

# 01

La coyuntura de las Pyme  
industriales

fundación  
ObservatorioPyme





# La coyuntura de las PyME industriales



**fundación**  
**ObservatorioPyme**

**Nro. 1**  
**Mayo 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](mailto:info@observatoriopyme.org.ar)

[www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)

Diseño Gráfico: Lorena M. Epp Vogt

ISBN 987-21176-1-6

La siguiente publicación ha sido realizada a partir de los datos recabados en la primera 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, confección, cuero y calzado, Edición e impresión, Químicos, caucho y plástico, Productos de metal, Maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos y autopartes.

La selección de la muestra 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 su Encuesta Estructural Anual.

### Relevamiento de Datos

Los datos fueron recogidos mediante encuestas auto administradas realizadas durante el mes de Abril 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 Principales problemas: presión de costos sobre la rentabilidad

2.4 Expectativas: clima optimista

3. La voz de los protagonistas.

3.1 Entrevista al Sr. Mauricio Zajd, titular de ELACIN SACIC

3.2 Entrevista al Sr. Luis Cervetto, titular de LOS CONCE S.A.

4. Anexo estadístico



### Los peligros de un brusco freno en la actividad económica.

La fuerte presión de los costos directos de producción sobre el margen de utilidad por unidad de producto sigue siendo, como el año pasado, el problema más difundido entre las PyME industriales. A pesar de ello, las empresas tienen muy buenas expectativas sobre el futuro inmediato. Las PyMI confían en que la caída del margen unitario, que –digámoslo-- fue muy alto durante el primer bienio de recuperación (2002-2003), será compensada por una continua expansión de la producción, como ocurrió durante el año 2004. Con esta presunción optimista, las empresas durante el primer trimestre de 2005 siguieron invirtiendo e incorporando personal a ritmos similares a los del primer trimestre de 2004.

La formación de estas expectativas empresarias son comprensibles si se observa que, entre marzo 2004 y marzo 2005, mientras que los costos directos de producción aumentaron a un ritmo de 30% anual y los precios de las empresas sólo al 8%, las ventas de las PyME industriales aumentaron 9% y el empleo 10%. Ambas tasas son similares a las registradas durante el mismo período entre las empresas de mayor envergadura, en las cuales la caída de la utilidad por unidad de producto no es tan evidente.

Sin embargo, este modelo virtuoso de comportamiento empresarial puede ser amenazado si comienza a generarse incertidumbre sobre la verdadera capacidad de la política económica para sostener el alto ritmo del nivel de actividad. La disminución del margen por unidad de producto es sostenible solamente si el nivel general de actividad ofrece oportunidades para aumentar el volumen de producción.

En la situación actual, una brusca desaceleración del nivel de actividad económica podría revertir los comportamientos virtuosos previamente señalados e incentivar fuertes, desordenados --y seguramente fallidos-- intentos por trasladar a precios la presión de los costos de producción con el objetivo de mantener parte de la rentabilidad total de la empresa. Sería el comienzo de una nueva frustración en materia económica.

El desafío actual de la política económica reside exactamente en este último punto. De acuerdo con la experiencia histórica argentina, el camino elegido actualmente parece el correcto: tipo de cambio alto para reflejar la verdadera productividad de esta economía, virtuosismo fiscal y moderado aumento de la tasa de interés.

**Dr. Vicente Donato**

## 1. Síntesis de resultados

### Desempeño productivo

- En las PyME industriales, durante el primer trimestre de 2005 las ventas se han incrementado un 9% y la ocupación un 10% en relación con el primer trimestre de 2004.
- No obstante, las ventas de las PyME industriales se han incrementado un 0,4% durante el primer trimestre en relación con el trimestre anterior y el índice de difusión de ventas se encuentra en su menor valor desde que comenzó la serie. Así, la expansión de la economía y de la producción industrial en particular se estaría produciendo a un ritmo más moderado en 2005. Sin embargo, es prematuro concluir que definitivamente se ha desacelerado el crecimiento.
- El importante crecimiento de la cantidad de ocupados en las PyME refleja los buenos resultados obtenidos por el sector y las expectativas positivas para el futuro inmediato.
- A pesar del fuerte crecimiento interanual, por el momento no se perciben entre las PyME restricciones agudas de oferta. Entre estas empresas, la utilización de la capacidad instalada se mantiene a un nivel similar al de igual período del año anterior.

### Inversión y financiamiento bancario

- La inversión de las PyME industriales durante el primer trimestre de 2005 se encuentra en niveles comparables a los del mismo período del año anterior aunque con significativas diferencias a nivel sectorial. Por otro lado, es de destacar, la suba del nivel de endeudamiento bancario por parte de las empresas.

### Principales problemas: presión de costos sobre la rentabilidad

- Durante 2004 y principios de 2005, la rentabilidad por unidad de producto de las PyME industriales se vio afectada negativamente debido al reajuste de precios relativos entre los componentes del costo y los productos finales.
- La evolución de los costos con un incremento interanual de casi el 30% y la de los precios con un crecimiento del 8,2% llevaron a que los márgenes se vieran reducidos. Esto se observa especialmente en algunos sectores que contaron con mayores dificultades para la traslación de los crecientes costos a los precios de venta finales.
- Sin embargo, podría entenderse que muchas empresas esperan mantener los niveles de rentabilidad global a partir del incremento de las cantidades vendidas.
- Entre los principales problemas de las empresas surgen coincidencias generales en lo que respecta a la caída de la rentabilidad y particularidades sectoriales en relación al aumento de la competencia.



### Expectativas: clima optimista

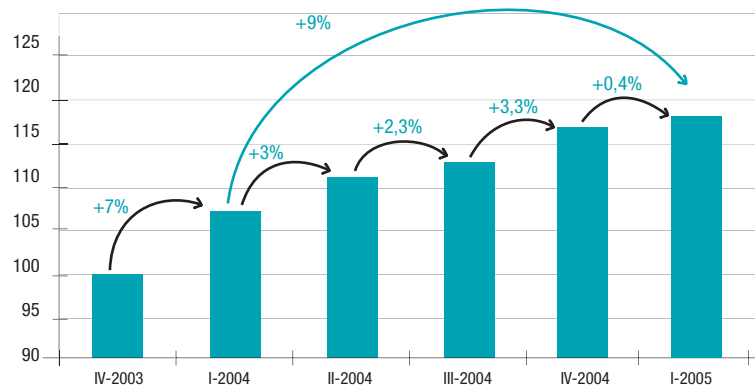
- Las expectativas recogidas en abril se mantienen positivas. Las percepciones sobre la variación para el próximo trimestre de ventas al mercado interno y de horas trabajadas presentan en abril de 2005 valores similares a los de abril de 2004.
- Se percibe un clima optimista. Los empresarios que hoy consideran la situación de su empresa mejor que hace un año, también creen que dentro de un año la situación será mejor o igual. A su vez, la mayoría de los que se perciben peor respecto al último año creen que dentro de un año estarán mejor o igual.

## 2. Las coyunturas de las PyME industriales

### 1.1 Desempeño productivo

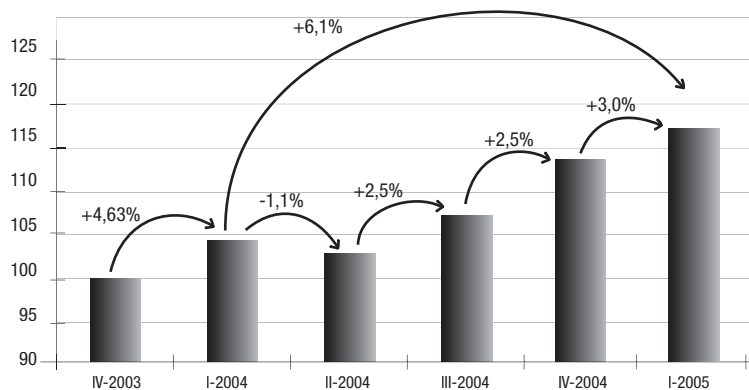
Los niveles de actividad observados durante el primer trimestre de 2005 superan los registrados en igual período del año anterior. Sin embargo, en línea con lo esperado, la expansión de la economía y de la producción industrial en particular se produjo a un ritmo más moderado en el primer trimestre; mucho menor al observado durante el despegue de la segunda mitad de 2004.

