	100,0 %	100,0 %

Fuente: Observatorio PyME.

Entre abril y junio pasado, las empresas pequeñas no se mostraron tan optimistas como las medianas con respecto a su situación un año atrás. Sin embargo, sus expectativas sobre el futuro se emparejan para ambos tramos de ocupados y se muestran positivas. En términos generales, se podría decir que durante el segundo trimestre de 2005, las expectativas de los empresarios PyME con respecto a su situación dentro de un año fueron positivas, aunque creció el segmento de empresarios que se proyectan igual que ahora. De cualquier manera, todavía más del 90% de las empresas considera que su situación será igual o mejor dentro de un año.

Con respecto al sector de actividad de la empresa, se registraron expectativas positivas: casi el 88% de los empresarios cree que la situación de su actividad será igual o mejor dentro de un año. Sin embargo, frente a la incertidumbre abierta por la disputa electoral de este año, crecieron los segmentos de empresarios que ven al país peor dentro de un año: un tercio de ellos opina que el contexto será leve o sustancialmente peor.

Gráfico 19 Porcentaje de empresas que consideran que es Buen Momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo



Fuente: Observatorio PyME.

A pesar de que una alta proporción de empresarios PyME considera que el segundo trimestre de 2005 fue un buen momento para invertir, ciertos sectores se muestran más optimistas que otros. Al igual que durante el primer trimestre, el sector Productos de metal, maquinaria y equipo junto a Químicos, caucho y plástico, y Aparatos eléctricos y autopartes evaluaron mejor el clima para realizar inversiones que sectores como Textiles, confección, cuero y calzado.

Asimismo, las empresas medianas se mostraron más optimistas que las pequeñas con respecto al momento para invertir.

3. LA VOZ DE LOS PROTAGONISTAS

3.1 ENTREVISTA AL SR. EDUARDO DE NICOLÓ, GERENTE GENERAL DE CANTUA S.R.L.

“Se necesitan mayores herramientas financieras que acompañen a las PyME en el desarrollo de políticas de equipamiento y exportación”

Incorporación de tecnología, certificación de ISO 9000 y capacitación de los recursos humanos: el camino elegido por Laboratorios CANTUA para crecer e insertarse internacionalmente.



El Sr. Eduardo de Nicolás al lado de una máquina traída recientemente del exterior que utilizará CANTUA en su proceso de producción.

Laboratorios Cantua es una PyME ubicada en la localidad de Villa Lych (Partido de San Martín) que, a través de un continuo análisis de la moda, la estética y las tendencias de la cosmética, y contando con un equipo de profesionales especializados elabora productos innovadores de alta calidad para un mercado cada vez más exigente.

Con más de 30 años en la actividad, CANTUA cuenta con una capacidad productiva de cerca de 50.000 piezas por día de productos como labiales, máscaras de pestañas, sombras compactas y brillos, entre otros productos, utilizando tecnología de última generación y materiales de alta calidad.

- ¿Cómo atravesó la empresa la década del noventa y la crisis?

Eduardo de Nicolás: Durante ese período la situación fue muy mala. Muchas empresas familiares y PyME quebraron, no había trabajo, todo era importado y el uno a uno nos mataba. Pensamos que no podíamos sobrevivir y ni hablar de tecnología o mejora: sólo era resistir. Pero con el fin de la Convertibilidad y la aduana paralela, los productos importados a precios irrisorios no ingresaron más al país y tuvimos de nuevo una esperanza y una oportunidad. CANTUA sobrevivió porque fabricamos productos para empresas de venta domiciliaria que, a pesar de importar, querían sostener fabricantes locales. En esos años todos estábamos condenados a desaparecer, sólo con la ayuda de las personas que trabajaban en la planta y sufrían a la par nuestra pudimos continuar.

- ¿Cómo fue la situación a partir de 2002?

EdN: El cuadro de situación en 2002 era el siguiente: estábamos muy complicados con la AFIP y endeudados con algunos proveedores en cuenta corriente. No teníamos crédito y teníamos 200 cheques rechazados, cosa que nunca había pasado en treinta años de trayectoria. Decidimos ponerle el pecho a esta problemática, desoímos los consejos de presentarnos en convocatoria y al día de hoy logramos ser un contribuyente con libre deuda impositivo. Esto costó un enorme esfuerzo económico y de gestión pero lo logramos. Hoy no debemos un peso y estamos saneados. Creemos que llamarse de la misma manera durante treinta años debe tener algún valor y por eso lo hicimos. Esto se logró porque los últimos tres años fueron muy buenos.

