



ObservatoriosPymregionales

2014



Informe  
Observatorio PyME  
**Macro Región**

AMBA  
CENTRO  
CUYO  
NEA  
NOA  
**PATAGONIA**



## **PATAGONIA<sup>1</sup>**

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

### **Presentación**

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

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

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

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

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

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

### **Estructura sectorial**

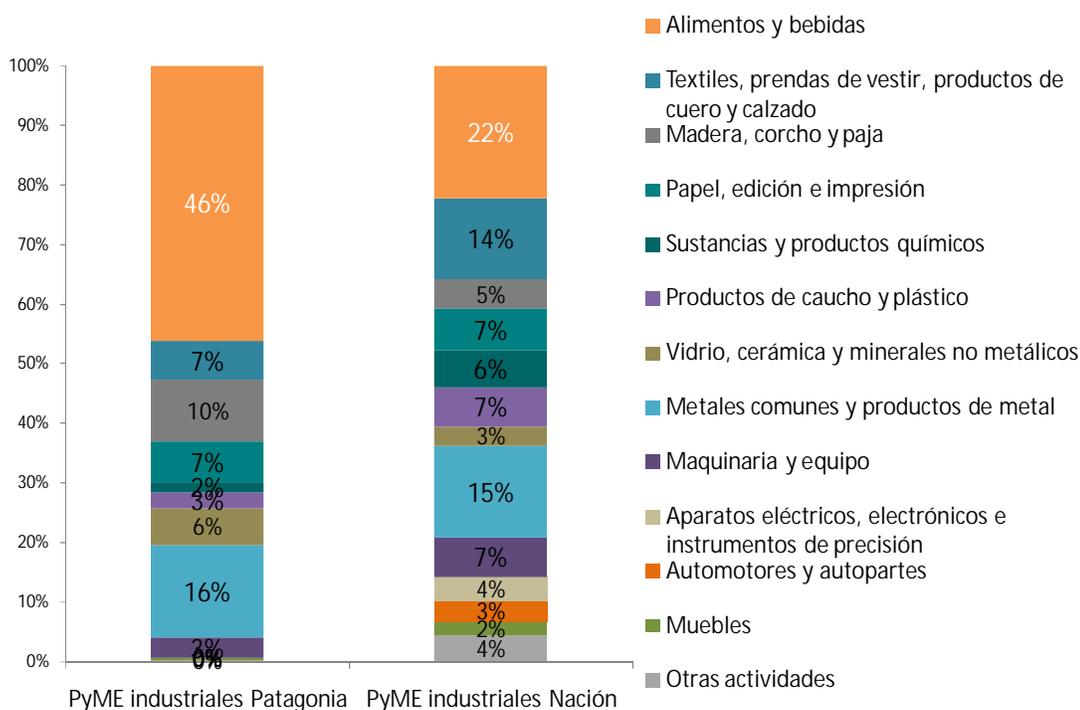
---

<sup>1</sup> Región **PATAGONIA**: las provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

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

Frente a la estructura PyME industrial nacional, tienen menor participación las actividades de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, *Productos de caucho y plástico* y *Maquinaria y equipo*.

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



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

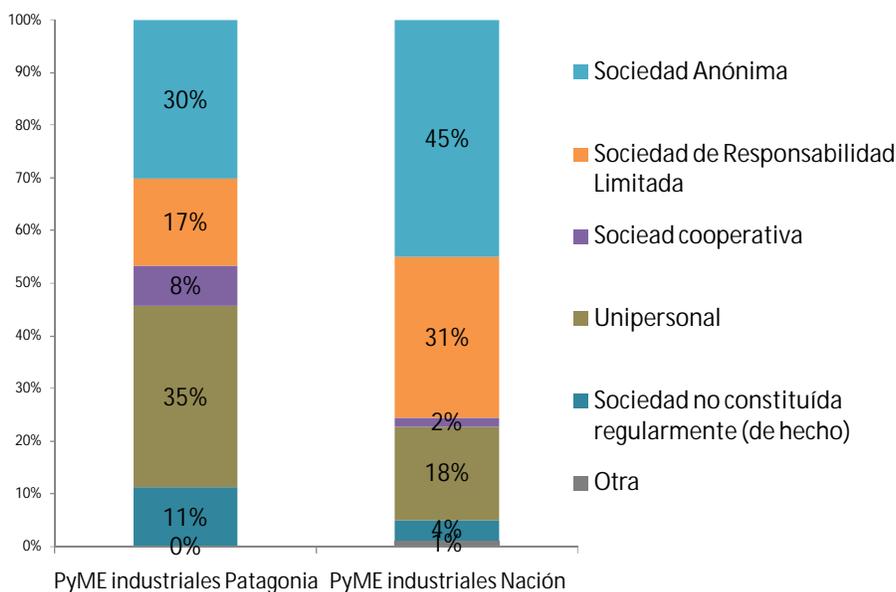
os tercios de las empresas tienen una permanencia en el mercado superior a los 20 años, con una de cada cinco empresas creadas entre 1994 y 2001. Este conjunto de empresas PyME con historia, son las poseedoras del stock de conocimientos técnicos en el territorio que les han permitido sortear diferentes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