Gráfico 1 - Evolución de ventas de las PyME industriales.



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

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

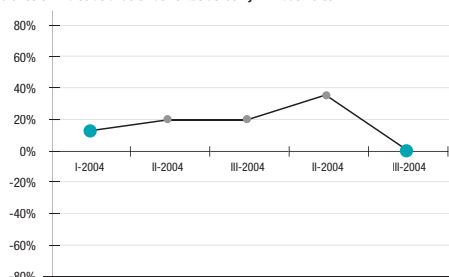


EMI desestacionalizado. Base 4º trimestres de 2003=100. Fuente: INDEC.

Las ventas de las PyME industriales se han incrementado un 9% con relación a igual período del año anterior mientras que la producción industrial en grandes empresas lo ha hecho en un 6,1%. Todo lo anterior, en un contexto en el cual la recuperación económica agregada se estaría produciendo a tasas de crecimiento superiores al 8%. Así, parecería ser que el crecimiento de la industria manufacturera se estaría aproximando al del total de la economía.

A partir de 2005, el desempeño de la actividad económica y de las ventas de las PyME industriales parece revelar una desaceleración en el ritmo de expansión luego de la aceleración de finales del año pasado.

Gráfico 3 - Índice de difusión de ventas de las PyME industriales.



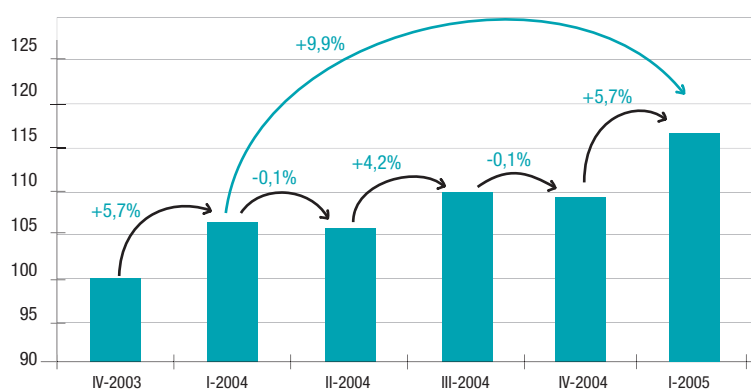
Fuente: Observatorio PyME.

Las ventas de las PyME industriales se han incrementado un 0,4% durante el primer trimestre en relación con el trimestre anterior. El PBI lo ha hecho en un 1% (todavía no se cuenta con los datos de marzo) y la producción industrial en grandes empresas, un

3%. Sin embargo, estos datos deben tomarse con cautela dada la gran estacionalidad característica del primer trimestre y, los consecuentes desvíos en los que se puede incurrir al momento de desestacionalizar las series.

Hecha esta salvedad, es notable también observar que el índice de difusión de ventas se encuentra en su menor valor desde que comenzó la serie. Por primera vez, el porcentaje de empresas que aumentaron sus ventas en relación al período precedente se asimila a la proporción de empresas que disminuyó sus ventas.

**Gráfico 4 - Evolución de la ocupación en las PyME Industriales.**



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

**Cuadro 1 - Utilización de la capacidad instalada en las PyME industriales**

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 %

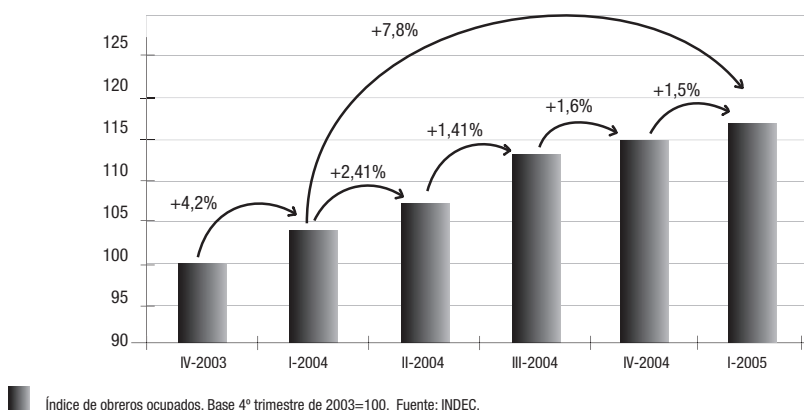
Fuente: Observatorio PyME.

No obstante, todavía es prematuro concluir que, luego de dos años y medio de continua y acelerada expansión de la actividad económica, el ritmo de crecimiento se ha desacelerado. Sin embargo, sería esperable que en el futuro se obtuviesen tasas de crecimiento intertrimestral menores, más en línea con los niveles sostenibles en el

largo plazo. Esto sería una muestra adicional de la adecuación de la expansión de la actividad económica a las capacidades de la estructura productiva.

Con todo, a pesar del fuerte crecimiento interanual, por el momento no se perciben 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 un punto porcentual.

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

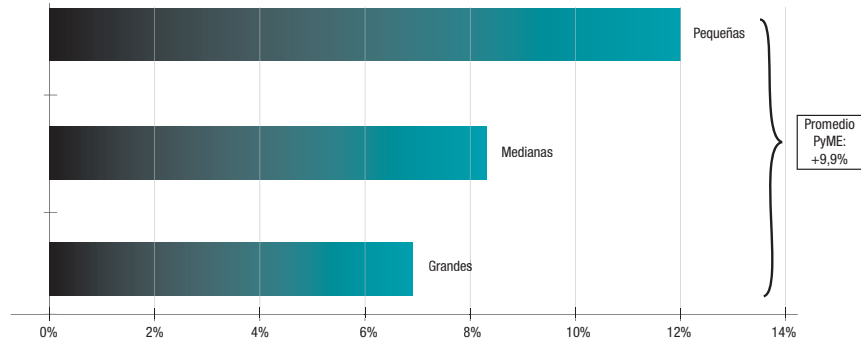


Esta información es consistente con datos recabados con anterioridad por el Observatorio: las PyME han realizado importantes inversiones durante los últimos años. Justamente, estas inversiones habrían redundado en un aumento de la capacidad productiva que les estaría permitiendo incrementar la producción sin que se formen cuellos de botella de importancia. No obstante, del análisis sectorial surge que entre las empresas que fabrican aparatos eléctricos y autopartes, la utilización de la capacidad instalada continúa siendo elevada, superándose el 80%.

El importante crecimiento de la cantidad de ocupados en las PyME refleja los buenos resultados obtenidos por el sector y las expectativas positivas para el futuro inmediato. Entre las PyME, la ocupación se incrementó fuertemente en el primer trimestre influenciada parcialmente por la incorporación de mano de obra temporaria en empresas agroindustriales. Entre las grandes industrias, la volatilidad registrada ha sido mucho menor. De todas formas, en ambos tipos de empresas la ocupación creció en términos interanuales a tasas muy elevadas: 10% entre las PyME y 8% entre las grandes. Si se

divide a las PyME entre pequeñas (menos de 50 ocupados) y medianas (entre 50 y 200 ocupados), se observa que fueron las más chicas las que más acrecentaron el empleo.

