

La coyuntura de las PyME industriales



fundación
ObservatorioPyME

Nro. 1
Junio de 2006

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, 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.

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

Donato, Vicente

La coyuntura de las Pyme industriales : 01-2006 / Vicente Donato ; dirigido por Vicente Donato - 1a ed. - Buenos Aires : Observatorio PYME, 2006.

42 p. ; 30x21 cm.

ISBN 987-21176-5-9

1. Economía-Pymes. I. Donato, Vicente, dir. II. Título
CDD 338.47

Fecha de catalogación: 07/07/2006

Diseño editorial: Emiliano Montenegro,
Anitya Comunicación Visual

Impreso en Gráfica Latina
Av. de los Constituyentes 3423
Ciudad de Buenos Aires (1427)

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 Kauffman Brea, Secretario Unión Industrial Argentina

Protesorero

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

Equipo de trabajo

Director: Dr. Vicente Donato

Coordinador: Lic. Diego Obere

Investigación: Lic. Ignacio Bruera (Investigador), Lic. Florencia Barletta (Asistente de investigación), Lic. Manuel Gonzalo (Asistente de investigación), Dott. Marco Gentili (becario de investigación), Abog. Joaquín Moro (becario de investigación)

Equipo de Campo: Lic. Verónica Julián (Jefa de Campo), Vanesa Arena (Asistente), Srta. Patricia Gallicchio (Asistente) y Srta. Marcela Cherem (Asistente)

Organización Institucional y Gestión de los Observatorios PyME Regionales: Lic. Silvia Acosta

Comunicaciones y Prensa: Abog. Ivonne Solares

La siguiente publicación ha sido realizada a partir de los datos recabados en la primera Encuesta Coyuntural de 2006 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 la Fundación Observatorio PyME utiliza para la realización de sus Encuestas Estructural Anuales.

Relevamiento de Datos

Los datos fueron recogidos mediante encuestas autoadministradas realizadas durante el mes de Abril de 2006.

Descripción del Panel

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

	El 25% de las empresas es menor a...	El 50% de las empresas es menor a...
Total Ventas 2005 (en miles de \$)	\$1.556	\$3.188
Personal Ocupado Diciembre 2005	20	30

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

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

3. Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)

4. La voz de los protagonistas

4.1 Entrevista al Profesor Dr. Jaime Bortz, Director Médico de Biocientífica S.A.

4.2 Entrevista a la Sra. Adriana Ripani, Socia Gerente de GALLETITAS RC.

5. Anexo estadístico

Editorial

Por un “segundo round” de crecimiento productivo.

El país ha comenzado a transitar el quinto año consecutivo de expansión de la actividad económica y de crecimiento continuado de la producción industrial. Este proceso, iniciado con la recuperación de mayo de 2002, ha sido liderado en un primer momento por las PyME y la industria manufacturera para luego extenderse al resto de los sectores económicos.

En un contexto internacional muy favorable, se han alcanzado logros que no deben soslayarse: la renegociación de la deuda pública, el sostenimiento del superávit fiscal, la convicción con la que se mantiene un tipo de cambio competitivo y estable, y la mejora de todos los indicadores sociales.

De ahora en más, la política pública tiene la obligación de anticipar los problemas con los cuales se encontrarán las empresas interesadas en seguir creciendo a ritmos elevados.

Sólo así se podrá garantizar un “segundo round” de crecimiento productivo.

El principal desafío que enfrenta actualmente la política económica es mantener alta la vocación inversora de las empresas.

Las investigaciones continuas realizadas por la Fundación Observatorio PyME muestran en el actual contexto económico algunas señales de fatiga del ánimo inversor. En efecto, a pesar del alto ritmo de crecimiento de la actividad económica, durante los últimos dos años no ha crecido de manera sustancial el número de PyME industriales que realiza inversiones, que no ha superado el 50% del total. En este sentido, las principales problemáticas advertidas por las empresas son dos: la falta de fondos para la inversión y la incertidumbre sobre el futuro de la situación económica. Estos son los principales desafíos a resolver por la política pública: favorecer el financiamiento de la inversión productiva y garantizar la estabilidad macroeconómica, que principalmente se traduce en estables y previsibles márgenes de rentabilidad de las empresas.

Para favorecer el financiamiento de la inversión productiva es necesario encarar la compleja coordinación de políticas públicas en relación con el sistema bancario local. Sin embargo, no hay que descartar la implementación de instrumentos más sencillos, pero no menos eficaces, como el régimen de capitalización de PyME que promueve la reinversión de utilidades, incomprensiblemente frenado en el Senado Nacional.

Alejar los fantasmas de la inestabilidad macroeconómica del ánimo de los empresarios argentinos no es una tarea sencilla en vista de las sucesivas frustraciones del pasado. La tarea no es responsabilidad exclusiva del Estado, sin embargo es clara la importancia de las señales gubernamentales para disminuir el grado de incertidumbre que sobrellevan los industriales pequeños y medianos en temas muy sensibles a la organización productiva: leyes laborales, provisión energética y política comercial.

Nuestros datos indican que nos encontramos en un punto de inflexión decisivo. Podemos iniciar un “segundo round” de alto crecimiento o podemos comenzar a converger a las históricamente bajas tasas de crecimiento industrial. Todo depende de la sabiduría y energía con la cual la política pública aborde los problemas que actualmente enfrentan las empresas que desean crecer.

Vicente Donato
Director

1. Síntesis de resultados

Desempeño productivo

A cuatro años de iniciado el proceso de recuperación, las PyME industriales continúan exhibiendo un alto nivel de actividad. El año 2005 cerró con un incremento interanual de las ventas del 9,9% y de la ocupación en un 6,3% y una elevada utilización de la capacidad instalada.

Sin embargo, en los últimos tres trimestres se moderó el ritmo de expansión, a punto tal de registrarse -por primera vez desde el inicio de este estudio- una disminución intertrimestral de las ventas durante el primer trimestre de 2006. Asimismo, se registra una menor creación de empleo en las PyME industriales.

Con todo, dadas las características peculiares del primer trimestre será necesario esperar el próximo relevamiento para extraer conclusiones sobre la evolución de la actividad en estas empresas.

Inversión y financiamiento bancario

Durante el primer trimestre de 2006, la proporción de PyME industriales que realizaron inversiones se mantuvo en niveles similares a los de principios de 2004 y 2005. No obstante, aún en un contexto de alto crecimiento, una elevada proporción de empresas no realiza inversiones como producto de la falta de disponibilidad de fondos y la elevada incertidumbre respecto del contexto económico.

El lento crecimiento del endeudamiento bancario se ha estancado al caer el porcentaje de empresas que incrementaron sus deudas y mantenerse constante la proporción que continuaron desendeudándose. En la actualidad el 70% de las PyME industriales no tiene relación con los bancos.

Evolución de precios y costos

Durante el primer trimestre de 2006, se aceleró el crecimiento de los costos unitarios impulsados por los aumentos de salarios e insumos industriales. Por su parte, los precios presentaron un incremento más difundido y a tasas más elevadas en relación a trimestres pasados. Con ello, la rentabilidad unitaria prolongó su caída con efectos sobre la percepción futura de la rentabilidad global empresaria frente al menor crecimiento de las cantidades vendidas.

Principales problemas

Durante el primer trimestre de 2006, los Aumentos de costos directos de producción junto con la Disminución de la rentabilidad continuaron liderando las preocupaciones de los industriales PyME. Por otro lado, se registra un retroceso de la incidencia de la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto.

Expectativas

Las expectativas de los empresarios PyME en relación a la demanda interna, las inversiones y las horas trabajadas se mantuvieron positivas respecto a igual período del año anterior. Menos optimismo respecto de la evolución de las exportaciones.

Índice de confianza empresaria PyME (ICEPyME)

El ICEPyME observó una disminución tanto en relación con el registro de noviembre de 2005 como con la medición realizada un año atrás. La baja observada se debe tanto a una evaluación más cauta de los empresarios sobre la Condición económica actual (respecto al último año) como a Expectativas futuras más moderadas para los próximos 12 meses.

En cambio, en un contexto en el cual las empresas han incrementado la utilización de su capacidad instalada, una amplia mayoría de los empresarios continúa expresando que es un buen momento para invertir en maquinaria y equipo.

2. La coyuntura de las PyME industriales

2.1 Desempeño productivo: alto nivel de actividad pero menor crecimiento

Síntesis

A cuatro años de iniciado el proceso de recuperación, las PyME industriales continúan exhibiendo un alto nivel de actividad. El año 2005 cerró con un incremento interanual de las ventas del 9,9% y de la ocupación en un 6,3% y una elevada utilización de la capacidad instalada.

Sin embargo, en los últimos tres trimestres se moderó el ritmo de expansión, a punto tal de registrarse -por primera vez desde el inicio de este estudio- una disminución intertrimestral de las ventas durante el primer trimestre de 2006. Asimismo, se registra una menor creación de empleo en las PyME industriales.

Con todo, dadas las características peculiares del primer trimestre será necesario esperar el próximo relevamiento para extraer conclusiones sobre la evolución de la actividad en estas empresas.

A cuatro años de iniciado el proceso de recuperación tras la crisis de fines de 2001 / inicios de 2002, las PyME industriales continúan operando a un alto nivel de actividad.

En estos cuatro años, las empresas han visto incrementarse sus ventas en casi un 50% y la ocupación en aproximadamente un 35%. De esta forma no sólo se han recuperado de la crisis sino que han alcanzado niveles de producción superiores a los de 1998.

En línea con lo ocurrido en grandes industrias y entre las PyME durante los años 2003 y 2004, durante 2005 las ventas aumentaron un 10,4% y la ocupación un 6,3%.

Las fuertes inversiones realizadas en los últimos dos años les han permitido a estas empresas, en promedio, dar respuesta a la mayor demanda sin que se registre un aumento significativo de la utilización de la capacidad instalada.

Así, de acuerdo con el último relevamiento, las PyME industriales continúan observando un alto nivel de actividad haciendo uso en el primer trimestre de 2006 del 76,4% de su capacidad instalada. Si bien este guarismo es elevado y levemente superior al registrado en igual período de años anteriores, es menor al observado en el tercero y cuarto trimestre de 2005.

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%
3º trimestre	80,5%
4º trimestre	77,5%
2006	
1º trimestre	76,4%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Sin embargo, si bien el nivel de actividad es elevado se advierte en los últimos trimestres un menor ritmo de expansión de este segmento de empresas, fenómeno que no se percibe (aún?) en las estadísticas oficiales de desempeño de las grandes empresas industriales.

Si se observan por separado los últimos tres trimestres se advierte una desaceleración en el crecimiento de las ventas de las PyME industriales hacia fines de 2005 e incluso una caída en los primeros meses de 2006. En este período, las ventas de las PyME industriales disminuyeron un 3,9% en relación con el último trimestre de 2005 producto de una caída de la facturación (-1,1%) y del efecto de descontar el incremento de los precios (5,4%) y de ajustar por estacionalidad.

