

# Observatorio Pymeregional

Provincia de Corrientes



# Industria Manufacturera y Servicios a la Producción Año 2015

ObservatorioPymerregional  
Provincia de Corrientes

---

## Instituciones promotoras:

Secretaria de Coordinación y Planificación Institucional  
de la Provincia de Corrientes

Consejo Federal de Inversiones

Universidad Nacional del Nordeste

Alma Mater Studiorum - Università di Bologna, Representación  
en la República Argentina

Fundación Observatorio PyME

Federación Económica de Corrientes

Federación Empresarial de Corrientes

Unión Industrial de Corrientes

Haedo, Christian

Industria manufacturera y servicios a la producción año  
2015 : Observatorio Pyme Regional provincia de Corrientes /  
Christian Haedo ; contribuciones de María Belén Bertero ;  
Moira Carrió. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
: Fundación Observatorio Pyme : Alma Mater Studiorum  
Università di Bologna, representación Argentina ; Corrientes :  
Gobierno de la Provincia de Corrientes, 2016.

164 p. ; 30 x 21 cm.

ISBN 978-987-1659-23-4

1. Economía. 2. Pequeña y Mediana Empresa. I. Bertero,  
María Belén, colab. II. Carrió, Moira , colab. III. Título.  
CDD 338.47

# Equipo de trabajo

## Proyecto Observatorios PyME Regionales

Dirección: Vicente N. Donato, Università di Bologna - Representación en Argentina  
Coordinación general: Christian Haedo, Università di Bologna - Representación en Argentina  
Coordinación institucional: María Belén Bertero, Fundación Observatorio PyME

### Università di Bologna – Representación en Argentina Centro de Investigaciones sobre Desarrollo Económico, Territorio e Instituciones (CIDETI)

Responsable Directorio de locales industriales y georreferenciación: Christian Haedo

### Fundación Observatorio PyME

Metodología y Estadística: Fernando Valli  
Organización de Encuestas: Laura Nasatsky  
Investigación: Carolina Carregal, Ayelén Bargados y Matías Belacín  
Comunicación y Desarrollo Institucional: María Paula García Comas  
Asistencia general: Leticia Badaracco

### Secretaría de Coordinación y Planificación Institucional de la Provincia de Corrientes

Secretario: Sebastián Ariel Slobayen  
Equipo Técnico: Anita Alegre López, Lisandro Braillard Pocard y Martín Gonzalez Dadone

### Dirección de Estadística y Censos de la Provincia de Corrientes

Director: Daniel Rodríguez  
Coordinador General: Osvaldo Quintana

### Universidad Nacional del Noreste

Coordinación e Investigación: Moira Carrió

### Consejo Federal de Inversiones

Secretario General: Juan José Ciáccera  
Director de Recursos Financieros: Ramiro Juan Otero  
Jefe Área Sistemas productivos regionales: Diego Gómez



# Sumario

<b>Prólogo</b>	<b>7</b>
<b>Presentación</b>	<b>9</b>
<b>Introducción</b>	<b>11</b>
<b>Capítulo 1: Caracterización de la Provincia y de su industria</b>	<b>17</b>
Principales características	19
Ubicación geográfica y estructura económica	19
Dinámica poblacional	21
Características socio-económicas	24
Nivel educativo y oferta laboral	26
Dinámica empresarial	32
Investigación, desarrollo e innovación	33
Las actividades de innovación	34
<b>Capítulo 2: La situación actual de las MiPyME industriales</b>	<b>37</b>
<b>A. Caracterización de las MiPyME industriales de la Provincia</b>	<b>39</b>
Ubicación, tamaño y actividad	39
Antigüedad	41
Forma jurídica	42
Ventas por ocupado	43
Problemas	44
Afiliación a cámaras empresariales	45
<b>B. Inversión y desempeño</b>	<b>46</b>
El proceso inversor	46
Las fuentes de financiamiento de la inversión	48
Motivos de no inversión	50
Desempeño	51
Uso de la capacidad instalada	52
Expectativas	52
<b>C. La innovación y los recursos humanos</b>	<b>53</b>
Las actividades de investigación, desarrollo e innovación	53
La tecnología	53
La búsqueda de personal	55
Vínculos con las universidades	59
Capacitación de los recursos humanos	60
<b>D. Recursos financieros</b>	<b>63</b>
El financiamiento	63
Iniciativas de crédito promovidas por el Estado nacional	65
<b>E. Las relaciones comerciales</b>	<b>67</b>
Los distintos tipos de clientes	67
Los proveedores	70
<b>F. Inserción y competencia internacional</b>	<b>74</b>
La inserción internacional y la actividad exportadora	74

Antigüedad y destinos de exportación	75
La competencia externa en el mercado local	75
<b>Capítulo 3: La situación actual de las MiPyME de servicios a la producción</b>	<b>77</b>
<b>A. Caracterización de las MiPyME de servicios a la producción de la Provincia</b>	<b>80</b>
Ubicación, tamaño y actividad	80
Antigüedad	81
Forma jurídica	82
Problemas	82
Afiliación a cámaras empresariales	83
<b>B. Inversión y desempeño</b>	<b>85</b>
El proceso inversor	85
Las fuentes de financiamiento de la inversión	87
Motivos de no inversión	88
Desempeño	88
Uso de la capacidad instalada	89
Expectativas	90
<b>C. La innovación y los recursos humanos</b>	<b>91</b>
Las actividades de investigación, desarrollo e innovación	91
La tecnología	91
La búsqueda de personal	93
Vínculos con las universidades	97
Capacitación de los recursos humanos	98
<b>D. Recursos financieros</b>	<b>100</b>
El financiamiento	100
Iniciativas de crédito promovidas por el Estado nacional	102
<b>E. Las relaciones comerciales</b>	<b>104</b>
Los distintos tipos de clientes	104
Los proveedores	107
<b>F. Inserción y competencia internacional</b>	<b>109</b>
La inserción internacional y la actividad exportadora	109
La competencia externa en el mercado local	109
<b>Anexo I: Regionalización de la provincia de Corrientes</b>	<b>111</b>
<b>Anexo II: Información por sector de actividad de las MiPyME industriales</b>	<b>115</b>
<b>Anexo III: Procedimientos de recolección y elaboración de datos</b>	<b>129</b>
<b>Anexo IV: Cuestionarios</b>	<b>135</b>



# Prólogo

El Gobierno de la Provincia de Corrientes tiene el firme compromiso de impulsar el desarrollo provincial a través de su potencial productivo, fomentando inversiones fructíferas en todo su territorio, mediante la promoción de inversiones que generen valor agregado en origen e incorporen mano de obra local. Apostamos a la formación profesional de recursos humanos con propuestas de educación técnica apropiada y contribuyendo al desarrollo sustentable incorporando innovación a la abundante materia prima que existe en Corrientes.

Con una visión a largo plazo, se puso en marcha en los últimos años un proceso único de *Planificación Estratégica Participativa* con una impronta marcada de liderazgo y un modelo de gobernanza caracterizado por la concertación ciudadana y un fuerte anclaje territorial. Este proceso guía a al modelo de desarrollo deseado por todos los correntinos donde se establecen las condiciones favorables para la promoción de inversiones e innovación, los procesos de descentralización y de permanente modernización del estado y la consolidación de la articulación público-privada y académica, los cuales convergen en la meta de mejorar el nivel de vida con inclusión social de sus habitantes.

Asimismo, entendemos que una planificación estratégica orientada hacia desarrollo territorial requiere de información precisa, actualizada y confiable para la toma de decisiones y la confección de políticas públicas de la manera más efectiva.

Persiguiendo tal fin, desde el Gobierno de la Provincia y de manera articulada con asociaciones empresarias y académicas, hemos tomado la decisión de materializar esta articulación creando así el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes, el cual constituye un instrumento elemental para producir “información para la acción” de manera continua y profesional, al aportar recursos tecnológicos y metodológicos que posibilitan relevar de manera constante y sistemática la actividad económica en todo el territorio, al mismo tiempo que garantizar el acceso público a los registros y a la información producida.

En tal sentido, el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes representa un pieza indispensable en este sentido, puesto que provee a los responsables de políticas públicas, a las organizaciones del sector privado, a instituciones académicas y a los centros de formación profesional, información confiable y comparable sobre la pequeña y mediana empresa que posibilite el análisis de sus capacidades y limitaciones, con la finalidad de fortalecer a las PyME correntinas, actores claves para el desarrollo local.

Se debe remarcar el compromiso y esfuerzo de instituciones de prestigio que fueron socias claves para que el proyecto se lleve a cabo, como la Università di Bologna Representación en Argentina, la Fundación Observatorio PyME, la Universidad Nacional del Nordeste, la Unión Industrial de Corrientes, la Federación Económica de Corrientes y la Federación Empresarial de Corrientes. Estas instituciones comparten una visión de desarrollo endógeno, potenciando las atribuciones del territorio al que pertenecen.

Esta tercer publicación incorpora la novedad del estudio de PyMEs prestadoras de Servicios a la producción, que se añade al mapeo, monitoreo y caracterización de las Industrias manufactureras de Corrientes. Este trabajo va en sintonía con nuestra visión de desarrollo territorial y el deseo de formular políticas de largo plazo que atiendan los requerimientos del sector privado con seriedad y certeza, basada en información estadística actualizada y completa sobre el desempeño empresarial, la dinámica de los mercados de factores, bienes y servicios en la región. El progreso del sector PyME industrial conlleva mayor empleo e ingresos, lo cual redundará en mejor calidad de vida de los habitantes de la Provincia.

**Dr. Horacio Ricardo Colombi**

Gobernador de la Provincia de Corrientes



# Presentación

El Observatorio PyME Regional de la Provincia de Corrientes se constituyó en el año 2010 a partir del “Pacto Territorial para Desarrollo Productivo” firmado entre la Fundación Observatorio PyME, el Gobierno de la Provincia de Corrientes, la Universidad Nacional del Nordeste, la Unión Industrial de Corrientes, la Federación Económica de Corrientes y la Federación Empresarial de Corrientes. El Pacto Territorial tiene fin de producir “datos e informaciones para la acción”, es decir información rigurosa, continua y comparable para la toma de decisiones públicas y privadas. El objetivo principal comprender de manera acabada las características estructurales y de la coyuntura que atraviesa una pieza productiva fundamental para motorizar el desarrollo territorial con inclusión social: las PyME.

El Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes integra una Red de Observatorios Regionales distribuida a lo largo del país que, bajo estrictos estándares metodológicos, produce datos originales e indicadores comparables y homologados regional y temporalmente. Asimismo, el marco institucional del proyecto Observatorio PyME Regional define un modo de producción de la información que involucra activamente los líderes territoriales a participar en todas las etapas de diseño, producción y difusión de las estadísticas y diagnósticos generados. Todos los actores firmantes del Pacto tenemos la firme convicción que involucrándonos directamente en la producción de la información del territorio, nos constituimos en verdaderos protagonistas y usuarios de la información para la toma de decisiones estratégicas.

La información generada a lo largo de los años por el Observatorio de PyME Regional de la Provincia de Corrientes se ha constituido en un insumo fundamental del Plan Estratégico Participativo de Desarrollo Socioeconómico de la Provincia de Corrientes – PEP 2021 – aportando estadísticas precisas y actualizadas para la toma de decisiones y la formulación de políticas públicas efectivas. Pero también resulta de gran relevancia el proceso de su producción, dado que este trabajo es fruto del esfuerzo de diversos actores que aportaron recursos económicos, institucionales y metodológicos.

Estos resultados permiten renovar el compromiso de trabajo que desde hace más de cinco años reúne en su equipo al sector público, privado y académico para promover juntos el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en la región.

Reconocemos de este modo la importante labor colectiva desarrollada en pos del desarrollo productivo de la Provincia de Corrientes.

**Sebastián Ariel Slobayen.** Secretario de Planeamiento de Corrientes

**Juan José Ciácerca.** Secretario General Consejo Federal de Inversiones

**María Delfina Veiravé.** Rectora de la Universidad Nacional del Nordeste

**José Ojeda.** Presidente de la Federación Económica de Corrientes

**Héctor Fernando Méndez.** Presidente de la Federación Empresarial de Corrientes

**Miguel Angel Krujovsky.** Presidente de la Unión Industrial de Corrientes

**Jorge Fernández.** Director del Alma Mater Studiorum – Università di Bologna, Representación en Argentina.

**Miguel Acevedo.** Presidente Fundación Observatorio PyME



# Introducción



La publicación que el lector tiene en sus manos constituye un verdadero “Manual” para el conocimiento de la actividad productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Provincia de Corrientes, como así también un reservorio de datos estadísticos sobre la situación económico-social provincial.

En el primer capítulo se reúnen las estadísticas sociales y productivas básicas, necesarias para encuadrar los riquísimos datos e información que se incluyen en los dos capítulos siguientes y en los Anexos. De este primer capítulo es importante destacar la estadística sobre la actividad de innovación de las PyME manufactureras, donde no sólo se puede observar el porcentaje de empresas que realiza innovaciones incorporando maquinarias, sino también constatar que el 60% de ellas innova porque descubre una oportunidad en el mercado no satisfecha. Es lo que se denomina “innovación empujada por la demanda”, en contraposición al impulso innovador empujado por el desarrollo de la actividad interna de la empresa, no necesariamente ligada a una demanda externa identificada.

Con el material incluido en los dos restantes capítulos el lector interesado puede realizar una rigurosa y rica comparación entre las características de las empresas del sector industrial y las del sector de los servicios a la producción. Esta rigurosa comparación se puede realizar analizando los valores de las mismas variables para uno y otro sector.

Sólo para introducir al lector en la metodología de la comparación e ilustrar rápidamente algunos resultados es interesante destacar que las PyME del sector de servicios a la producción son mucho más jóvenes que las PyME manufactureras. En efecto, el 46% de las primeras nacieron luego del 2002, mientras que esta proporción desciende al 17% entre las segundas. Sin embargo no se observan diferencias importantes en la forma jurídica, lo que indica que las PyME de servicios nacen ya con un grado de formalidad jurídica superior a las de la industria manufacturera, lo que estaría mostrando un rasgo de mayor modernidad. Esta realidad también se relaciona con la tipología de recursos humanos que demandan uno y otro sector: la proporción de las PyME de servicios que buscan personal universitarios es casi el doble de aquella del sector manufacturero (25% vs. 14%). Por otra parte, una mayor proporción de las PyME de servicios están vinculadas con las universidades comparadas con la manufactureras (34% vs. 9%) y también una mayor proporción de las primeras requiere servicios de consultoría con respecto a las segundas (30% vs. 6%). El porcentaje de PyME que innova mediante la incorporación de nuevas tecnologías es superior al registrado en la industria manufacturera (43% vs. 30%).

Por otra parte, es importante destacar que la actividad exportadora de las PyME manufactureras es muy superior a la actividad exportadora de las PyME de servicios a la producción. En efecto, la proporción de PyME industriales exportadoras es diez veces superior a la proporción de exportadoras observada en el sector de los servicios a la producción.

También es muy importante destacar que en el Anexo II el lector encontrará un detalle de las estadísticas que ilustran la situación de tres sectores diferentes de la actividad manufacturera local: alimentos y bebidas; Aserradero y acepilladura de madera; Muebles y productos de madera; otras actividades diferentes de los tres sectores anteriores.

Debido a que las encuestas realizadas entre los empresarios han relevado las mismas variables para el sector industrial que para el sector de los servicios a la producción, el lector podrá seleccionar aquellas variables de su propio interés para realizar las comparaciones. Es en este sentido que afirmamos que este informe constituye un verdadero “Manual de operaciones para la acción”. Se espera que los datos ayuden al lector a formarse sus propios diagnósticos y tomar de decisiones en consecuencia.

Este Informe Regional es producto de la tercera onda de relevamientos realizados por el Observatorio PyME Regional de la Provincia de Corrientes. Una vez más los datos originales generados por el Observatorio se han constituido en un insumo fundamental del Plan Estratégico Provincial, aportando información consistente para el diseño de políticas públicas que alienten el desarrollo del sistema productivo local.

Como resultado de su labor en los últimos 6 años, el Observatorio PyME Regional Corrientes se ha constituido en un actor estratégico, que aporta recursos tecnológicos y metodológicos que posibilitan no solo mejorar la calidad de la información disponible y sistematizarla, sino también promover

el acceso público a la información producida. El Observatorio PyME se ha consolidado así como un actor de relevancia en el proceso de modernización del Estado provincial.

Desde su constitución en el año 2010 el Observatorio PyME Corrientes, ha generado valiosos productos como son: mapas sobre la geografía productiva territorial-sectorial; monografías que incluyen estadísticas originales sobre el sector manufacturero; el primer Directorio de Unidades Económicas (DUE) de la Pcia. de Corrientes y sus posteriores actualizaciones y el diseño de un Sistema de Gestión Permanente del DUE. A estos importantes resultados, se incluyó en esta edición la producción de información inédita sobre el sector servicios a la producción, para lo cual se relevaron todas aquellas actividades terciarias proveedoras de servicios para el desarrollo de la actividad industrial.

En el primer capítulo de esta nueva monografía se presenta una caracterización de la provincia en base a datos oficiales tales como estructura económica, dinámica poblacional y características socio-económicas, nivel educativo y oferta laboral en la Provincia de Corrientes, a lo que se suman datos aportados por otros relevamientos realizados por la Fundación Observatorio PyME que estudian la propensión a desarrollar acciones de innovación en PyME.

El segundo capítulo sistematiza los resultados de la Encuesta Estructural a MiPyME industriales de la Provincia de Corrientes, detallando la situación y perspectivas del segmento manufacturero. Además de los temas tradicionalmente relevados por el Observatorio, tales como características generales, factores de producción, financiamiento, inserción internacional, desempeño y expectativas, en esta oportunidad se suman como temas especiales innovación y recursos humanos para una comprensión más compleja de los factores centrales que hacen a la competitividad de las firmas. Específicamente en relación a la sección Recursos Humanos, se profundiza el análisis en el perfil de la demanda de personal calificado.

Finalmente el tercer capítulo ofrece un análisis inédito sobre el sector servicios a la producción a partir de los resultados arrojados por la Encuesta Estructural al MiPyME de Servicios a la Producción de la Provincia de Corrientes. Este capítulo releva las mismas variables económicas para medir el desempeño del sector servicios en perspectiva comparada con las MiPyME manufactureras.

Antes de concluir es importante recordar que este proyecto de producción de datos e información, que se materializa a través del Observatorio PyME Regional de la Provincia de Corrientes, tiene su origen en el **“Pacto Territorial para el desarrollo Productivo de las PyME de la Provincia de Corrientes”** conformado por el gobierno provincial, la universidad y los empresarios locales.

La iniciativa de crear un Observatorio PyME en la Provincia de Corrientes se inspira en la fructífera experiencia italiana y europea a favor del desarrollo territorial y de las PyME, y forma parte de un proyecto nacional más amplio, cuya rigurosidad científica y conexiones europeas además son promovidas por la Universidad di Bologna, siguiendo una idea pionera del Ing. Roberto Rocca (1922-2003). Los Observatorios PyME como el de Corrientes, son promovidos por la Fundación Observatorio PyME<sup>1</sup>, a través de la participación de los gobiernos provinciales, asociaciones empresarias territoriales y universidades nacionales. En Argentina fueron puestos en funcionamiento diecinueve Observatorios PyME<sup>2</sup> unificados bajo la consigna “datos e información para la acción”, mientras que iniciativas similares fueron iniciadas en México, Chile y Venezuela.

La idea maestra de producir "datos e información para la acción" está hoy más vigente que nunca. Los datos producidos deben servir para la ejecución del Plan Estratégico Participativo provincial.

Guiados por esta visión, los objetivos específicos del Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes son:

1. Estimación de las tasas anuales de natalidad y de mortalidad de las PyME por sector de actividad y zona de localización.

1. Para mayor información véase [www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)



2. Diagnósticos territoriales-sectoriales e identificación de las principales dificultades de las empresas y de sus locales en la Provincia.
3. Identificación y promoción de proyectos locales de inversión.
4. Propuestas de acción de políticas públicas ejecutables y controlables a nivel municipal y provincial.

Es importante destacar las tres características básicas que posee la información producida por el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes:

- a) participación directa de los actores sociales del territorio en todas las etapas del proceso de producción de la información;
- b) continuidad y comparabilidad temporal de las variables relevadas;
- c) comparabilidad regional e internacional de la información.

En primer lugar, se busca que la producción de la información sea responsabilidad directa de los mismos actores territoriales (funcionarios políticos provinciales y municipales, dirigentes empresariales y gremiales, investigadores universitarios y dirigentes de ONG), ya que sólo así el programa informativo puede ser capaz de responder a las necesidades reales de la provincia de Corrientes. Las organizaciones empresariales y las universidades, acompañadas por el Estado provincial y municipal y por Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) dedicadas a la promoción productiva, forman parte activa del núcleo fundacional del “Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes”.

En segundo lugar, se busca la continuidad y la permanente actualización de los datos estadísticos, que constituye uno de los desafíos más importantes. En un mundo de cambios vertiginosos no es posible tomar decisiones contando solamente con la información producida por los censos económicos que se realizan cada diez años. Para un análisis dinámico de la situación productiva provincial y municipal, es necesario disponer de datos continuos y actualizados que permitan detectar rápidamente las tendencias en curso. Es necesario integrar las fuentes nacionales, con datos locales sobre las micro, pequeñas y medianas empresas.

En tercer lugar, los datos producidos tienen que ser comparables en el tiempo y en el espacio (entre diferentes años, entre diferentes provincias y regiones de Argentina, así como también entre diferentes países). Sólo mediante la comparación se puede identificar la específica problemática provincial y su evolución en el tiempo. Por esta razón, el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes aplica metodologías estadísticas uniformes, probadas internacionalmente, con utilización de técnicas de panel sobre muestras probabilísticas y actualizadas.