- Además de los cambios favorables en el contexto, ¿en qué se basó su estrategia de crecimiento?

EdN: La clave fue contar con un buen equipo y generar propuestas a través de decisiones pequeñas todos los días. No hay decisiones mágicas. La decisión estratégica fue reinvertir todos los recursos que la compañía generaba. Ampliamos el personal en más de 70 personas y los accionistas estaban por último. También elaboramos un plan de capacitación constante siguiendo los parámetros de la política de calidad.

- En ese proceso ¿la empresa utilizó algún programa del gobierno?

EdN: Sí, al obtener el libre deuda impositivo pudimos presentarnos en los planes gubernamentales de ayuda a PyME como los del FONTAR y SEPyME. Por vez primera veo que el gobierno entiende lo que alguna vez se llamó Revolución Productiva y hoy estas herramientas las podemos usar como fomento aquellos que intentamos hacer las cosas bien. A pesar de que en otras partes del mundo es mayor el soporte, creo que vamos por un camino alentador en ese sentido. Estos recursos los volvemos a invertir en, por ejemplo, el pago de una parte de una máquina que importamos de Italia.

- ¿Cómo es su relación con los bancos?

EdN: Con los bancos la relación es bastante contradictoria. Por un lado, tenemos el recuerdo de lo mal que nos trataron en la década del noventa. En cuanto cancelamos las pequeñas deudas que teníamos con ellos cerramos las cuentas y nos quedamos con el Banco Provincia. Hasta ahora nos manejamos sin crédito. Igual pensamos que para seguir creciendo en algún momento deberemos tener un soporte bancario. Las herramientas de financiación deben ser más dinámicas y menos burócratas. Fíjese que las empresas europeas tienen la posibilidad de financiar sus ventas y esto es una herramienta que todavía debemos flexibilizar más. Sin buenas herramientas financieras el desarrollo de políticas de equipamiento en tecnología se hace lento y demora las posibilidades de exportar.

- ¿Cómo ve la caída del dólar?

EdN: El dólar cae, los costos suben, el gobierno promueve aumentos de salarios y hay aumentos de tarifas. Este proceso acerca de nuevo el uno a uno. Los salarios en Argentina son hoy más altos que en México y Brasil. Sin embargo, no veo que esté mal que la gente gane bien: lo que tiene que pasar es que todos los argentinos paguen sus impuestos y después empezar a bajarlos para sostener la competitividad. Si sólo pagamos el 50%, no vamos a poder sostener esta idea. Pero para eso hace falta comprender el problema y darle respuesta política. Por ahora eso no lo veo y si no cambiamos algo, esta ecuación de éxito se va a ir apagando.

- ¿En qué rubros se han dado los incrementos de costos durante los últimos meses y cómo evoluciona el margen de rentabilidad frente a los mismos?

EdN: Los incrementos de costos son generales: salarios, servicios e insumos. La ecuación de hoy es suba de costos no trasladables a los precios. Caso contrario, nuestros clientes pueden decidir volver a importar. Por lo tanto, frente a la caída de la rentabilidad, trabajamos muy fuerte en costos internos, incorporamos tecnología y tratamos de aumentar la escala a través de la exportación. Pero no es fácil ya que debemos vencer barreras sanitarias de los países a los que queremos exportar que muchas veces son utilizadas como barreras para arancelarias, demorando los permisos, tratando que desistamos. También criticamos que la AFIP cace dentro del zoológico y no vemos acciones para encontrar las “cuevas” donde se fabrican productos como los nuestros. Estos finalmente se comercializan y compiten de manera desigual con aquellos que estamos dentro de la ley. En fin, esto siempre fue así y por ahora no veo decisión política para cambiarlo.

- Sin embargo, sus expectativas de exportación parecen positivas...

EdN: No queda alternativa, queremos encontrar el camino para exportar al menos el 25% de lo que producimos. Para eso y a pesar de la mala fama que nos supimos ganar los argentinos, si tenemos gestión tecnológica y servicio podemos lograrlo. Igual para exportar hay que mentalizarse que son precios muy bajos pero deben ser de alta calidad. Creo que todo lo que estamos haciendo nos debe dar una oportunidad en ese sentido. Debemos recordar también que nuestra ubicación geográfica es la peor; estamos lejos de todo y es una dificultad más por el tipo de producto que fabricamos.