Grafico 1 - Evolución de ventas de las PyME industriales

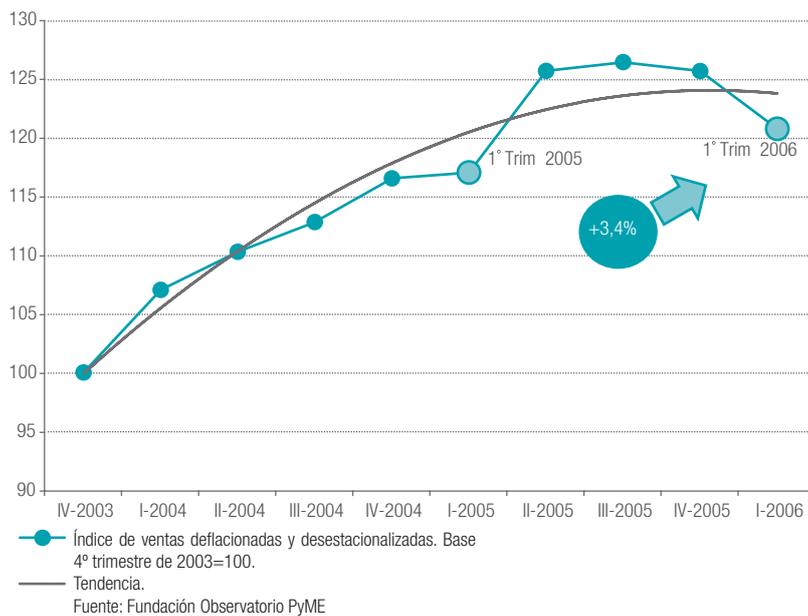
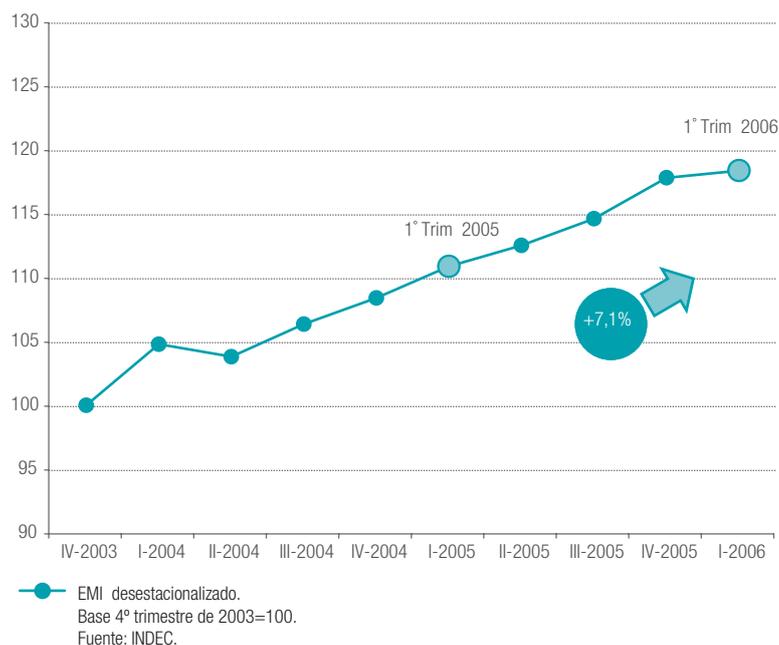


Grafico 2 - Evolución de la producción en grandes empresas industriales



Sectorialmente, las PyME de Edición e impresión, Químicos, caucho y plásticos y Aparatos eléctricos y autopartes han mostrado un mejor desempeño que el promedio; mientras que el sector Alimentos y bebidas se ha ubicado por debajo del mismo.

Con todo, ciertas salvedades deben realizarse a la hora de evaluar el desempeño productivo actual en relación con los altos niveles de fines de 2005:

1- el primer trimestre se caracteriza por su gran estacionalidad y, consecuentemente, se puede incurrir en mayores desvíos al momento de desestacionalizar las series.

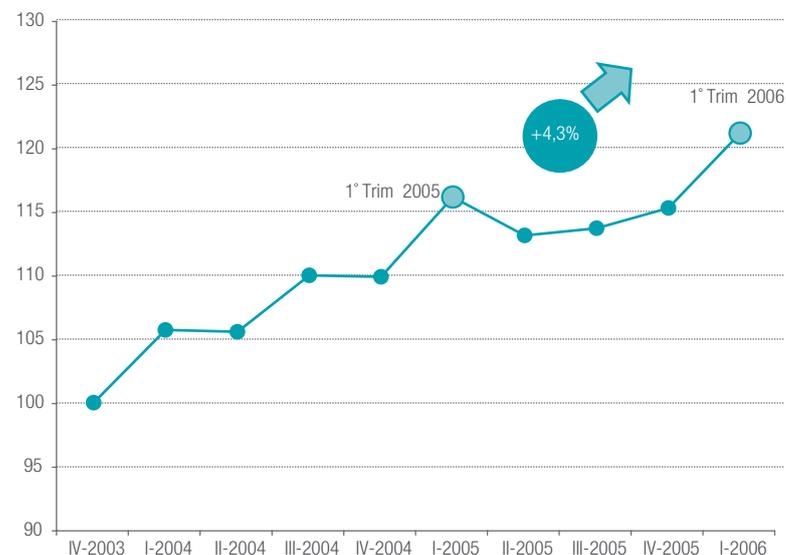
2- las PyME industriales reajustan sus precios de venta predominantemente durante los primeros (y últimos) meses de cada año y, por lo tanto, en esos períodos las ventas “reales” tienden a subvaluarse al descontarse el efecto “precio”.

Por este motivo es importante observar en simultáneo otros indicadores de desempeño.

En los Gráficos 3 y 4 se presentan los datos de creación de empleo en PyME y grandes empresas. Como ocurriera en ventas, entre las PyME industriales también se observa una desaceleración en la incorporación de mano de obra a lo largo de 2005. En relación con igual período de 2004, en el primer trimestre de 2005 se registraron incrementos del empleo del 9,9%, variación que trimestre a trimestre se fue reduciendo hasta cerrar el año con una tasa de 6,3%.

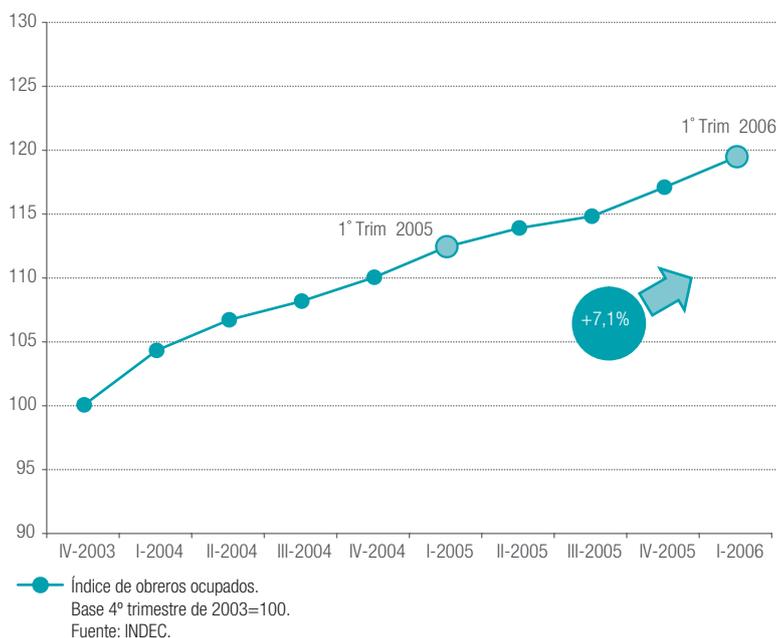
Siguiendo esta tendencia, durante el primer trimestre de 2006 se registró un incremento interanual de la ocupación del 4,3%. Sectorialmente, las PyME de Aparatos eléctricos y autopartes, Edición e impresión y Textiles, confección, cuero y calzado son las que registraron mayores aumentos de la ocupación; en cambio, el sector Alimentos y bebidas es el que menor empleo creó.

Gráfico 3 - Evolución de la ocupación en las PyME industriales



● Índice de total de ocupados en PyME industriales.
Base 4º trimestre de 2003=100.
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 4 - Evolución de la ocupación en las grandes empresas industriales

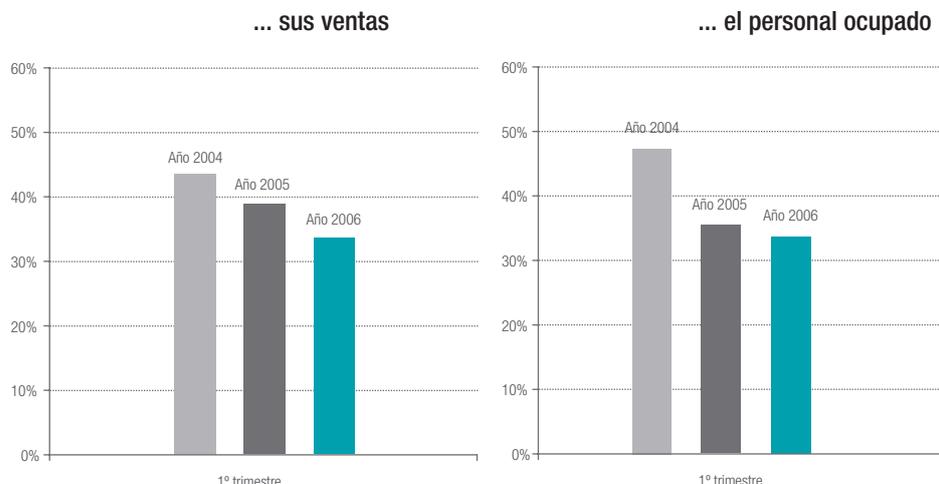


Por otra parte, como ocurriera en años anteriores, el aumento del empleo fue importante en relación con el trimestre anterior debido al mayor empleo estacional de las empresas agroindustriales.

Es decir, en las PyME industriales se ha observado en los últimos trimestres un menor crecimiento tanto de las ventas como de la ocupación. Esto puede deberse tanto a una menor difusión del crecimiento –por diversos motivos algunas empresas no han podido seguir creciendo a las tasas de años anteriores- como a una desaceleración del ritmo de expansión. Para esclarecer esta cuestión, los Gráficos 5 y 6 ilustran la difusión del crecimiento.

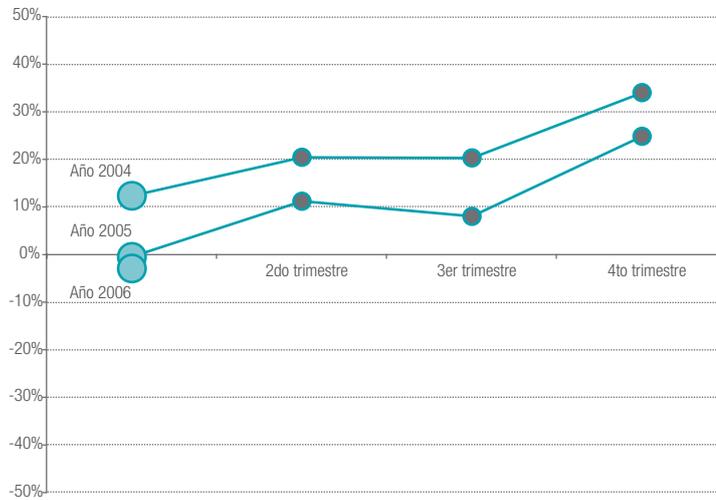
Como se indica en el Gráfico 5, la proporción de empresas que aumentaron su facturación en el primer trimestre de este año respecto al último de 2005, disminuyó en 5%. Menos notoria fue la baja en la cantidad de empresas que tomaron nuevo personal.