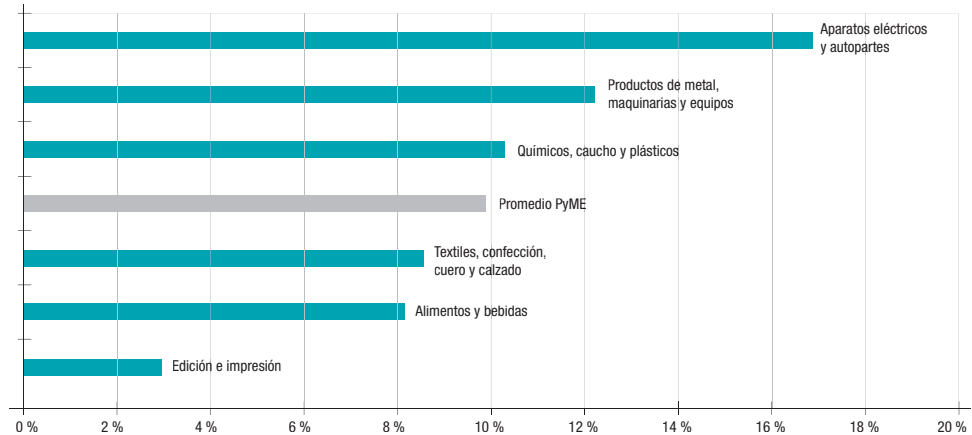
**Gráfico 6 - Variación de la ocupación, por dimensión de empresa**  
(1° trimestre de 2005 respecto a igual período del año)



Fuente: Observatorio PyME para los datos de pequeñas y medianas empresas; INDEC, Índice de obreros ocupados, para grandes empresas

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

**Gráfico 7 - Variación de la ocupación, por sector de actividad** (1° trimestre de 2005 respecto a igual período del año anterior).



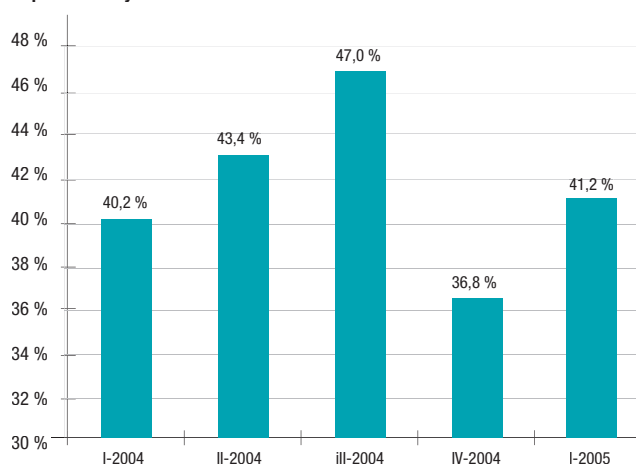
Fuente: Observatorio PyME.

## 2.2 Inversión y financiamiento bancario.

La inversión de las PyME industriales durante el primer trimestre de 2005 se encuentra en niveles comparables a los del mismo período del año anterior, aunque con significativas diferencias a nivel sectorial. Por otro lado, es de destacar la evolución positiva del endeudamiento bancario por parte de las empresas.

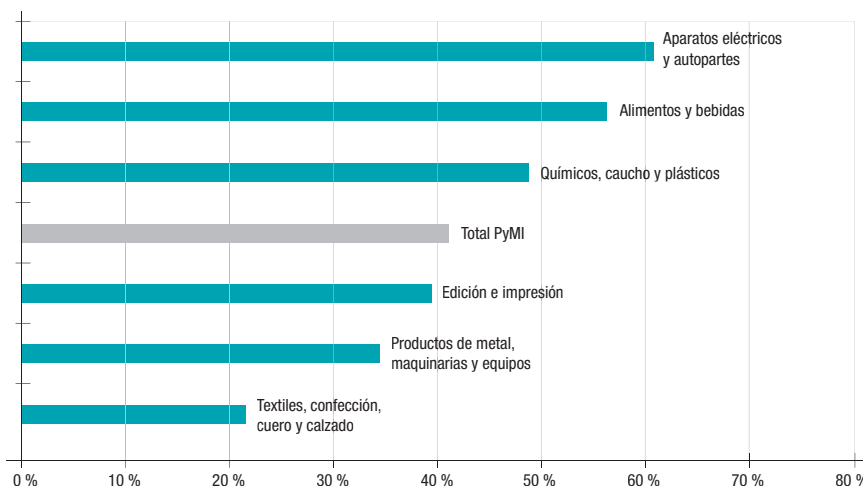
Elevada inversión, con diferencias sectoriales.

Gráfico 8 – Proporción de PyME industriales inversoras.



Fuente: Observatorio PyME.

Gráfico 9 – Proporción de PyME que invirtió durante el 1º trimestre de 2005, por sector industrial.



Fuente: Observatorio PyME.

Durante el primer trimestre de 2005, poco más del 41% de las PyME industriales realizó inversiones, porcentaje que se encuentra en línea con los valores del primer trimestre de 2004.

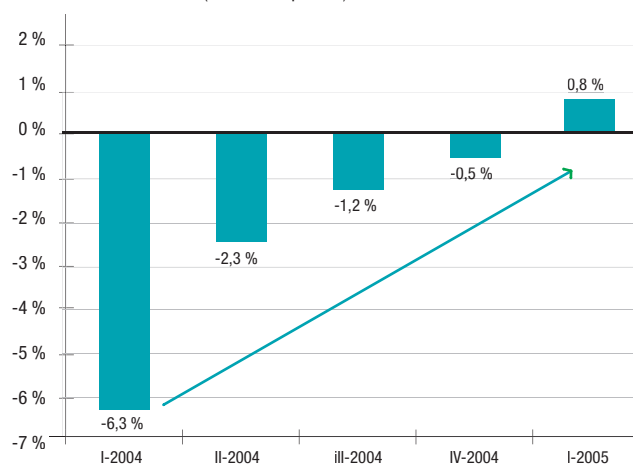
Sin embargo, mientras que en algunos sectores como Aparatos eléctricos y autopartes la proporción de empresas que realizó inversiones supera el 60% en otras actividades como Textiles, confección, cuero y calzado sólo una de cada cinco empresas invirtió durante el primer trimestre de 2005.

Por otro lado, poco más de la mitad de las empresas medianas (entre 50 y 200 ocupados) realizó inversiones durante el trimestre mientras que la proporción de empresas pequeñas (menos de 50 ocupados) que invirtió fue menor.

#### La evolución del financiamiento bancario

Con respecto al financiamiento bancario de las inversiones, desde finales de 2004 una menor proporción de empresas manifiesta haber reducido su endeudamiento bancario. Esto último constituye el elemento de mayor influencia en la suba del nivel de endeudamiento.

Gráfico 10 – Endeudamiento bancario (saldo de respuesta<sup>1</sup>).



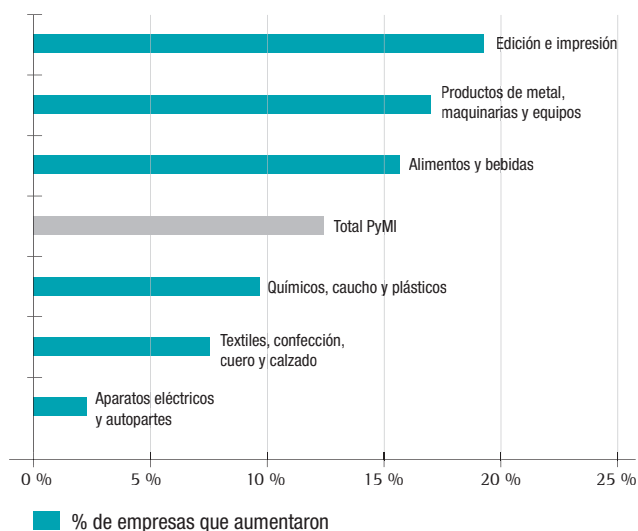
<sup>1</sup> Saldo de respuesta corregido = (Aumentaron - Disminuyeron) x (1 - Igual ?).

Fuente: Observatorio PyME.

Por su parte, si bien un mayor porcentaje de empresas manifiesta haber incrementado su endeudamiento bancario, el promedio no ha superado el 13% en ninguno de los períodos considerados. Sin embargo, algunos sectores como Edición e impresión,

Productos de metal, maquinaria y equipo, y Alimentos y bebidas se encuentran por encima de este guarismo. Se destaca que, entre 2004 y 2005, la mayoría de las empresas ha declarado que su endeudamiento con los bancos no ha variado.

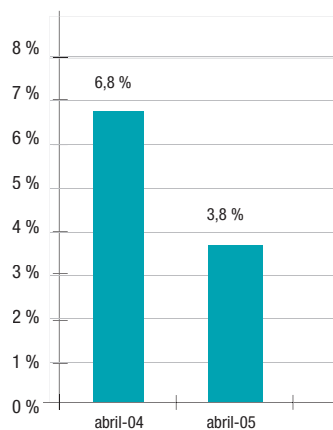
**Gráfico 11 – Endeudamiento bancario, por sector industrial**



Fuente: Observatorio PyME.