### **Forma jurídica**

La formalidad jurídica de las empresas es un indicador de su grado de desarrollo y tamaño. La forma más frecuente de las PyME industriales patagónicas es la Unipersonal, que abarca al

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

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

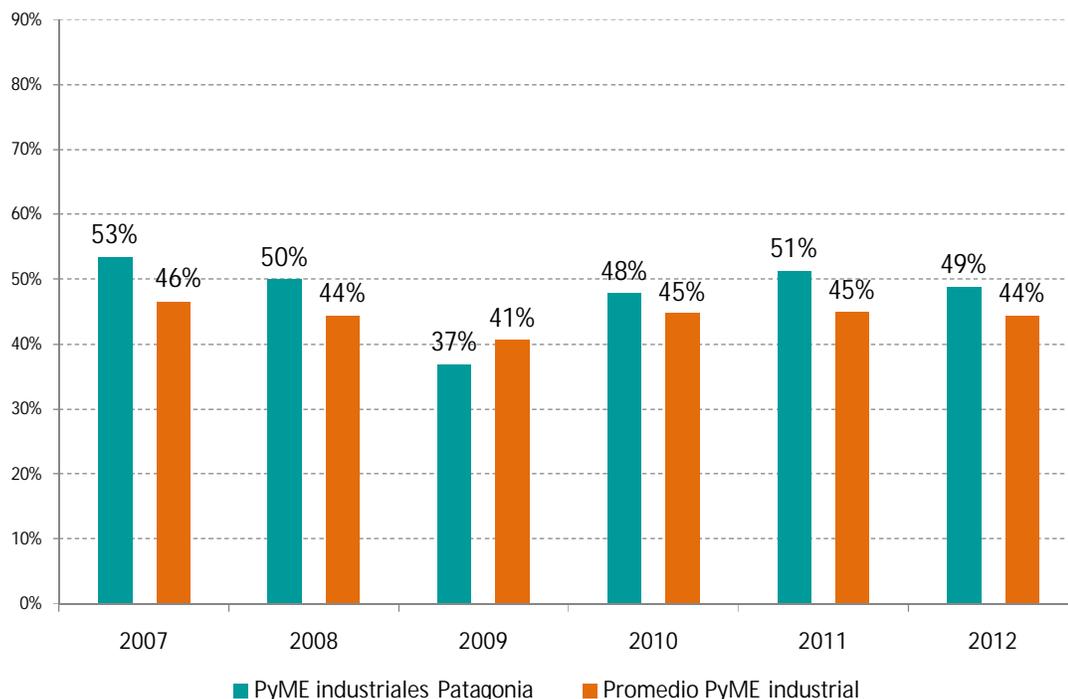


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012.  
Fundación Observatorio PyME.