Gráfico 5 - Porcentaje de empresas que incrementaron respecto al trimestre anterior...



Fuente: Encuestas Coyunturales a PyME industriales 2004 – 2005, Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 6 - Índice de difusión¹ de ventas de las PyME industriales



Fuente: Fundación 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:

$$ID = (\% \text{ aumentó} - \% \text{ disminuyó}) \times (1 - \% \text{ igual}^2).$$

En consecuencia, de la información relevada parecería deducirse que se está registrando una desaceleración del crecimiento de las PyME industriales, así como también una leve disminución en la difusión del crecimiento.

Como ya se señalaba en los informes anteriores era esperable que se morigerara el ritmo de expansión de estas empresas para eventualmente converger a niveles de crecimiento más adecuados a la real capacidad de la estructura productiva.

Si bien al igual que ocurre con los números provenientes de las cuentas nacionales, los guarismos del primer trimestre deben tomarse con cautela, dada la alta sensibilidad de las PyME a los cambios de contexto –y en consecuencia su utilidad como “termómetro” de los acontecimientos a esperarse en el resto de la economía- la información aquí presentada merece ser tomada en consideración dado que podría constituir la primer señal fehaciente de desaceleración del crecimiento.

No obstante, deberá esperarse al próximo relevamiento para evaluar la magnitud de la desaceleración y estimar la tasa de crecimiento para el presente año.

2.2 Inversión y financiamiento bancario

Síntesis

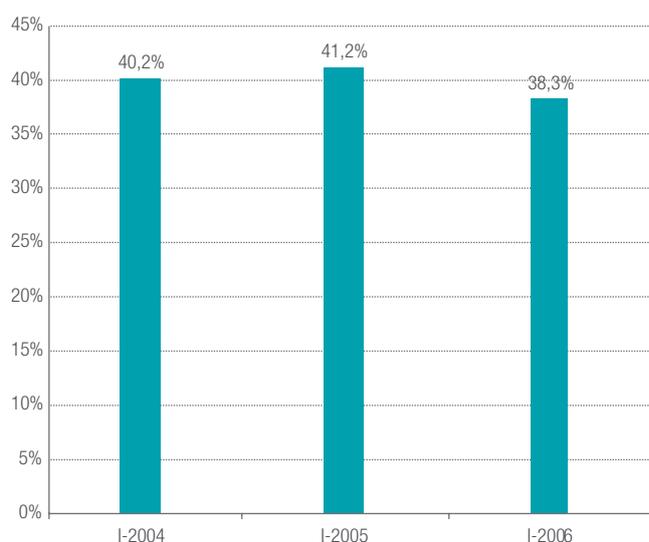
Durante el primer trimestre de 2006, la proporción de PyME industriales que realizaron inversiones se mantuvo en niveles similares a los de principios de 2004 y 2005. No obstante, aún en un contexto de alto crecimiento, una elevada proporción de empresas no realiza inversiones como producto de la falta de disponibilidad de fondos y la elevada incertidumbre respecto del contexto económico.

El lento crecimiento del endeudamiento bancario se ha estancado al caer el porcentaje de empresas que incrementaron sus deudas y mantenerse constante la proporción que continuaron desendeudándose. En la actualidad el 70% de las PyME industriales no tiene relación con los bancos.

Proporción de PyME inversoras en estado estacionario

Durante el primer trimestre de 2006 la proporción de PyME inversoras se mantuvo en niveles similares a aquellos de principios de 2004 y 2005 (alrededor del 40%). De esta manera, en el corto plazo no se registran cambios sustanciales en la difusión de la inversión entre las empresas. No obstante, esto último abre una serie de interrogantes con respecto a la sustentabilidad del desempeño inversor de las PyME industriales.

Gráfico 7 - Proporción de PyME industriales inversoras



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Por un lado, si bien la proporción de empresas inversoras es elevada, es de destacar que durante los últimos dos años la misma no se vio incrementada a pesar del gran dinamismo de las ventas.

Por otro lado, teniendo en cuenta una vez más el contexto de bonanza económica resulta llamativo que una gran cantidad de PyME no haya realizado inversiones para capturar las oportunidades proporcionadas por la creciente demanda.

Si bien entre las PyME industriales el monto de la inversión en relación a las ventas se ha recuperado a sus valores históricos (poco más del 10%), en la actualidad se advierte una menor difusión de la inversión entre las PyME con respecto a otros momentos de alto crecimiento económico. Asimismo, en relación con otros países como Italia con mayor estabilidad y disponibilidad de fuentes de financiamiento externas a las firmas, la proporción de PyME inversoras es baja.

A partir de los datos relevados por la Encuesta Estructural 2005 a PyME industriales surge

que un 15% de las empresas no inversoras considera que el nivel de demanda esperada no justifica nuevas inversiones.

Asimismo, cerca de un 25% adicional de empresas no han invertido como producto de la disponibilidad de capacidad instalada ociosa para aumentar la producción.

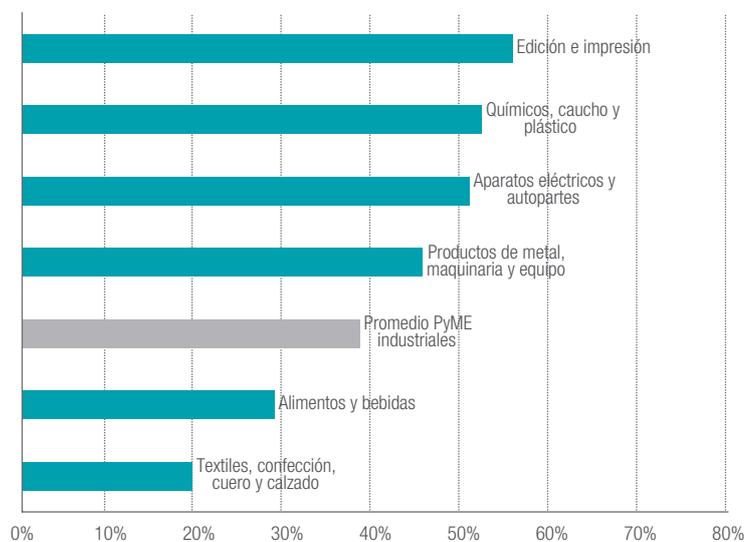
No obstante, es importante destacar que el resto de las empresas (61%) no han realizado inversiones como producto de dos factores estructurales que afectan el comportamiento de las PyME en el mediano plazo: la falta de disponibilidad de fondos y la aún elevada incertidumbre con respecto al contexto económico.

De esta manera, la polaridad advertida en la inversión presenta el riesgo de traducirse en polaridad de desempeño productivo (ventas y ocupados) con la presencia de dos grupos de empresas: aquellas dinámicas en condiciones de capturar las oportunidades del contexto y otras limitadas por el mismo. En este sentido, se advierte que la menor proporción de PyME inversoras se encuentra entre las empresas más pequeñas.

Al igual que a lo largo de 2005, en la primera parte del año en los sectores Edición e impresión, Aparatos eléctricos y autopartes, y Químicos, caucho y plástico se registró una mayor proporción de empresas inversoras.

Desde finales de 2004 se viene advirtiendo la baja proporción de PyME inversoras del sector Textiles, confección, cuero y calzado: durante el primer trimestre de 2005 menos de la quinta parte de las PyME de dicho sector invirtieron.

Gráfico 8 - Proporción de PyME industriales que invirtieron durante el 1º trimestre de 2006, por sector industrial



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

El retorno del nivel promedio de utilización de la capacidad instalada de planta a su nivel de principios de 2005 puede fundamentarse en dos hechos. En primer lugar, puede haberse dado la maduración de ciertas inversiones dirigidas principalmente a la ampliación de la capacidad productiva y a la elaboración de nuevos productos. Por otro lado, al margen de la usual caída de ventas durante el primer trimestre de cada año, el menor nivel de ventas a partir de la segunda mitad de 2005 puede haber influido en la caída de utilización de la capacidad de planta con respecto al trimestre anterior.

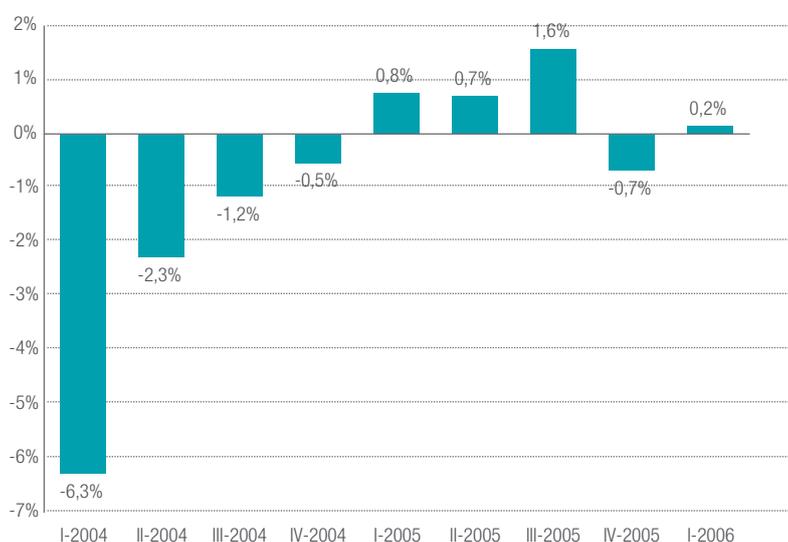
Como se verá más adelante, las expectativas de inversión se mantienen elevadas en relación a igual trimestre del año pasado. Frente a este escenario, es esperable que la difusión de la inversión entre el empresariado PyME se mantenga en los niveles actuales. No obstante, sur-

gen inquietudes en relación a la existencia de los medios materiales para la concreción de las decisiones de inversión que requieren reglas de juego claras y consistentes en el tiempo. En un contexto de escasa oferta de fuentes externas de financiamiento y aún elevada incertidumbre sobre el contexto económico, seguramente la evolución positiva de las ventas y de la rentabilidad constituye un elemento determinante de las inversiones.

Estancamiento en la evolución del endeudamiento bancario

Desde principios de 2004, la proporción de PyME industriales que no recurre al financiamiento bancario se mantiene entorno a un elevado 70%. Durante 2005 se advirtieron valores similares de no solicitud de crédito tanto en descubierto en cuenta corriente como de otro tipo de créditos¹.