Siguiendo esta línea, la proporción de empresarios que tiene pensado solicitar algún tipo de crédito bancario durante el segundo trimestre de 2005 es cercana al 30%, porcentaje levemente superior al 25% de principios de 2004.

**Gráfico 12 – Dificultades en la obtención de financiamiento como problema.**



Fuente: Observatorio PyME.



Por otro lado, es de resaltar la pérdida relativa de importancia de Dificultades en la obtención de financiamiento como uno de los tres principales problemas de las PyME industriales entre abril de 2004 y mismo mes de 2005, salvo para aquellos sectores como, por ejemplo, Aparatos eléctricos y autopartes que cuentan con una mayor utilización de la capacidad instalada de planta y con una mayor proporción de empresas inversoras.

### 2.3. Principales problemas: presión de costos sobre la rentabilidad

**Durante 2004 y principios de 2005, la rentabilidad por unidad de producto de las PyME industriales se vio afectada negativamente debido al reajuste de precios relativos entre los componentes del costo y los productos finales. La evolución de los costos con un incremento interanual de casi el 30% y la de los precios con un crecimiento del 8,3%, llevaron a que los márgenes se vieran reducidos. Esto se observa especialmente en algunos sectores que contaron con mayores dificultades para trasladar los crecientes costos a los precios de venta finales. Sin embargo, podría entenderse que muchas empresas esperan mantener los niveles de rentabilidad global a partir del incremento de las cantidades vendidas.**

Si se compara el primer trimestre de 2004 con el mismo período de 2005, el aumento de costos interanual fue de casi del 30%. Este incremento podría deberse en parte a la suba del precio en los mercados internacionales de los *commodities* industriales y su traslación al mercado interno. Por ejemplo, según el Banco Mundial, el precio internacional del petróleo crudo medido en dólares corrientes aumentó casi un 37% durante el período considerado seguido del incremento del cobre cercano al 18%, el del aluminio de aproximadamente un 13% y el de mineral de hierro que, si bien no varía desde principios de 2004, sufrió en ese entonces un incremento del 18%.

Por otro lado, en ciertos sectores intensivos en mano de obra tales como Alimentos y bebidas, y Textiles, confección, cuero y calzado, el aumento de los costos salariales también tuvo un fuerte impacto. Entre el primer trimestre de 2004 y el mismo período de 2005, el índice de salario por obrero aumentó poco más del 10% según la Encuesta Mensual Industrial del INDEC a grandes empresas.

Por su parte, entre el primer trimestre de 2005 y el mismo período de 2004, el crecimiento interanual promedio del precio de venta del principal producto de las PyME

industriales fue de 8,2%. Este incremento está en línea con el aumento del 9% del Índice de Precios al Productor (IPP) – Productos manufacturados en el mismo período.

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

Período	Variación porcentual de costos	
	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 %

Fuente: Observatorio PyME.

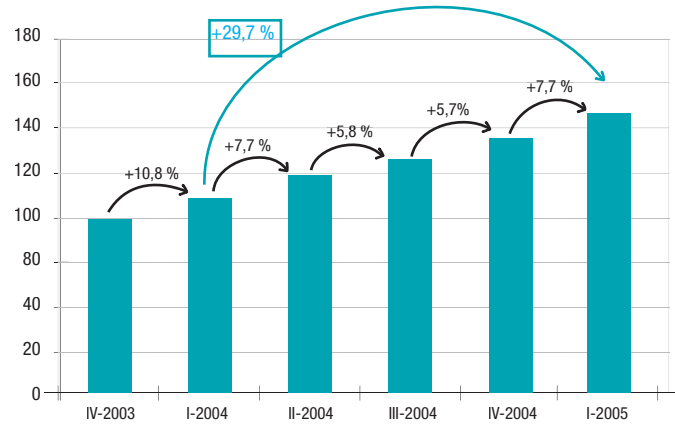
**Cuadro 3 - Variación trimestral y anual del precio de venta del principal producto**

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 %

Fuente: Observatorio PyME.

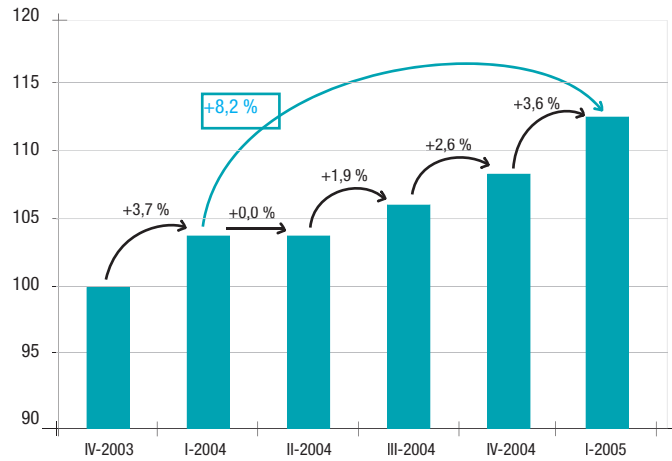
En términos generales, la suba del precio de venta del principal producto suele ser menor que la del costo por unidad. Esto tiene una importante repercusión sobre la rentabilidad unitaria de las PyME industriales. Especialmente en aquellos sectores como Textiles, confección, cuero y calzado, y Productos de metal, maquinaria y equipos donde la brecha entre el incremento del costo y del precio ha sido muy marcada, la rentabilidad por unidad de producto cayó más del 25% entre el primer trimestre de 2005 e igual período de 2004.

**Gráfico 13 – Evolución de los costos directos de producción por unidad de producto.**



Base 4º trimestre de 2003 = 100  
Fuente: Observatorio PyME

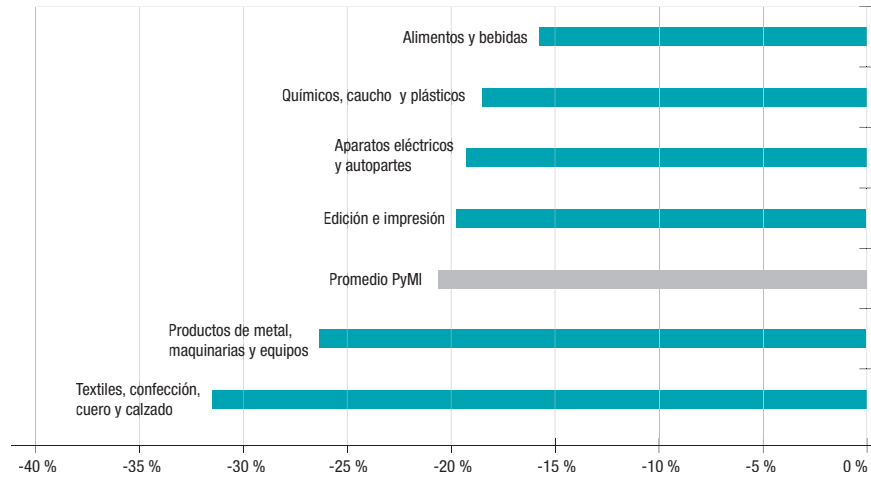
**Gráfico 14 – Evolución del precio de venta del principal producto.**



Base 4º trimestre de 2003 = 100  
Fuente: Observatorio PyME

De todas maneras, a pesar de la caída en la rentabilidad unitaria, cuando se observan las expectativas en relación a la evolución futura de la rentabilidad empresarial, casi el 80% de los empresarios espera que la misma sea igual o mejor dentro de un año.

**Gráfico 15 – Variación de la rentabilidad unitaria, por sector industrial**  
(1º trimestre de 2005 respecto a igual período del año anterior)



Fuente: Observatorio PyME.