2. A continuación se detalla la lista:

- Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco
- Observatorio PyME Regional Provincia de Santa Fe (5 nodos regionales)
- Observatorio PyME Regional Provincia de Tucumán
- Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte
- Observatorio PyME Regional Centro de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense Zona Norte
- Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense Zona Oeste
- Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense Zona Sur
- Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Municipio del Pilar
- Observatorio PyME Regional Este de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional General Pueyrredón y zona de influencia de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Suroeste de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Noreste de la Provincia de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Provincia de Salta
- Observatorio PyME Regional Provincia de San Juan
- Observatorio PyME Regional Ciudad Autónoma de Buenos Aires
- Observatorio PyME Regional Provincia del Chubut
- Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

De acuerdo a las experiencias ya realizadas en otros países y también en otras provincias argentinas, sabemos que los principales usuarios de la información son:

1. Los intendentes, quienes tienen que conocer anualmente la tasa de natalidad y de mortalidad empresaria de su distrito, y el desempeño de los distintos sectores de actividad localizados en su territorio de acción.
2. Los empresarios, quienes tienen que disponer de una sólida y actualizada base estadística para identificar problemas comunes y mantener un diálogo efectivo con el gobierno municipal, provincial y nacional.
3. Las universidades, quienes tienen que conocer detalladamente la evolución de los problemas tecnológicos y generales de las PyME de su región de influencia y así adaptar continuamente la oferta educativa y la investigación a tales necesidades.
4. Los gobiernos provinciales, quienes tienen que disponer de información actualizada para tomar decisiones de políticas públicas.
5. Los inversores nacionales e internacionales, quienes tienen que poder evaluar la dinámica sectorial y territorial descubriendo nuevos espacios de inversión en la Provincia.

Abocados a generar información para la construcción de diagnósticos consistentes, pero también con el firme propósito de promover una actitud propositiva que permita pasar a la acción, renovamos nuestro compromiso con la Provincia de Corrientes a través de productos que, como éste, son fruto de una articulación interinstitucional sólida y comprometida con el desarrollo productivo de la región

**Vicente N. Donato**

Director del Proyecto





## Principales características

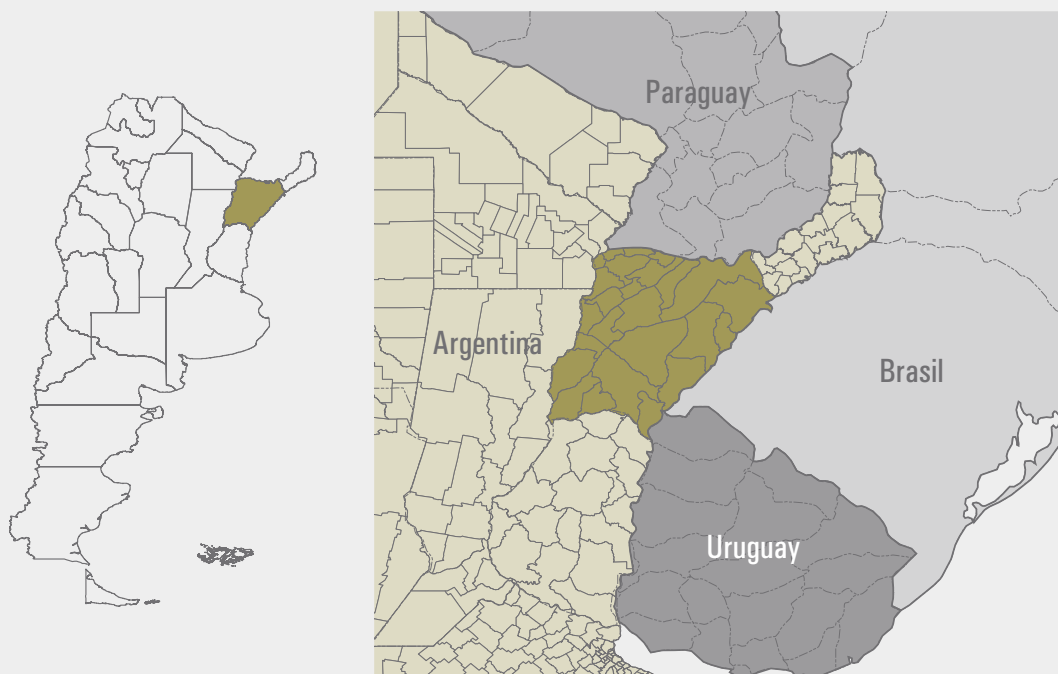
### Ubicación geográfica y estructura económica

La provincia de Corrientes posee una superficie de 88.199 km<sup>2</sup>, representando el 3,18% de la superficie continental de la República Argentina, convirtiéndose así en la provincia número 17 de las 23 que conforman el total del país.

Limita con tres países, Brasil, Paraguay y Uruguay, y además con la provincia de Misiones al Noreste, con las provincias de Chaco y Santa Fe al Oeste y al Sur con la provincia de Entre Ríos

### Localización geográfica de la provincia de Corrientes

La provincia de Corrientes se localiza en la región del Noreste Argentino (NEA). Su ubicación geográfica estratégica es clave para la comunicación de los Estados fundadores del MERCOSUR -Brasil, Uruguay y Paraguay- y nexos principales para el corredor bioceánico.



La provincia de Corrientes cuenta con dos pasos fronterizos. El primero une las localidades de Paso de los Libres (Corrientes - Argentina) y Uruguayana (Rio Grande del Sur – Brasil), al Sudeste de la Provincia. Su Aduana es considerada la primera en movimiento de mercaderías entre países del Mercosur y segunda del país. El otro puente internacional conecta las ciudades de Santo Tomé (Corrientes – Argentina) y Sao Borja (Rio Grande do Sul – Brasil), en el Nordeste de la Provincia. Por otro lado, la ciudad de Corrientes cuenta con un puerto fluvial sobre el río Paraná, el cual es un puerto comercial que en la actualidad se dedica casi exclusivamente a carga, descarga y almacenaje de contenedores.

La provincia de Corrientes posee una división político-administrativa en 72 Municipios<sup>3</sup>. Asimismo, el territorio se encuentra organizado en 6 regiones: *Ca-*

*pital, Centro Sur, Humedal, Noroeste, Río Santa Lucía, y Tierra Colorada* delimitadas en el Mapa 1.1.

3. Véase Anexo 1



Corrientes presenta una morfología muy apta para el desarrollo de diversas explotaciones agrícolas, forestales y ganaderas que representan el 13% de su Producto Bruto Geográfico (PBG) a precios del año 2013. La matriz productiva correntina, al igual que la del resto del país, tiene una predominancia de los servicios, con una participación del 57% del PBG provincial.

Si se compara la estructura productiva actual de la Provincia frente a la nacional, se observan ciertas diferencias. En particular, el *Sector primario* y la *Industria manufacturera* superan al porcentaje nacional, esto medido por participación a valores corrientes del PBG provincial. Cabe destacar también el alto porcentaje de participación del sector *Enseñanza y servicios sociales de salud* y en la actividad de la *Construcción*.

Cuadro 1.1 Composición del producto bruto por sector de actividad a precios corrientes. Año 2013

Rama de actividad	Corrientes	Argentina
Sector primario	13%	11%
Industria manufacturera	17%	16%
Electricidad, Gas y Agua	4%	3%
Construcción	9%	6%
Comercio, Hoteles y Restaurantes	10%	14%
Transporte, Comunicaciones e Intermediación financiera	8%	10%
Actividades Inmobiliarias y empresariales	8%	13%
Administración Pública, Defensa y Seguridad Social.	7%	8%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	15%	13%
Servicios comunitarios, sociales y personales y Servicio doméstico	8%	7%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Dirección Provincial de Estadística y Censos de Corrientes e INDEC

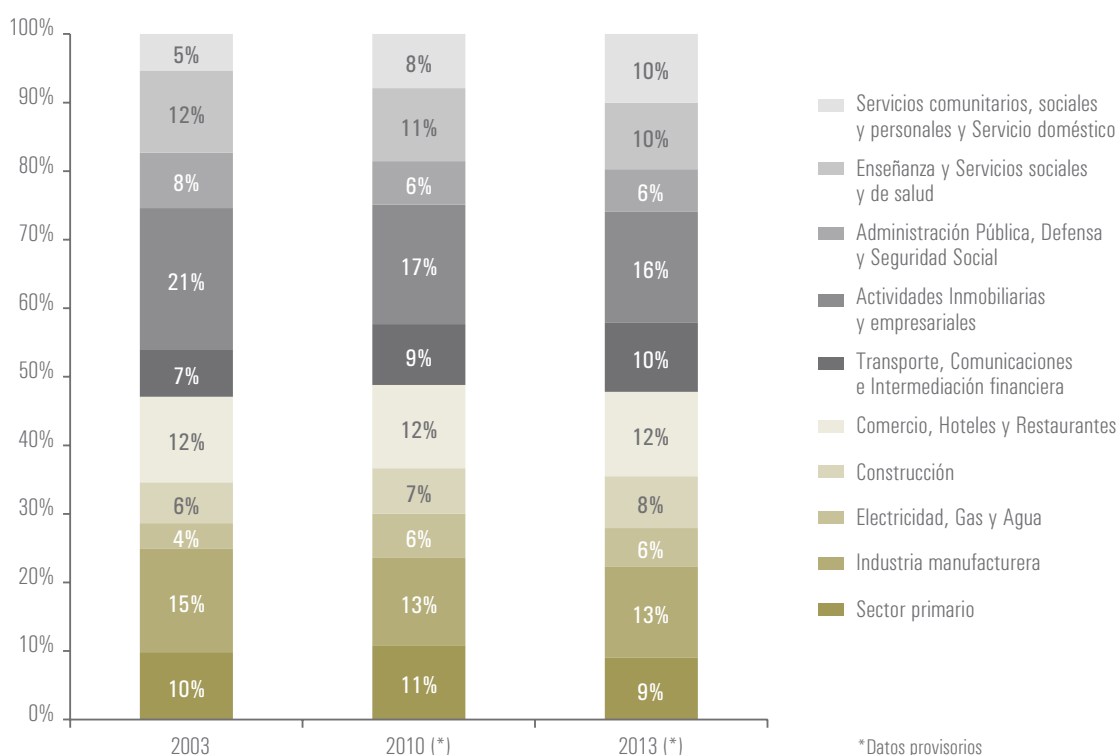
En la última década, la evolución del nivel de actividad económica de Corrientes -en términos de crecimiento del PBG descontando la evolución que mostraron los precios- fue similar a la evidenciada a nivel nacional.

En esta dinámica productiva, todas las ramas mostraron un crecimiento positivo manteniendo en líneas generales los patrones productivos de la Provincia. En términos más específicos, entre 2003 y 2013 la estructura económica provincial evidencia una tendencia más dinámica de los sectores productores de determinados servicios. Se observa a precios constantes de 1993, un aumento de la participación en el

Producto Bruto Geográfico del sector de *Transporte, Comunicaciones e Intermediación financiera, de Servicios comunitarios, sociales y personales y Servicio doméstico, de Electricidad, Gas y Agua y de la Construcción.*

El aumento de la participación de estos servicios se da gracias a la caída de un punto del Sector primario y de dos puntos en la *Industria manufacturera, Enseñanza y Servicios sociales y de salud, Administración Pública, Defensa y Seguridad Social.* En tanto, las *Actividades inmobiliarias y empresariales* son las que más participación pierden, con una baja de cinco puntos.

Gráfico 1.1 Evolución de la composición del producto bruto por sector de actividad, a precios constantes de 1993



Fuente: Dirección Provincial de Estadística y Censos de Corrientes

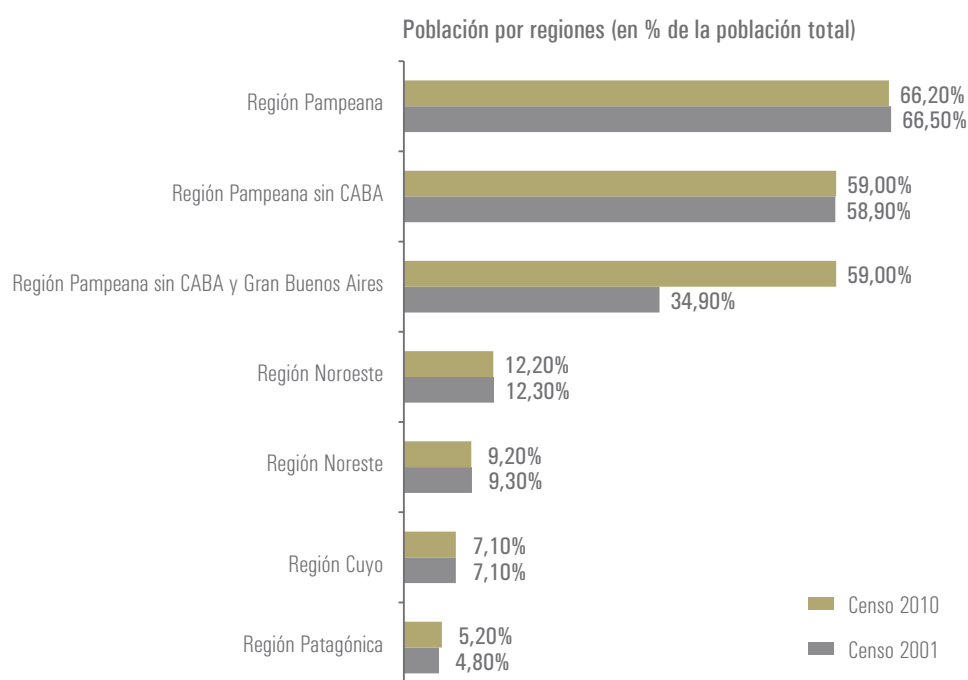
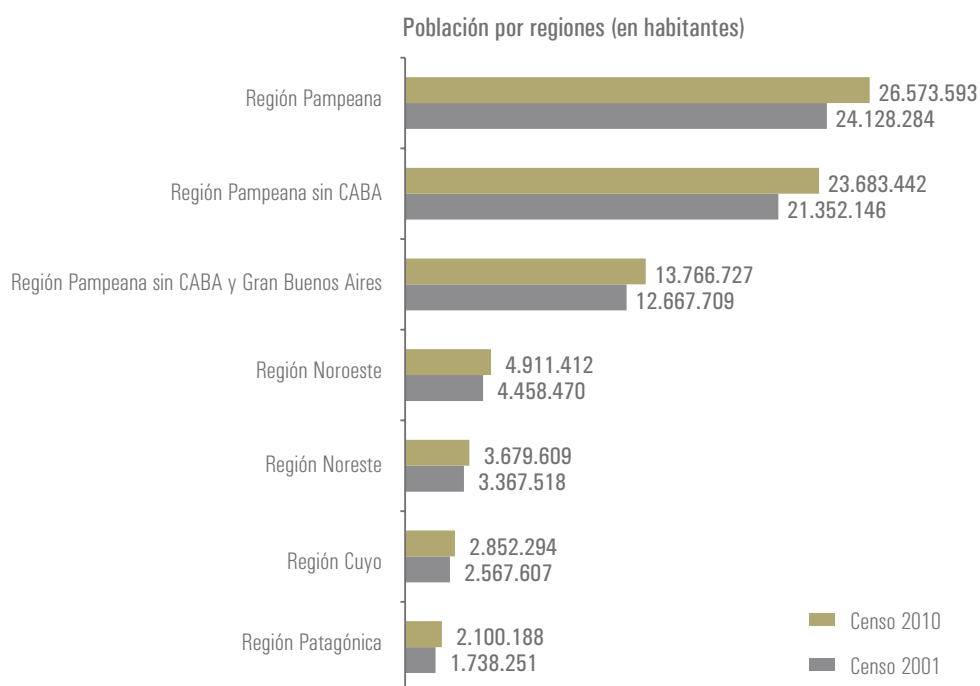
## Dinámica poblacional

Según el Censo Nacional de 2010 en la Argentina habitan 40.117.096 personas. La región Pampeana es la más populosa y agrupa a 26.573.593 habitantes, lo que representa a 66,2% de la población total del país. De los habitantes de dicha región, 12.806.866 (es decir, un 31,9% de la población de Argentina) se concentran en el área metropolitana (ciudad de Buenos Aires y 24 partidos del conurbano bonaerense). La región Noroeste, por su parte, tiene 4.911.412 habitantes, con una incidencia de 12,2% en el total de Argentina; en tanto que el Noreste tiene una po-

blación de 3.679.609 personas, lo que representa al 9,2% del total nacional. Cuyo, por otra parte, tiene 2.852.294 habitantes (un 7,1% del total), mientras que la región Patagónica posee 2.100.188 habitantes (un 5,2% del total nacional).

La provincia de Corrientes cuenta con una población 992.595 habitantes, participando con el 2,48% del total nacional.

Gráfico 1.2 Población por regiones (en habitantes y en % de la población total)



Fuente: Evolución Demográfica a Nivel Regional 2001-2010. Serie Disparidades Regionales. Cámara Argentina de comercio

La provincia se caracteriza por una marcada asimetría en el desarrollo de las distintas regiones geográficas. La distribución territorial de la población es despereja, concentrándose en los departamentos y las ciudades más pobladas a la vera de los ríos Paraná y Uruguay, mientras que en el centro de la provincia se encuentran localidades escasamente pobladas. La

depresión iberiana y los sistemas de humedales que atraviesan la Provincia de nordeste a sudeste, actúan como un condicionante para los asentamientos urbanos en esa región y operan como factor natural de aislamiento y desintegrador del sector occidental y oriental de la Provincia.



Cuadro 1.2 Población, superficie y densidad

Departamento	Población			Superficie		Habitantes por Km <sup>2</sup>
	2001	2010	Var. porcentual 2001-2010	en Km2	en %	Año 2010
Total Argentina	36.260.130	40.091.359	10,6%	2.780.403	100%	14,4
Total Corrientes	930.991	992.595	6,6%	88.199	100%	11,3
Bella Vista	35.350	37.181	5,2%	1.695	1,9%	21,9
Berón de Astrada	2.294	2.461	7,3%	810	0,9%	3,0
Capital	328.868	358.223	8,9%	500	0,6%	716,4
Concepción	18.411	21.113	14,7%	5.008	5,7%	4,2
Curuzú Cuatiá	42.075	44.384	5,5%	8.911	10,1%	5,0
Empedrado	14.721	15.109	2,6%	1.937	2,2%	7,8
Esquina	30.372	30.802	1,4%	3.723	4,2%	8,3
General Alvear	8.147	7.926	-2,7%	1.954	2,2%	4,1
General Paz	14.775	14.836	0,4%	4.995	5,7%	3,0
Goya	87.349	89.959	3,0%	4.678	5,3%	19,2
Itatí	8.774	9.171	4,5%	870	1,0%	10,5
Ituzaingó	30.565	31.150	1,9%	8.613	9,8%	3,6
Lavalle	26.250	28.759	9,6%	1.480	1,7%	19,4
Mburucuyá	9.012	9.252	2,7%	957	1,1%	9,7
Mercedes	39.206	40.667	3,7%	9.588	10,9%	4,2
Monte Caseros	33.684	36.338	7,9%	2.287	2,6%	15,9
Paso de los Libres	46.326	48.642	5,0%	4.700	5,3%	10,3
Saladas	21.470	22.244	3,6%	1.907	2,2%	11,7
San Cosme	13.189	14.381	9,0%	591	0,7%	24,3
San Luis del Palmar	16.513	17.590	6,5%	2.385	2,7%	7,4
San Martín	12.236	13.140	7,4%	6.385	7,2%	2,1
San Miguel	10.252	10.572	3,1%	2.863	3,2%	3,7
San Roque	17.951	18.366	2,3%	2.243	2,5%	8,2
Santo Tomé	54.050	61.297	13,4%	7.359	8,3%	8,3
Sauce	9.151	9.032	-1,3%	1.760	2,0%	5,1

Nota: la población total incluye a las personas viviendo en situación de calle.  
Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010.

Según los datos censales y las proyecciones estudiadas, se estima que la población habría aumentado entre el año 2001 y el 2010 un 6,6%, por debajo de la variación del crecimiento poblacional a nivel país que ha alcanzado una variación del 10,6%. Según las proyecciones del INDEC entre el año 2010 y 2015 la tasa de crecimiento acumulada de la población correntina asciende un 5,2%.

El lento crecimiento poblacional de las jurisdicciones correntinas sugiere tanto un fenómeno migratorio dentro de la Provincia pero también especialmente hacia otros territorios del país, proceso que no corresponde exclusivamente con los departamentos menos poblados.

Cuadro 1.3 Proyecciones de población 2010-2025 para la provincia de Corrientes

Año	Población estimada	Año	Población estimada
2010	1.017.731		
2011	1.028.248	2026	1.174.065
2012	1.038.786	2027	1.182.008
2013	1.049.325	2028	1.189.680
2014	1.059.836	2029	1.197.076
2015	1.070.283	2030	1.204.189
2016	1.080.655	2031	1.211.027
2017	1.090.938	2032	1.217.593
2018	1.101.084	2033	1.223.885
2019	1.111.052	2034	1.229.901
2020	1.120.801	2035	1.235.644
2021	1.130.320	2036	1.241.119
2022	1.139.604	2037	1.246.340
2023	1.148.631	2038	1.251.313
2024	1.157.386	2039	1.256.046
2025	1.165.860	2040	1.260.548

Fuente: INDEC. Proyecciones elaboradas en base al Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010

## Características socio-económicas

Las condiciones socioeconómicas de la población correntina presentan rasgos más desfavorables en comparación a los nacionales. Esto no se da solo para esta Provincia, sino que se enmarca en características regionales de mayor atraso económico relativo, debido a una multiplicidad de factores que cristalizan y profundizan las diferencias territoriales. Como ya se ha expuesto desde la Fundación Observatorio PyME, en Argentina las asimetrías regionales son mucho más profundas que en otros países de América Latina, impactando fuertemente en la calidad de vida de sus habitantes<sup>4</sup>.

Las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) tienen por objetivo la medición de la pobreza en forma multidimensional a través de la construcción de un indicador que resume un conjunto de características que reflejan las condiciones de calidad de vida de cada hogar a través de variables no monetarias, focalizándose en aquellas que dan cuenta de un nivel de vida permanentemente bajo o que condicionan seriamen-

te la capacidad de generar ingresos futuros en cada hogar. De esta manera, es posible identificar casos de pobreza estructural en forma más precisa, puesto que el enfoque sobre la medición del ingreso monetario puede conducir a categorizar de forma disímil a hogares estructuralmente muy similares entre sí pero con un nivel de ingreso que es levemente distinto. Bajo dicha concepción se resumen situaciones de riesgo sobre condiciones de saneamiento, accesibilidad a agua potable, hacinamiento poblacional y vivienda precaria, inasistencia a la primaria de niños en edad escolar y capacidad económica del hogar. Así, se define a un hogar con NBI cuando aquel cumple al menos una de las características anteriormente mencionadas<sup>5</sup>.

En el Cuadro 1.4 puede observarse la proporción de población y hogares pertenecientes a la provincia de Corrientes con NBI. Se observa en este sentido una caída de 9 puntos: mientras que en el año 2001 un 24% de los hogares correntinos no cumplía con las

4. Para ampliar ver: Informe Especial "Asimetrías regionales y desarrollo empresarial de las PyME industriales", Fundación Observatorio PyME, julio 2012.