- ¿Su empresa ha participado de ferias internacionales?

EdN: Sí. En el año 2005 pudimos exponer gracias a la Fundación Exportar que logró un lugar para ocho empresas Argentinas en la feria Cosmoprof de Bologna, Italia. Estuvimos también como visitantes de esta exposición, la más grande del mundo en perfumería y cosmética desde el 2002. Al principio medíamos la distancia que nos separaba del primer mundo y estábamos a años luz pero logramos comprender el camino que debíamos tomar si no queríamos que lo que hacíamos desapareciera. Hoy, a pesar de que no nos dé la escala, podemos ser una alternativa para muchos países que no tienen industria de cosmética y perfumería. Comprendimos que si seguíamos trabajando en esta línea podíamos tener oportunidad. Hoy exportamos algo al Uruguay y estamos en tratativas con países como Libia y Lituania.

- ¿En qué se basa el diálogo dentro de su sector?

EdN: El diálogo en el sector se produce en la Cámara Argentina de Perfumería (CAPA) donde hay grupos de empresas reunidas en consorcios exportadores. Hace poco, se discutieron las paritarias con el Sindicato y se dan reuniones de diversa índole en las que se procura lo mejor para el sector. Creo que en la Cámara hacen una muy buena tarea acompañando al empresariado a encontrar soluciones cooperativas ante las autoridades. Estoy muy conforme con la Cámara.

- Entonces cree que hay más empresarios que piensan como Usted...

EdN: Yo estoy convencido de que sí. Es más, conozco más de uno que piensa igual e invierte fuerte en su industria. También veo que las políticas acompañaron aunque actualmente hay cierto desvío con el tema de las elecciones. Los que gobiernan deben entender que la inestabilidad hace dudar y detiene el crecimiento. Debemos seguir para adelante, continuar evolucionando y únicamente se logra este objetivo con buenos equipos, ideas claras y fervor en lo que uno hace.

- Muchas gracias por su atención.

3.2 ENTREVISTA AL SR. RUBÉN MÓNACO, PRESIDENTE DE SEGURIDAD DE & EMPAQUE S.A.

“La marca país la debemos hacer los empresarios”

Seguridad & Empaque S.A.: Desarrollos tecnológicos para competir internacionalmente.



Sistema de Escuadrado, Encolumnado y Flejado Horizontal Automático desarrollado por Seguridad & Empaque S.A.

Seguridad & Empaque S.A. es una PyME ubicada en Pompeya que se dedica a la producción de sistemas automáticos de flejado y gabinetería para incendio. Sus tres socios co-menzaron a trabajar en 1991 como representantes en el país de una importante empresa americana de Packaging. Inicialmente, se dedicaron a la importación de equipos avanzados pero no tan flexibles como la alternativa que desarrollarían en el futuro.

Hacia 1996 comenzaron a estudiar la tecnología y tres años más tarde tenían la planta instalada. Durante el bienio 2000/2001, la empresa produjo y exportó 27 equipos. “Empezamos a producir en un momento complicado para el país, pero es parte del riesgo empresario. La tecnología que ofrecemos es muy buena; si no fuera así nuestros clientes -empresas de gran envergadura y trayectoria- no confiarían en nosotros”, nos cuenta el Dr. Rubén Mónaco, socio de Seguridad & Empaque.

En efecto, 2002 fue un año difícil para la empresa: “Además de que nadie compraba al país, no existía la posibilidad de conseguir anticipos ni créditos”, explica Mónaco. En 2003, la situación comenzó a mejorar para Seguridad & Empaque acompañando al contexto de mejoría general de la industria que se prolonga hasta la actualidad.

- ¿Cómo funcionan los equipos que produce Seguridad & Empaque S.A.?

Rubén Mónaco: Nuestra innovación consistió en un sistema que denominamos “de flejado con prensa” que permite transformar bultos separados en bloques únicos, eliminando los cartones de separación que requieren los embalajes tradicionales y buena parte del STRETCH FILM. Esto representa un ahorro importante para nuestros clientes y les da la posibilidad de apilar de a tres en altura, entre otras ventajas. Todo ello gracias a la fabricación de un equipo 100% robotizado, diseñado a medida del cliente.

- ¿Hacia dónde se dirigen mayoritariamente sus ventas?