Gráfico 9 - Endeudamiento bancario (saldo de respuesta)



Saldo de respuesta = (% Aumentaron - % Disminuyeron) x (1 - % Igual²)
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

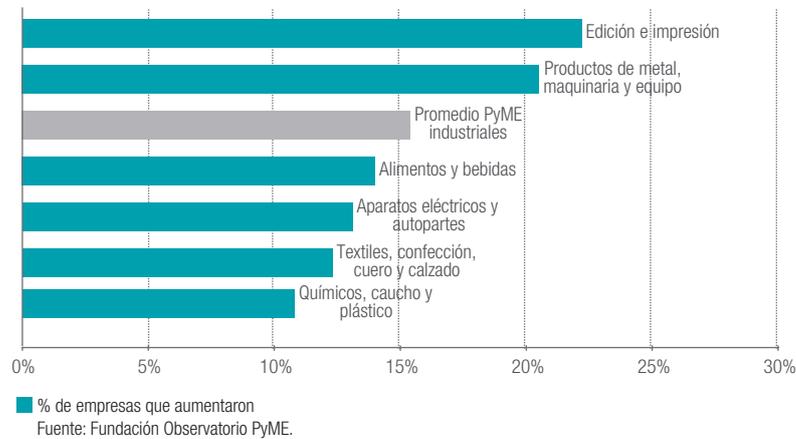
Sacando de lado aquellas empresas que no han requerido el financiamiento (alrededor de un 35%), el principal motivo por el cual no se ha solicitado crédito bancario está relacionado con los elevados costos y los cortos plazos para la cancelación así como con la incertidumbre sobre la situación económica. En muchos casos, las empresas han tenido en el pasado experiencias de relación con los bancos que no han sido del todo provechosas, e incluso, perjudiciales para su desempeño. Esto último ha generado entre el empresariado cierto aprendizaje y cierta cautela a la hora de acercarse al banco.

De esta manera, en relación con el tercer trimestre del año pasado, entre octubre de 2005 y marzo de 2006 la proporción de empresas que incrementaron su endeudamiento bancario ha disminuido. Asimismo, se ha incrementado la proporción de PyME industriales que se han desendeudado.

A nivel sectorial, una mayor proporción de empresas de Edición e impresión, y Productos de metal, maquinaria y equipo han aumentado su endeudamiento bancario durante el primer trimestre de 2006.

¹Encuesta Estructural 2005 a PyME industriales.

Gráfico 10 - Endeudamiento bancario, por sector industrial



Por otro lado, a diferencia de períodos anteriores, una proporción similar de empresas medianas (entre 51 y 200 ocupados) y pequeñas (entre 10 y 50 ocupados) incrementaron su endeudamiento bancario.

La participación de los recursos propios en el financiamiento de la inversión es muy elevada (alrededor del 80%). Si bien incluso en economías desarrolladas como el caso de Italia, la reinversión de utilidades constituye la principal fuente de financiamiento, la misma no supera el 50% teniendo, por otro lado, una elevada participación instrumentos alternativos como el leasing y los incentivos gubernamentales.

De esta manera, no debe perderse de vista el profundo déficit estructural que el segmento PyME presenta en materia de financiamiento. Dicho déficit se ve reflejado en la baja bancarización del sector privado en Argentina: el crédito al mismo representa menos del 10% del PBI. Asimismo, según lo relevado por una serie de estudios regionales, las PyME argentinas operan en promedio con un solo banco. En este contexto, no es de extrañar que desde 2004 en promedio una de cada tres PyME industriales cuente con un proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario.

Asimismo, es de destacar que las perspectivas futuras de toma de crédito se mantienen constantes en niveles bajos. En este sentido, desde principios de 2004 la proporción de PyME industriales que ha considerado solicitar algún tipo de crédito bancario durante el siguiente trimestre no superó en ninguna ocasión el 30%. Por otro lado, es esperable que la concreción efectiva de las solicitudes sea aún menor al igual que la adjudicación final. Efectivamente, durante 2005 un 20% de las solicitudes de crédito fueron rechazadas.

La baja solicitud de crédito y el alejamiento general de las PyME del sistema bancario han derivado en una baja identificación de las Dificultades en la obtención de financiamiento como uno de los tres principales problemas. Efectivamente desde principios de 2004 la incidencia del problema no ha presentado variaciones sustanciales encontrándose actualmente entorno a un 7% de las respuestas empresarias.

Finalmente, en línea con lo anterior, a lo largo de los últimos dos años el problema de Elevados costos financieros no ha verificado cambios sustanciales en su incidencia.

2.3 Evolución de precios y costos

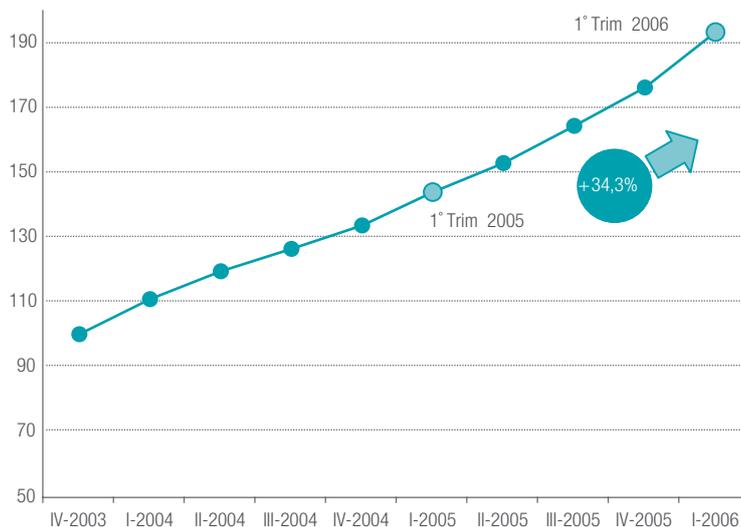
Síntesis

Durante el primer trimestre de 2006, se aceleró el crecimiento de los costos unitarios impulsados por los aumentos de salarios e insumos industriales. Por su parte, los precios presentaron un incremento más difundido y a tasas más elevadas en relación a trimestres pasados. Con ello, la rentabilidad unitaria prolongó su caída con efectos sobre la percepción futura de la rentabilidad global empresaria frente al menor crecimiento de las cantidades vendidas.

Incremento de costos y productividad

Entre finales de 2005 y principios de 2006 se ha dado cierta aceleración en la tasa de crecimiento de los costos directos de producción de las PyME industriales. De esta manera, la variación interanual de los mismos entre el primer trimestre de 2005 e igual período de 2006 ascendió al 34%.

Gráfico 11 - Evolución de los costos directos de producción por unidad de producto



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Las causas de los incrementos pueden encontrarse en la evolución de los salarios y de los precios internacionales de ciertos insumos industriales (especialmente, el petróleo y sus derivados, el cobre, el aluminio y el mineral de hierro).

De acuerdo a la Encuesta Mensual Industrial del INDEC, entre el primer trimestre de 2006 e igual período de 2005, el Índice de Salario Obrero presentó un incremento interanual en términos nominales cercanos al 30%. Por otro lado, de acuerdo con datos de la misma encuesta, en dicho período el incremento de la productividad laboral medida tanto en ocupados como en horas trabajadas creció un 1,7% y un 2,4% respectivamente.

No obstante, para medir los cambios en la productividad es necesario tomar períodos de tiempo más prolongados.

Según relevamientos de la Fundación Observatorio PyME, puntualmente en el segmento PyME, en los últimos años la productividad laboral medida en términos de ventas por ocupado ha reducido su tendencia ascendente pasando de incrementos del 5,3% en 2003 y del 3,0% en 2004 a variaciones prácticamente nulas durante 2005 (0,2%). De esta manera, en un contexto de suba generalizada de costos, los incrementos salariales, si bien necesarios

para la recuperación del poder adquisitivo, han redundado en una mayor dependencia de las cantidades vendidas para el sostenimiento de la rentabilidad global empresarial. Por ello, si bien las inversiones destinadas a incrementar la capacidad productiva son necesarias con el fin de captar las oportunidades actuales del crecimiento de la demanda, inversiones orientadas a optimizar procesos y reducir los costos directos de producción, serán cada vez más necesarias.

En este contexto, si bien se perciben diferencias marcadas entre sectores, no es de extrañar que entre 2001 y 2005 se haya verificado en promedio una recuperación de la participación de los costos laborales sobre los costos totales de las empresas.

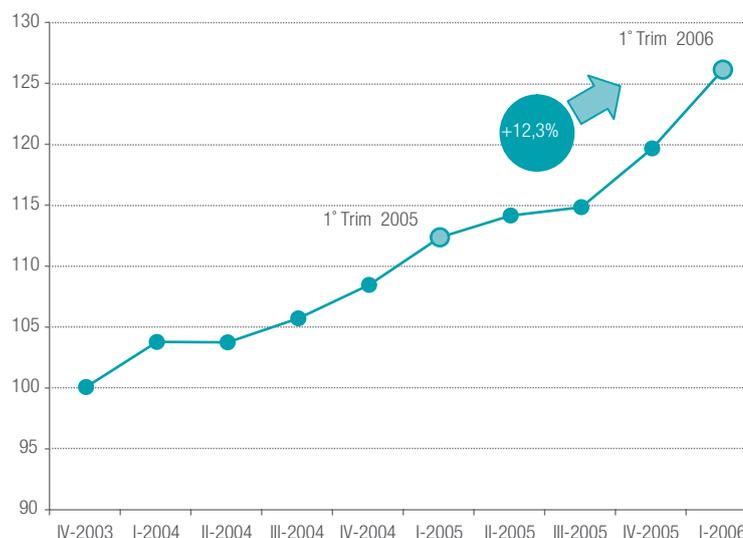
Sin embargo, no sólo los salarios han repercutido sobre el incremento de los costos unitarios. Las materias primas y otros insumos presentaron aumentos que las PyME han debido asimilar en su estructura de costos.

Desde finales de 2002, la cotización internacional de los principales commodities industriales presenta una tendencia ascendente. Según datos del Banco Mundial, el precio promedio de los metales y minerales ha crecido a una tasa promedio del 27% entre el primer trimestre de 2006 e igual período del año anterior.

Se acelera el incremento de los precios

Por su parte, entre el primer trimestre de 2006 e igual período de 2005, la variación interanual promedio del precio de venta del principal producto de las PyME fue del 12,3%, superando ampliamente el crecimiento del 8,2% de los precios industriales (Índice de Precios

Gráfico 12 - Evolución del precio de venta del principal producto



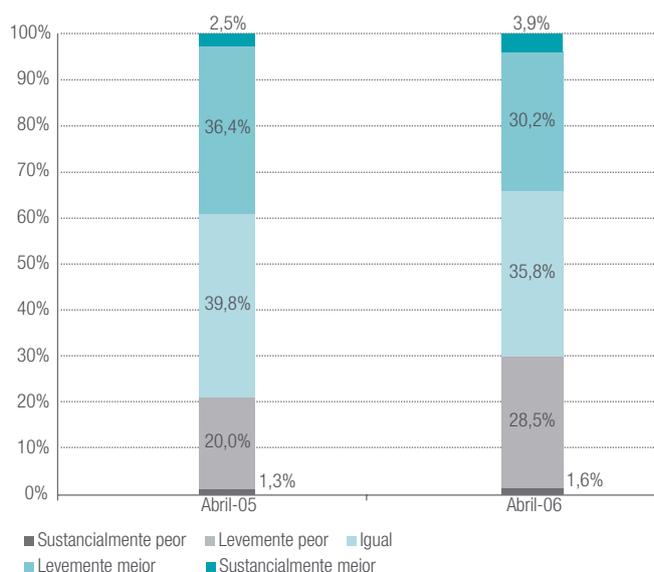
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

A pesar de los mayores incrementos de los precios durante el último trimestre de 2005 y el primero de 2006, el mayor aumento de los costos por sobre los precios de venta, lleva a la persistencia de la marcada caída de la rentabilidad unitaria. A nivel sectorial, la caída interanual de la rentabilidad unitaria se distribuyó de manera similar que durante el primer trimestre de 2005. No obstante, se advierte una mayor caída en el sector Alimentos y bebidas como producto de la aceleración del incremento de los costos de producción. Asimismo, la caída de rentabilidad unitaria sigue siendo importante en Textiles, confección, cuero y calzado.