5. Estrictamente la definición de NBI es variable según cada país. En Argentina, tal definición comprende hacinamiento habitacional (hogares con 4 o más personas por cuarto); viviendas en lugares inconvenientes (villa, calle, galpones, etc.); condiciones sanitarias precarias (vivienda sin retrete con descarga de agua); inasistencia escolar de niños en edad escolar (presencia de niños entre 6 y 12 años que no asisten a la escuela); capacidad de subsistencia (cuatro o más integrantes por trabajador y jefe de familia que no terminó el tercer grado del nivel primario).

necesidades básicas esta proporción se redujo hacia el año 2010 a 15,1% de los hogares.

Asimismo, puede observarse que el índice de NBI se reduce a lo largo de todos los departamentos de la Provincia, aunque las asimetrías regionales permanecen vigentes. Para el año 2010, el departamento con mayor porcentaje de NBI (39,7%) es *Concepción*, perteneciente a la región de *Humedal*, en tanto el departamento con menor índice (11,8%) es el departamento de *Capital*.

La condición de pobreza estructural implica numerosos problemas en el desarrollo de las personas, abarcando tanto aspectos nutricionales que repercuten en el desarrollo intelectual, como de acumulación de activos, sea físicos o intangibles (conocimientos, educación, experiencias, etc.). La forma en que se acumulan determina fuertemente la trayectoria futura de los ingresos de los individuos y su posibilidad de salir de condiciones de vulnerabilidad social (típicamente conocido como trampa de pobreza) y crisis económicas.

Cuadro 1.4 Hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas

Departamento	2001			2010		
	Total	NBI	% Hogares	Total	NBI	% Hogares
Total Argentina	10.075.814	1.442.934	14,3%	12171675	1.110.835	9,1%
Total Corrientes	225.957	54.341	24,0%	267.797	40.428	15,1%
Bella Vista	8.286	2.112	25,5%	9.823	1.582	16,1%
Berón de Astrada	583	203	34,8%	676	131	19,4%
Capital	80.312	14.246	17,7%	96.993	11.435	11,8%
Concepción	4.070	2.146	52,7%	5.205	2.068	39,7%
Curuzú Cuatiá	10.920	2.592	23,7%	12.446	1.606	12,9%
Empedrado	3.507	1.155	32,9%	4.055	750	18,5%
Esquina	7.068	2.199	31,1%	8.108	1.449	17,9%
General Alvear	2.223	543	24,4%	2.387	301	12,6%
General Paz	3.590	1.081	30,1%	4.119	687	16,7%
Goya	21.416	5.103	23,8%	24.344	3.730	15,3%
Itatí	2.043	510	25,0%	2.456	349	14,2%
Ituzaingó	7.220	1.815	25,1%	8.367	1.413	16,9%
Lavalle	6.184	2.090	33,8%	7.312	2.051	28,0%
Mburucuyá	2.193	790	36,0%	2.524	537	21,3%
Mercedes	9.586	2.526	26,4%	11.172	1.445	12,9%
Monte Caseros	8.854	1.647	18,6%	10.543	1.351	12,8%
Paso de los Libres	11.571	2.460	21,3%	13.254	1.815	13,7%
Saladas	4.883	1.733	35,5%	5.638	1.387	24,6%
San Cosme	3.210	788	24,5%	3.882	585	15,1%
San Luis del Palmar	3.820	1.297	34,0%	4.417	723	16,4%
San Martín	3.121	949	30,4%	3.661	526	14,4%
San Miguel	2.175	929	42,7%	2.553	692	27,1%
San Roque	4.079	1.482	36,3%	4.684	1.044	22,3%
Santo Tomé	12.755	3.214	25,2%	16.664	2.366	14,2%
Sauce	2.288	731	31,9%	2.514	363	14,4%

Fuente: DINREP en base a los Censos Nacionales de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010 Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)

## Nivel educativo y oferta laboral

La condición y calidad educativa en una provincia son dos de los principales determinantes del desarrollo económico y de la desigualdad distributiva del ingreso. Numerosos estudios<sup>6</sup>, cuyo principal objetivo es identificar las fuentes de desigualdad en la distribución del ingreso per cápita entre las regiones argentinas, de-

muestran que los diferentes niveles de educación registrados entre ellas son una de las principales causas. De igual forma, la estructura del sistema educativo en términos de participación poblacional y de su calidad conforma otro de los principales determinantes.

Cuadro 1.5 Condición de analfabetismo en la población de 10 años o más por departamento

Departamento	Población de 10 años y más	Condición de analfabetismo		
		Total	% en 2010	% en 2001
<b>Total Argentina</b>	<b>33.398.225</b>	<b>641.828</b>	<b>1,9%</b>	<b>2,6%</b>
<b>Total Corrientes</b>	<b>806.440</b>	<b>34.492</b>	<b>4,3%</b>	<b>6,5%</b>
Bella Vista	30.153	1.276	4,2%	6,8%
Berón de Astrada	1.998	144	7,2%	11,6%
Capital	298.142	6.439	2,2%	2,9%
Concepción	16.087	1.518	9,4%	15,4%
Curuzú Cuatiá	35.841	2.146	6,0%	8,5%
Empedrado	12.296	797	6,5%	11,0%
Esquina	24.421	1.574	6,4%	10,1%
General Alvear	6.386	362	5,7%	8,6%
General Paz	12.184	720	5,9%	9,2%
Goya	73.065	3.952	5,4%	8,2%
Itatí	7.474	428	5,7%	8,3%
Ituzaingó	24.824	1.151	4,6%	6,3%
Lavalle	22.429	1.447	6,5%	10,8%
Mburucuyá	7.399	555	7,5%	12,2%
Mercedes	33.058	1.794	5,4%	8,0%
Monte Caseros	29.700	991	3,3%	4,7%
Paso de los Libres	38.592	1.404	3,6%	5,0%
Saladas	17.573	986	5,6%	9,2%
San Cosme	11.849	531	4,5%	6,7%
San Luis del Palmar	14.313	1.156	8,1%	13,6%
San Martín	10.314	672	6,5%	10,0%
San Miguel	8.190	618	7,5%	12,7%
San Roque	14.600	1.128	7,7%	12,5%
Santo Tomé	48.323	2.084	4,3%	6,9%
Sauce	7.229	619	8,6%	13,7%

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010.

6. Se recomienda el trabajo de Zacaria, H. y Zoloa, J. (2006): "Desigualdad y pobreza entre las regiones argentinas: un análisis de microdescomposiciones", CEDLAS, Documento de trabajo Nro. 39, La Plata. El mismo da cuenta de los orígenes de la desigualdad distributiva del ingreso entre las regiones del territorio argentino encontrando, entre las principales, las diferencias educativas.

La teoría del Capital Humano sugiere el vínculo entre nivel educativo, productividad y precio del trabajo. En sociedades con gran variabilidad de nivel educativo, ello puede ser una fuente de desigualdad, acentuado por la medida en que cada nivel educativo se remunera en relación a los anteriores (o posteriores). Incluso, regionalmente, el retorno ante un mismo nivel puede ser muy diferente, generando una distribución del ingreso desigual.

La región del Noreste Argentino (NEA) tiene los indicadores más elevados de analfabetismo del país. Corrientes tiene 4,3% de habitantes que no saben leer ni escribir. En Corrientes, el porcentaje de la población analfabeta (medida como la población de 10 años o

más que no sabe leer ni escribir) descendió el 34% en el período intercensal, pasando de representar en el año 2001 al 6,5% de la población al 4,3% en el año 2010. Si bien bajó su indicador de analfabetismo, Corrientes se ubica como la segunda provincia en el listado nacional de distritos con más analfabetos, sólo superada por Chaco que tiene 46 mil personas mayores de diez años que no saben leer ni escribir, es decir 5,5% de su población.

Corrientes con 4,3% de analfabetos es a su vez seguida por Misiones (4,1%) y Formosa (4,08%) con lo cual la Región NEA se posiciona como el distrito con más alto número de analfabetos. El promedio nacional se ubica en 1,9%, muy lejos de la media de la región nordeste.

Cuadro 1.6 Población de 3 años y más en viviendas particulares que utilización de computadora

Departamento	Población de 3 años y más	Utiliza computadora	
		Total	% en 2010
Total Argentina	37.658.149	20.057.965	53,3%
Total Corrientes	931.438	406.977	43,7%
Bella Vista	34.984	13.623	38,9%
Berón de Astrada	2.311	519	22,5%
Capital	337.756	191.586	56,7%
Concepción	19.595	4.486	22,9%
Curuzú Cuatiá	41.589	14.205	34,2%
Empedrado	14.205	4.669	32,9%
Esquina	28.907	8.947	31,0%
General Alvear	7.391	2.557	34,6%
General Paz	14.008	3.712	26,5%
Goya	84.505	32.860	38,9%
Itatí	8.540	2.708	31,7%
Ituzaingó	29.082	12.456	42,8%
Lavalle	26.777	5.745	21,5%
Mburucuyá	8.676	2.323	26,8%
Mercedes	38.298	15.240	39,8%
Monte Caseros	34.107	15.182	44,5%
Paso de los Libres	45.240	21.802	48,2%
Saladas	20.800	6.834	32,9%
San Cosme	13.508	5.471	40,5%
San Luis del Palmar	16.576	4.748	28,6%
San Martín	12.060	3.674	30,5%
San Miguel	9.777	2.182	22,3%
San Roque	17.289	4.960	28,7%
Santo Tomé	57.021	23.520	41,2%
Sauce	8.436	2.968	35,2%

Fuente: INDEC - Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010

Sin embargo, la condición de lectura y escritura no es suficiente para el pleno desarrollo de las habilidades y capacidades individuales y para insertarse correctamente en el mercado laboral. En las últimas décadas el uso y la difusión de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) han modificado las relaciones sociales. Las desigualdades territoriales generan a su vez grandes desigualdades en el acceso al conocimiento y la forma de participar activamente a través de estas nuevas tecnologías. Estos instrumentos en mayor o menor medida establecen una vinculación de acceso al mercado laboral actual.

En el año 2010, el 43,7% de la población de 3 años y más de Corrientes utiliza computadora, en tanto que a nivel nacional los parámetros ascienden al 53,3% de la población. Los departamentos de *Lavalle, San Miguel y Berón de Astrada*, son los que menor acceso a estas herramientas reflejan, todos en torno a un porcentaje de la población que utiliza computadora de alrededor del 20%.

La calificación de los recursos humanos permite tener una idea de la dimensión de la oferta de recursos humanos con cierto nivel de capacitación, así como también el grado de competitividad de la economía en su conjunto. Para entender la estructura educativa de la población correntina, se presenta una desagregación del máximo nivel de educación alcanzado por grupo etario. Esto permite entender qué proporción de personas dentro de cada grupo que están en edad de estudiar no alcanzaron los niveles correspondientes<sup>7</sup>. En líneas generales, queda un espacio notablemente amplio para mejorar la educación en Corrientes. Es es-

perable que este indicador tenga un fuerte impacto en la competitividad empresarial y delimite la trayectoria futura de crecimiento de las firmas. Hoy en día, la productividad de las empresas es un concepto fuertemente asociado a la calificación de los recursos humanos y su eficiencia. El 40% de la población mayor a 14 años no cuenta con secundaria completa (véase Cuadro 1.7). Si a ello se le suma el grupo quienes de acuerdo a la edad, deberían haber finalizado el ciclo primario, esta proporción alcanza casi al 56% de la población mayor a 14 años.

A la vez, es esperable que ello tenga un fuerte impacto en la competitividad empresarial y acote la trayectoria futura de crecimiento de las firmas. Hoy en día, la productividad de las empresas es un concepto fuertemente asociado a la calificación de los recursos humanos y su eficiencia.

Existen diferencias sectoriales en cuanto al máximo nivel de instrucción alcanzado por la población de 14 años y más que se encuentra ocupada. Como puede verse en el Cuadro 1.7 la industria tiene una importante participación en la ocupación de la población que posee la primaria completa y secundaria incompleta, con una participación de la población del 55% en ese sector. Por su parte, los servicios son la rama con secundaria completa y terciario o universitario incompleto, con una participación de 32% y de los ocupados con terciario o universitario completo, con una participación de 16%. En el caso del sector primario, es la rama con mayor porcentaje de personal con primaria incompleta (33%).

Cuadro 1.7 Población de 14 años y más ocupada según el máximo nivel de instrucción alcanzado, por sector de actividad

Rama de actividad	No asiste ni asistió	Primaria incompleta	Primaria completa y secundaria incompleta	Secundaria completa y terciario o universitario incompleto	Terciario o universitario completo
Total Argentina	1,1%	9,6%	41,1%	32,4%	15,8%
Total Corrientes	2,1%	16,6%	40,1%	28,1%	13,1%
Sector primario	5,0%	33,3%	47,8%	10,7%	3,3%
Industria manufacturera	2,0%	18,0%	55,0%	21,4%	3,6%
Servicios	1,7%	13,7%	37,2%	31,7%	15,8%

Fuente: INDEC - Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010

7. Si bien es posible que las personas se encuentren en cierto nivel educativo aun siendo mayores a la edad establecida para hacerlo, es esperable que no lo hagan.

Otro factor relevante a tener en cuenta a la hora de estudiar el mercado de trabajo es la orientación que eligen los estudiantes egresados de la educación media una vez que ingresan a la universidad. Esto permite ver hacia donde se dirige la formación de nuevos profesionales. Como puede observarse en el Cuadro 1.8, el 67% de los estudiantes de Corrientes deciden

estudiar carreras vinculadas a las ciencias de la salud, las ciencias sociales o humanas. Por el contrario, solo un 33% opta por las ciencias básicas o aplicadas a la tecnología, limitando la oferta laboral orientada al sector netamente productivo, por debajo de los valores nacionales.

Cuadro 1.8 Egresados de la educación media según orientación. Año 2012

	Ciencias de la Salud	Ciencias Básicas	Ciencias Aplicadas a Tecnología	Ciencias Sociales	Ciencias Humanas
Total Argentina	0,7%	17,2%	18,1%	58,5%	5,5%
Total Corrientes	0,0%	24,7%	8,3%	39,3%	27,7%

Fuente: Relevamiento Anual 2012. DiNIECE. Ministerio de Educación

Es importante destacar la relevancia que tiene en Corrientes la educación bajo la modalidad técnico-profesional. En el Cuadro 1.9 se presenta la cantidad de alumnos en la modalidad técnico-profesional. En términos comparados no aparecen grandes diferencias entre la provincia de Corrientes y a nivel país en la proporción de estudiantes de nivel superior no universitario y que cursan para una formación profesional. En ambos casos, los estudiantes de educación

superior no universitaria representan cerca del 17% del total, un 28% se encuentran en la formación profesional, en tanto el porcentaje restante se registra en el nivel medio.

En el caso de la provincia de Corrientes, tanto los alumnos de nivel medio como a nivel profesional representan el 3% del total del país, en tanto que los de nivel superior no universitario tienen una participación del 2%.

Cuadro 1.9 Alumnos en la modalidad técnico-profesional. Año 2014

	Total	Nivel secundario	Superior no universitario	Formación profesional
Total Argentina	1.150.485	623.331	199.311	327.843
Total Corrientes	29.132	16.091	4.833	8.208

Fuente: Relevamiento Anual 2014. DiNIECE. Ministerio de Educación

De la totalidad de escuelas técnicas que existen en Argentina, la provincia de Corrientes solo participa con el 2%, mientras que contribuye con el 3% en lo que

respecta a los institutos de educación superior, como lo evidencia el mapa la dispersión de los mismos en el territorio correntino.

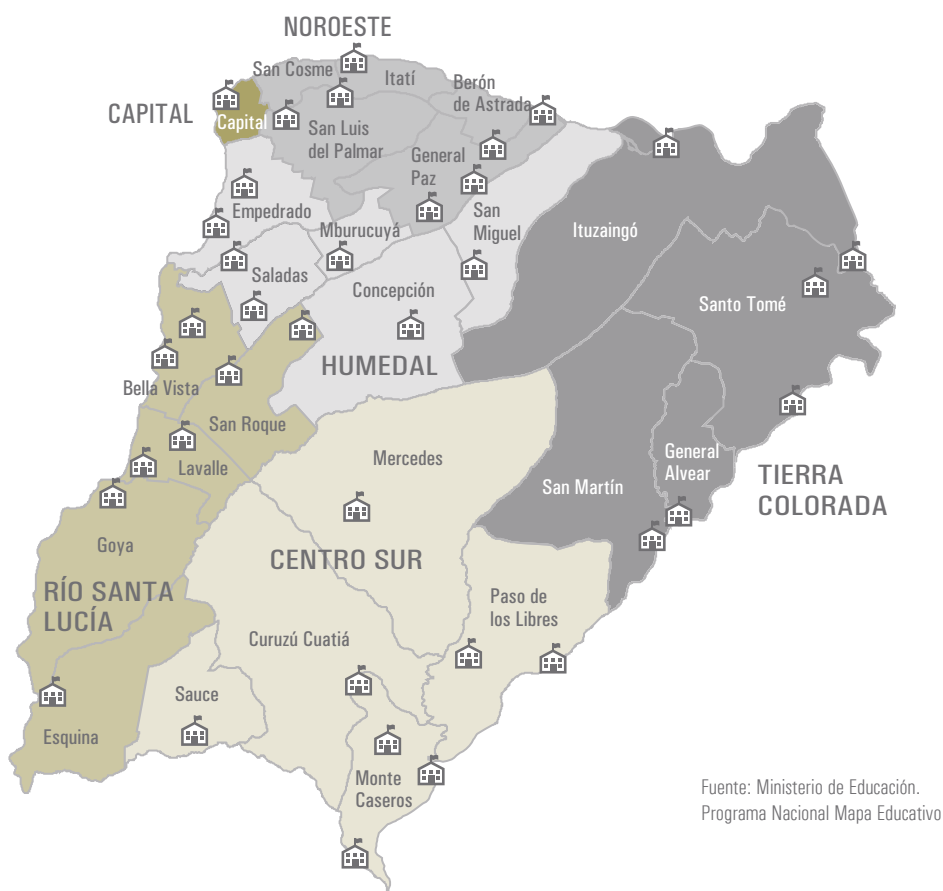
Cuadro 1.10 Oferta de escuelas técnicas e institutos de educación superior, por departamento

Departamento	Escuelas técnicas nivel secundario	Institutos de educación superior	"Esc. técnicas c/ 100 mil hab."	"Institutos de educación superior c/ 100 mil hab."
Total Argentina	1.547	2.520	3,9	6,3
Total Corrientes	37	78	3,7	7,9
Bella Vista	3	2	8,1	5,4
Berón de Astrada	0	1	0,0	40,6
Capital	8	24	2,2	6,7
Concepción	0	2	0,0	9,5
Curuzú Cuatiá	2	2	4,5	4,5
Empedrado	1	1	6,6	6,6
Esquina	1	2	3,2	6,5
General Alvear	1	3	12,6	37,9
General Paz	2	4	13,5	27,0
Goya	3	4	3,3	4,4
Itatí	1	2	10,9	21,8
Ituzaingó	2	2	6,4	6,4
Lavalle	0	2	0,0	7,0
Mburucuyá	0	3	0,0	32,4
Mercedes	2	1	4,9	2,5
Monte Caseros	4	3	11,0	8,3
Paso de los Libres	2	3	4,1	6,2
Saladas	1	3	4,5	13,5
San Cosme	0	0	0,0	0,0
San Luis del Palmar	1	2	5,7	11,4
San Martín	0	1	0,0	7,6
San Miguel	0	1	0,0	9,5
San Roque	1	1	5,4	5,4
Santo Tomé	2	6	3,3	9,8
Sauce	0	3	0,0	33,2

Fuente: Ministerio de Educación. Programa Nacional Mapa Educativo



Mapa 1.2 Oferta de escuelas técnicas e institutos de educación superior



## Apertura de carreras recientes

Desde 2013, la provincia de Corrientes incorporó siete Institutos de Formación Docente a los 22 que ya estaban funcionando, sumando un total de 29. Así, por decreto se crearon los institutos en Alvear Santa Lucía Caá Catí, Ituzaingó, Mburucuyá, San Luis del Palmar y Saucé.

Algunos de ellos eran subsedes que luego obtuvieron su autonomía. Tal es el caso de Llavalle que dependía de Santa Lucía y de Mocoretá que se encontraba bajo la órbita de Monte Caseros.

En el primero se dictará una Tecnicatura Superior en Administración Pública y en el segundo una Tecnicatura Superior en Seguridad e Higiene.

En 2013, por otra parte se sumaron nuevas carreras de formación docente como ser el Profesorado de Educación Superior en Ciencias de la Educación; Profesorado de Educación Secundaria en Ciencias de la Administración; Profesorado de Lengua Extranjera (Inglés) para el Nivel Inicial, Primario y Secundario, Profesorado de Educación Secundaria modalidad Técnico-Profesional.

Cabe destacar que se habilitaron nuevas Tecnicaturas Superiores de Formación Técnica: Tecnicatura Superior en Logística, Tecnicatura Superior en Desarrollo de Software y Tecnicatura Superior en Comercio Internacional. La primera se dictará en la Escuela Uocra “Islas Malvinas” y en Paso de los Libres. La segunda en Monte Caseros, Itatí y Alvear. Mientras que la tercera reemplazará a la carrera de Despachante de Aduana en Alvear.

En articulación con el Ministerio de Salud se cursa la Tecnicatura Superior en Emergencias Médicas.

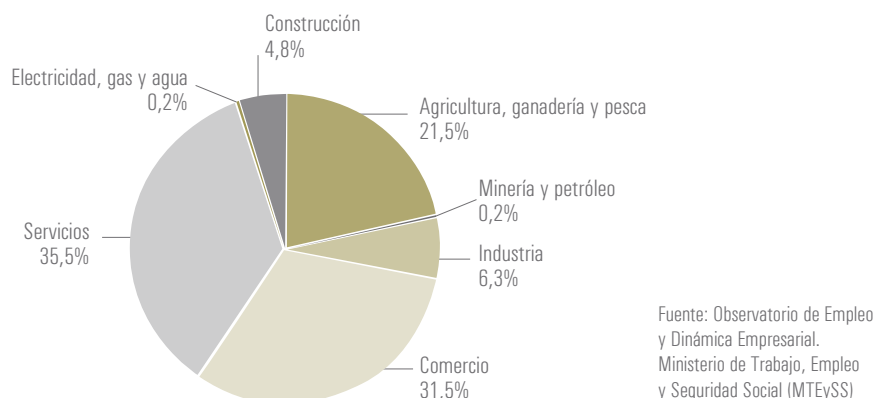
A estos se suman las Tecnicaturas Socio-Humanísticas como Radios Institucionales con el propósito es formar una red de medios de comunicación en Institutos de Educación Superior de todo el país. Se implementarán en Goya, Monte Caseros y La Cruz.