RM: Estamos exportando a Brasil, Chile, Centroamérica y México. Nuestros clientes son plantas industriales muy diversas ya que nuestros equipos sirven para el embalaje de envases, frutas y tambores, entre otros. El uso es muy amplio pero los mejores mercados los trabajamos más: primero, identificamos un mercado potencial y empezamos a desarrollar al menos un cliente importante a través de la promoción de la tecnología y la eficiencia del producto. Seguidamente, planteamos una estrategia de joint-venture con un representante local que brinde el servicio técnico y promoción local de ventas.

- ¿Cómo son sus expectativas en relación con el contexto económico actual y qué necesita la empresa para seguir creciendo?

RM: Nosotros invertimos fuertemente en 2004 y quedamos con una capacidad para hacer hasta ocho equipos por mes. En cuanto al contexto actual, lo que necesitamos es un escenario estable y duradero con reglas de juego claras que nos permitan proyectarnos hasta un mediano plazo. Nuestras expectativas son de franco crecimiento de no haber cambios importantes en el tipo de cambio o aparición de inflación que dispare nuestros costos productivos.

- Entonces, el Estado debería mejorar la “imagen país” de Argentina para favorecer el incremento sostenido de las exportaciones...

RM: La marca país está orientada a la carne y los granos, no a la industria. Nosotros sabemos que en el país hay industria pero en el exterior no nos conocen. La marca país la hacemos los empresarios con muchas empresas produciendo tecnología. Un dólar alto nos beneficia, pero hay también otros factores que el gobierno debería atender. Por ejemplo, cuando salimos a vender al exterior no tenemos crédito ni credibilidad. Para

la exportación de bienes industriales se necesitan anticipos que se logran presentando seguros de caución. Los países europeos cuentan con organizaciones que se dedican a garantizar los anticipos otorgados a las empresas que buscan exportar. En cambio, en Argentina el gobierno parece que se desentiende de lo que hacen las empresas; no tenemos ningún tipo de respaldo. Además, el gobierno debería evitar que la maquinaria importada entre al país sin tributar derechos, sobre todo si los equipos que producimos localmente tributan al ser exportados. No hay reciprocidad; creo que nuestra Cancillería no ha trabajado bien en este tema.

- ¿La falta de financiamiento se limita sólo a los créditos a la exportación?

RM: En este momento para solicitar crédito es necesario demostrar que se cuenta con tres veces más en activos inmovilizados que la suma que se va a solicitar. Cuando se está empezando un negocio no se cuenta con todo eso; lo que se tiene es un proyecto potencial. Nosotros hoy contamos con créditos para prefinanciación que consisten en préstamos del sector bancario privado para la compra de insumos destinados a la fabricación de productos exportables. Conseguimos una muy buena tasa, sin embargo, el monto del crédito es muy reducido incluso presentando en el banco las órdenes de compra con empresas de primer nivel.

- En este contexto, ¿por qué la empresa señala los gastos financieros como uno de sus principales problemas?

RM: Nuestros gastos financieros tienen que ver con una cuestión cambiaria. Cuando exportamos, recibimos divisas como pago pero en el país nos acreditan el equivalente a precio dólar comprador con lo cual perdemos cinco centavos por dólar. Pero resulta que cuando compramos los insumos para nuestras máquinas, los mismos están dolarizados a precio tipo vendedor. Entonces, el resultado final es que perdemos cinco centavos en la compra de insumos y cinco centavos en la venta de divisas. En el acumulado es mucho dinero producto de una distorsión originada en la diferencia cambiaria. Además se debe adicionar los fuertes gastos bancarios en comercio exterior, tales como comisiones, gastos varios, etc.

- ¿Representa un problema el hecho de que los insumos se coticen a precio internacional?

RM: Nuestros insumos son todos nacionales, el hecho de que se coticen a precio internacional no representa un problema siempre y cuando contemos con un valor agregado lo suficientemente elevado para poder pagarlos. En cuanto a la tecnología utilizada, nosotros compramos la misma electrónica de primer nivel que compra nuestros competidores en Holanda e Italia y al mismo precio. Actualmente, la ventaja no está en el precio de venta de nuestros equipos sino en los beneficios que les otorgamos a nuestros

clientes a partir de un nuevo desarrollo tecnológico y esto es lo que nos permite manejar mejor los precios de venta. Con todo, el contexto argentino dificulta la competencia con empresas extranjeras.