### **Inversión**

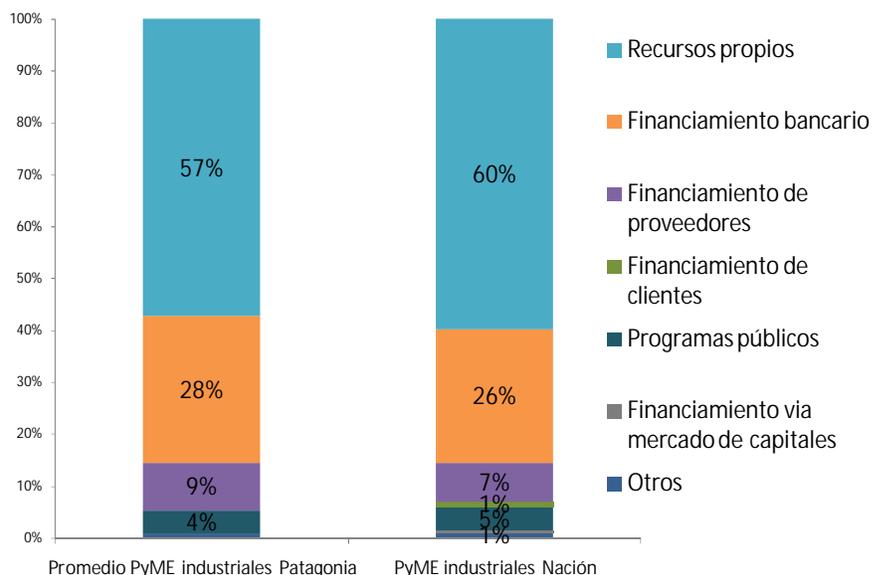
En 2012, el 49% de las PyME manufactureras localizadas en la Patagonia realizaron inversiones, porcentaje que supera el promedio nacional, y que es similar a los registrados en 2010-2011, pero superior a 2009, año de la crisis financiera internacional. Esta diferencia, aunque leve, da cuenta de la mayor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

Gráfico 5.34 – Proporción de PyME industriales inversoras, Patagonia y Nación. Año 2012



Cabe destacar también que dos tercios de esta inversión en 2012, fue destinada a la adquisición de maquinarias y equipos volcados al mejoramiento de los ciclos de producción. La estructura de financiamiento de las inversiones de los empresarios no presenta diferencias entre las PyME industriales patagónicas frente a las del resto del país. Los recursos propios son la principal fuente de financiamiento de las inversiones tanto a nivel regional como nacional, seguida en ambos casos por el financiamiento bancario. En este sentido, los recursos utilizados en uno u otro caso no muestran diferencias en su origen.

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



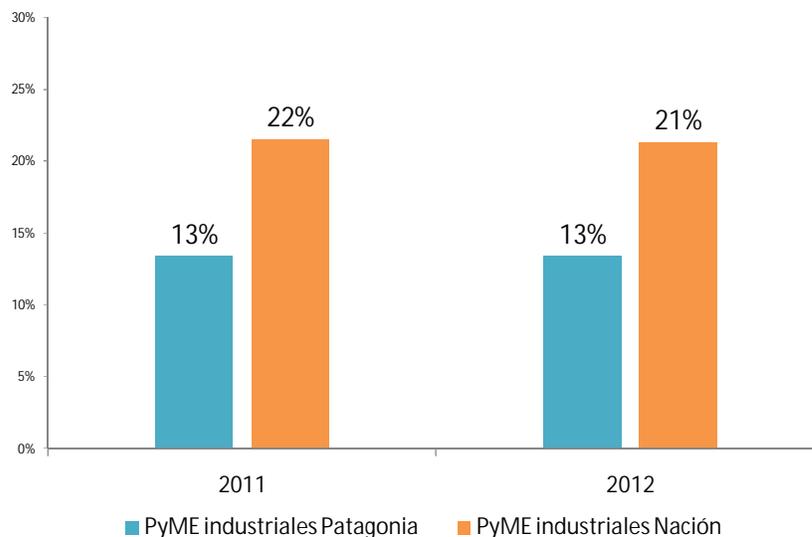
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012.  
Fundación Observatorio PyME.