## Dinámica empresarial

La dinámica empresarial del noreste argentino ha estado fuertemente asociada a los ciclos de la economía argentina en los últimos años. Esto se refleja en las estadísticas de empleo asalariado y empresas de la Provincia, observados en la base de datos estadísticos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial perteneciente al Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina.

Hacia el cuarto trimestre de 2013 (último dato disponible), en la Provincia se encontraban registradas 9.580 empresas, de las cuales el 6,3% pertenecen al sector industrial, mientras que los sectores de *Servicios* y *Comercio* representan el 67% del empresariado. En tanto, las firmas cuya principal actividad corresponde a actividades de *Agricultura, Ganadería y pesca* alcanzan el 21,5% del total.

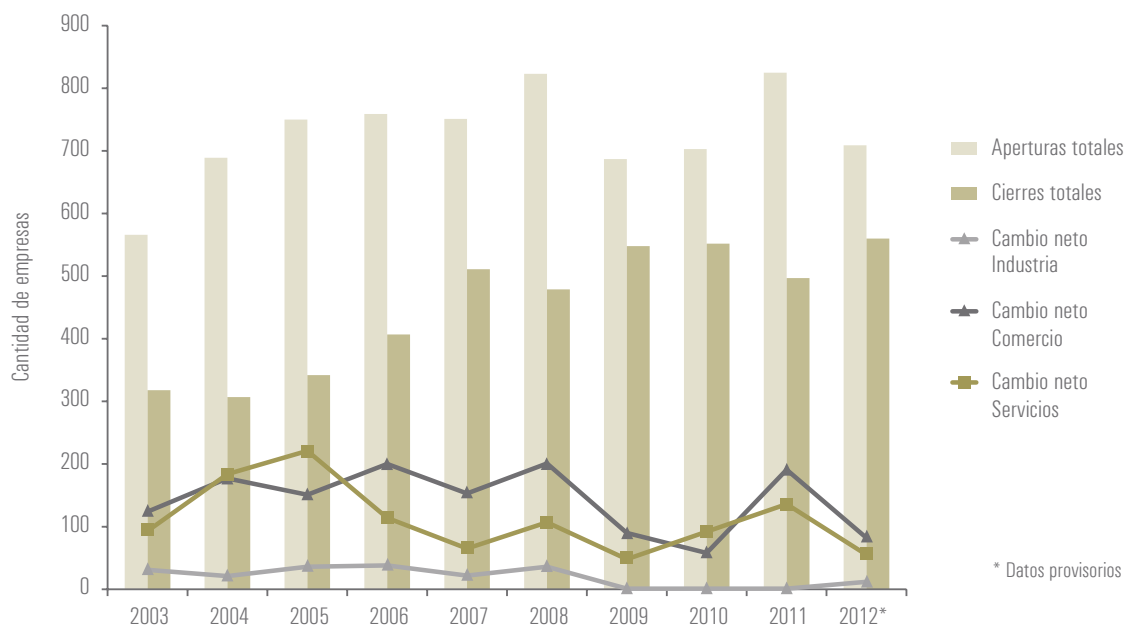
Gráfico 1.3 Composición del número de empresas, por sector de actividad. IV Trimestre de 2013



Si se analiza la movilidad empresarial de la provincia de Corrientes, es decir, las aperturas y cierres de las empresas, y en consecuencia el resultado neto de estos cambios, puede verse en el Gráfico 1.4 que a partir de

la recuperación económica desde 2003 y hasta el año 2009, se observó un aumento sostenido en el número de empresas registradas tanto en la *Industria*, el *Comercio* y los *Servicios*.

Gráfico 1.4 Movilidad empresarial de Corrientes, según cantidad de empresas (IV trimestre)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS)

Al hacer foco en el caso del sector industrial, los patrones de crecimiento fueron similares entre las distintas provincias del NEA, en torno al 3%, aunque la provincia de Corrientes mostró un avance mayor (5,1%). Asimismo, al observar la dinámica empresarial de toda la región NEA, se advierte que frente a los efectos de la crisis del año 2009 mientras que el cambio neto de empresas se mantuvo estable en la provincia de Corrientes, en las provincias de Chaco y Formosa, la evolución del número de industrias parece haber estado comprometido en mayor medida frente a las restantes provincias del territorio. En este sentido, desde 2009 el número de unidades industriales cayó 12,8% y 9,7%, respectivamente.

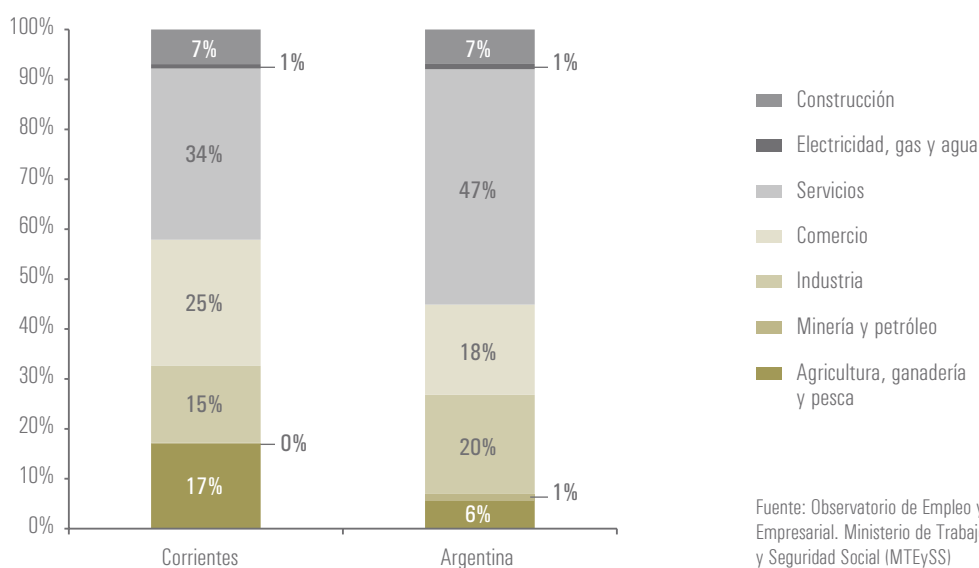
De todas formas, el menor dinamismo a nivel industrial responde principalmente a cuestiones estructurales y coyunturales que trascienden a los problemas de la región. Esto puede deberse a que las empresas del sector industrial afrontan mayores requerimientos económicos, tecnológicos y empresariales (mayores costos hundidos, un proyecto productivo determinado, capacitación de personal, la especificación de un mercado relevante, etc.) en relación a otro tipo de emprendimientos (no industriales) en un contexto macroeconómico más riguroso.

En lo que refiere al empleo registrado, las empresas del NEA ocupan a más de 260 mil trabajadores, un 86% más que en 2002. Del total de ocupados asalariados en dichas empresas, los sectores *Servicios* y *Comercio* absorben el 58,5% de los empleados, mientras que los trabajadores de la *Industria* representan el 15,3% del total.

Al igual que en el caso de la distribución sectorial de las empresas, el empleo de la provincia de Corrientes muestra una distribución sectorial parecida a la del NEA, aunque cabe destacar un mayor peso de los sectores *Comercio* y *Servicios* que ocupan más del 64% de los trabajadores correntinos, mientras que el sector *Industria* presenta un menor peso relativo.

En comparación a la estructura del mercado de trabajo privado de Argentina, Corrientes muestra una menor participación de *Servicios* que a nivel nacional, siendo estos porcentajes de 47% y 34%, en cada caso. Como contrapartida, en Corrientes se registra una mayor presencia del empleo privado registrado en el sector productor de bienes, tanto en la *Industria* como en *Agricultura, ganadería y pesca*, con participaciones en el empleo de la Provincia de 25% y 17%, respectivamente (Gráfico 1.5).

Gráfico 1.5 Empleo privado registrado, por sector de actividad. Año 2014



## Investigación, desarrollo e innovación

Uno de los temas especiales relevados por el Observatorio PyME Regional de la Provincia de Corrientes en 2015, es el desarrollo de actividades de investigación, desarrollo e innovación por parte de los empresarios PyME. Este tema reviste especial importancia, ya que existe un consenso generalizado al afirmar que las ac-

ciones de innovación tienen efectos positivos sobre la competitividad de las firmas y consecuentemente mejoran sus posibilidades de inserción internacional. Según el Manual de Oslo (2005) las acciones de innovación se definen como el trabajo creativo realizado en forma sistemática y no necesariamente de manera

formal, con el objetivo de generar un nuevo conocimiento (científico o técnico), de aplicar o aprovechar un conocimiento ya existente o desarrollado por otros o de introducir cambios a través de nuevas propuestas originales o inventos que tengan una implementación económica. Los procesos de innovación son fenómenos de carácter integral y dinámicos que implican cambios en una multiplicidad de dimensiones (innovación de producto, proceso, organización, comercialización, etc.) en forma simultánea. De este

modo, la innovación es un proceso multidimensional desarrollado por las empresas para lograr una mejora competitiva.

Tomando como referencia datos relevados por la Fundación Observatorio PyME a nivel nacional, es posible ofrecer una breve caracterización de la propensión de las PyME industriales a desarrollar actividades de innovación, las líneas de acción más extendidas entre los empresarios PyME y las principales razones para su desarrollo.

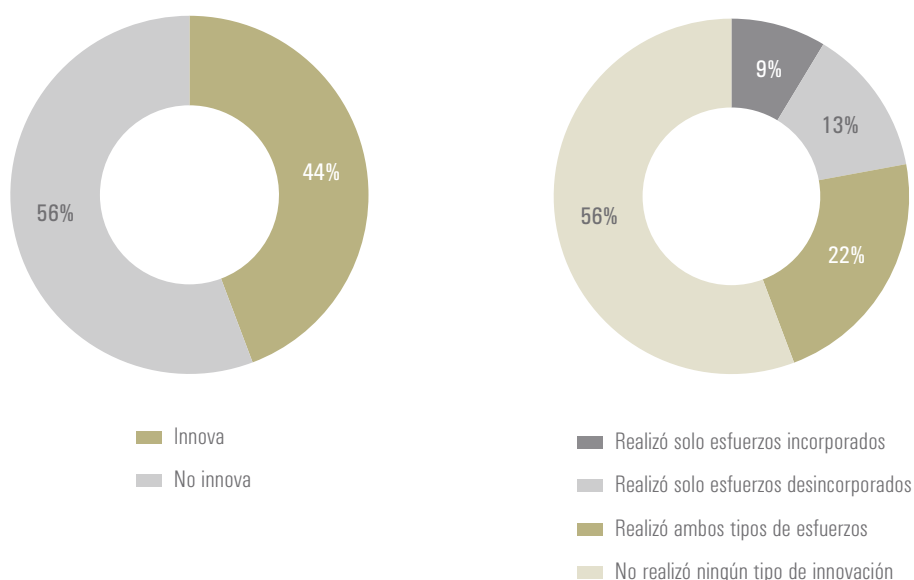
## Las actividades de innovación

En relación a la proporción de PyME que realizan actividades de innovación, se observa que el 44% de las firmas realiza al menos una actividad de innovación. Para analizar qué tipo de acciones han implementado, se diferencian las actividades de innovación incorporadas de las desincorporadas. Los esfuerzos incorporados refieren a inversiones en adquisición de maquinaria, equipos y sus partes, hardware y/o software; son esencialmente inversiones en equipamiento que incorporan innovaciones tecnológicas realizadas por las firmas proveedoras. Esta actividad puede incluir la adquisición de componentes, máquinas o plantas enteras.

En cambio, los esfuerzos desincorporados responden a gastos en investigación y desarrollo; transferencia tecnológica; consultoría, capacitación y/o ingeniería o diseño industrial.

Si se analiza el destino de la inversión entre las empresas que innovan, se observa que apenas la mitad de estas empresas (22% del total) realiza simultáneamente esfuerzos incorporados y desincorporados. La otra mitad realizó sólo un tipo de esfuerzo innovativo: 9% sólo incorporados; 13% sólo desincorporados.

Gráfico 1.6 Proporción de PyME manufactureras que innovan y tipo de esfuerzo realizado

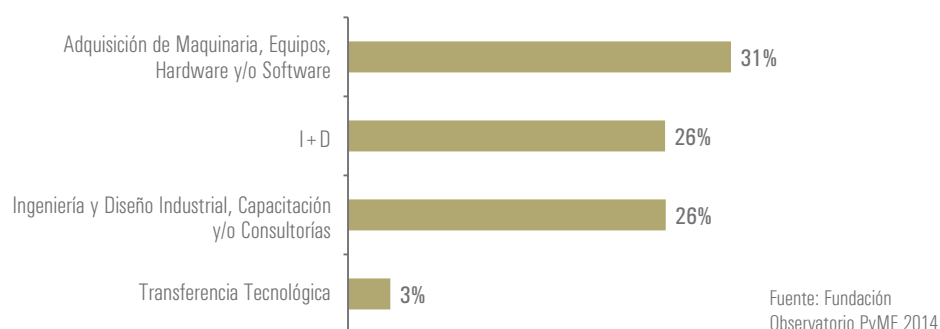


Fuente: Fundación Observatorio PyME 2014

Al aumentar el grado de desagregación de las actividades de innovación, se advierte que en promedio las firmas realizan principalmente actividades incorporadas, es decir, adquisición de maquinaria, equipo, hardware o software. En un segundo lugar, resultan las actividades de I+D y de ingeniería y diseño industrial, capaci-

tación y/o consultorías. Muy por debajo, se encuentran las actividades de innovación ligadas a la transferencia tecnológica (incluye adquisición de patentes, licencias, marcas, etc.).

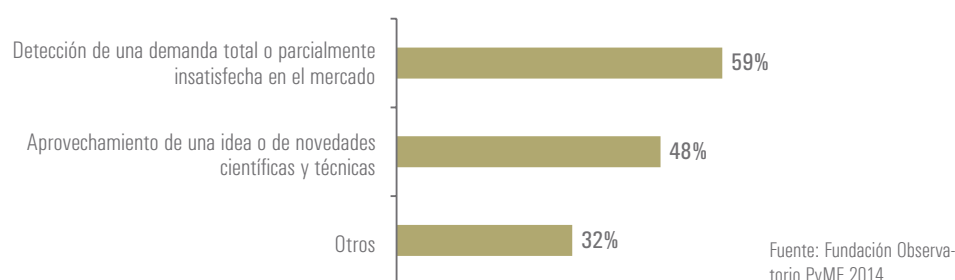
Gráfico 1.7 Actividades de innovación (% de empresas)



Otro aspecto de relevancia para comprender el comportamiento innovativo de las PyME industriales, radica en las razones que encuentran los empresarios para desarrollar estos cursos de acción. El principal motivo para innovar fue la detección de una demanda total o parcialmente insatisfecha en el mercado y, en segundo lugar, el aprovechamiento de una idea o novedades científicas y técnicas (Gráfico 1.8). Entre

otras razones, las empresas han mencionado una amplia variedad de motivos que incentivaron la inversión en innovación. Las más frecuentes han sido la actualización o modernización de la firma (16%), la reducción de costos (15%), el aumento o eficientización de la producción (13%), la mejora de procesos (10%) y la sustitución de importaciones (8%).

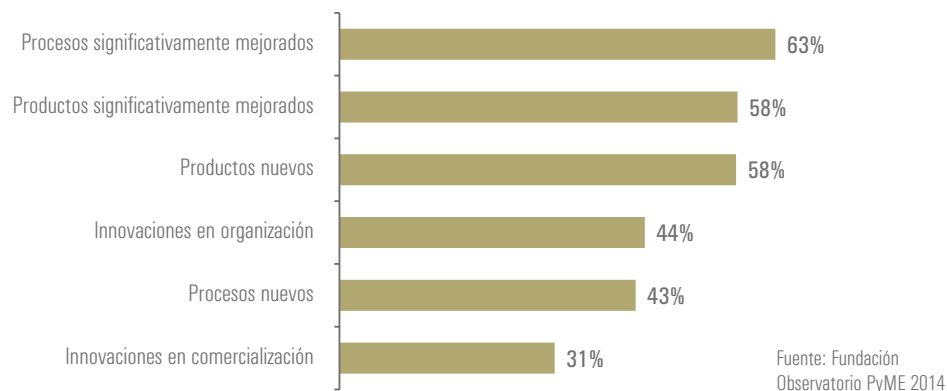
Gráfico 1.8 Motivos que incidieron en la decisión de realizar esfuerzos innovativos (% de empresas).



En relación a las diferentes dimensiones del proceso innovador hacia donde ha sido mayormente direccionada la inversión (Gráfico 1.9), se observa que fueron orientados principalmente al mejoramiento significativo de procesos (63%) y/o productos (58%). También un 58% de las PyME industriales destinó dichos

esfuerzos a la generación de nuevos productos. Casi la mitad de las firmas los volcaron hacia innovaciones en la organización y/o nuevos procesos y, por último, un tercio de las pequeñas y medianas empresas manufactureras además se orienta hacia innovaciones en comercialización.

Gráfico 1.9 Tipo de innovación hacia la que se orientaron los esfuerzos innovativos (% de empresas).











A lo largo del presente capítulo se lleva a cabo una descripción detallada de la situación y perspectivas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME) industriales<sup>8</sup> localizadas en la provincia de Corrientes.

La información recabada en la Encuesta 2015 a MiPyME industriales en la Provincia<sup>9</sup> abarca a más de sesenta variables y permite profundizar el análisis por rama de actividad, tamaño de empresa<sup>10</sup> y zona geográfica<sup>11</sup>. De esta forma, se analizan las MiPyME industriales correntinas en sus características básicas, tecnología, factores de producción, financia-

miento, recursos humanos, inserción internacional, desempeño y expectativas, con la mencionada desagregación por tamaño, sector de actividad y región. A su vez, se analizan de manera comparativa las principales características de las PyME industriales de la provincia de Corrientes, en relación con el promedio nacional. Ello se realiza sobre la base de la información relevada tanto por el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes, en el marco del Proyecto Observatorios PyME Regionales<sup>12</sup>, como por la Fundación Observatorio PyME a nivel nacional<sup>13</sup>.

## A. Caracterización de las MiPyME industriales de la Provincia

En esta sección se caracteriza a las MiPyME industriales en sus múltiples dimensiones: localización, tamaño, sector de actividad, antigüedad, forma jurídica,

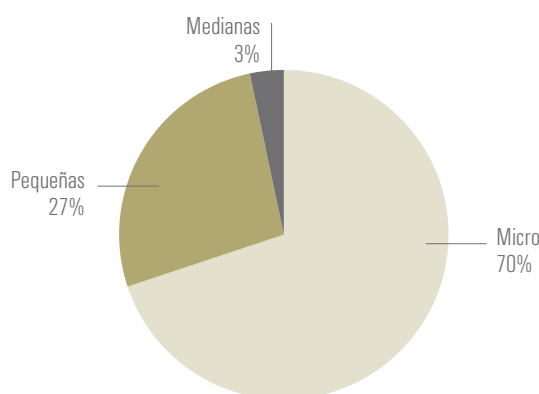
los principales problemas que enfrentan y su vinculación con otras entidades empresarias.

### Ubicación, tamaño y actividad

Las MiPyME industriales de la provincia de Corrientes se encuentran ubicadas un 27% en la *Capital* de la Provincia y el otro 73% se localiza en el *Resto de la Provincia*, que integra a las regiones de *Humedal*, *Río Santa Lucía*, *Centro Sur*, *Noroeste* y *Tierra Colorada*. En este nuevo operativo de campo el conjunto de las

MiPyME industriales correntinas se encuentra especialmente representado por las empresas *micro* (70%), y en segundo lugar, por las *pequeñas empresas* (27%), las cuales en conjunto constituyen a casi la totalidad del estudio. En contraste, las *medianas* comprenden al 3% del universo MiPyME relevado.

Gráfico 2.1 Distribución de las MiPyME industriales por tamaño de empresa (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

8. Se considera actividad industrial toda aquella incluida en las divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, rev3.1.) de la División Estadística de Naciones Unidas: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=2&Lg=3>

9. La encuesta fue realizada durante los meses de junio – agosto de 2015.

10. Las microempresas del sector son aquellas que emplean hasta 5 ocupados, las pequeñas emplean entre 6 y 50 ocupados, y las medianas de 51 a 200 ocupados.

11. Se consideró la organización territorial de la Provincia en las seis regiones: *Capital*, *Humedal*, *Río Santa Lucía*, *Centro Sur*, *Noroeste* y *Tierra Colorada*.

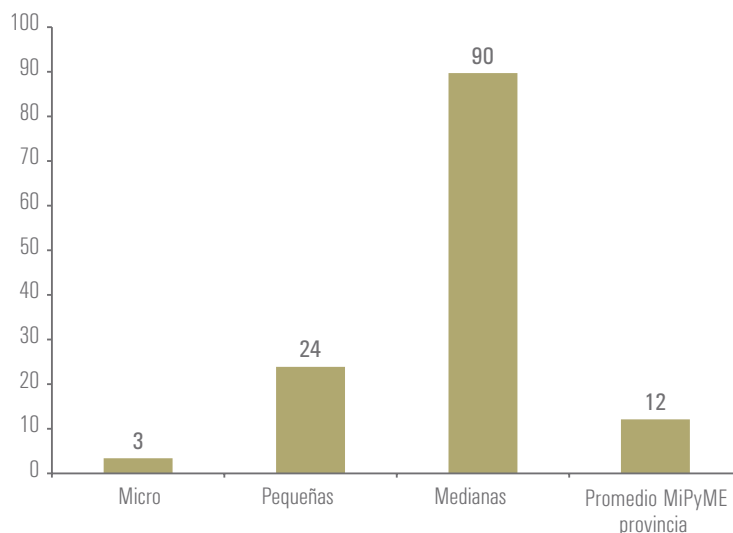
12. Para mayor información véase [www.pymeregionales.org.ar](http://www.pymeregionales.org.ar)

13. A partir de la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2015 de la Fundación Observatorio PyME.

Las diferencias en el tamaño de las firmas se encuentran estrechamente relacionadas con las capacidades y competencias de éstas y los factores productivos que poseen. Efectivamente, el tamaño que posee la empresa le permite enfrentarse ante el medio que la rodea y muchas veces con mayores ventajas cuanto más grande sea. Sin embargo, las empresas más pequeñas tienen la bondad de adaptarse mejor y más rápido a los cambios económicos.