Frente al menor crecimiento del volumen de ventas desde finales de 2005, no es de extrañar que las expectativas empresarias con respecto a la evolución futura de la rentabilidad se

muestran menos positivas en relación a trimestres anteriores. A pesar de que aún uno de cada tres empresarios cree que la rentabilidad de su empresa será mejor dentro de un año, se ha dado un crecimiento del segmento de empresarios que cree que la rentabilidad global de su empresa será levemente peor en el futuro (Gráfico 13).

Gráfico 13 - Expectativas de los empresarios PyME sobre la rentabilidad de su empresa dentro de un año



Continúa la difusión dispar de los incrementos de costos y precios

Al igual que en períodos anteriores, durante el primer trimestre de 2006 cerca de un 80% de las empresas verificaron incrementos de costos lo cual muestra la amplia difusión del problema entre el empresariado industrial PyME. Se advierte asimismo que desde fines de 2003 el incremento generalizado de costos se relaciona íntimamente con las tasas de incremento de los mismos.

Por otro lado, la proporción de PyME que incrementó el precio de venta de su principal producto durante el primer trimestre de 2006 se encontró en su mayor nivel desde principios de 2004 (29%). No obstante, a diferencia de lo que ocurre con los costos unitarios, la relación entre la difusión y las tasas de variación de los precios es menor.

Elevadas tasas de variación trimestral de costos y precios

Como se mencionó anteriormente, desde finales de 2005 los costos continuaron exhibiendo niveles elevados de crecimiento con tasas del 7,2% y del 9,7% durante el último trimestre de 2005 y el primero de 2006 respectivamente.

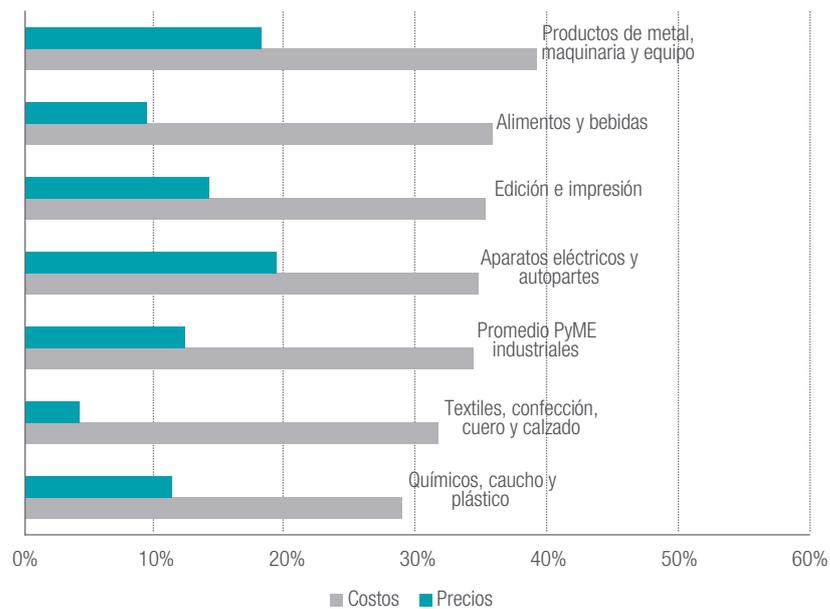
Por el lado de los precios de venta de los principales productos de las empresas, las tasas de variación en ambos períodos fueron de las más elevadas desde el comienzo del relevamiento (4,2% en el último trimestre de 2005 y 5,4% durante el primero de 2006). Como resultado, la variación interanual de los precios presentó un salto considerable.

Incrementos de costos y precios, por sector industrial

Entre el primer trimestre de 2006 e igual período del año anterior el incremento de los costos directos de producción se ha dado en todos los sectores. Frente al incremento de los insumos y de los salarios en la mayoría de los sectores la estrategia empresaria se ha dirigido a ampliar la oferta para satisfacer la creciente demanda.

A diferencia de períodos anteriores, durante el primer trimestre de 2006 el incremento de los costos se dio especialmente en el sector Alimentos y bebidas, seguido por las subas en Productos de metal, maquinaria y equipo, Textiles, confección, cuero y calzado que han presentado aumentos por encima del promedio PyME.

Gráfico 14 - Variación porcentual de los costos y precios por unidad de producto, por sector industrial (1º trimestre de 2006 respecto a igual período del año anterior)



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

Mayores aumentos de costos en las empresas pequeñas

El incremento interanual de los costos directos de producción se ha acelerado especialmente entre las empresas pequeñas (entre 10 y 50 ocupados). Esto puede advertirse particularmente a partir del cuarto trimestre de 2005 con tasas de variación para las empresas medianas (entre 51 y 200 ocupados) casi constantes. En cambio, entre las empresas pequeñas se tiene una tasa interanual de incremento de costos superior al 38% respecto de principios de 2005.

Asimismo, durante el primer trimestre de 2006 se ha dado cierta convergencia entre empresas pequeñas y medianas en la tasa de incremento interanual del precio de venta promedio. Dicha convergencia es similar a la registrada a principios de 2005 en ambos tipos de empresas alrededor del 8% de crecimiento interanual de precios.

2.4 Principales problemas

Síntesis

Durante el primer trimestre de 2006, los Aumentos de costos directos de producción junto con la Disminución de la rentabilidad continuaron liderando las preocupaciones de los industriales PyME. Por otro lado, se registra un retroceso de la incidencia de la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto.

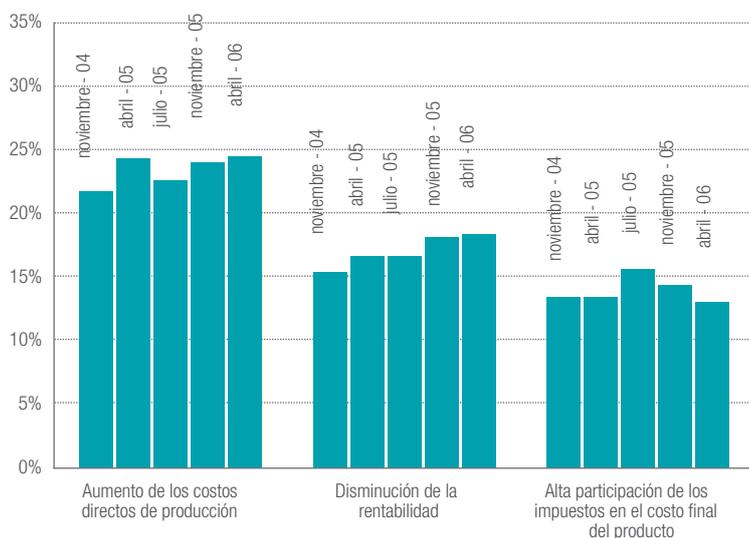
Entre enero y marzo de 2006, el Aumento de los costos directos de producción apareció una vez más como el principal problema de las PyME industriales. Frente a los valores de incremento de costos presentados en la sección anterior, no es de extrañar que ésta constituya la principal preocupación del empresariado PyME.

El Aumento de costos directos de producción no es exclusivo de algunos pocos sectores o empresas aisladas; por el contrario, el problema está presente en todos los sectores de manera más o menos homogénea aunque se encuentra un poco más acentuado en Productos de metal, maquinaria y equipo.

La Disminución de la rentabilidad continúa su suave incremento en participación ubicándose en segundo lugar con una incidencia por encima de aquella de abril de 2005. Esto denota una preocupación creciente entre el empresariado con respecto a este tema en un contexto de precios que crecen a una tasa muy inferior respecto de los costos de producción.

La Alta participación de los impuestos en el costo final del producto se ubicó una vez más en tercer lugar aunque con una incidencia en descenso desde julio de 2005. De acuerdo a la distribución de las respuestas, durante el primer trimestre de 2006 el problema se encontró con mayor frecuencia en Alimentos y bebidas, y en Aparatos eléctricos y autopartes que en el resto de los sectores.

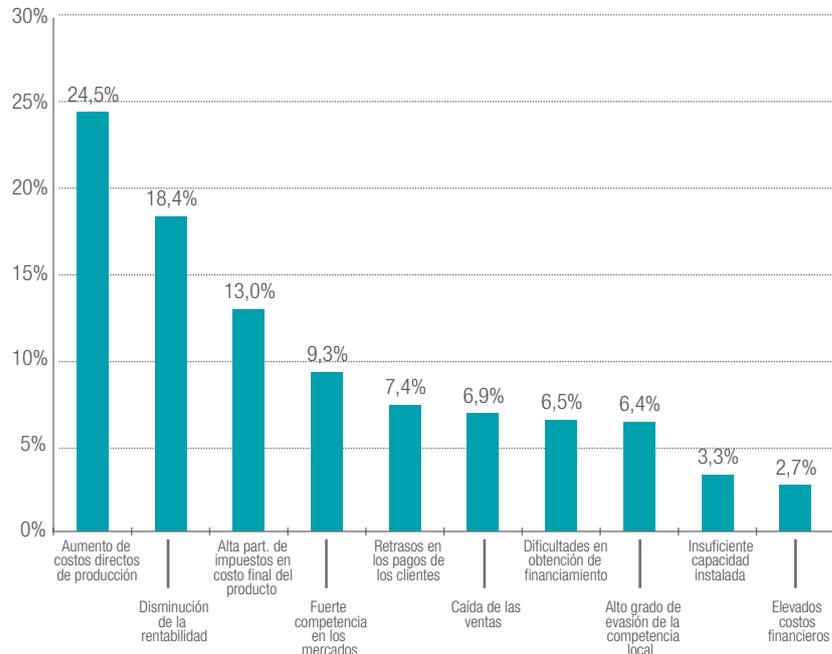
Gráfico 15 - Evolución de la incidencia de los tres principales problemas de las PyME industriales



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Asimismo, es de destacar que desde principios de 2005 viene disminuyendo la presencia del Alto grado de evasión de la competencia local como un problema aunque el mismo persiste para el sector Textiles, confección, cuero y calzado.

Gráfico 16 - Incidencia de los problemas de las PyME industriales durante el 1º trimestre de 2006



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Otros problemas: Retrasos en los pagos de los clientes y fuerte competencia en los mercados

Si bien alejado del resto de las preocupaciones empresarias, la cuestión de los Retrasos en los pagos de los clientes se ubica en cuarto lugar. Durante el primer trimestre de 2006, el problema tuvo similar incidencia con respecto a igual período del año anterior.

Aunque con menor frecuencia otros problemas como la Caída de las ventas y la Fuerte competencia en los mercados son mencionados por los empresarios. Al igual que durante el tercer trimestre de 2005, a principios de 2006 dichos problemas agrupan a más del 15% de las respuestas de los empresarios PyME.