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

### **Integración internacional y comercio exterior**

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

**Gráfico 5.36** – Proporción de PyME exportadoras, Patagonia y Nación (% de empresas). Año 2012.



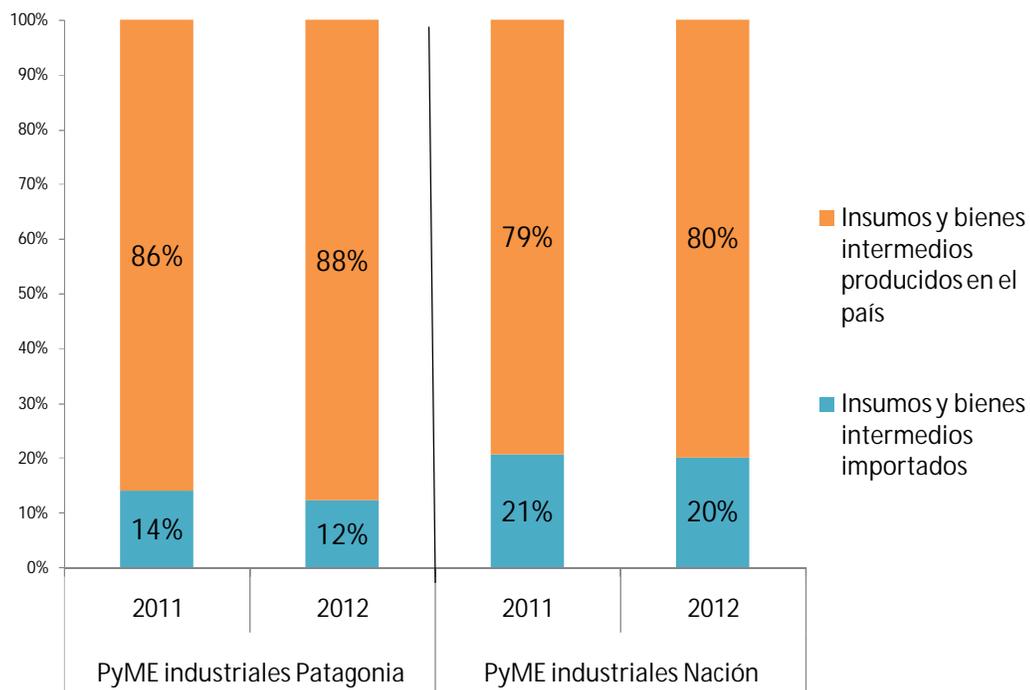
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012.  
Fundación Observatorio PyME.

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

Desde la óptica de la demanda de insumos y bienes intermedios, estas empresas de la Patagonia presentan una alta integración al mercado nacional, incluso mayor a la observada en

las PyME nacionales. En 2012, el 88% del gasto en insumos tuvo como fin la adquisición de bienes intermedios nacionales (el restante 12% fue importado), guarismo que desciende al 80% en el caso de las PyME nacionales. Esta mayor integración al mercado local se registra en el rubro de Alimentos y bebidas, en el cual el 90% de los insumos comprados son producidos localmente.

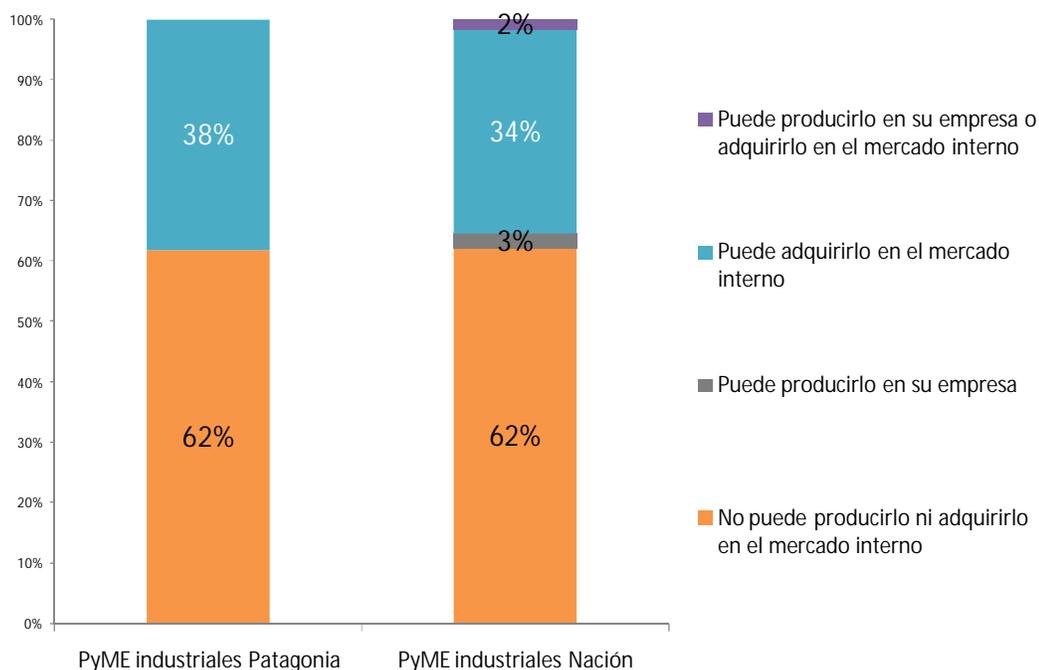
**Gráfico 5.37 – Distribución del gasto en insumos y bienes intermedios de las PyME industriales, Patagonia y Nación (% de empresas). Años 2011 y 2012**