El tamaño promedio de las empresas micro de la provincia de Corrientes es de 3 ocupados, de 24 para el caso las firmas *pequeñas* y de 90 para las *medianas*. En conjunto el tamaño de las MiPyME industriales de Corrientes resulta en promedio de 12 personas por empresa.

Gráfico 2.2 Ocupación promedio de las MiPyME industriales por tamaño de empresa (cantidad de ocupados)

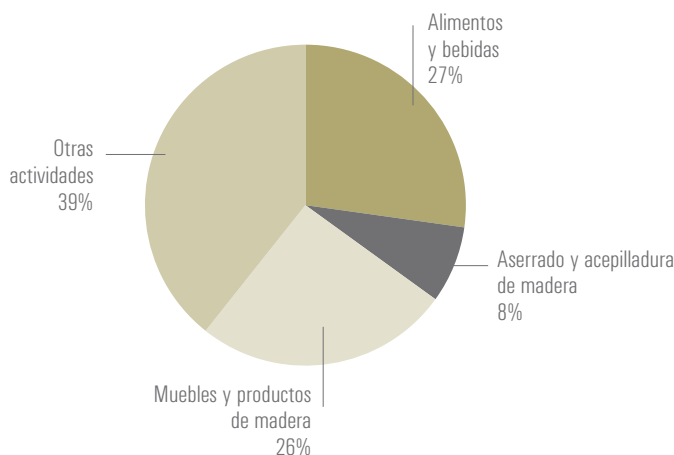


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes.

El 27% del total de las MiPyME industriales correntinas son productoras de la rama de Alimentos y bebidas. Por otro lado, la presencia de empresas MiPyME de la rama maderera resulta consistente con la importancia que tiene este sector en la estructura productiva de la Provincia: un 26% de las firmas pertenece al

sector de *Muebles y productos de madera*, y un 8% al de *Aserrado y acepilladura de madera*. Por último, el 39% restante se incluye en un conjunto de actividades diversas, en las que sobresalen el rubro textil y confección, cuero, papel y productos de metal, denominado como *Otras actividades*.

Gráfico 2.3 Distribución de las MiPyME industriales por rama de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En la región *Capital*, el sector más destacado es *Otras actividades* (63% de las MiPyME) seguido en importancia por *Alimentos y bebidas* (22%). Por el contrario, en el caso del *Resto de la Provincia* las actividades resultan más diversas: el sector maderero en conjunto

agrupa al 41% de las MiPyME industriales provinciales (*Muebles y productos de madera* y *Aserrado y acepilladura de madera* con el 30% y 11%, respectivamente<sup>14</sup>), *Otras actividades* al 30% y *Alimentos y bebidas* al 29% que resta.

## Antigüedad

La antigüedad de las empresas refleja la experiencia y el camino recorrido por una firma durante su ciclo de vida. Un grupo de empresas más jóvenes puede resultar más frágil frente a los avatares de la coyuntura económica, al tiempo que también puede ser una masa crítica para motorizar el crecimiento económico, con posibilidades de consolidarse a futuro. Éste es otro de los rasgos que permite describir a una firma y que va de la mano del tamaño de la misma.

En el caso de las MiPyME de la Provincia, la antigüedad de la estructura industrial resulta joven. En este sentido, el cambio en el régimen macroeconómico iniciado a partir del año 2002 parece haber forjado la determinación de un nuevo complejo industrial en la región. Al analizar la antigüedad de las firmas, el 62% de las MiPyME industriales correntinas nacieron después del año 2002, de las cuales el 30% fueron creadas incluso con posterioridad al año 2008. En contraste, sólo el 20% nacieron durante los años noventa (entre el año 1994 y 2001), en tanto un 18% fue creado con la actual razón social con anterioridad a dicha década (previo a 1994).

Para el promedio PyME el porcentaje de firmas creado con posterioridad al año 2002 asciende al 69%, explicado principalmente por la juventud de las firmas *pequeñas*, predominantes en este segmento. En cambio, las empresas *medianas* muestran un patrón muy distinto, con un 54% de ellas nacidas durante el Plan de Convertibilidad y un 21% con anterioridad al mismo (previo a 1994). La mayor antigüedad de las empresas medianas resulta consistente con las expectativas *a priori* de que las empresas más grandes mostraron mayores aptitudes de resistir a las condiciones adversas para una amplia gama del sector industrial manifestadas durante los años noventa.

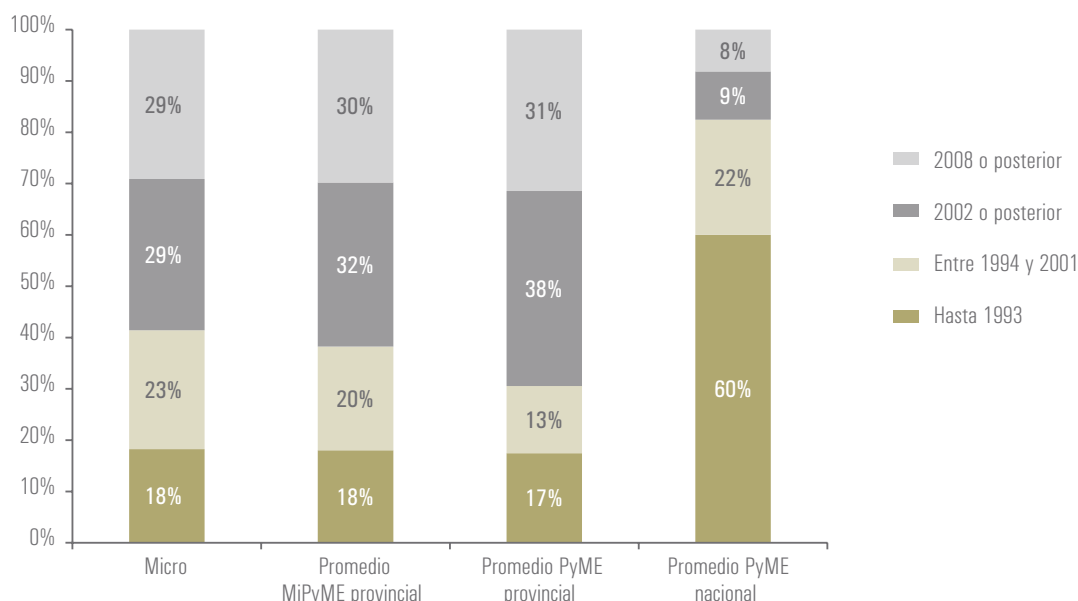
La juventud del promedio PyME provincial discrepa ampliamente con el grupo de empresas a nivel nacional, las cuales muestran una mayor madurez. Efectivamente, el 60% de las empresas PyME a nivel nacional posee la misma razón social con anterioridad al año 1994, en tanto un 22% fue creado durante los años noventa, reflejando una mayor consolidación en comparación a las empresas correntinas.

En términos sectoriales para el complejo MiPyME provincial se presentan algunas diferencias vinculadas a la actividad maderera, donde *Aserrado y acepilladura de madera* agrupa a las empresas más jóvenes, con el 75% de las firmas nacidas con la actual razón social después del año 2002 y con la menor proporción de firmas antiguas, nacidas antes de los años noventa (6% de las empresas). La rama de *Muebles y productos de madera* y *Otras actividades* también concentra a un conjunto de empresas nuevas creadas luego del año 2002 (ambas ramas con porcentajes cercanos al 60% de las empresas). Sin embargo, para el sector de *Alimentos y bebidas*, la edad de las empresas resulta más pareja, dado que casi el 56% de las firmas iniciaron sus actividades con la actual razón social luego del año 2002 y el 44% con anterioridad a dicho año.

La juventud del sector maderero también muestra su correlato en las estadísticas regionales. En general las empresas localizadas en el *Resto de la Provincia* presentan un patrón semejante al del promedio MiPyME provincial, con un porcentaje de firmas creadas luego del año 2002 del 64% de las empresas. Por su parte, en *Capital* -región que cuenta con una mayor impronta de la rama de *Alimentos y bebidas*- la participación de las firmas nuevas se reduce al 54%. En estrecha relación a la ya mencionada juventud del sector maderero, regiones del interior como *Humedal* y *Tierra Colorada*, han sido ampliamente receptoras de nuevos emprendimientos, con el 84% y 68% de las empresas nacidas luego de 2002, respectivamente.

14. Destacándose el primero por sus empresas en *Humedal* y el segundo en *Tierra Colorada*.

Gráfico 2.4 Año de inicio de las actividades con la actual razón social (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

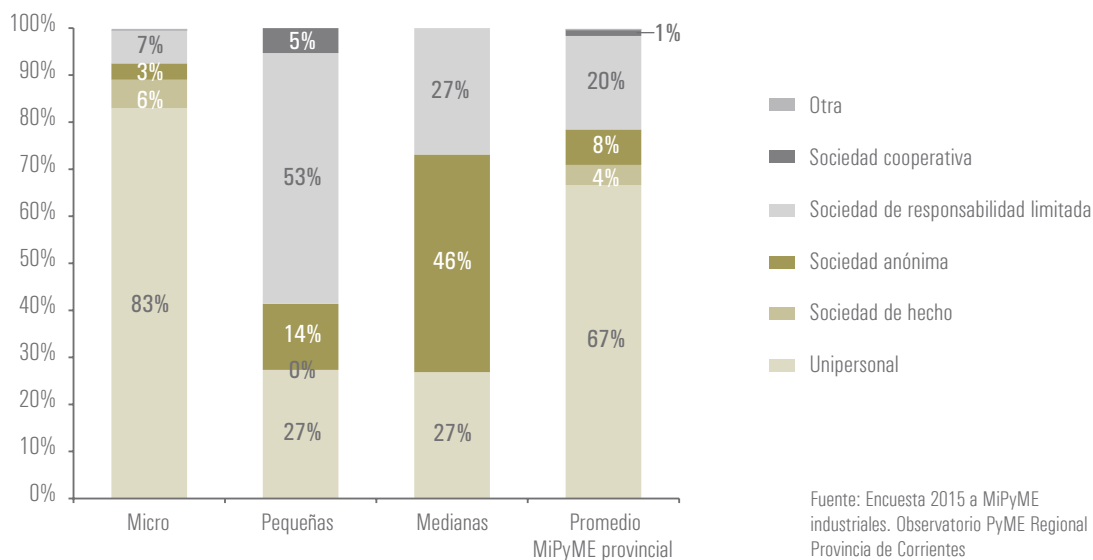
## Forma jurídica

La formalidad jurídica de las empresas puede verse como un indicador de su grado de desarrollo y de su tamaño. Tal como se observa en el Gráfico 2.5 el promedio MiPyME provincial muestra la prevalencia de empresas constituidas bajo la forma jurídica de sociedades Unipersonales, representada por un 67% de las empresas. Los resultados de este promedio se encuentran influenciados por el peso significativo de las firmas micro, las cuales se encuentran constituidas bajo dicha forma societaria en un 83% de los casos. En cambio, la forma jurídica de una empresa puede adquirir un mayor grado de formalización cuanto mayor es su tamaño. En la práctica, las formas más comunes de asociación con un grado relativo de formalidad son la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) y la Sociedad Anónima (S.A.), las cuales tienen una baja participación dentro del promedio MiPyME provincial: de 20% y 8%, respectivamente. Sin embargo, la S.R.L es la más utilizada por las empresas *pequeñas* (53%) y la S.A. por las *medianas* (46%). Ésta última se trataría de una modalidad de organización societaria de mayor complejidad y que requiere, en definitiva, una mayor madurez y consolidación de la firma.

En la *Capital*, con el 71% de las empresas y en el *Resto de la Provincia* (65%) predominan las firmas Unipersonales como la forma jurídica más utilizada –en especial en las regiones de *Noroeste* (86%), *Centro Sur* (71%) y *Río Santa Lucía* (74%)-. En *Humedal* y *Tierra Colorada*, existe una relativa organización formal mediante la forma de S.R.L y S.A. en un 49% y 46% de los casos, respectivamente.

Asimismo, el sector *Aserrado y acepilladura de madera* se destaca por sobre el promedio MiPyME provincial industrial por su elevado grado de formalización. Efectivamente, este sector cuenta con un 44% de las empresas constituidas bajo la forma de S.R.L. y un 13% de S.A.

Gráfico 2.5 Forma jurídica actual de la empresa (% por tamaño de empresa)



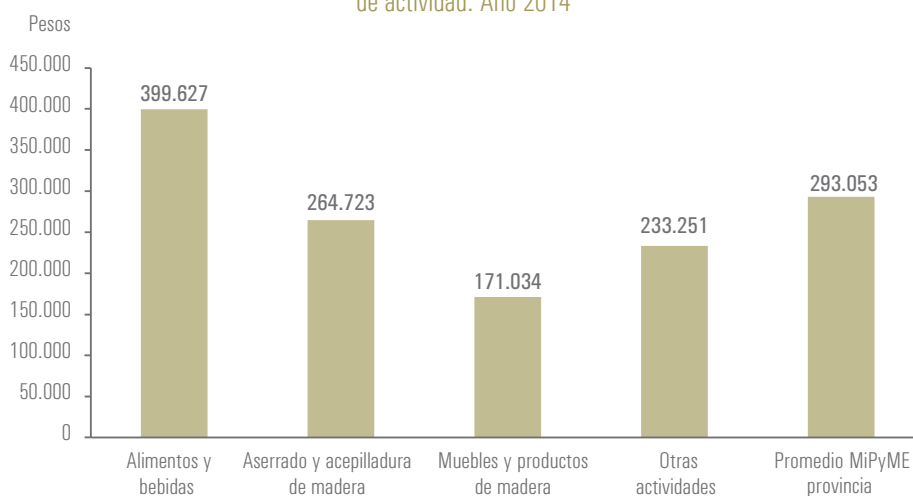
## Ventas por ocupado

El volumen de ventas por ocupado de una empresa puede a veces considerarse como un indicador aproximado de la productividad del trabajo, o bien, del nivel de competitividad de las empresas. Cuanto mayor sean las ventas por ocupado, mayor será el nivel de productividad de la firma. De todas formas, deberá tenerse presente que las empresas de un sector pueden tener volúmenes de producción diferentes al de otros rubros pero en términos de valor agregado generar lo mismo, esto es, ser mayores demandantes de insumos y bienes intermedios respecto a otras actividades o empresas. Como se observa en el Gráfico 2.6 los niveles de ventas por ocupado promedio de los sectores de actividad

muestran importantes diferencias. El sector *Alimentos y bebidas* presenta los mayores montos de ventas por ocupado (\$399.627), en tanto que la rama con menor volumen es *Muebles y productos de madera* (\$171.034), seguida de cerca por el conjunto de *Otras actividades* (\$233.251) y *Aserrado y acepilladura de madera* (\$264.723).

En este sentido, según los resultados obtenidos de este indicador, el sector *Muebles y productos de madera* estaría asociado a menores niveles de competitividad en términos relativos, consistente con una composición sectorial más intensiva en trabajo por unidad de producto, característica de esta rama en general.

Gráfico 2.6 Volumen de ventas por empleado promedio por rama de actividad. Año 2014



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Problemas

Para las MiPyME industriales correntinas el aumento de los costos directos de producción y la presión impositiva aparecen como los dos principales problemas que enfrentan los empresarios. El tercer problema que en relevancia es la disminución de la rentabilidad, lo que insta a suponer que existe una dificultad por parte de los empresarios en trasladar, al menos completamente, el aumento de los costos directos y el peso de los impuestos a los precios de sus productos. Estos problemas trascienden el escenario provincial, afectando al conjunto de las PyME industriales del conjunto nacional.

Las dificultades en la obtención de financiamiento y los elevados costos financieros, aunque no son problemas menores, adquieren un rol secundario para los empresarios, y toman la misma relevancia que el nivel de competencia en los mercados internos y las caídas de las ventas.

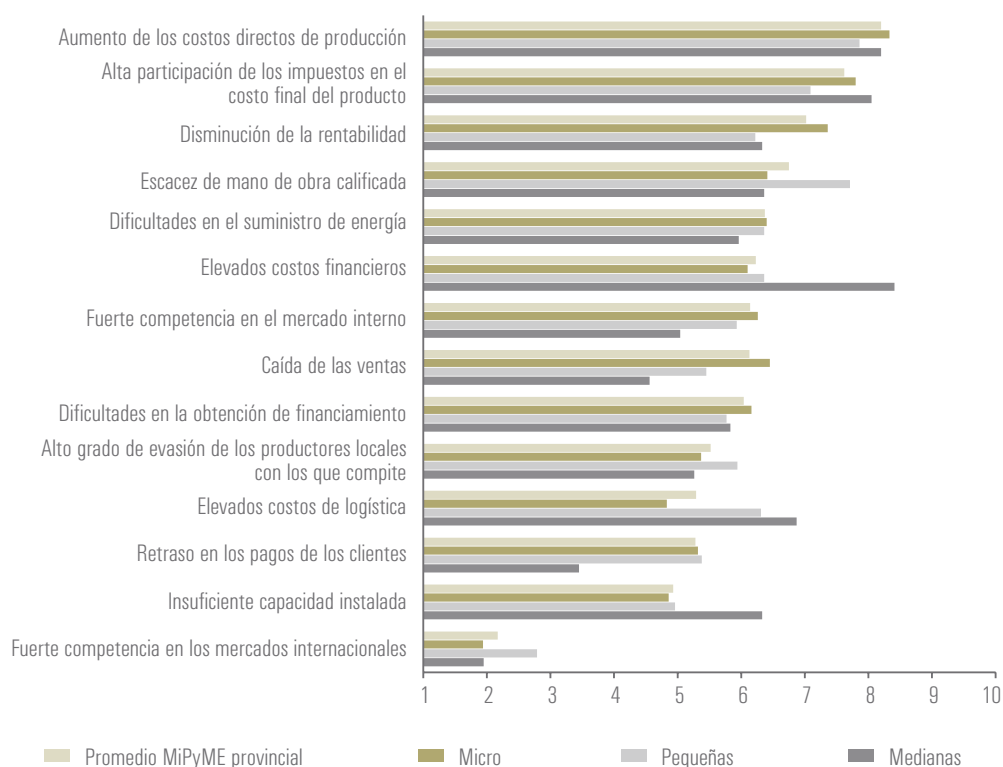
El grado de gravedad de los problemas difiere en base al tamaño de las empresas. El impacto en el aumento de los costos y la estructura de impuestos y su repercusión señalada sobre la rentabilidad, aunque en todos los casos forma parte de los principales problemas, adopta una relevancia menor en las empresas *medianas*. En el caso de éstas se destacan algunos problemas por sobre el conjunto de las firmas, tales como los

elevados costos financieros, siendo el problema principal para este grupo. Asimismo, aparecen como limitantes los elevados costos de logística y la insuficiencia de la capacidad instalada. A modo de interpretación podría considerarse a los problemas que afectan a las empresas *medianas* tienen un carácter más estructural, mientras que las cuestiones asociadas a los costos y al contexto actual si bien les resultan un obstáculo no son cuestiones tan prioritarias como sí lo ha sido para las empresas de menor tamaño. Otro problema a señalar, es la escasez de mano de obra calificada que afecta en especial a las firmas *pequeñas*.

Los problemas vinculados a la alta presión tributaria, los elevados costos financieros y la rentabilidad empresarial se destacan entre el grupo de empresarios de la región *Capital*, mientras que las dificultades en el suministro de energía aparecen representadas en mayor medida por los empresarios del *Resto de la Provincia*, en particular en *Noroeste* y *Humedal*.

A nivel sectorial, los problemas más relevantes son transversales a todos los sectores. Sin embargo, la escasez de mano de obra denota ser una dificultad particular en el sector *Aserrado y acepilladura de madera*, en tanto es este mismo sector el que señala una mayor preocupación por la competencia experimentada en el mercado interno en relación al resto.

Gráfico 2.7 Principales problemas por tamaño de empresa



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

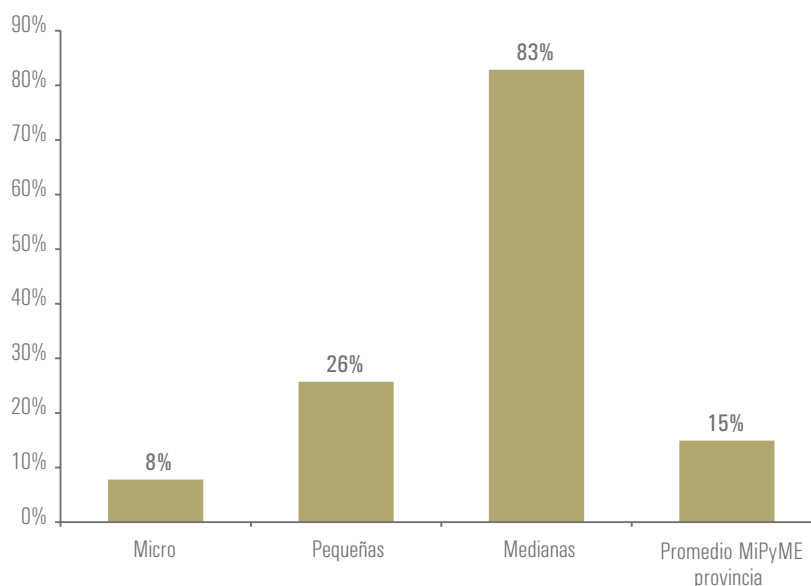
## Afiliación a cámaras empresariales

La afiliación a una cámara empresarial es una de las diversas formas a las que pueden recurrir las empresas para la integración voluntaria en las actividades comunes de un sector, permitiéndole la participación, en mayor o menor medida, de las cuestiones que afectan día a día al sector al que pertenece, más allá de la actividad diaria de su propia empresa. Esto puede permitirle el acceso a distintos tipos de servicios y/o beneficios, como por ejemplo, recibir información pertinente para su actividad, ofrecerle a la empresa participar de cursos de capacitación de sus recursos humanos, posibilidades de vinculación con nuevos proveedores y/o clientes, como también un espacio común junto a otros empresarios del propio sector, pudiendo esto dar lugar a diversas oportunidades de cooperación empresarial.

En Corrientes, el 15% de las MiPyME industriales se encuentra afiliada a una cámara empresarial. Sin embargo, la predisposición por afiliarse resulta muy distinta en términos del tamaño de la empresa. En este sentido, son las firmas *medianas* las que presentan el mayor porcentaje de afiliación, con un 83% de ellas con esta condición. Por su parte, el 26% de las empresas *pequeñas* correntinas pertenece actualmente a alguna cámara, en tanto el caso de las empresas *micro*, su participación resulta notablemente menor, con sólo el 8% de las firmas.