- ¿A que se refiere más precisamente?

RM: Actualmente, el desarrollo tecnológico se da cada vez más rápido y requiere el aporte de muchas partes. Después de la guerra Europa estaba destruida, pero en 50 años construyeron todo de nuevo. En Europa cuentan con muchos años de estabilidad y un ambiente adecuado para hacer negocios que permitió, por ejemplo, que en el norte de Italia se desarrolle una red muy amplia y compleja de empresas pequeñas y medianas que tienen una importante participación en el desarrollo tecnológico. De eso se trata justamente el aporte del empresario; el empresario es el visionario que en un contexto estable genera valor y el Estado lo debe acompañar en su crecimiento con condiciones favorables para dicho desarrollo.

- ¿La dificultad en encontrar mano de obra calificada también resulta una desventaja a la hora de competir?

RM: Por supuesto ese es un agregado adicional a la tarea del empresario. Al no disponerse actualmente de mano de obra calificada, debemos hacernos cargo de la capacitación inicial y el entrenamiento laboral de nuestros empleados.

En nuestro caso lo hemos solucionado incorporando a nuestro plantel jóvenes egresados de escuelas técnicas con las mejores calificaciones. Inicialmente les damos una capacitación técnica específica sobre programación, tecnología de servomotores, neumática y automatización para luego iniciarlos en instalaciones de equipos y nuevos desarrollos tecnológicos. Si bien el resultado general es favorable, el factor tiempo no juega a nuestro favor ya que dicha capacitación dura aproximadamente un año y medio o dos.

- Muchas gracias por su atención.

4. ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro A.1: Variaciones trimestrales y números índice.

Trimestre	Ventas Nominales		Ventas Deflacionarias		Ventas Deflacionadas y Desestacionalizadas		Ocupación		Costos directos de Producción		Precio del Principal Producto	
	Var. Trimestral	Índice	Var. Trimestral	Índice	Var. Trimestral	Índice	Var. Trimestral	Índice	Var. Trimestral	Índice	Var. Trimestral	Índice
4º 2003	---	100,00	---	100,00	---	100,00	---	100,00	---	100,00	---	100,00
1º 2004	5,8 %	105,80	2,3 %	102,32	7,0 %	107,05	5,7 %	105,73	10,8 %	110,82	3,7 %	103,74
2º 2004	5,0 %	111,08	5,8 %	108,30	3,0 %	110,28	-0,1 %	105,59	7,7 %	119,37	0,0 %	103,71
3º 2004	3,7 %	115,18	1,9 %	110,36	2,3 %	112,82	4,2 %	110,01	5,8 %	126,31	1,9 %	105,70
4º 2004	8,1 %	124,46	5,6 %	116,50	3,3 %	116,50	-0,1 %	109,91	5,7 %	133,51	2,6 %	108,42
1º 2005	-1,5 %	122,58	-4,3 %	111,45	0,4 %	116,96	5,7 %	116,16	7,7 %	143,73	3,6 %	112,29
2º 2005	12,1 %	137,37	10,2 %	122,82	7,4 %	125,59	-2,6 %	113,16	6,2 %	152,63	1,6 %	114,11

Fuente: Observatorio PyME.

Índices: Base 4º 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.

Cuadro A.2: Variaciones trimestrales.

Trimestre	Capacidad instalada		Invirtió en el Trimestre		Endeudamiento Bancario	
	% Utilizado	Var. Trimestral	% de empresas	Var. Trimestral	Saldo (1)	
1° 2004	75,3 %	---	40,2 %	---	-6,3 %	
2° 2004	74,7 %	-0,85 %	43,4 %	7,97 %	-2,3 %	
3° 2004	75,6 %	1,17 %	47,0 %	8,36 %	-1,1 %	
4° 2004	77,3 %	2,26 %	36,6 %	-22,23 %	-0,6 %	
1° 2005	74,6 %	-3,47 %	41,2 %	12,73 %	0,8 %	
2° 2005	74,4 %	-0,24 %	40,9 %	-0,70 %	0,7 %	

Fuente: Observatorio PyME.

(1) Saldo Corregido: representa la diferencia entre el porcentaje que responde que aumentó el nivel de endeudamiento bancario y el porcentaje que responde que el nivel de endeudamiento bancario disminuyó, corregido por el porcentaje que responde