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

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

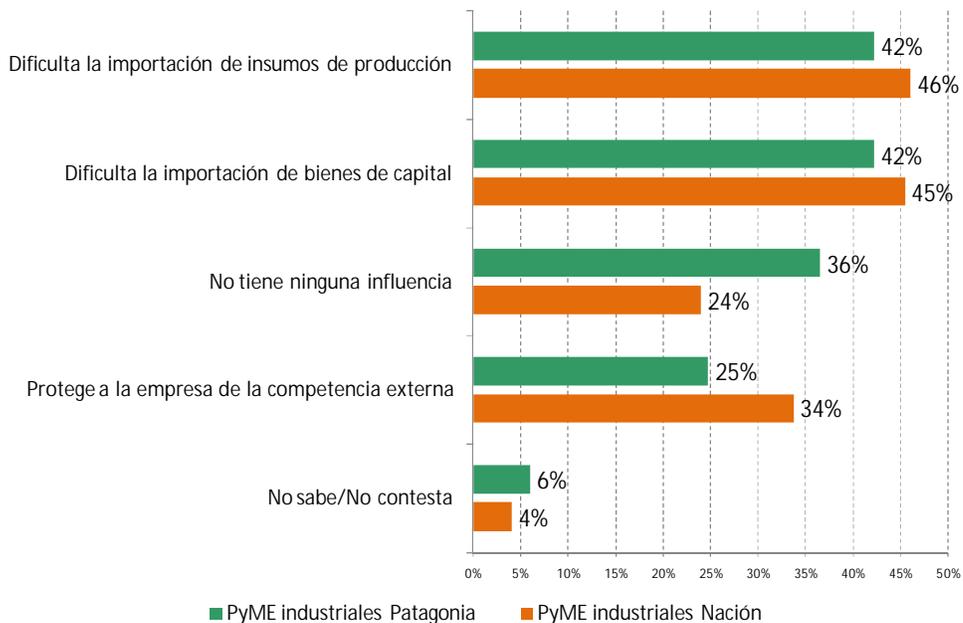
**Gráfico 5.38 – Capacidad de sustitución del principal insumo o bien de capital adquirido en el caso de frenarse su importación (% de empresas)**



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

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

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



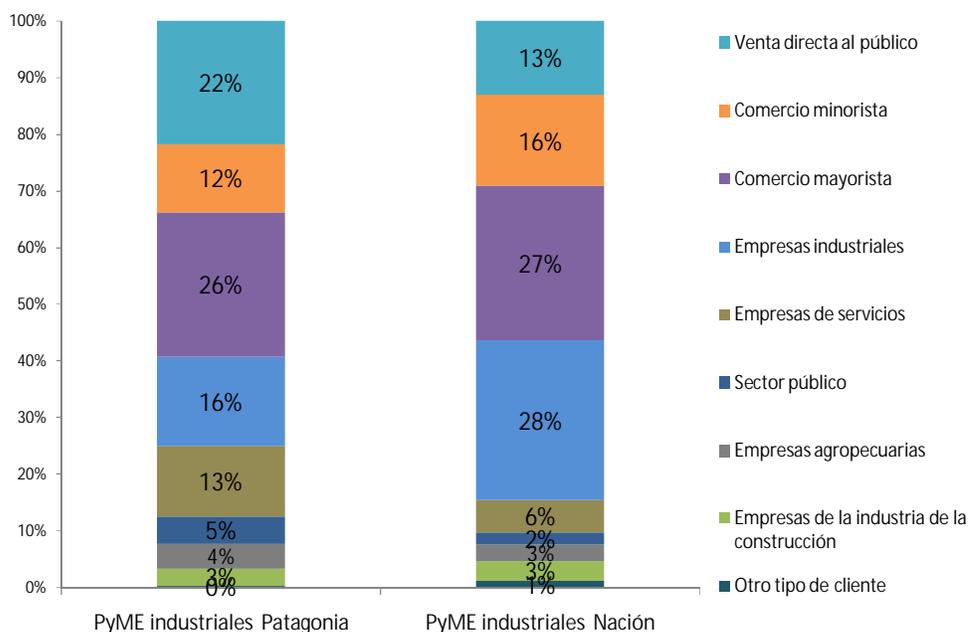
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2012.  
Fundación Observatorio PyME.