También las empresas de *Alimentos y bebidas* son las que se encuentran afiliadas a una cámara con un porcentaje de 22%, sin presentarse diferencias relevantes a nivel regional.

Gráfico 2.8 Afiliación a cámaras empresariales  
(% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## B. Inversión y desempeño

En esta sección se analiza la inversión empresarial de las MiPyME industriales de Corrientes. El proceso de acumulación de capital físico, junto con la incorporación de capital humano calificado y de tecnología y el desarrollo organizativo de la firma son las principales características que permiten explicar la competitividad interna de una empresa. Asimismo, la inversión en maquinaria y equipo es uno de los motores de crecimiento de la empresa y a nivel agregado

contribuye al incremento de la capacidad productiva de la economía de un país, por lo que permite obtener conclusiones sobre la actividad económica en su conjunto. Además, en esta sección se estudia la fase de crecimiento que éstas atraviesan, el estado en que se encuentra el uso de la capacidad instalada de las firmas, junto con sus expectativas recientes en cuanto a las principales variables macroeconómicas.

### El proceso inversor

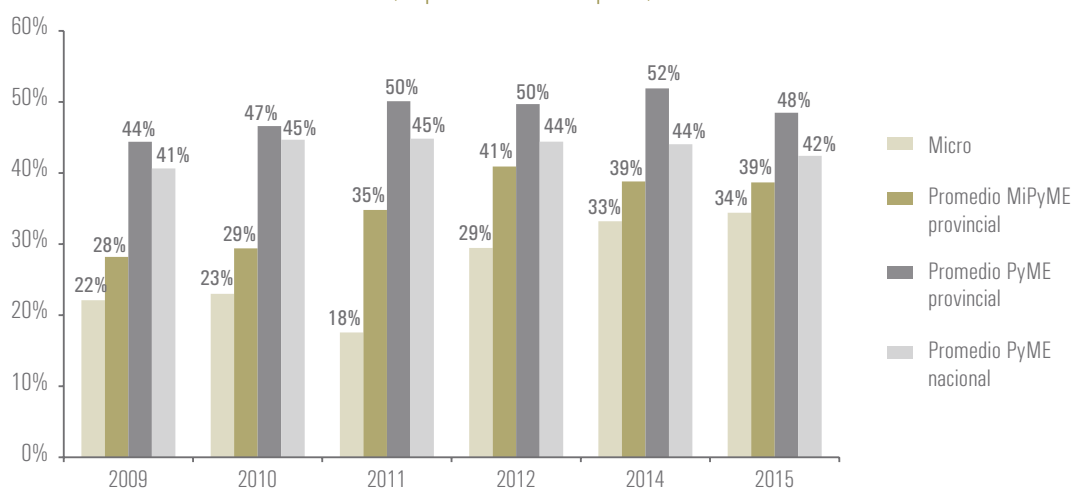
La Formación Bruta de Capital Fijo (en términos constantes) permanece estancada e incluso ha expuesto algunos retrocesos entre el período 2012-2014, con tasas negativas del 7% y 5,6% en el primero y el último de estos tres años. La inversión en equipo durable ha mostrado una contracción mayor que la FBCF total, con una caída de 13% en 2014%. En los primeros dos trimestres de 2015, la FBCF total manifestó en los primeros dos trimestres del año leves mejorías, con un crecimiento del 3%, pero aún la inversión nacional da señales de mantenerse estancada por el momento.<sup>15</sup>

En la provincia de Corrientes, la proporción de PyME inversoras se ha mantenido relativamente estable, luego de superada la crisis del año 2009, sin haber logrado un nuevo despegue desde entonces, en pos de superar los obstáculos estructurales que atañen al conjunto de las empresas nacionales en relación a la escasa propensión a la inversión productiva. El estancamiento de la proporción inversora corresponde a circunstancias que

trascienden al escenario provincial. Sin embargo, es alentador que las PyME industriales correntinas superen en líneas generales la proporción inversora de las PyME industriales nacionales a lo largo del período 2009-2015<sup>16</sup>. Actualmente, el 52% de las PyME correntinas realizaron inversiones en 2014 y el 48% lo hizo en 2015 acompañando a la tendencia nacional, levemente a la baja.

En el segmento industrial MiPyME, el status inversor de las empresas correntinas se encuentra muy asociado al tamaño de las mismas. En 2015, sobre una base de 10 empresas de cada tamaño, 7 medianas, 5 pequeñas y 3 micro invirtieron. El mayor dinamismo en la proporción de empresas ha estado signado a lo largo de la serie por las empresas micro que aumentaron su participación de 22% a 34% entre 2009 y 2015, a pesar del estancamiento reflejado a partir del año 2012, coincidente con el comportamiento mencionado anteriormente de la inversión nacional.

Gráfico 2.9 Evolución de la proporción de empresas inversoras (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

15. Datos en valores corrientes. Fuente: INDEC.

16. No se relevaron datos para el período 2013 en el caso de las empresas correntinas.

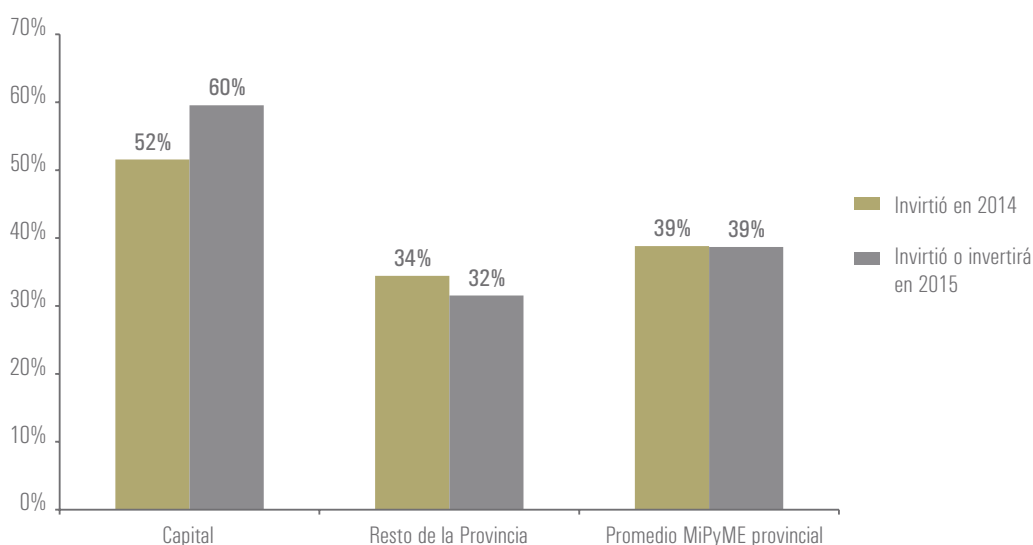


No obstante, a nivel intersectorial el status inversor señala algunas leves diferencias en cuanto a la difusión de la actividad inversora. Al respecto, durante el año 2015 la rama más proclive a la inversión es *Otras actividades*, mientras que en el sector *Muebles y productos de madera* sólo una de cada 4 empresas realizó inversiones durante el período, tendencia que ya se venía replicando en el año 2014.

En términos regionales existen algunas diferencias interesantes para destacar en el comportamiento in-

versor de las empresas. Mientras que en el *Resto de la Provincia* la tendencia inversora tuvo un comportamiento a la baja, con una caída en la proporción de las empresas que invirtieron de 34% en el año 2014 a 32% en el año 2015; en cambio en *Capital* el proceso resultó positivo, con un crecimiento en la proporción MiPyME industriales inversoras de 52% en el año 2014 a 60% en el año 2015, reflejando un mayor dinamismo y espíritu inversor en dicha región.

Gráfico 2.10 Evolución de la proporción de empresas inversoras (% por región)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Otra de las variables que es común analizar para evaluar los esfuerzos que realizan las empresas en relación a la acumulación de capital físico es medir la relación de las inversiones totales y las inversiones en maquinaria y equipo sobre las ventas de la empresa. Los resultados que arroja el promedio PyME industrial correntino son del 9% sobre las ventas invertidas totales y del 7% de las ventas orientada a maquinaria y equipo, mientras que el promedio PyME nacional, actualmente destina 6,3% y 4,5%. En consecuencia, estos guarismos proponen que los esfuerzos de inversión en relación a los montos de ventas de las empresas son relativamente mayores en el caso de las empresas de la Provincia.

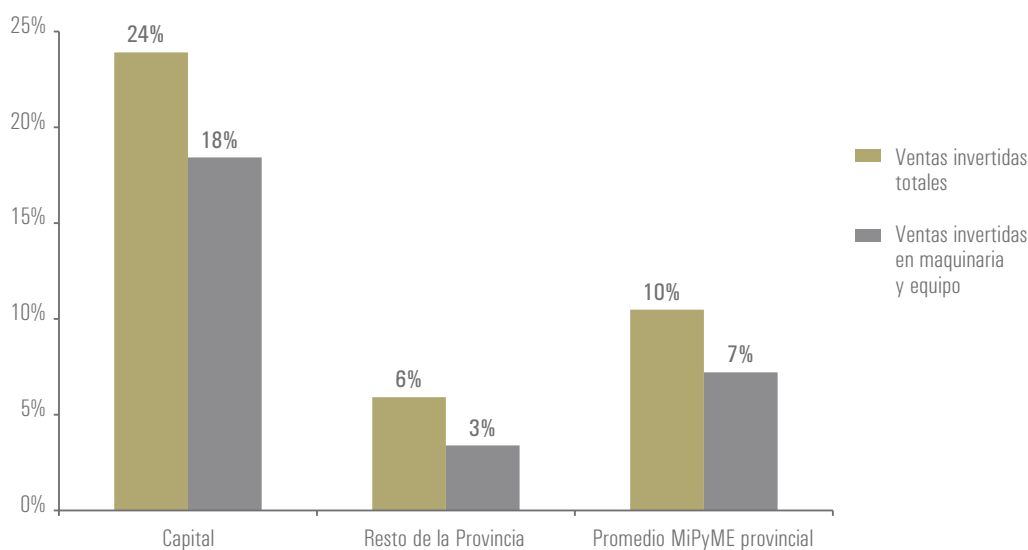
Para el año 2014, las ventas invertidas totales de las MiPyME industriales correntinas fueron de 11%, al tiempo que las ventas invertidas en maquinaria y equipo representaron el 7% de las ventas promedio. Son las empresas de menor tamaño las que realizan mayores esfuerzos en relación a sus ventas a la hora de la acumulación de capital fijo. En el caso de las firmas *micro* las ventas invertidas totales en el año 2014 fueron de 24%, y las invertidas en maquinaria

y equipo de 12%, sugiriendo el doble de esfuerzos en la inversión en infraestructura en general que en equipo durable. En el caso de las empresas pequeñas y medianas los resultados resultan similares, aunque levemente por debajo del promedio provincial.

Como se observa en el Gráfico 2.11 existen diferencias notables en los esfuerzos realizados entre la región *Capital* y el *Resto de la Provincia*, de manera que en la primera no sólo se concentra la mayor proporción de empresas inversoras sino que a su vez estas firmas son las que realizan mayores esfuerzos en relación a sus ventas en comparación a las empresas del interior. Específicamente, el porcentaje promedio de ventas invertidas totales y en maquinaria y equipo en la *Capital* asciende a 24% y 18%, respectivamente, mientras que en el *Resto de la Provincia* se reduce a 6% y 3% en cada caso.

A nivel de sectores, se destacan como ramas de principal dinamismo inversor *Muebles y productos de madera* y *Otras actividades*, ambas con guarismos en torno al 21% respecto a las ventas invertidas totales y en torno a 12% respecto a maquinaria y equipo.

Gráfico 2.11 Porcentaje promedio de ventas invertidas por región. Año 2014



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Las perspectivas de inversión de las MiPyME industriales correntinas señalan que para el año 2016 se mantendría un núcleo de empresas que realizaría inversiones, representando al 41% de las MiPyME industriales. Del 59% restante, un 26% aumentaría sus inversiones (en términos nominales) durante el año próximo, un 25% mantendría las mismas inversiones actuales y un 8% las reduciría.

En general se observan mejores perspectivas de inversión en relación al tamaño de las firmas, siendo las medianas aquellas empresas entre las que está más difundido el plan de invertir el año próximo, alcanzando a un 80% de ellas.

A nivel sectorial, las expectativas sobre la inversión son análogas ya que más de la mitad prevé aumentar los montos invertidos, a excepción del sector *Muebles y productos de madera*, en donde este porcentaje resulta cercano al 40%.

Desde la óptica regional son las firmas de *Capital* las más optimistas, con una proporción de empresas que prevé invertir que alcanza al 72% del total de las MiPyME industriales de esa región, de las cuales un 43% planea aumentar sus montos invertidos frente al año anterior.

### Las fuentes de financiamiento de la inversión

Por otro lado, para poder comprender las decisiones de inversión de las empresas resulta importante determinar cuáles son las fuentes de financiamiento de las inversiones, ya sea internas o externas a la firma, a las que recurren las empresas para emprender sus proyectos. Una de las características principales de las empresas más pequeñas es la dificultad de acceso al financiamiento a partir del sistema bancario, al tiempo que muchas veces, por diversos motivos, las empresas deciden autoexcluirse de este sistema. De esta forma, la fuente principal de las MiPyME industriales son los recursos propios, en particular la reinversión de las utilidades. En otras palabras, la inversión en estas empresas se determina principalmente por la facturación y la rentabilidad, como también, aunque en menor medida, por los aportes societarios, sean de socios nuevos u fundadores.

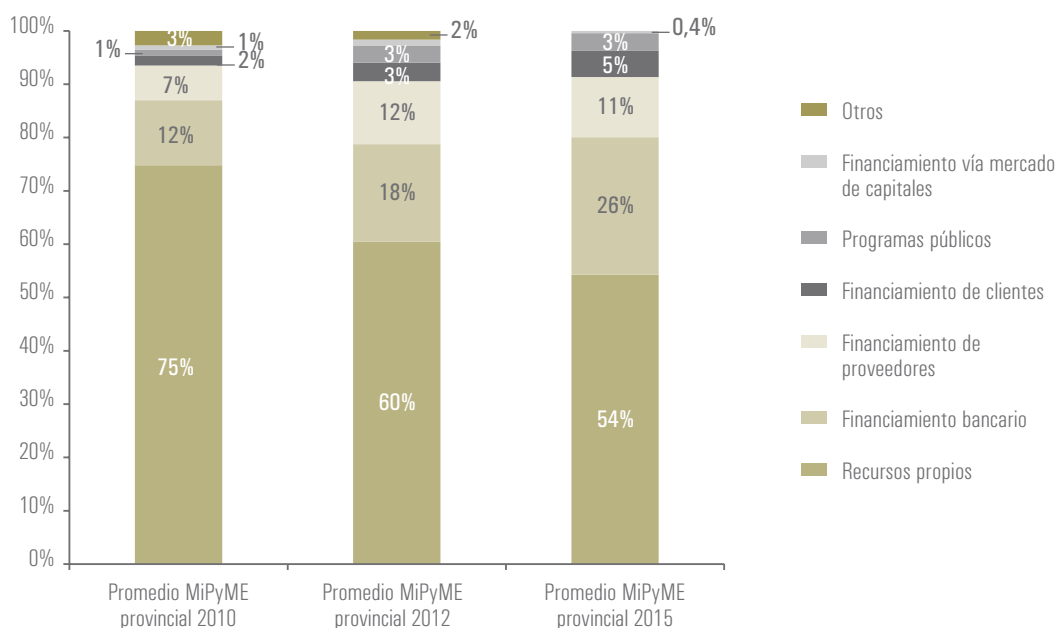
El financiamiento de la inversión con recursos propios, implica que ésta quede supeditada exclusivamente al desempeño de la empresa con un comportamiento pro-cíclico. Por lo tanto, en épocas de caída de las ventas o de la rentabilidad, cuando puede ser necesaria la realización de determinadas inversiones, las menores utilidades limitarán el monto disponible para la inversión.

Como se observa en el Gráfico 2.12 las MiPyME industriales correntinas financian principalmente sus inversiones con recursos propios de la firma, aunque esta proporción ha tendido a reducirse en los últimos años. En este sentido, el financiamiento con recursos internos pasó de representar en el año 2010 el 75% de las inversiones totales de las MiPyME inversoras correntinas, al 60% de las inversiones en el año 2012 y al 54% de las inversiones en el año 2015.

Como contrapartida, se observa un incremento del financiamiento a partir de entidades bancarias, el cual aumentó de 12% en el año 2010, a 18% en el año 2012 y actualmente en el año 2015 representa el 26% del total de las inversiones de las firmas correntinas. En tanto, el financiamiento a proveedores y clientes

aparecen como fuentes secundarias de financiamiento, alcanzando el 11% y 5% del total de las inversiones, respectivamente. Por último, se observa que los programas públicos tienen una participación inferior del 3% de las inversiones totales, lo que señala un aporte poco significativo.

Gráfico 2.12 Evolución de las fuentes de financiamiento de las MiPyME industriales



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

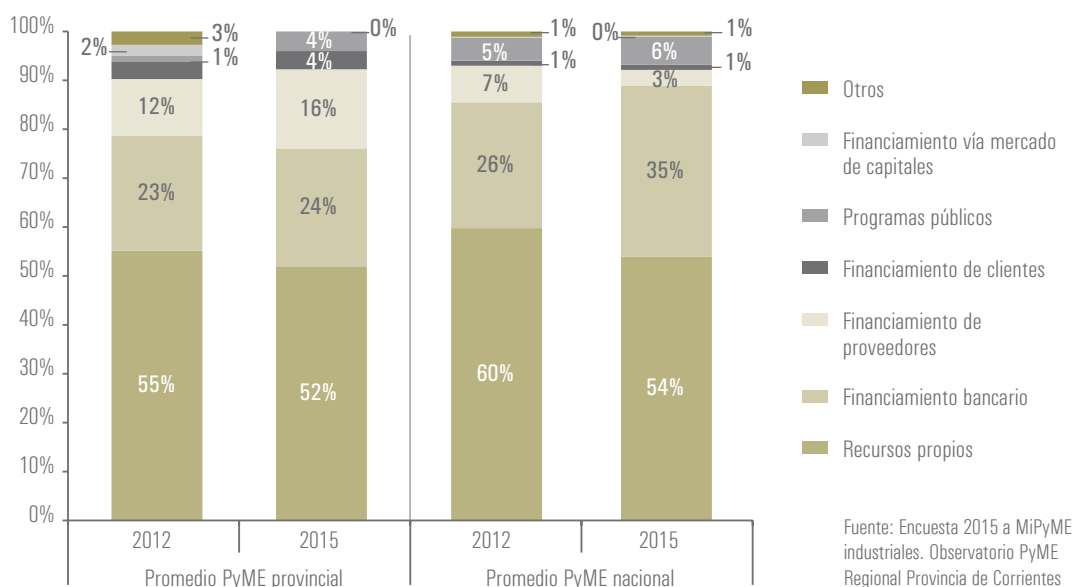
En relación a los diversos sectores productivos, el rubro de *Alimentos y bebidas* es el menos dependiente del financiamiento propio para realizar inversiones. Este rubro utiliza menos de 5 de cada 10 pesos invertidos de fuentes propias, mientras que en los sectores madereros como *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera*, esta relación alcanza a 7 y 6 de cada 10 pesos invertidos, respectivamente. Al mismo tiempo, en los últimos dos sectores mencionados se observa una mayor desconexión bancaria en relación al sector alimenticio. También el financiamiento de proveedores es más importante en este último sector frente al maderero, cuya participación es menor al 5% en los dos casos.

A su vez, en términos regionales llama la atención la baja presencia del financiamiento bancario en la *Capital*, cuyo valor alcanza sólo al 18% del total de los montos utilizados. Por el contrario en el *Resto de la Provincia* el financiamiento bancario representa al 31% de los montos invertidos. Específicamente, se destacan por la utilización de las entidades bancarias las regiones de *Centro Sur*, la cual ha financiado hasta el 45% de sus inversiones con créditos bancarios, seguida por *Río Santa Lucía* con un porcentaje de fi-

nciamiento del 24%. En el caso de *Noroeste, Humedal* y *Tierra Colorada*, el financiamiento bancario no habría superado al 10% de las fuentes de inversión, siendo nulo en la primera región, lo que refleja las importantes asimetrías regionales que existen en materia de crédito.

Al analizar cómo han evolucionado en los últimos años las fuentes de financiamiento de la inversión del complejo PyME industrial correntino se extraen algunas conclusiones. Por un lado, en relación al promedio PyME industrial nacional, las mejoras han sido muy moderadas en materia de aumentar las fuentes de inversión externas, en especial si se analiza el significativo aumento que ha mostrado la participación del crédito bancario para el financiamiento PyME a nivel país. Además, teniendo en cuenta lo modestas que han sido las mejoras a nivel PyME puede observarse respecto del conjunto MiPyME provincial que las mejoras verificadas en este promedio entre el año 2012 y 2015 han estado vinculadas en mayor medida a la ampliación del crédito dentro del eslabón de empresas *micro* (véase Gráfico 2.12 y Gráfico 2.13).

Gráfico 2.13 Evolución de las fuentes de financiamiento de las PyME industriales



## Motivos de no inversión

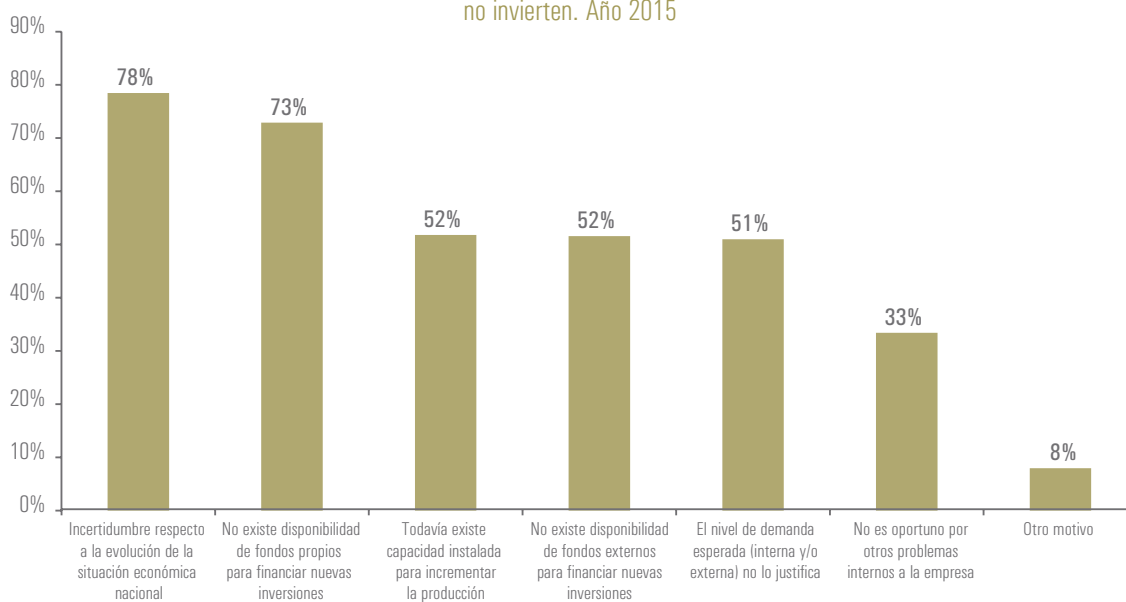
Tal como fue mencionado, el 61% de las MiPyME industriales correntinas no invirtió en el año 2015. Dada la importancia que implica la inversión para el desarrollo productivo de las empresas y su reproducción es necesario entender cuáles son los motivos por los cuales las firmas deciden no incorporar bienes de capital o no ampliar la capacidad de planta en determinado período.