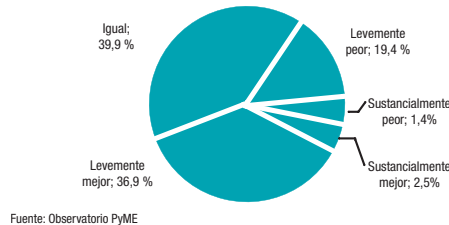
Frente a la caída de la rentabilidad unitaria manifestada por los empresarios, dichas expectativas positivas pueden explicarse a partir de que la rentabilidad no sólo se observa en términos unitarios sino también en términos globales. A partir de ello, la estrategia de muchos empresarios está basada en obtener mayores ganancias a partir de incrementos en las ventas lo suficientemente elevados que permitan contrarrestar el efecto precio negativo sobre los resultados con un efecto volumen positivo. Por otro lado, en ciertas actividades se podría dar alguna recuperación de la rentabilidad unitaria a partir de las economías de escala positivas generadas por el crecimiento del volumen de producción.

### **Más empresas aumentaron sus costos y precios.**

Con respecto a trimestres anteriores, durante los primeros tres meses de 2005 una mayor proporción de PyME industriales vio sus costos incrementados. De esta manera, cuando parecía que dicha proporción caía lentamente, el porcentaje de empresas que incrementaban sus costos en relación a aquellas que los disminuían fue, durante el primer trimestre de 2005, superior incluso a la de principios de 2004.

Por otro lado, la posibilidad de trasladar tales incrementos a los precios varía de sector en sector. Sin embargo, a nivel agregado se observa que, desde finales de 2004, una mayor proporción de PyME industriales aumentó el precio de venta de su principal producto. De esta manera, el índice de difusión de empresas que aumentaron sus precios en relación con aquellas que lo disminuyeron creció considerablemente.

**Gráfico 16 – Expectativas de los empresarios PyME sobre la rentabilidad de su empresa dentro de un año.**

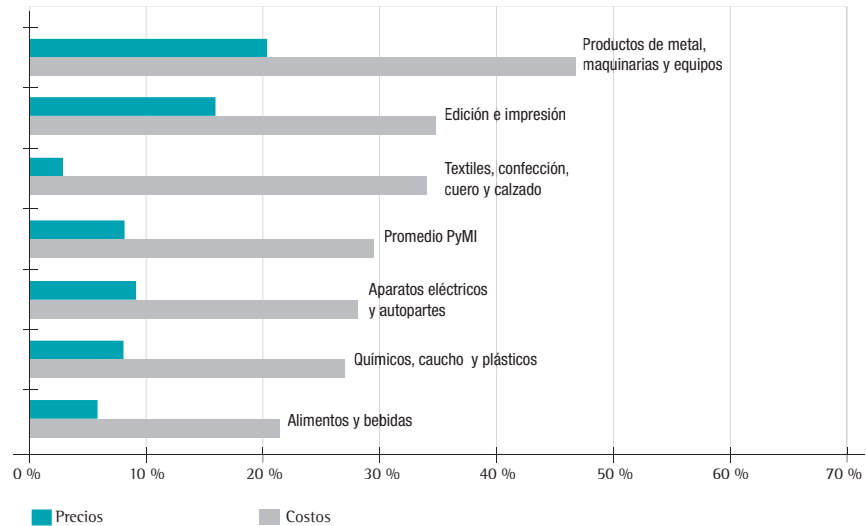


### Mayores tasas de aumento de costos y precios.

Además de la mayor difusión, a principios de 2005 se volvió a valores de aumento de costos similares a los del segundo trimestre de 2004. Esto revierte la tendencia decreciente en la tasa de crecimiento promedio de los costos directos de producción por unidad de producto que se dio durante 2004.

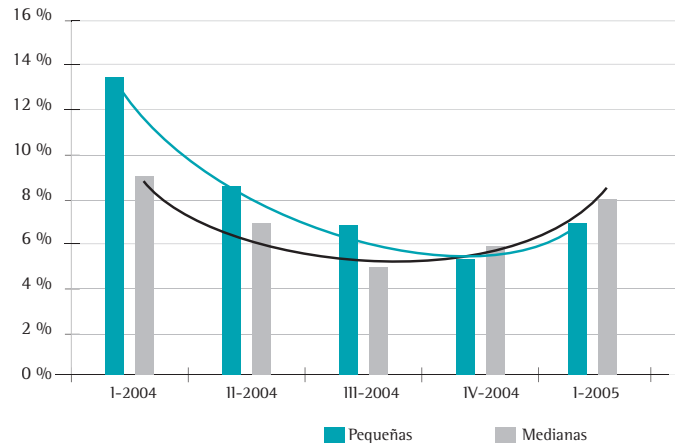
Por su parte, el crecimiento de los precios de las PyME industriales se ha acelerado a partir del tercer trimestre de 2004 teniéndose a principios de 2005 tasas similares a las de principios de 2004.

**Gráfico 17 – Variación de los costos y precios por unidad de producto, por sector industrial.**  
(1º trimestre de 2005 respecto a igual período del año anterior).



### Diferencias sectoriales en los aumentos.

Gráfico 18 – Evolución de los costos directos de producción por unidad de producto, por tramo de ocupación.



Fuente: Observatorio PyME.

Si bien el incremento fue generalizado, durante el primer trimestre de 2005, los costos directos de producción aumentaron especialmente en Productos de metal, maquinaria y equipo, y Textiles, confección, cuero y calzado, sectores cuyas tasas se ubican por encima del promedio de las PyME industriales.

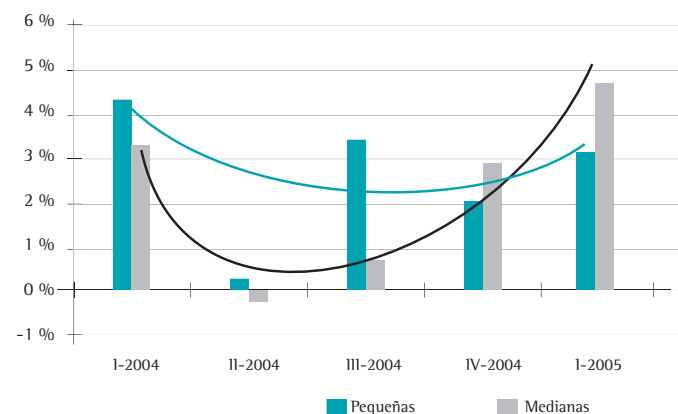
Las empresas que durante el primer trimestre de 2005 incrementaron el precio de venta de su principal producto a una tasa mayor pertenecen a los sectores Productos de metal, maquinaria y equipo, y Edición e Impresión. Por otro lado, los aumentos de precios de las PyME de Químicos, caucho y plástico; Aparatos eléctricos y autopartes; y Textiles, confección, cuero y calzado, estuvieron por debajo del incremento promedio.

### Mayores aumentos en las empresas medianas.

En cuanto al tamaño de las empresas, parece haberse dado un cambio en la incidencia del incremento general de costos. Mientras que hasta el tercer trimestre de 2004, los costos de las pequeñas (menos de 50 ocupados) empresas crecían más en términos proporcionales, a partir del cuarto trimestre, los costos de las empresas medianas (entre 50 y 200 ocupados) comenzaron a crecer a un ritmo mayor.

De la misma manera, a partir del tercer trimestre de 2004, la incidencia de las empresas medianas en el aumento general de precios parece superar en términos proporcionales a aquella de las empresas pequeñas.

Gráfico 19 – Evolución del precio de venta del principal producto, por tramo de ocupación.

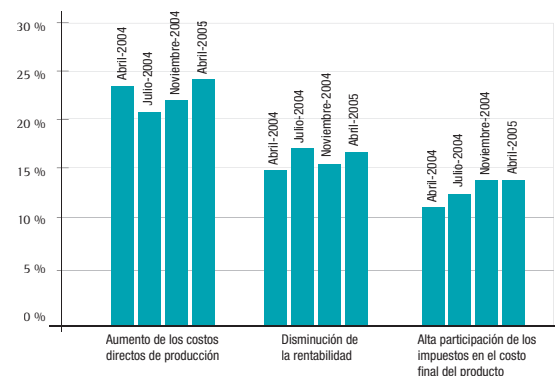


Fuente: Observatorio PyME.

### Principales problemas.

Entre los principales problemas de las empresas surgen coincidencias generales en lo que respecta a la caída de la rentabilidad y particularidades sectoriales en relación al aumento de la competencia.