Dada su baja tasa de respuesta y las características propias del primer período del año, durante el primer trimestre de 2006 la Insuficiente capacidad instalada no constituyó un problema relevante para las PyME industriales. Como se verá en la próxima sección, las expectativas de inversión se mantienen elevadas. Asimismo, según datos de la Encuesta Estructural 2005, más del 55% de la inversión se destinó a la ampliación de la capacidad productiva y a la elaboración de nuevos productos. De esta manera, se advierte que la expansión de la capacidad instalada de planta constituye un serio interés para los empresarios PyME.

2.5 Expectativas: elevado optimismo en la coyuntura

Síntesis

Las expectativas de los empresarios PyME en relación a la demanda interna, las inversiones y las horas trabajadas se mantuvieron positivas respecto a igual período del año anterior. Menos optimismo respecto de la evolución de las exportaciones.

En abril de 2006, las expectativas empresarias respecto de las ventas al mercado interno para el próximo período fueron elevadas en línea con aquellas de igual período de 2005. En términos generales, en la totalidad de los sectores se percibieron escenarios positivos respecto de la evolución de las ventas, con la excepción de Textiles, confección, cuero y calzado donde sólo uno de cada tres empresarios consideraron que sus ventas aumentarían durante el segundo trimestre de 2006.

Por otro lado, las expectativas de los empresarios PyME sobre exportaciones se encuentran por debajo de las mismas de abril de 2005. De cualquier manera, aún una elevada proporción de PyME exportadoras incrementaría sus ventas al exterior durante el segundo trimestre del año.

Gráfico 17 - Expectativas sobre ventas



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Las expectativas sobre las horas trabajadas para el próximo período se mantienen en un nivel similar con respecto al primer trimestre de 2005 aunque se presentan diferencias a nivel sectorial. Mientras que en Alimentos y bebidas, Textiles, confección, cuero y calzado, las expectativas son menores, en Edición e impresión, y Productos de metal, maquinaria y equipo se esperaban mayores horas contratadas.

Gráfico 18 - Expectativas sobre horas trabajadas e inversiones



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Las expectativas sobre las inversiones para el primer trimestre de 2006 fueron muy elevadas en términos absolutos similares a aquellas de igual período de 2005.

3. Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)

Síntesis

El ICEPyME observó una disminución tanto en relación con el registro de noviembre de 2005 como con la medición realizada un año atrás. En términos interanuales la reducción de la confianza de los industriales PyME alcanzó el 5,7%.

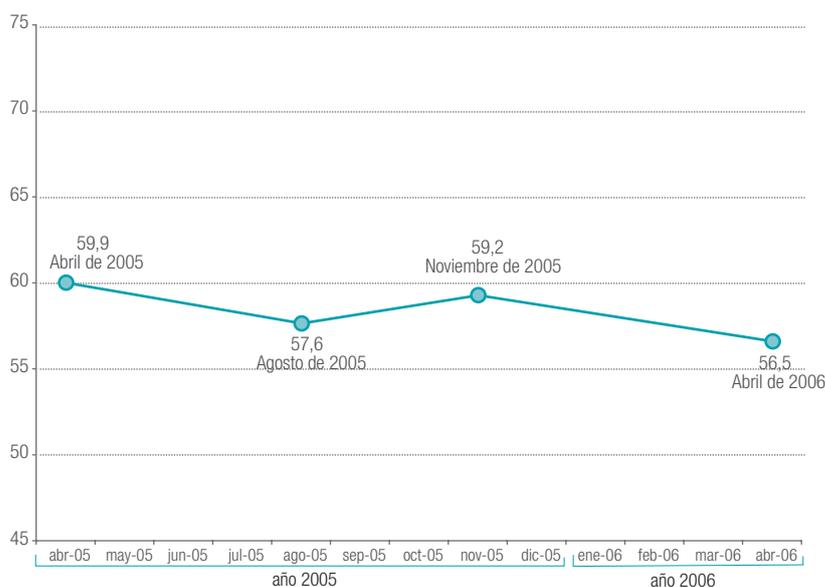
La disminución observada se debe tanto a una evaluación más cauta de los empresarios sobre la Condición económica actual (respecto al último año) como a Expectativas futuras más cautas para los próximos 12 meses.

En cambio, en un contexto en el cual las empresas han incrementado la utilización de su capacidad instalada, una amplia mayoría de los empresarios continúa expresando que es un buen momento para invertir en maquinaria y equipo.

Entre la segunda quincena de abril y la primera quincena de mayo la Fundación Observatorio PyME realizó la cuarta medición del Índice de Confianza Empresarial PyME por medio de la Primera Encuesta Coyuntural a PyME industriales de 2006.

Como se advierte en el Gráfico 19, en esta última medición el índice observó una disminución tanto en relación con el registro de noviembre de 2005 como con la medición realizada un año atrás. Así, en términos interanuales la reducción de la confianza de los industriales PyME alcanzó el 5,7%.

Gráfico 19 - Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)



La disminución observada se debe tanto a una evaluación más cauta de los empresarios sobre la Condición actual (respecto al último año) como a Expectativas futuras más cautas para los próximos 12 meses. Ambos subíndices que componen el índice general tuvieron un desempeño menos favorable, aunque se registró una mayor disminución en Condiciones actuales. Este hecho, es producto principalmente de que en el último año se duplicó el porcentaje de empresarios que entienden que su empresa está Levemente peor: mientras que en abril de 2005 esto ocurría sólo entre un 8,2% de los empresarios, actualmente esta percepción alcanza al 17,7%.

Cómo se construye el Índice de Confianza Empresaria PyME

El ICEPyME se elabora a partir de datos recogidos en la Encuesta Coyuntural a PyME industriales. En dicha encuesta cada empresario es indagado 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.

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 cuál se estudiaron las dimensiones que conforman el ICEPyME.

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

$$\text{ICEPyME} = \text{Condiciones Actuales} + \text{Expectativas futuras} + \text{Momento para invertir}$$

Siendo los subíndices:

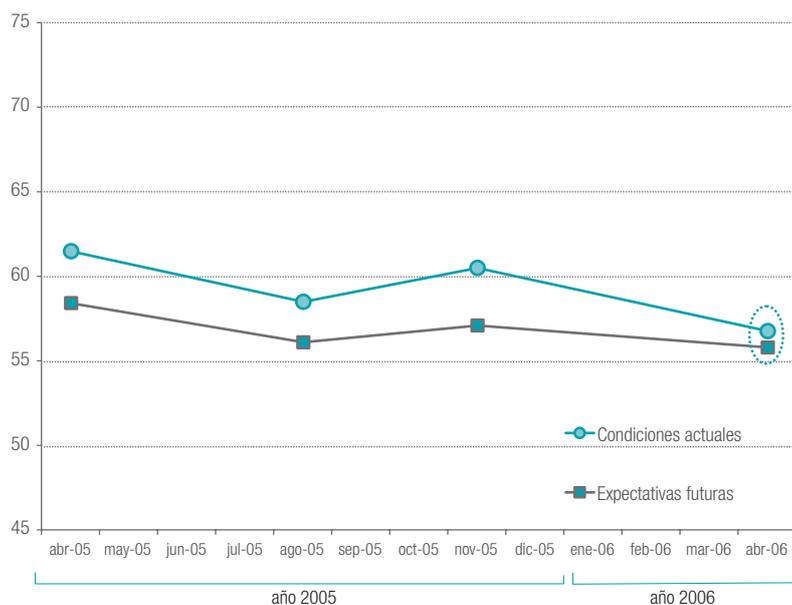
Condiciones Actuales: Cómo perciben los empresarios la coyuntura actual en comparación al año anterior.

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 bondad de la coyuntura para realizar inversiones de mediano plazo.

Asimismo, como se observa en el gráfico 20, se destaca el cierre de la brecha entre ambos subíndices. Mientras que en mediciones anteriores los empresarios evaluaban más favorablemente su Situación actual que su Situación futura, en la actualidad se advierte una discrepancia mucho menor. Fenómeno que condice con una mayor adecuación del desempeño observado respecto a las posibilidades futuras.

Gráfico 20 - Condiciones actuales y expectativas futuras



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Por otra parte, en un contexto en el cual las empresas han incrementado la utilización de su capacidad instalada, una amplia mayoría de los empresarios continúa expresando que es un buen momento para invertir en maquinaria y equipo (tercer subíndice).

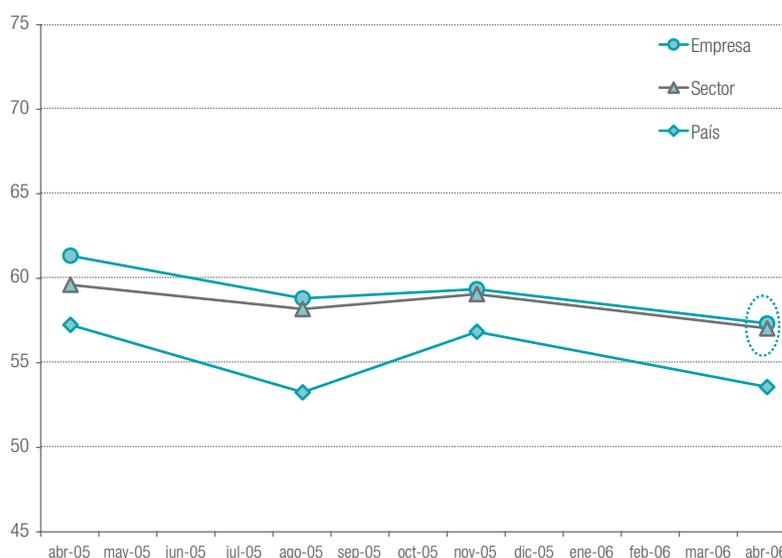
Cuadro 2- Evaluación del contexto a la hora de invertir en maquinaria y equipo, porcentajes de respuesta

Cuadro 1	Evaluación del contexto a la hora de invertir en maquinaria y equipo			
	abr-05	ago-05	nov-05	abr-06
Buen Momento	61	63	64	63
Mal Momento	39	37	36	37

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Si se agrupan las preguntas sobre la Empresa, el Sector de actividad y el País, se observa (ver Gráfico 21) que los empresarios han manifestado menores niveles de confianza tanto en su Empresa, como en su Sector y en el País. Persistentemente se advierte mayor confianza en Empresa y Sector que en País. Con todo, en las últimas dos mediciones se insinúa una convergencia entre Empresa y Sector, aunque los empresarios siguen más cautos a la hora de evaluar el desempeño reciente del país y sus perspectivas futuras.