La incertidumbre sobre la evolución económica a nivel nacional y la escasa disponibilidad de recursos

propios para financiar inversiones constituyen los dos principales motivos de no inversión por los cuales las MiPyME industriales correntinas no invierten.

Otros problemas señalados en un plano secundario están asociados a la falta de necesidad de realizar inversiones por la existencia de capacidad ociosa, como también por falta de disponibilidad de fondos externos y por último, debido a que el nivel de demanda esperada no justificaría realizar nuevas inversiones.

Gráfico 2.14 Motivos por los cuales las MiPyME industriales no invierten. Año 2015



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Además de los dos problemas principales ya destacados basados en la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional y la falta de disponibilidad de fondos propios para hacer nuevas inversiones, para el grupo de las empresas *micro*, los problemas en relación al nivel de demanda esperada y la existencia de capacidad instalada aparecen destacados en un 60% de los casos, con escasa relevancia entre las empresas *pequeñas* y *medianas*.

A nivel regional, la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional es un motivo que preocupa mucho más a las empresas del *Resto de la Provincia* que las de *Capital*, mientras que a nivel sectorial este motivo aparece de alta prioridad para todas las actividades.

## Desempeño

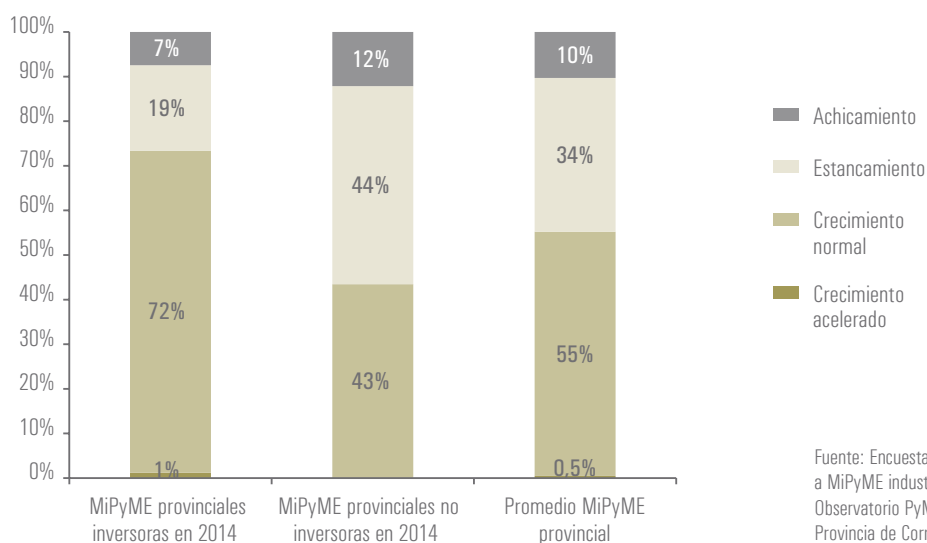
En el contexto a nivel nacional, el país atraviesa en los últimos se caracterizó por una notable desaceleración en el ritmo de crecimiento de la actividad económica, ritmo que distinguió a la Argentina del resto de las economías latinoamericanas. En el año 2014, la actividad industrial en su conjunto (incluyendo a empresas de todos los tamaños y rubros del sector de la industria) se contrajo un 2,5% frente al año anterior<sup>17</sup>. En el plano nacional, el 44% de las PyME industriales se encuentra en crecimiento, fundamentalmente moderado, mientras que el 42% se encuentra en una etapa de estancamiento y el 14% en una de achicamiento.

En la provincia de Corrientes el 55% de las MiPyME industriales atravesaron durante el primer semestre del año 2015 un crecimiento moderado, un 1% creció en forma acelerada, un 34% una situación de estancamiento y un 10% de achicamiento. Esta dinámica se replicó para el segmento PyME, con un mejor desempeño: un 63% de las empresas atravesó una fase ascendente, mientras que sólo un 7% estaba frente a un período de achicamiento. En conjunto, las

empresas tuvieron un año bastante favorable si se lo compara con el estado de las PyME industriales nacionales. En relación a los sectores productivos, no se presentaron diferencias por rubro ni por localización geográfica de las empresas.

El desempeño de las empresas encuentra marcadas diferencias al distinguir entre el grupo de empresas que invierte actualmente y las que no tienen planes al respecto. Notablemente, el 72% de las MiPyME industriales que invirtieron en 2014 sostuvieron un período de crecimiento en 2015, casi en su totalidad normal, mientras que el 19% se encontraba en una etapa de estancamiento y el 7% de achicamiento. En cambio, entre las empresas no inversoras, la dinámica del proceso productivo es sensiblemente diferente: sólo el 43% de las empresas de dichas firmas creció (todas en forma normal), mientras que el resto estuvo estancado o achicándose (específicamente, el 44% estaba estancado y el 12% en un proceso de achicamiento). Estos datos, en definitiva la interacción que tiene el ciclo productivo y la inversión.

Gráfico 2.15 Fase de crecimiento según status inversor (% de empresas)



17. Fuente: Estimador Mensual Industrial, INDEC

## Uso de la capacidad instalada

Otro indicador que refleja el estado de actividad de una empresa es el nivel de utilización de la capacidad instalada en la fábrica, entendida como la proporción efectivamente utilizada y la máxima asequible si se emplearan en su totalidad el conjunto de factores productivos.

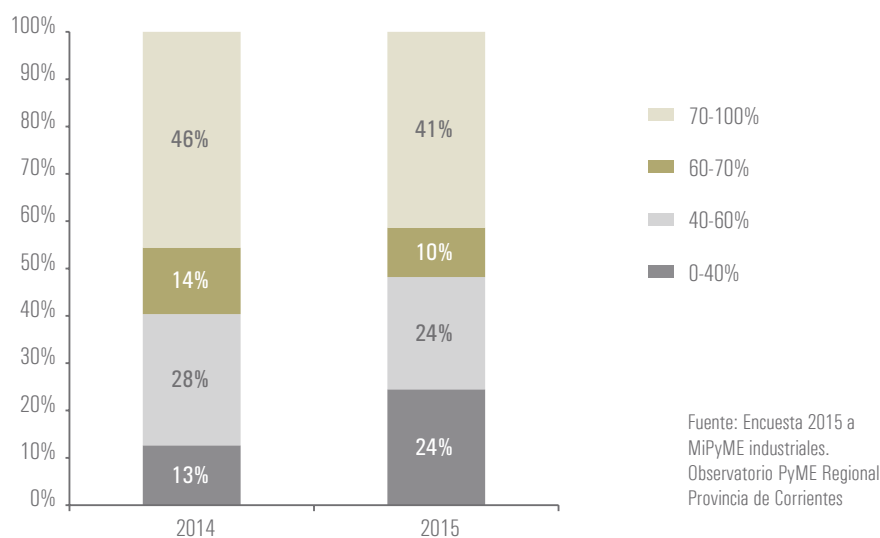
A pesar del año favorable que atravesaron las MiPyME industriales correntinas durante el primer semestre de 2015 el nivel de utilización de la capacidad instalada entre el año 2014 y el año 2015 mostró algunos cambios a considerar. En primer lugar, se observa que en el año 2015 disminuyó frente al año anterior el porcentaje de empresas que se encontraban haciendo uso de su planta entre un 71 y 100%. Este porcentaje pasó de representar el 46% en 2014 al 41% de las MiPyME industriales correntinas en el año 2015. Como correlato, se incrementó en especial, el porcentaje de empresas con el nivel de uso de fábrica en el 0% y el 40%, el cual pasó de 13% en el año 2014 al 24%

en 2015, lo que lleva a pensar en un deterioro en los niveles de producción.

En general, se observa que en Corrientes las empresas medianas muestran una utilización más elevada de la capacidad instalada en relación a las empresas pequeñas y micro. A su vez, existen diferencias notables por sector, en particular la actividad *Muebles y productos de madera* que presenta una utilización de su capacidad productiva total muy baja.

Finalmente, en la comparación frente al promedio PyME nacional, las PyME industriales de Corrientes en el año 2015, presentan un nivel de utilización de planta menor, con el 62% de las empresas con un uso que supera al 60% de la capacidad, mientras que este porcentaje a nivel nacional reúne al 68% del complejo empresario. En relación a la evolución del uso de la capacidad, se observa entre 2014 y 2015 una leve disminución tanto a nivel provincial como nacional.

Gráfico 2.16 Utilización de la capacidad instalada (% de empresas)



## Expectativas

Al indagar acerca de las perspectivas empresariales para el corto plazo, el 44% de los empresarios no preveía variaciones en las ventas al mercado interno, mientras que el 36% de los empresarios esperaba que aumentaran y el 20% que descendieran. Estas proyecciones fueron compartidas, en mayor o menor medida, más allá del sector o su localización geográfica, en cambio al distinguir por tamaño de empresa, las firmas medianas fueron las más optimistas, ya que ninguna de ellas preveía reducciones en sus ventas para el próximo año. Las expectativas sobre la cantidad de ocupados en general resultaron más estables que las de ventas por

los costos asociados a los cambios en la cantidad de personal. En el caso de las MiPyME industriales de Corrientes el 69% de las empresas no esperaba cambios en la dotación de personal, un 14% esperaba que aumentara y un 17% que disminuyera.

En el caso de las exportaciones, cabe destacar que el 79% de las empresas no exportaron en 2015 y ni planea hacerlo en el año 2016. Entre las empresas que efectivamente exportaron y las que planeaban hacerlo, en su mayoría no esperaban cambios respecto a los montos del año anterior.

## C. La innovación y los recursos humanos

La tecnología y los recursos humanos forman parte, junto con el capital físico, de los factores elementales que determinan el grado de competitividad interno de una empresa. Las empresas de menor tamaño en-

cuentran mayores dificultades para acceder a estos recursos respecto de las grandes empresas, en algunos casos por falta de información en otros debido a impedimentos del propio entramado productivo local.

### Las actividades de investigación, desarrollo e innovación

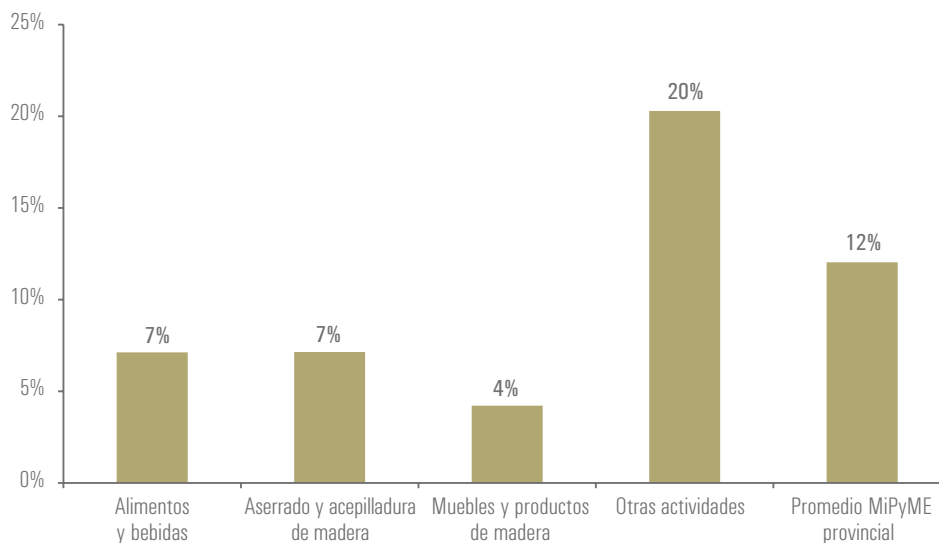
Las conductas de innovación de la empresa pueden tener incidencia directa en la productividad y calidad de los productos que éstas elaboran. En los últimos dos años, sólo el 12% de las MiPyME industriales de Corrientes afirma haber realizado actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i). Es decir, sólo un pequeño grupo de empresas destinó trabajo y tiempo a generar nuevos conocimientos -ya sea de tipo técnico o científico-, a aplicar o aprovechar un conocimiento ya existente o de introducirle determinados cambios a través de determinadas propuestas originales que tengan una determinada implementación económica.

Si se realiza el análisis a partir de los sectores de actividad más relevantes de la Provincia, el rubro maderero

resulta mostrar una baja predisposición hacia las actividades de I+D+i, ya sea en *Aserrado y acepilladura de madera* donde sólo el 7% de las firmas realizó alguna actividad de este tipo últimos dos años, o en *Muebles y productos de madera* donde dicha actividad sólo alcanzó al 4% de las empresas. El sector que se destaca con mayor actitud hacia las actividades de I+D+i es el de *Otras actividades* compuesto por diversos rubros de baja representatividad individual.

En términos de tamaño de empresa o de localización geográfica no se registra una propensión a la realización de estas actividades que se distinga sustancialmente del promedio MiPyME provincial corrienteño.

Gráfico 2.17 Actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)  
(% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

### La tecnología

La tecnología va más allá del desarrollo de nuevos conocimientos. En este caso se trata de la incorporación de estos conocimientos en el proceso productivo a través, por ejemplo, de la incorporación de bienes de capital que permitan introducir mejoras en la produc-

ción y/o de la introducción de innovaciones de procesos, productos o técnicas organizacionales o incluso de comercialización.

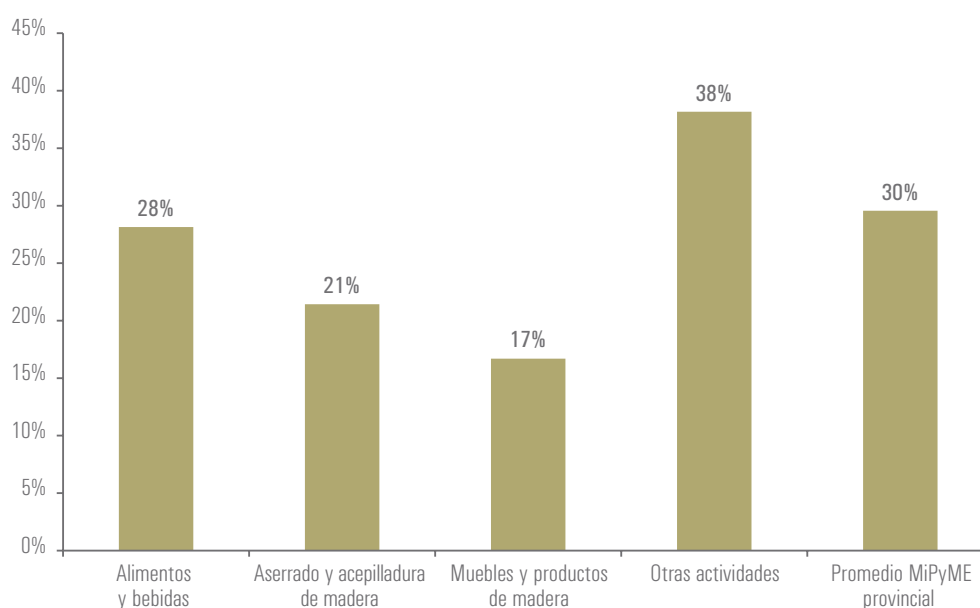
La incorporación de nuevas tecnologías por parte de las MiPyME industriales de Corrientes se encuentra

como una práctica más difundida que las actividades de I+D+i, ya que fue llevada a cabo por el 30% de las empresas estudiadas durante los últimos dos años. Nuevamente, a nivel sectorial el sector maderero aparece como el más rezagado en la incorporación tecnológica, con un 21% de las empresas en el sector de *Aserrado y acepilladura de madera* y un 17% en *Muebles y productos de madera* habiendo realizado algún cambio en la actividad empresarial de este tipo. Es el rubro de *Otras actividades* en el que aparece el mayor porcentaje de empresas que incorporó nuevas tecnologías (38%).

A su vez, existen notables diferencias por tamaño de empresa a la hora de invertir en tecnología ya que son las empresas *micro* las que parecen tener los menores índices (del 22% de las empresas) duplicados por las empresas *pequeñas* y *medianas*.

A nivel regional el mayor dinamismo tecnológico se presenta en *Capital*, con el 41% de las empresas habiendo realizado alguna incorporación, en tanto en el *Resto de la Provincia* los valores se reducen al 25% de las empresas.

Gráfico 2.18 Incorporación de nuevas tecnologías (% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Evidentemente, existen determinados motivos que impiden a las empresas llevar a cabo la incorporación de nuevas tecnologías, las cuales podrían implicar una mejora de proceso productivo o del producto que se ofrece. Para las MiPyME industriales de Corrientes, según el grado de relevancia en un orden de puntuación del 1 al 10, el principal problema señalado a la hora acceder a nuevas tecnologías radica en que las empresas no cuentan con el financiamiento (interno o externo) suficiente para incorporarlas. En segundo lugar, aparecen también los problemas de contar con el financiamiento suficiente pero en este caso para poder acceder a servicios de I+D+i. Vinculado a ello, se destaca como problema de tercer orden la falta de disponibilidad en la empresa de recursos humanos capacitados para el desarrollo de este tipo de servicios. De todos modos, ninguno de estos tres problemas plantea un grado de relevancia tan elevado, lo cual puede estar insinuando que no necesariamente el aminorado espíritu innova-

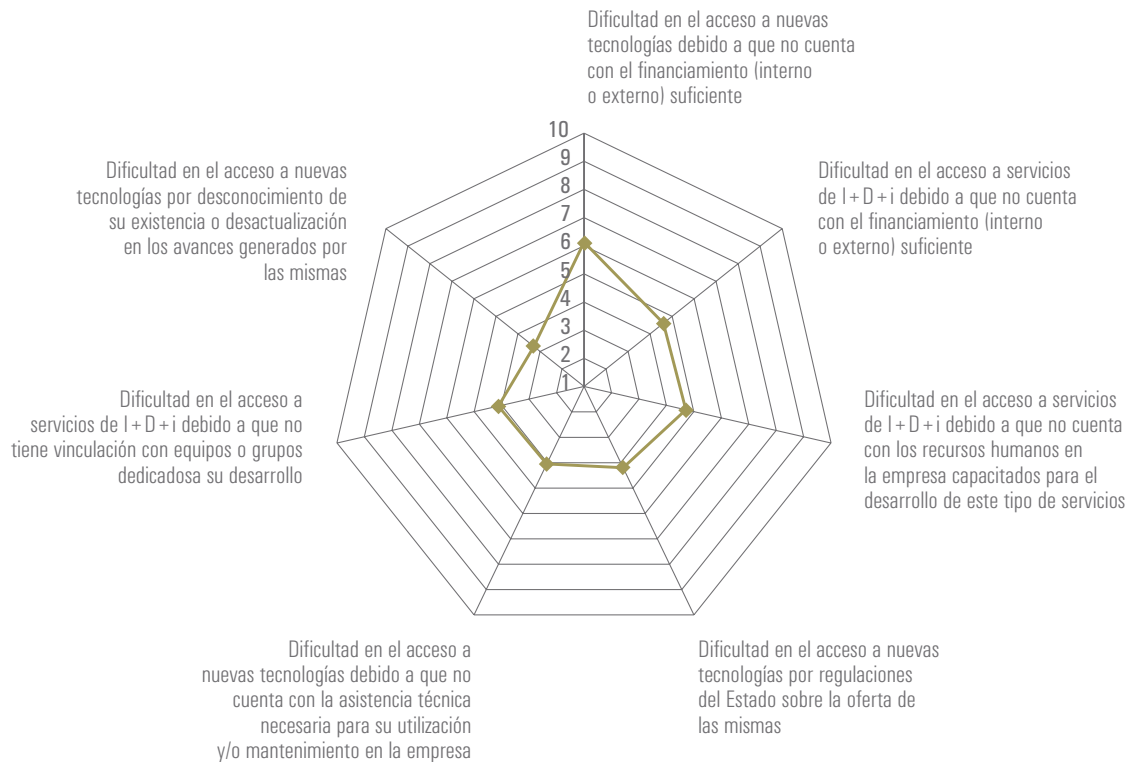
dor esté directamente vínculo con las dificultades que este proceso plantea.

Otro conjunto de dificultades, pero de una relevancia inferior, se basa en los obstáculos para el acceso a nuevas tecnologías a raíz de las regulaciones del Estado sobre la oferta de las mismas como también por los problemas que surgen debido a que la empresa no cuenta con la asistencia técnica necesaria para su utilización y/o mantenimiento en la empresa de dicha tecnología.

En relación al tamaño de las firmas, cabe mencionar que las dificultades respecto a contar con el financiamiento suficiente son problemas relevantes en el caso de las empresas *micro* y las *pequeñas*, no así, en el caso de las medianas; sin verificarse distinciones notables por sector y zona geográfica.



Gráfico 2.19 Dificultades para la inversión en nuevas tecnologías



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La búsqueda de personal

Los recursos humanos son una fuente de ventajas competitivas para la empresa, en particular cuanto más se depende de las habilidades y del conocimiento del personal en el proceso de producción. La búsqueda de personal en general difiere según los niveles de calificación requeridos.

Las PYME industriales correntinas presentan una demanda de personal muy por encima del promedio nacional. Asimismo, ésta se asienta en la demanda de operarios no calificados, con un porcentaje de búsqueda de la mitad de las empresas, a diferencia de lo que ocurre en el resto del territorio donde este porcentaje representa sólo al 16% de las empresas. Los porcentajes de empresas que buscan contratar operarios no calificados y calificados superan al promedio PyME nacional, también en el caso de la demanda ejercida por las firmas *micro*.