Gráfico 20 – Evolución de la incidencia de los tres principales problemas de las PyME industriales.



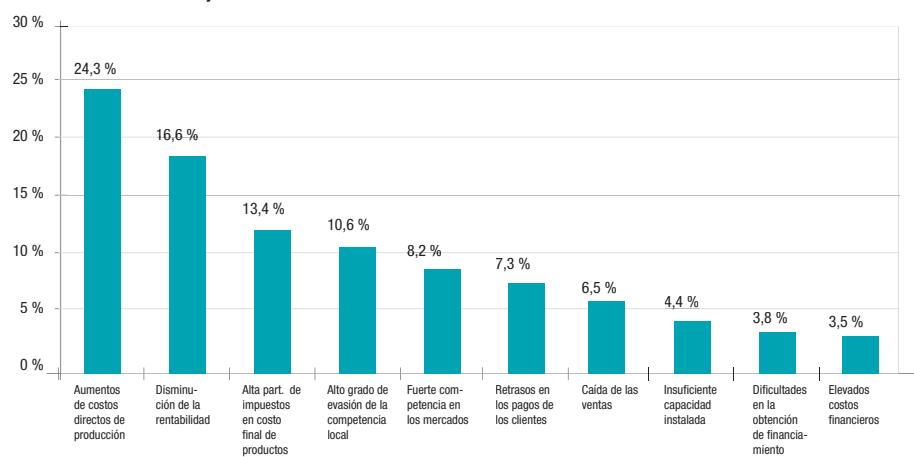
Fuente: Observatorio PyME.

No resulta extraño que, frente a este escenario, los principales problemas identificados por los empresarios sean precisamente el Aumento de los costos directos de producción y la Disminución de la rentabilidad. En tercer lugar, se ubica la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto que, lejos de disminuir con el paso del tiempo, parece haberse acentuado levemente durante 2004 y principios de 2005.

Este primer grupo de problemas tiene como elemento central la presión sobre los costos y la caída de rentabilidad y, desde principios de 2004, se encuentra presente en todos los sectores de manera más o menos homogénea.

### Otros problemas: alta competencia y dificultad en la captación de mano de obra calificada

Gráfico 21 – Problemas de las PyME industriales durante el 1° trimestre de 2005.



Fuente: Observatorio PyME

Otro grupo de problemas con menor nivel de respuesta está representado por aquellos que afectan de manera directa o indirecta a la posibilidad de trasladar los incrementos de costos a los precios como resultado de la competencia. Aquí se ubican el Alto grado de evasión de la competencia local y la Fuerte competencia en los mercados y, si bien dichos problemas no están presentes en todos los sectores, en algunas actividades como Alimentos y bebidas, Textiles, confección, cuero y calzados, y Químicos, caucho y plástico su importancia es mayor. Por ejemplo, en este último sector una alta proporción de empresarios identificó a la competencia como su principal problema y otros apuntaron especialmente a la competencia con promoción industrial. En Textiles, confección, cuero y calzado; Productos de metal, maquinaria y equipo; Aparatos eléctricos y autopartes, una importante proporción de empresarios identificó a las importaciones como un problema.

Por otro lado, un problema manifestado por una importante proporción de empresarios PyME está relacionado con las altas dificultades para la captación de mano de obra calificada (técnicos especializados y profesionales).

Por su parte, durante el primer trimestre de 2005, problemas como Caída de las ventas, Insuficiente



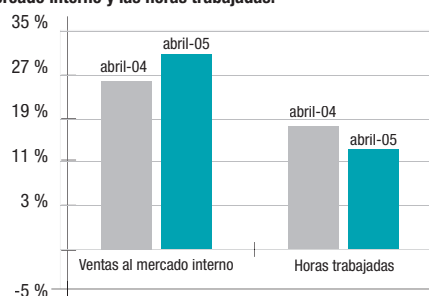
capacidad instalada, Dificultades para la obtención de financiamiento y Elevados costos financieros han tenido una incidencia menor en la respuesta de los empresarios.

#### 2.4 Expectativas: clima optimista.

Las expectativas recogidas en abril se mantienen positivas. Las percepciones sobre la variación de ventas al mercado interno y de horas trabajadas para el próximo trimestre presentan en abril de 2005 valores similares a los de abril de 2004.

Se percibe un clima optimista. Los empresarios que hoy consideran la situación de su empresa mejor que hace un año, también creen que dentro de un año la situación será mejor o igual. A su vez, la mayoría de los que se perciben peor respecto al último año creen que dentro de un año estarán mejor o igual.

**Gráfico 22 – Expectativas sobre las ventas al mercado interno y las horas trabajadas.**



Fuente: Observatorio PyME.

**Cuadro 4 - Percepciones de la situación actual respecto de la de hace un año.**

	Situación de su empresa	Situación de su sector	Situación del país
Mejor o igual	90 %	83 %	80%
Peor	10 %	17 %	20 %
Total	100 %	100 %	100 %

Fuente: Observatorio PyME.

Las expectativas de los empresarios en relación a la variación trimestral de las ventas al mercado interno y de las horas trabajadas presentan valores similares a los registrados por el Observatorio en abril de 2004, disminuyendo levemente las expectativas de horas trabajadas y aumentando las de ventas en comparación con dicho período.

Las expectativas son especialmente positivas para los sectores Aparatos eléctricos y autopartes, y Productos de metal, maquinaria y equipos donde sólo menos del 3% de las empresas esperan que sus ventas disminuyan durante el próximo trimestre.

Las percepciones de los empresarios PyME industriales se ven positivas en lo que respecta a la situación de su empresa, su sector de actividad industrial y el país.

Si se estudian conjuntamente las percepciones presentes de los empresarios sobre la situación actual respecto al último año y sobre la situación en el año siguiente, se observa un clima optimista. Quienes hoy evalúan su empresa Sustancialmente Mejor respecto a hace un año, creen que dentro de un año se encontrarán aún mejor, o igual.

**Cuadro 4 - Percepciones sobre de la situación de la empresa dentro de un año, agrupadas por situación respecto al año anterior.**

	Sustancialmente Mejor	Levemente Mejor	Igual	Levemente Peor	Sustancialmente Peor	Total
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 %

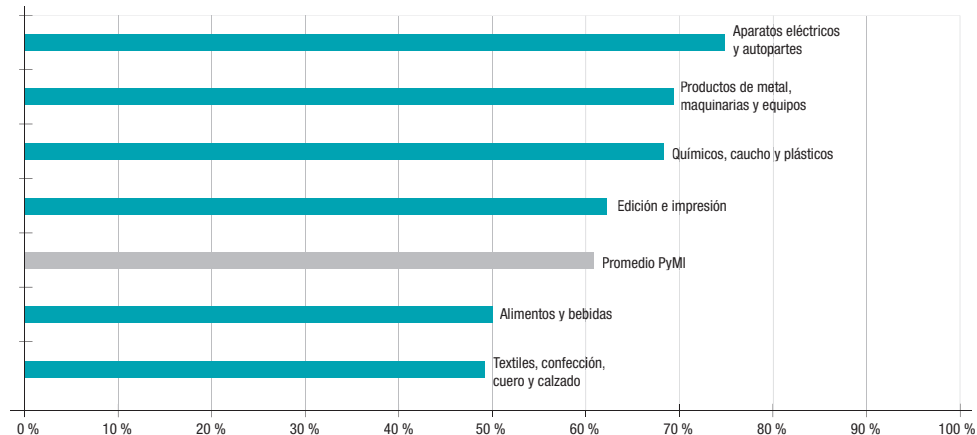
Fuente: Observatorio PyME.

Quienes hoy se ven Levemente Mejor que hace un año, en general creen que dentro de un año la situación será Levemente Mejor o Igual. Por otro lado, quienes hoy evalúan su empresa Igual que hace un año, en general piensan que el año próximo se encontrarán Levemente Mejor o Igual. A su vez, la mayoría de los que se ven Sustancialmente Peor o Levemente Peor, creen que dentro de

un año la situación será Igual o Levemente Mejor. Este comportamiento es similar respecto a las perspectivas del Sector de actividad industrial y del País.