### **Clientes y proveedores**

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

Al observar sus relaciones con proveedores se arriba a una conclusión de similares características: relaciones menos densas con empresas industriales y mayor conexión con el comercio mayorista, si se lo compara frente al promedio nacional. En este último caso, entre las PyME patagónicas, el 35% de las compras de la empresa provienen de comercios mayoristas, el 43% de empresas industriales y el 22% de empresas de otros sectores productivos. En cambio, las PyME del resto del territorio argentino reflejan que el 55% de sus compras provienen de la misma industria, el 28% de comercios mayoristas y el 17% de otro tipo de proveedores. Otra variable que se destaca en el ámbito patagónico, es que dos tercios de las empresas manifiestan que su principal proveedor se encuentra a más de 500 kilómetros, siendo solo el 16,71% a nivel nacional.

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



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

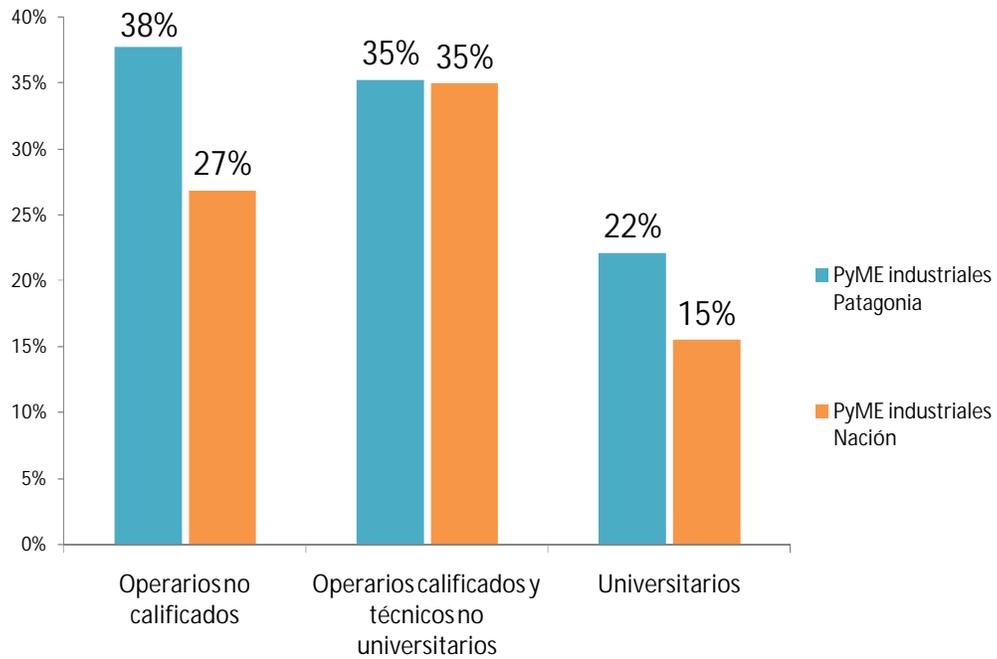
### **Recursos humanos**

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

En cambio, los problemas para la contratación de operarios calificados y técnicos no universitarios se ubican en segundo lugar entre las firmas de ésta región, representando al 35% de las PyME manufacturas de la Patagonia, guarismo que a nivel nacional es idéntico.

En cuanto a los profesionales universitarios, sólo en el 22% de las empresas de Patagonia y en el 15% de las mismas a nivel nacional que buscan contratarlos, existieron dificultades en el proceso de búsqueda.

Gráfico 5.41 – Grado de dificultad para contratar personal según categoría, Patagonia y Nación (% de empresas que busca personal)



Las remuneraciones a los empleados aumentaron un 27% respecto a 2011, prácticamente el mismo incremento que para el promedio nacional (26% i.a.) y en línea con la evolución del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en tal año.