Gráfico 21 - ICEPyME por grupo de preguntas



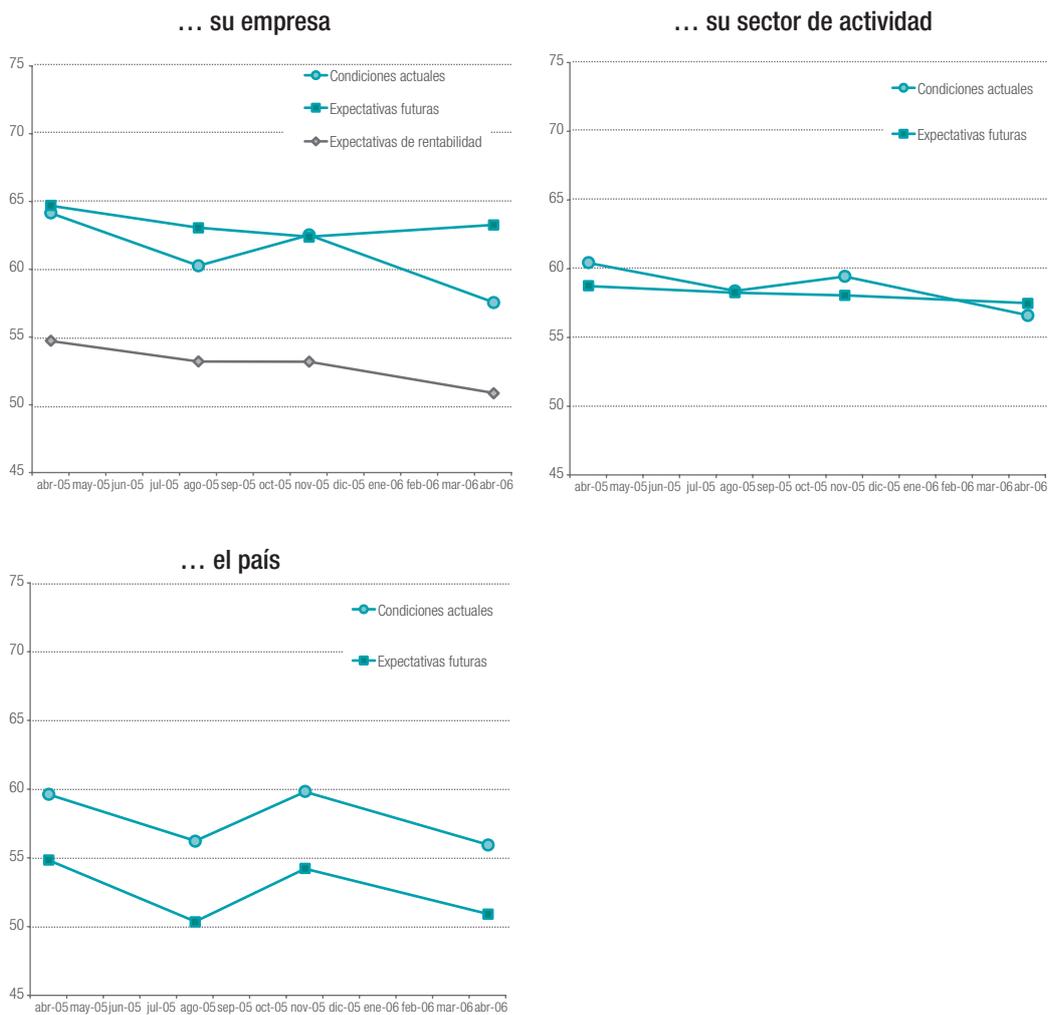
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En el Gráfico 22 se presenta el comportamiento de Condiciones actuales y Expectativas futuras para Empresa, Sector y País. Como allí se indica, el menor nivel de confianza en Empresa se debe primordialmente a expectativas menos favorables sobre la evolución de la rentabilidad en el próximo año (30% de los industriales PyME espera que dentro de un año la rentabilidad de su empresa sea inferior) y a una evaluación más moderada sobre la situación económica actual de su empresa respecto a la de hace un año. En cambio, las ex-

pectativas futuras sobre la situación económica de su empresa continúan en los niveles de mediados del año pasado.

En cuanto hace a Sector, no se observan novedades en esta medición. País presenta mayor volatilidad -con ciclos marcados de optimismo y desazón- y una característica particular: contrariamente a lo que ocurre en Empresa, al manifestarse sobre la situación económica del país los empresarios evalúan continuamente mejor el desempeño económico reciente que sus perspectivas para el próximo año.

Gráfico 22 - Evaluación empresaria sobre...

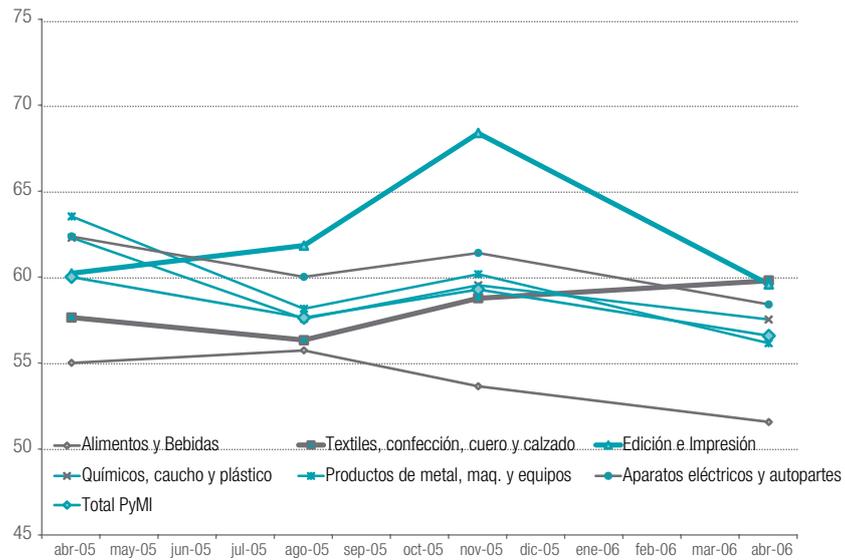


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Sectorialmente, tal cual se señala en el Gráfico 23, casi la totalidad de los sectores aquí estudiados registran menores niveles de confianza agregada. Sin embargo, dos sectores se destacan por observar trayectorias diferentes a las del promedio de las PyME: Alimentos y Bebidas, cuyos empresarios expresan continuamente menor confianza que los de los restantes sectores, y Textiles, confección, cuero y calzado, única actividad donde la confianza se ha incrementado en el último año.

Finalmente, diferenciando por dimensión de la empresa, se observa una reducción más marcada de la confianza entre los empresarios medianos (empresas que tienen entre 50 y 200 ocupados) que entre los pequeños (empresas entre 10 y 50 ocupados). Sin embargo, debe notarse que los niveles de confianza registrados al comienzo del año pasado entre las empresas medianas eran muy superiores a los de las empresas pequeñas.

Gráfico 23 - ICEPyME por sector de actividad



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

4. La voz de los protagonistas

4.1 ENTREVISTA CON EL PROFESOR DR. JAIME BORTZ, DIRECTOR MÉDICO DE BIOCIENTÍFICA S.A.

“La biotecnología es una industria ideal para la Argentina”



Jaime Bortz (izq.), kit para el diagnóstico de enfermedades inflamatorias y proceso de producción en la planta de Chacarita (der.).

Con el objetivo de impulsar un modelo de inspiración que genere un cambio cultural para la actividad de la biotecnología en Argentina, hace más de veinte años BIOCIENTÍFICA produce reactivos para el diagnóstico de enfermedades humanas por métodos de laboratorio. Con alrededor de cuarenta empleados, la empresa ha implementado sistemas de calidad que la llevaron a trabajar bajo normas GMP (“buenas prácticas de manufactura y control”), CE (Conformidad Esencial) de la Comunidad Europea e ISO:9001:2000. Fundada por el Dr. Roberto Sedlinsky en mayo de 1983, la empresa exporta sus productos a numerosos destinos y compite con grandes empresas de Estados Unidos, Inglaterra, Alemania y España. Entre las distinciones obtenidas por la empresa se encuentra el Premio World Challenge – Euro Challenge por el éxito de la misión comercial a India y el Premio IPYME 2000 de la Fundación IPYME del Banco de Galicia – Mención Empresas Industriales – por la innovación tecnológica y las alianzas estratégicas para acceder a nuevos mercados. Además de ello, el presidente de la empresa, Dr. Roberto Sedlinsky, recibió en la Casa Rosada el Premio SE-CYT al Empresario Innovador en el 2003.

El Profesor Dr. Jaime Bortz, Director Médico de la empresa, nos cuenta sobre el desempeño reciente de BIOCIENTÍFICA y sus desafíos futuros.

- ¿Cómo definiría la actividad de la biotecnología y por qué, desde su perspectiva, Argentina presenta condiciones para su desarrollo?

Jaime Bortz: La biotecnología está conformada por el conjunto de actividades que se basan en la capacidad de producir bienes y servicios a través de las modificaciones y desarrollos de organismos biológicos. Sus productos son complejos y cuentan con tracción sobre otras actividades de alto valor agregado. Es una industria ideal para la Argentina dado que nuestro

país cuenta con un gran potencial científico y técnico para una actividad cerebro-intensiva que requiere poco equipamiento. Asimismo, desde 2002 nos vemos favorecidos por el contexto. Con el tipo de cambio actual, instalar un laboratorio de biotecnología en Argentina cuesta hasta seis veces menos que, por ejemplo, en Francia. De esta manera, hemos encarado no sólo la provisión del mercado externo sino la sustitución de importaciones.

- ¿Cómo fueron los primeros años de BIOCIENTÍFICA?

JB: La empresa siempre se caracterizó por una constante adaptación a los diferentes contextos. En 1983 BIOCIENTÍFICA comenzó a producir en Argentina con miras a la exportación pero no fue fácil instalar la noción de desarrollar este tipo de producción en un país donde faltaba tradición y estructura acumulativa de capital – como la que se puede encontrar en países como Inglaterra o Alemania. Con la apertura comercial de Argentina a partir de 1990 tuvimos la oportunidad de importar productos complementarios a nuestra oferta local y de llevar adelante una serie de estrategias orientadas a ganar mercados externos.

- ¿Qué acciones se siguieron y cuáles fueron los resultados en este sentido?

JB: Apuntamos a diferentes objetivos. Desde 1995 contamos con un stand en la Feria de Düsseldorf, Alemania adonde asisten cientos de potenciales compradores. Por otro lado, a través de misiones organizadas realizamos una serie de viajes de prospección de negocios a congresos internacionales. Finalmente, hemos encarado viajes específicos con el objetivo de concretar alianzas estratégicas con empresas extranjeras.

Los resultados fueron muy positivos. Actualmente, exportamos a 31 países y logramos contratos con grandes corporaciones multinacionales a partir de los cuales todos hemos obtenido beneficios: ellos han logrado un proveedor confiable que se integra a su línea de producción y nosotros hemos entrado a mercados muy complejos permitiéndonos, al mismo tiempo, elaborar nuevos productos que se ubican en la frontera del conocimiento. No obstante, aún hoy es muy difícil superar ciertas barreras culturales: convencer a los consumidores extranjeros de que compren productos provenientes de América Latina es muy trabajoso.

- A lo largo de esta senda de crecimiento, ¿contaron con el apoyo del sector público?

JB: El apoyo ha sido amplio y diverso. Por ejemplo, a fines de los años ochenta contamos con fondos para el desarrollo de catálogos. Más recientemente, a partir del programa PyME Exporta de la SEPyME hemos recibido financiamiento proveniente del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo para su utilización en lo que requiriéramos. Por otro lado, en dos ocasiones hemos participado del PROAMPRO del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires que nos ha brindado fondos para proyectos de compra de maquinaria y modernización tecnológica. Finalmente, también hemos contado con el apoyo de la SECyT a través del FONTAR con créditos y subsidios para nuevos productos y laboratorios.