El cuadro 5 presenta las tasas de respuesta a “¿Cómo cree que será la situación económica de su empresa dentro de un año?” agrupadas según la respuesta a “¿Cómo considera la situación económica actual de su empresa con respecto a la de hace un año?”.

Gráfico 23 – Buen Momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo (% de empresas).



Fuente: Observatorio PyME.

A la hora de responder sobre si es un “buen” o un “mal” momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo, más del 60% da una respuesta favorable. Este resultado mantiene lo observado en noviembre de 2004. El análisis sectorial muestra que en ciertos sectores como Aparatos eléctricos y autopartes la evaluación del clima para realizar inversiones de mediano o largo plazo es más optimista que en otros como Textiles, confección, cuero y calzado.

### 3. La voz de los protagonistas.

#### 3.1 ENTREVISTA AL SR. MAURICIO ZAJD, TITULAR DE ELACIN SACIC.

**“Si no fuera por el crédito italiano, este año no invertiríamos en maquinaria”**

**Frente a precios de venta estables y costos en alza ELACIN espera un crecimiento gradual.**



**Mauricio Zajd, titular de ELACIN frente a las 360 trenzadoras de su planta de Ciudadela.**

ELACIN es una PyME ubicada en la localidad de Ciudadela que abastece con una amplia gama de artículos textiles (elásticos, prensados y derivados) principalmente a mercerías mayoristas y confeccionistas de indumentaria de todo el país, empleando a más de ciento cincuenta ocupados.

“Los orígenes de ELACIN se remontan a 1937, año en que mi padre, Israel Marcos Zajd, fundó la empresa aportando como capital inicial una máquina y un kilo de hilado de algodón que había recibido en concepto de indemnización al ser despedido de la empresa textil en que trabajaba” nos cuenta Mauricio Zajd, titular de la empresa.

A partir de 1953, Mauricio y su hermano continuaron la actividad como Zajd Hnos. Hoy, la

tercera generación lleva adelante la fábrica que se ha ampliado en numerosas ocasiones de manera gradual, incluso durante los años noventa. Esto le permitió a la empresa mantener una posición muy sólida, incorporando progresivamente tecnología y personal. “Si bien hemos tenido gente suspendida por tres meses durante la crisis de 2001/2002 por la caída de las ventas; la situación nunca fue grave. Siempre estuvimos sólidos desde lo financiero debido a que nuestras inversiones fueron muy graduales: al no tener préstamos bancarios, la crisis financiera no nos afectó tanto” explica Zajd. “Entonces, al incrementarse la producción a partir de la devaluación requerimos más máquinas, y con ellas tuvimos que incorporar mucha gente”.

*- ¿Cuáles son sus perspectivas para el próximo año?*

- **Mauricio Zajd:** Nunca se puede saber. Si uno lee lo que decían los economistas en los diarios de hace dos años y lo compara con lo que está pasando ahora... La demanda de nuestros artículos va a seguir creciendo, pero muy gradualmente. Eso sí, la oferta de nuestros productos es enorme y se expande más rápidamente que la demanda.

*- Y esta fuerte competencia en el mercado interno es una amenaza para su empresa...*

MZ: La lucha de precios es terrible. ¡Hay mucha competencia! Pero el problema no es la competencia sino más bien que las prácticas de evasión impositiva de muchas empresas del sector son terribles. No se puede competir con eso. Nosotros no tenemos ningún sueldo en negro. Todos están en blanco. Y eso tiene una incidencia en los costos terrible. Afortunadamente, la competencia no proviene del exterior. A veces llega algún producto desde Brasil pero no es directamente sustituible.

*- Entonces, difícilmente se hayan visto en su sector incrementos de precios como en el resto de la economía...*

MZ: No, los nuestros van para atrás. Nosotros estamos al revés. Para retener un cliente hay que ofrecerle al menos un octavo de centavo menos que el resto. Claro que hubo un período cuando salimos de la crisis del 2002 en el que los precios mejoraron, pero después nos encontramos en una meseta. La demanda mejoró pero, con la reapertura de muchas plantas que estaban paradas, la oferta se expandió mucho.

*- Los precios de venta se mantuvieron estables pero, ¿qué ocurrió con los costos?*

MZ: Tratamos de mantenerlos lo más bajo posible pero van subiendo sensiblemente. Al margen de los aumentos por decreto, el costo salarial de la mano de obra sube de manera feroz como producto de la escasez de operarios calificados. ¡Tejedores no hay! Vaya a buscar un tejedor... ¡Es imposible! Nosotros estamos trabajando con aprendices en todos los turnos. El que tiene un tejedor que sabe, tiene que pagar bien el jornal para retenerlo. Además, en cuanto los operarios aprendieron un poco hay que ir mejorándolos porque se van en busca de mejores perspectivas.

Esto es así en todos los rubros. Por ejemplo, tenemos algunos técnicos electrónicos porque hay máquinas con muchos componentes de este tipo, y tenemos que cuidarlos como si fueran hijos propios. Si se nos van, no conseguimos otros.

Pero los aumentos en los costos no se dan sólo por el lado de la mano de obra. Al margen del mayor consumo, el costo de la corriente eléctrica ha aumentado en más del 100%, ¡es impresionante! Lo mismo ocurre con ciertas materias primas: si bien en el algodón no hay subas bruscas se van dando aumentos graduales pero continuos.

**- *¿Qué estrategia plantea la empresa ante este escenario?***

**MZ:** Ya no hacemos costos. Bueno, mi hijo hace para tener una idea de en qué mundo vivimos pero tratamos de vender medio centavo más barato de lo que ofrecen otros. Sin embargo, en el mediano plazo, esperamos mantener las ganancias con mayores ventas.

**- *Y para eso hay que invertir. ¿Cuál es la situación de la maquinaria utilizada en el proceso productivo?***

**MZ:** Esta es una industria de tecnología muy simple. En los últimos tiempos hemos adquirido maquinaria más sofisticada a la que no todos pueden acceder por su elevado costo. Todas las trenzadoras que tenemos fueron fabricadas por nosotros mismos. En un momento dado llegamos a tener alrededor de 640. Actualmente creo que debemos ser los únicos con trenzado en el país debido a que es una máquina muy cara y el costo de la producción, con respecto a su productividad comparada con los telares, es muy elevado.

También hemos adquirido dos o tres máquinas de tintorería y otro tanto hemos producido nosotros. Teníamos máquinas de fabricar apresto y plancha que fuimos sustituyendo cuando estaba el uno a uno por unas máquinas chinas maravillosas. Por otro lado, los telares de tejido crochet y de cintas tradicionales provienen de Italia, Suiza y Alemania.

**- *¿Cómo ve el panorama actual para realizar inversiones en maquinaria y equipo?***

**MZ:** Durante este año no invertiríamos en maquinaria si no fuera por un crédito italiano que nos acaba de salir para la adquisición de máquinas bastante sofisticadas.

Actualmente es muy difícil colocar trabajo extra; por lo tanto, tendríamos aún capacidad para incrementar nuestra producción. La materialización de este crédito gestionado hace unos cuatro años destrabó la situación. Para el financiamiento de inversiones en algún momento hemos recurrido al viejo Banco Industrial, a los bancos de desarrollo regionales y al Banco de la Provincia de Buenos Aires para obtener avales para la importación de máquinas. Pero, en los últimos años, en los bancos sólo hemos descontado documentos cuando se podía.

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

### 3.2 ENTREVISTA AL SR. LUIS CERVETTO, TITULAR DE LOS CONCE S.A.

## “Es espíritu de aventura, nos metemos en esos trabajos especiales”

**Innovación y búsqueda permanente de negocios: las claves de LOS CONCE para seguir creciendo.**



**Luis Cervetto, titular de LOS CONCE frente a un transformador de alta potencia en reparación.**

LOS CONCE nació en 1976 en el barrio de Barracas como un taller de reparación de transformadores de potencia gracias al impulso de los señores Jorge Rufo y Luis Cervetto. Tras una amplia trayectoria en empresas de transformadores, sus fundadores identificaron un nicho de mercado en la reparación: “Faltaba alguien que reparara los transformadores. En las fábricas no se le daba mucho espacio a la reparación porque lógicamente en una fábrica reparar un transformador es muy costoso”.

En 1980, la empresa adquirió un cromatógrafo en fase gaseosa para determinar fallas en transformadores a través del líquido refrigerante. Esto abrió la posibilidad para un importante desarrollo sobre el concepto de mantenimiento preventivo y predictivo de fallas incipientes en

transformadores: “Hicimos el primer equipamiento de nuestro laboratorio físico – químico, compramos un cromatógrafo y empezamos con los métodos de mantenimiento con las ideas de Transformers Consultant, una empresa americana a la que visitamos. En ese momento en Argentina había poco concepto del mantenimiento de transformadores”.

En 1986, la empresa se trasladó a su establecimiento actual y prosiguió su escala ascendente trabajando para SEGBA y DEBA, entre otras empresas, a pesar de las dificultades que presentaba el escenario económico: “Durante la época de Alfonsín hubo bastante trabajo pero nos perturbaba el tema inflacionario. No se podía planificar nada.”

Como a la mayoría de las empresas, la década del noventa encontró a la empresa LOS CONCE con un escenario totalmente diferente: “A raíz de la Convertibilidad las cosas empezaron a depender más de uno.” La privatización de las empresas de energía afecta particularmente a LOS CONCE: “1992 fue un año difícil. Las empresas que se vendían no hacían nada previamente y los que compraron tampoco hicieron nada inicialmente porque no sabían qué iban a hacer y cómo lo iban a hacer. Sin embargo, a partir de 1993, empezó a haber trabajo y durante varios años crecimos a un ritmo del 8% con altibajos, claro. Las empresas privatizadas ya estaban más definidas”.

El esfuerzo permanente por la apertura de nuevos mercados y el desarrollo de tecnologías innovadoras, como la Reingeniería con la aplicación de Tecnología híbrida de la cual LOS CONCE fue precursora en Latinoamérica, lo cual ha sido reconocido con el otorgamiento del Premio de la Fundación Exportar en la categoría “Innovación de Productos Tecnológicos” en el año 2000.

*- ¿En qué se basó la innovación de su empresa en el rubro?*

**Luis Cervetto:** Pudimos entrar en el mercado con mucha resistencia porque lo que decíamos era muy distinto de lo que se pensaba en ese momento. Sin embargo, en los últimos veinte años fue apareciendo mucha bibliografía que fue apoyando nuestras ideas que hoy son como la Biblia pero que, en aquel momento, eran prohibidas. Por ejemplo, en el año 1980, en el tema de la acidez del refrigerante de los transformadores, comenzamos a indicar que la medida adecuada era 0,1 mg por gr. de aceite, mientras que había un folleto de los fabricantes de lubricantes, donde se explicaba que en un transformador se podía tener hasta 1 mg de hidróxido de potasio por gr. de aceite.

*- ¿Cuál fue su estrategia de crecimiento en la última década?*

**LC:** En 1996 empezamos una carrera por equiparnos y tratar de competir en niveles donde hay pocas empresas. En el mercado de la reparación hay muchos que reparan transformadores de distribución. En cambio, los que además reparamos transformadores de potencia somos menos, con lo cual el nicho es mejor. Además, apuntamos a hacer montajes en obra de transformadores de alta potencia y de alta tensión, a intervenir en transformadores de mayor potencia y tensión donde se requería mayor equipamiento y tecnología y donde los rendimientos eran mejores”.



**- *¿Cómo afectó a su empresa la crisis del 2001/2002?***

**LC:** Con el alto crecimiento que tuvimos entre 1993 y 1999, repagábamos bien los préstamos pero con el aumento de tasas de 2001 se hizo muy complicado el repago de los intereses y de la deuda que era fundamentalmente con bancos comerciales y en pesos. Igualmente, dado que nosotros hacemos trabajos en el exterior, la crisis no nos afectó tanto. En 2001 tomamos un trabajo muy interesante en Venezuela. Con la devaluación, el contrato mejoró dado que cobramos una parte en dólares y eso nos ayudó mucho a repagar las deudas. De esta manera, en el 2002 nosotros estábamos equilibrados por este trabajo y otras órdenes de compra que siguieron. En cambio, la caída se notó más en 2003 pero, como una reparación lleva entre seis y ocho meses, a mediados de año la actividad se recuperó.

**- *¿Cómo impactaron los recientes incrementos de precios en la actividad de su empresa?***

**LC:** La chapa de hierro silicio aumentó más del 100% en dos meses, lo mismo que la chapa de hierro común y los perfiles. Entonces, dado que la reparación muy rara vez requiere el uso de estos elementos, la diferencia entre una reparación y un transformador nuevo es grande en la actualidad. El precio de un transformador nuevo está en dólares más de un 30% más caro que durante la Convertibilidad. Durante el año pasado y a principios de 2005 hubo aumentos muy grandes.

**- *Entonces estos incrementos en buena medida los han beneficiado...***

**LC:** Sí. Se dio un buen repunte en la reparación entre 2004 y 2005.

**- *¿Y qué ocurrió con el costo de la reparación?***

**LC:** Con el cliente particular se cotiza por trabajo, actualizando de acuerdo a lo que va ocurriendo en el mercado. Los contratos de servicios por períodos largos los estamos negociando para que se nos reconozcan los nuevos precios y, en general, lo hemos logrado. Ahora estamos un poco atrasados con el aceite que sube mes a mes y estamos con valores desactualizados.

**- *Entonces, en general, los aumentos en el costo lo pueden ir trasladando a precios...***

**LC:** Hay cosas que tienen precio internacional como el cobre y el papel. Los incrementos se perciben sobre todo en insumos. Pero todos los fabricantes de transformadores y todos los reparadores estamos con muchos pedidos, entonces el precio se va actualizando.

**- *¿Tiene pensado realizar inversiones?***

**LC:** Desde el año pasado estamos ocupados al 100%. Estamos buscando ampliar la capacidad instalada; pero es complicado porque estamos ubicados en una zona que empezó como industrial y ahora es residencial. En este momento estamos viendo qué alternativas físicas existen en la zona y la forma de financiarnos.

*- ¿Le cuesta encontrar mano de obra calificada?*

**LC:** Mano de obra calificada no hay, se forma en nuestra planta y, a tal fin, realizamos amplias actividades de capacitación interna. Lo que pasa es que la mayoría de las herramientas que se utilizan en esta actividad son muy especiales. En general hay mucho trabajo artesanal. Tenemos técnicos muy especializados, pero sin educación formal. En 2003 hemos hecho un acuerdo con la Secretaría de Educación, y damos formación escolar a nuestros empleados. Si bien tenemos técnicos formados y egresados de secundarios, una parte de nuestro personal ha venido de zonas rurales y este ha sido su primer trabajo formal. Se adaptan, aprenden y trabajan muy bien, pero algunos no han completado la educación primaria. Es muy interesante poder darles una herramienta más.

*- ¿Cuáles son sus expectativas para el próximo año?*

**LC:** Yo soy optimista, primero por naturaleza. Segundo, porque en el nicho en el que estamos nosotros siempre nos movemos para generar cosas nuevas: ahora estamos en Bolivia, tenemos contactos en Perú, en Chile... El mercado de los transformadores de distribución es un mercado bastante disputado en precios pero, en este momento, pienso que se abre una perspectiva muy positiva. Las empresas de energía van a reparar todos los transformadores, en primer lugar, por el tema de las tarifas (como no aumentaron, no pueden comprar nuevos) y, por otro lado, porque la reparación en relación con la compra de equipos les resultará más conveniente.

*- Muchas gracias por su atención.*

## 4. Anexo estadístico.

**Cuadro A.1: Variaciones trimestrales y números índice.**

Trimestre	Ventas Nominates		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
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

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 %	41.1 %	12.73 %	0.8 %	

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 que no varió. Se calcula como  $(A - D) \times (1 - I)^2$ , donde A es el porcentaje que responde "Aumento", D el que responde "Disminuyó" e I el porcentaje que responde que el nivel de endeudamiento bancario "No Varió" en el trimestre.



[www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)