- ¿Qué se requiere para fomentar el desarrollo de la biotecnología en Argentina?

JB: La falta de difusión no tiene que ver con falencias de los programas en sí mismos sino con el hecho de que no existe en el Estado y en los funcionarios de primer nivel una visión muy clara sobre la potencialidad de la biotecnología. Este no es un problema exclusivo de Argentina; en muchas otras partes del mundo, los políticos y diplomáticos han necesitado una mayor formación en temas relacionados con la ciencia en general y su aplicabilidad en la generación de valor agregado. Esto tiene que ver con el modelo actual de ciencia y sociedad que hay que mejorar: existe, en general, un escaso conocimiento sobre la función social de los científicos que lleva a una marcada separación del sistema universitario y las empresas.

En la actualidad se están impulsando algunos cambios, muchos de ellos significativos, que se ven especialmente en los incentivos otorgados a los científicos del CONICET: mejores ingresos, más becas, más plazas para investigadores, entre otros. Aún así, es imprescindible que nuestro país dé un salto de lo científico a lo tecnológico: tenemos buena ciencia, lo que nos hace falta es generar tecnología.

- Con respecto a los recursos humanos, ¿la empresa ha tenido dificultades para su captación?

JB: Dado que los requerimientos de materia prima y capital son bajos, se puede definir a esta actividad como “cerebro intensiva”. El personal calificado se obtiene a partir de la reconversión para la industria de bioquímicos egresados de universidades. Por otro lado, algunas universidades como la de Rosario y la de Quilmes ofrecen la licenciatura en Biotecnología muy orientada a la producción. El Instituto ORT cuenta con una tecnicatura en Biotecnología.

- ¿Cuáles son los desafíos futuros para BIOCIENTÍFICA y para el sector en general?

JB: Nuestro principal reto es continuar profundizando la internacionalización. En la actualidad exportamos a muchos países pero actualmente estamos concentrados en lograr mejores sistemas de distribución en el exterior a partir de subsidiarias propias. Para ello se requiere un gran esfuerzo de trabajo y capital; no obstante, es un objetivo alcanzable. También fue difícil lograr la certificación CE (Conformidad Esencial) de la Comunidad Europea para casi la totalidad de nuestros productos y lo hemos conseguido con empeño y objetivos claros. Para el sector es fundamental la promoción del capital de riesgo casi inexistente en Argentina. Para ello, es necesario trabajar en la mejora de planes de negocios asequibles para los inversores como así también en el cambio de la visión social de la biotecnología en el país. Ello permitirá una mayor transferencia de la ciencia a la tecnología y de esta última a la industria. Instalar en la agenda pública y social a la biotecnología será la clave de su desarrollo.

- Muchas gracias por su atención.

4.2 ENTREVISTA CON LA SRA. ADRIANA RIPANI, SOCIA GERENTE DE GALLETITAS RC

“En treinta años al frente de Galletitas RC aprendí que ‘hay que estar’ y saber aprovechar las oportunidades”



Fase final del proceso de producción del principal producto de Galletitas RC (der.), otras etapas de la línea (izq)

Galletitas RC es una PyME familiar ubicada en la localidad de Ramos Mejía, dedicada a la elaboración de seis variedades de galletitas con propiedades que contribuyen al cuidado de la salud.

Con 33 años de vida, Galletitas RC ha logrado crecer y competir en un mercado altamente dinámico alcanzando la producción de un importante volumen diario gracias a la utilización de una línea completamente automatizada.

Desde el año de su creación hasta la actualidad la empresa enfrentó condiciones y situaciones diferentes que determinaron un desempeño con un marcado grado de volatilidad. De esta manera, apenas iniciada su actividad Galletitas RC sufrió el impacto del “Rodrigazo” en 1975 enfrentando a partir de entonces ciclos buenos y malos.

- ¿Cómo atravesó la empresa la década del noventa?

Adriana Ripani: Hacia fines de los años ochenta se produjeron varios cambios que afectaron directamente a la empresa y que no habían sido previstos ni contemplados de antemano. En primer lugar, se produjo un cambio en la modalidad de “packaging”. Toda nuestra producción se vendía en latas de hojalata retornables que pasaron a ser reemplazadas por paquetes individuales. Surgió entonces la urgencia de invertir en la compra de máquinas empaquetadoras. Este momento fue difícil porque nuestros clientes nos entregaban las latas de hojalata en desuso como medio de pago y nosotros no podíamos volver a ubicarlas en el mercado sino que tuvimos que ir desechándolas poco a poco. Invertir en máquinas empaquetadoras pasó a ser una opción obligatoria pero muy costosa.

Por otro lado, otro hecho importante que golpeó fuertemente a nuestra empresa fue el surgimiento de los hipermercados que desplazaron completamente a las galletiterías y, en este

sentido, a los productores mayoristas como Galletitas RC.

Como resultado de estos y otros cambios la empresa entró en una situación crítica donde la única opción que se nos presentó hacia 1997 fue el concurso preventivo. El endeudamiento con el sector bancario era elevado y teníamos la mayoría de las maquinarias embargadas.

- Entonces, ¿podría decirse que la crisis de la empresa se debió fundamentalmente a la falta de financiamiento para adaptar la producción a los cambios tecnológicos y coyunturales de la década?

AR: Sí, se debió a distintos aspectos de la situación económica del país en general. Nuestra crisis no estuvo relacionada con la amenaza de productos importados ni con requerimientos de la demanda. El principal problema que encontramos desde el inicio de nuestra actividad fue la falta de financiamiento genuino por parte del sistema bancario; los ofrecimientos de los bancos no son verdaderamente viables. Cuando necesitamos el apoyo de los bancos no nos fue dado, para la mayoría de ellos Galletitas RC era “mala palabra” a raíz de la situación a la que tuvimos que recurrir inevitablemente.

Poco a poco, hacia fines de los años noventa la empresa comenzó a resurgir gracias a la credibilidad que fuimos recuperando al proveerle mercaderías a grandes compañías alimenticias. De esa manera, la situación financiera se comenzó a sanear.

- Apenas superada esta situación se produjo la crisis del año 2001. ¿Qué impacto tuvo en su empresa?

AR: La crisis del 2001 nos encontró bien parados y la escasez de los créditos no nos afectó en absoluto porque no teníamos ningún vínculo con el sistema bancario en ese momento. Incluso en cierto modo podemos decir que nos vimos “beneficiados por la crisis” porque en esa situación económica resurgieron las segundas marcas como las nuestras. El público consumidor empezó a inclinarse por precios más bajos.

- Actualmente, ¿a qué atribuye el crecimiento de la empresa?

AR: En primer lugar, a la experiencia. En 30 años al frente de Galletitas RC aprendí que “hay que estar” y saber aprovechar las oportunidades.

Un factor adicional que favoreció a nuestra empresa fue el crecimiento de la demanda, que estuvo dado especialmente por la fuerte difusión de las cadenas de supermercados chinos que, por lo general, venden muchas segundas marcas..

Creo que estos dos factores son los más relevantes para que hoy la empresa esté atravesando un muy buen momento, con crecimiento permanente de las ventas de nuestros productos.

- ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta actualmente su empresa?

AR: Sin ninguna duda, los incrementos en los costos directos de producción constituyen un grave problema para nosotros. La empresa se ve muy afectada principalmente por los altos costos de los servicios públicos –especialmente del gas-, las materias primas –particularmente harinas- y los salarios.

Otro factor importante es la presencia de una fuerte competencia en los mercados.

Todo esto hace a la caída en la rentabilidad, que constituye un problema no fácil de solucionar porque, por un lado, no podemos aumentar la producción y las ventas mágicamente y, por otro lado, tampoco podemos trasladar todo el aumento de los costos al precio de nuestros productos.

- ¿Tienen dificultades también para incorporar personal calificado?

AR: Definitivamente, en el mercado no existe mano de obra especializada. Debemos hacernos cargo de la capacitación de nuestros empleados porque la mano de obra que necesitamos directamente no está en el mercado. Lo que hacemos entonces es contratar como pasantes a estudiantes de universidades cercanas y formarlos desde el inicio.

- ¿Cuáles son los desafíos futuros para la empresa?

AR: Uno de nuestros principales objetivos hoy es poder vender al mercado externo. Hubo algunas pequeñas experiencias –exportamos a Brasil y a los Estados Unidos- pero no muy significativas. En este aspecto estamos trabajando a través del grupo “Alimentango” de la Fundación Banco Credicoop -del cual formamos parte desde principios del año pasado-, que nuclea siete empresas de diferentes rubros alimenticios y permite a las PyME acceder a ferias internacionales y lograr contactos con otros países que, de otra manera, serían casi imposibles de lograr. Con este grupo participamos el año pasado de la “Fancy Food” de Nueva York y volveremos a tener un stand este año.

Otro objetivo es el lanzamiento de nuevos productos porque aún tenemos capacidad instalada ociosa para continuar incrementando nuestra producción.

- Muchas gracias por su atención.

5. Anexo estadístico

Cuadro 3 - Variaciones trimestrales y números índice

Trimestre	Ventas Nominales		Ventas Deflacionadas		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
4to 2003	---	100,00	---	100,00	---	100,00	---	100,00	---	100,00	---	100,00
1er 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
2do 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
3er 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
4to 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
1er 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
2do 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
3er 2005	0,8%	138,47	0,2%	123,07	0,6%	126,34	0,5%	113,73	7,5%	164,08	0,6%	114,79
4to 2005	6,3%	147,19	1,7%	125,16	-0,6%	125,58	1,4%	115,32	7,2%	175,89	4,2%	119,61
1er 2006	-1,1%	145,57	-7,9%	115,27	-3,9%	120,67	5,1%	121,20	9,7%	192,95	5,4%	126,07

Índices: Base 4to trimestre 2003 = 100.
Fuente: Fundación Observatorio PYME.

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 4 - Variaciones trimestrales

Trimestre	Capacidad Instalada		Invertió en el Trimestre		Endeudamiento Bancario	
	% Utilizado	Var. Trimestral	% de empresas	Var. Trimestral		Saldo ⁽¹⁾
1er 2004	75,3%	---	40,2%	---		-6,3%
2do 2004	74,7%	-0,85%	43,4%	7,97%		-2,3%
3er 2004	75,6%	1,17%	47,0%	8,36%		-1,1%
4to 2004	77,3%	2,26%	36,6%	-22,23%		-0,6%
1er 2005	74,6%	-3,47%	41,2%	12,73%		0,8%
2do 2005	74,4%	-0,24%	40,9%	-0,70%		0,7%
3er 2005	80,5%	8,17%	43,0%	5,01%		1,6%
4to 2005	77,5%	-3,73%	32,9%	-23,49%		-0,7%
1er 2006	76,4%	-1,42%	38,3%	16,41%		0,2%

Fuente: Fundación 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 que no varió. Se calcula como $(A - D) \times (1 - I)$, donde A es el porcentaje que responde "Aumentó", D el que responde "Disminuyó" e I el porcentaje que responde que el nivel de endeudamiento bancario "No Varió" en el trimestre.