Al considerar la proporción de empresas MiPyME que busca contratar personal según su calificación, se observa que el 30% busca operarios no calificados, el 31% operarios calificados y el 8% universitarios.

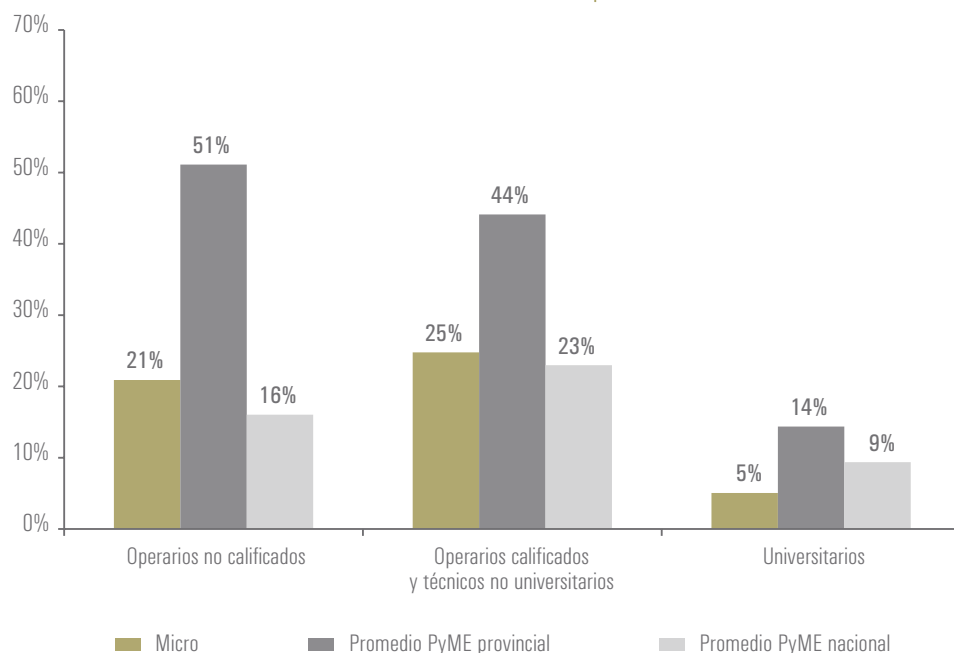
Por tamaño de empresa, la mayor demanda en la contratación de operarios calificados y no calificados se presenta en las *pequeñas* y las *medianas*.

Este fenómeno se da en forma similar en toda la Provincia, aunque se destaca la mayor búsqueda de operarios calificados en *Capital*, la cual asciende al 52%, en tanto en el *Resto de la Provincia* es de 24%.

Al analizar sectorialmente la proporción de MiPyME industriales de Corrientes que demandan personal, la búsqueda de operarios no calificados se da con mayor frecuencia en las actividades de *Acerrado y acepilladura de madera y Muebles y productos de madera*. Por el contrario, en *Alimentos y bebidas* y *Otras actividades* se destaca la búsqueda de operarios calificados.

Muchas veces la oferta del mercado de trabajo no logra satisfacer los requerimientos de los distintos niveles de calificación que busca la demanda, esto es, las empresas. La dificultad para contratar operarios calificados y técnicos es un fenómeno que concierne a todo el país, hecho del que Corrientes no es ajeno. De todas formas, también se observa un conjunto de empresas con dificultades en la contratación de operarios no calificados y de universitarios.

Gráfico 2.20 MiPyME industriales que buscan contratar persona según su grado de calificación (% de empresas)

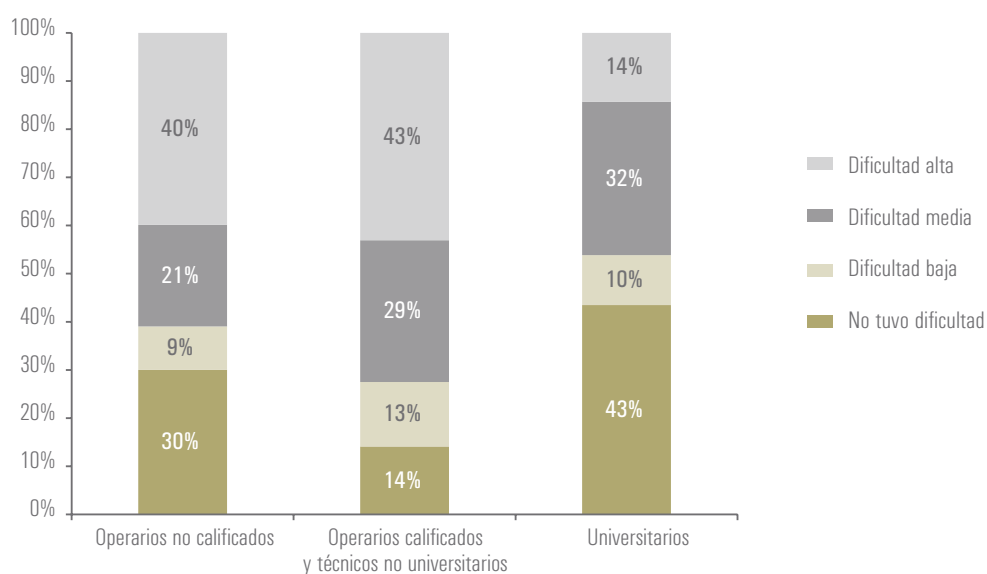


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Como se observa en el Gráfico 2.21, el 73% de las empresas que buscan trabajadores calificados y técnicos tiene una dificultad media o alta para su contratación, sobresaliendo los casos con dificultades altas (43% de las empresas que busca este tipo de trabajadores). Para el caso de los trabajadores no calificados, el 61% presenta un grado de dificultad medio o alto. Esta di-

ficultad se acrecienta en el *Resto de la Provincia*, donde para el 48% de las empresas encuentra una dificultad alta para contratar operarios sin calificaciones y para el 25% la dificultad es de grado medio, destacándose con las mayores dificultades la región de *Humedal*. En contraste, en la *Capital* los niveles de dificultad alta y medio sólo suman al 25% de las empresas de esa región.

Gráfico 2.21 MiPyME industriales que buscan contratar persona según su grado de calificación (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Si se considera a la mano de obra universitaria, para el 46% de las MiPyME industriales es medio o altamente difícil encontrar trabajadores que se ajusten a sus pedidos, aunque en este caso, en general el grado de dificultad que se destaca es la de orden medio. Asimismo, un 43% de las empresas que requiere esta categoría de personal no tuvo dificultades para su contratación.

El puesto que no ha podido ser cubierto o ha sido cubierto con mayor dificultad fue en el 65% de los casos el de operarios calificados, seguido con el 34% por los operarios no calificados, y por último aparecen los puestos universitarios con el porcentaje restante.

Estas dificultades se verifican a nivel sectorial a excepción de la rama *Muebles y productos de madera*, la cual encuentra las mayores dificultades en los puestos de operarios no calificados que representan al 79% de las empresas del sector que busca personal. En relación al tamaño de empresas, son las firmas *micro* las que más se destacan por no haber podido cubrir los puestos o tienen mayores problemas para hacerlo con operarios calificados situación que afecta a un 74% de las empresas, al tiempo que son las empresas de *Capital* entre las que se difundió en mayor medida la dificultad de cubrir esta categoría (83% de las empresas de la región).

Los operarios calificados no universitarios que necesitan contratar las MiPyME industriales de Corrientes corresponden principalmente al área de producción, lugar señalado por un 63% de las empresas. Luego existen requerimientos para otras áreas de la fábrica pero con una demanda mucho menor. En este sentido, en segundo lugar se destaca el área de mantenimiento

y reparación de máquinas (22% de las empresas) y en tercer lugar aparecen las áreas de administración y contabilidad, señalado por el 18% de las empresas. Las áreas de higiene, seguridad y limpieza, como el área comercial y de recursos humanos no reflejarían una demanda de personal de esta categoría.

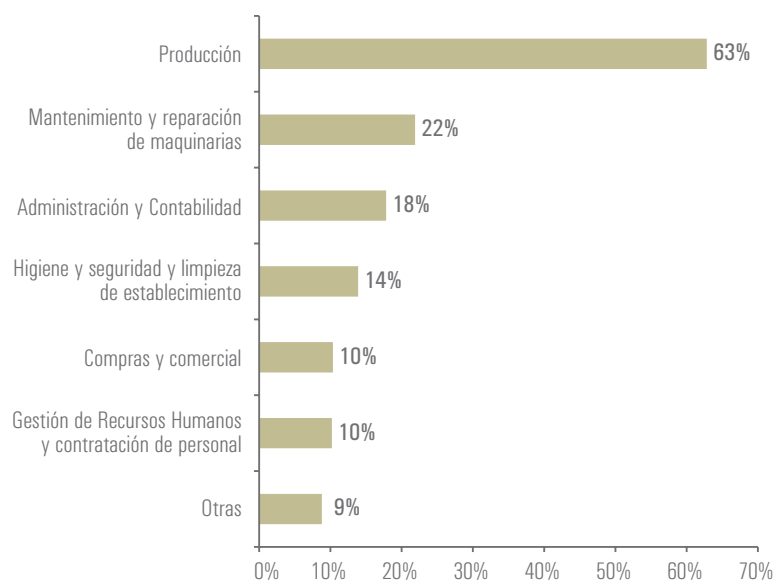
En la comparación con el promedio PyME nacional, las demandas a nivel país aparecen mayormente concentradas en el área de producción, destacada por el 83% de las empresas, y mantenimiento y reparación (46%), porcentaje que para el conjunto de PyME industriales correntinas se reduce al 53% y 25%, respectivamente; al tiempo que cobran un poco más de relevancia el resto de las áreas.

Específicamente, por número de ocupados, las empresas *micro* sobresalen por requerir operarios calificados no universitarios para el área de producción para un 73% de las empresas; en cambio en el caso de las *pequeñas* y las *medianas* los porcentajes descienden al 50%, cobrando en el caso de éstas últimas especial relevancia las áreas de administración y contabilidad.

El área de producción también presenta una importancia marcada para las empresas de la Capital, en relación a las del *Resto de la Provincia*, con un porcentaje de difusión del 83% entre las empresas de la primer región y del 54% en la segunda.

En lo sectorial, mientras las ramas *Alimentos y bebidas* y *Otras actividades* concentran sus necesidades en el área de producción, el sector maderero plantea una demanda más heterogénea, en particular en la rama de *Muebles y productos de madera* donde el área de producción sólo fue señalada por un tercio de las empresas.

Gráfico 2.22 Áreas en las que necesitan contratar operarios calificados no universitarios (% de empresas)



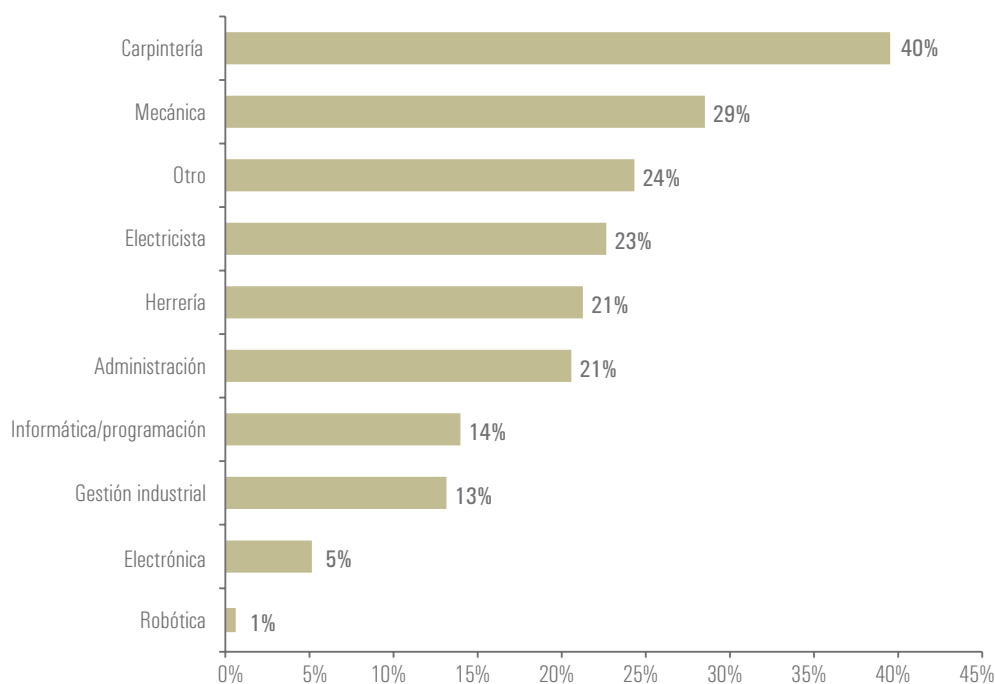
Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

El campo de competencias del personal que requieren las empresas es muy diverso y puede variar en base a la estructura productiva que caracteriza a cada región. En el caso de las MiPyME industriales de Corrientes, la principal competencia requerida a desarrollar por el personal es el trabajo de carpintería, distinguido por el 40% de las empresas. Estos conocimientos encuentran una marcada relación con la importancia que cobra la actividad maderera en la Provincia y que de hecho es destacada por poco más de la mitad de las PyME industriales correntinas. En contraste, para las PyME industriales nacionales esta competencia es simplemente señalada por un 9% de las empresas. Por otro lado, otros conocimientos demandados por las MiPyME provinciales son aquellos en mecánica y en electricidad, señalados por el 29% y 23% de las empresas, respectivamente. Para las PyME industriales de la provincia estos porcentajes resultan muy inferiores a los distinguidos a nivel país. En el caso de

Corrientes, los conocimientos en mecánica resultan requeridos por el 40% de las empresas y en electricidad por el 23%, mientras que a nivel nación los valores asciende a 55% y 35%, en cada caso, lo que refleja el mayor peso de actividades y procesos productivos más intensivos en capital en este último.

Finalmente, los conocimientos en informática/programación, electrónica y/o robótica, resultan escasamente requeridos para ser desarrollados por el personal de las MiPyME industriales de la Provincia, lo cual refleja una menor propensión a la incorporación de trabajadores asociados al manejo de tecnologías de punta en el proceso productivo. En este caso también, la demanda de estas actividades resulta muy inferior a los parámetros nacionales. Este patrón se manifiesta independientemente del eje de análisis que se adopte, ya sea por tamaño de empresa, zona geográfica o sector de actividad, lo que sugiere que se trata de una característica de corte estructural.

Gráfico 2.23 Perfil de la demanda de operarios calificados



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Durante el año 2015 la remuneración bruta mensual promedio de un ocupado en una MiPyME industrial de Corrientes fue de \$7.212, aumentando un 21,5% respecto al año previo, lo que indica que los ajustes salariales se mantienen en niveles relativamente similares a los de los aumentos en los precios de bienes y servicios. Las mayores remuneraciones, como es habitual observar, se registraron en la *Capital* (\$ 7.263. Sin embargo los salarios del *Resto de la Provincia* mostraron una mayor recuperación en el último año casi alcanzando a las de la Ciudad (\$7.195), a pesar que a nivel de

región existen disparidades, siendo los más bajos los de *Humedal* (\$5843).

En relación al tamaño de empresa, son las medianas las que presentan los mejores salarios (\$8.894), mientras que a nivel sectorial las diferencias no hay sido tan acentuadas. De todos modos, los salarios promedio en general son superados por el promedio PyME industrial nacional (\$10.672).

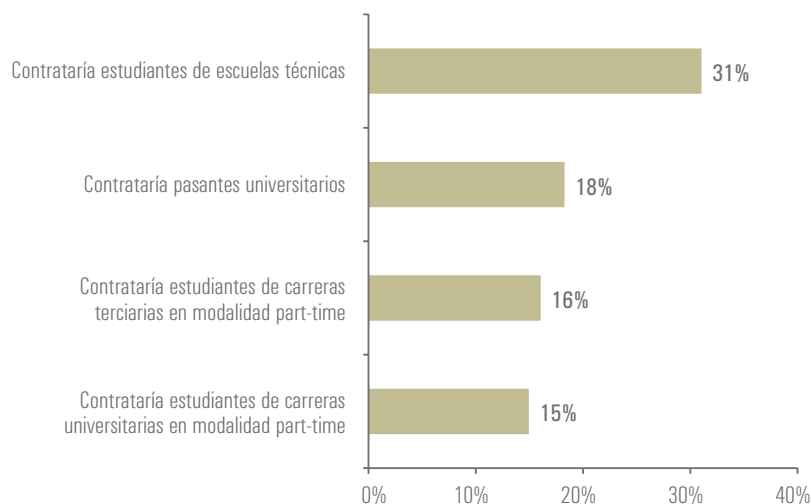
Otra de las posibilidades disponibles a la hora de contratar personal es la contratación de pasantes o estudiantes de escuelas técnicas, terciarios y/o univer-

sitarios bajo la modalidad de *part-time* para desempeñarse en algún área de la empresa.

De las distintas posibilidades de contratación y del tipo de estudiantes a contratar la opción más destacada por los empresarios de las MiPyME industriales de Corrientes resulta ser la posibilidad de contratar estudiantes de escuelas técnicas, señalada por el 31% de las empresas. En segundo lugar, un 18% estaría dispuesto a contratar pasantes universitarios. En tanto, las modalidades menos subrayadas fueron la contratación de estudiantes de escuelas de carreras terciarias y de carreras universitarias bajo la modalidad *part-time*. La predisposición a contratar estudiantes de escuelas técnicas es particularmente validada por las empresas

de *Capital*, con un 52% de ellas en favor de esta opción, mientras que en el *Resto de la Provincia* el porcentaje desciende a 24%, explicada principalmente por la predisposición frente a este aspecto de las empresas de la región *Centro Sur*. Además, en *Capital* resultan muy superiores todos los otros tipos de contratación frente a los guarismos del promedio provincial. Por tamaño de empresa, son las *pequeñas* y las *medianas* las que contratarían estudiantes de escuelas técnicas, con porcentajes por encima del promedio provincial, mientras que las empresas *micro* no muestran predisposición hacia ninguno de los cuatro tipos de contratación. Por último, a nivel sectorial no se presentan grandes dispersiones respecto del promedio.

Gráfico 2.24 Contratación de pasantes o de estudiantes bajo la modalidad *part-time* (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Vínculos con las universidades

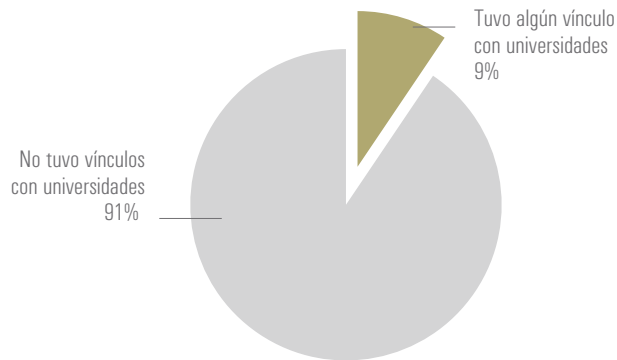
La posibilidad de que los actores del sector privado establezcan diferentes vínculos con las universidades puede dar lugar a diversas bondades para ambas partes. En el caso particular de las MiPyME industriales de Corrientes, el 9% estableció algún tipo de vínculo con las universidades.

Durante este período, entre las instituciones mencionadas por las empresas mediante las cuales se desarrollaron estos vínculos aparecen la Universidad de la Cuenca del Plata, la Universidad de Misiones, la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE) y la Universidad Tecnológica Nacional.

Los lazos desarrollados durante el período se concentraron en especial en las empresas *pequeñas*, con el 18% de los casos; en cambio las firmas *micro* mostraron una leve participación, con sólo una vinculación por parte del 6% de este grupo.

Los vínculos entre empresas y universidades no sugieren una relación lineal por zona geográfica, destacándose la región *Capital*. Aquí los casos reflejan una participación del 17% de las empresas, lugar donde se localiza la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE). Las empresas que han desarrollado estos vínculos en el interior se encuentran localizadas en *Tierra Colorada*, *Río Santa Lucía* y *Centro Sur*, sin manifestarse este tipo de relaciones en las otras regiones. Por último, la actividad que presenta mayor porcentaje de empresas en el desarrollo de vínculos con las universidades corresponde a *Aserrado y acepilladura de madera* (20%), seguida por *Otras actividades* (9%) y *Alimentos y bebidas* (8%).

Gráfico 2.25 Vinculación de las MiPyME industriales con universidades en el último año (% de empresas)

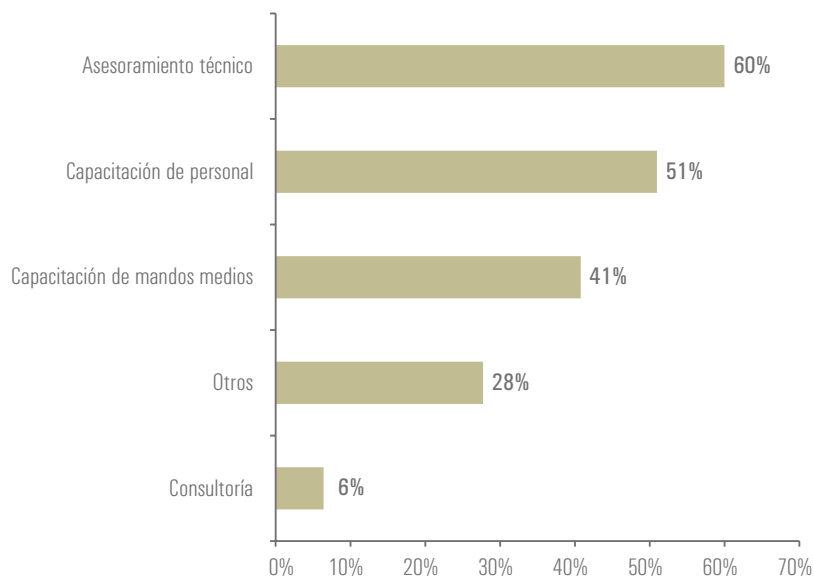


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Los motivos que incentivaron a las MiPyME industriales de Corrientes a establecer estos vínculos fueron, en general, el asesoramiento y técnico -señalado por el 60% de las firmas que desarrollaron algún vínculo-, la capacitación de personal de la empresa (51%) y

la capacitación de mandos medios (41%). En última instancia, los vínculos entablados tuvieron otros motivos (28%) y en sólo el 6% de los casos estuvieron dirigidos al desarrollo de trabajos de consultoría.

Gráfico 2.26 Motivos de vinculación de las MiPyME con universidades en el último año (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

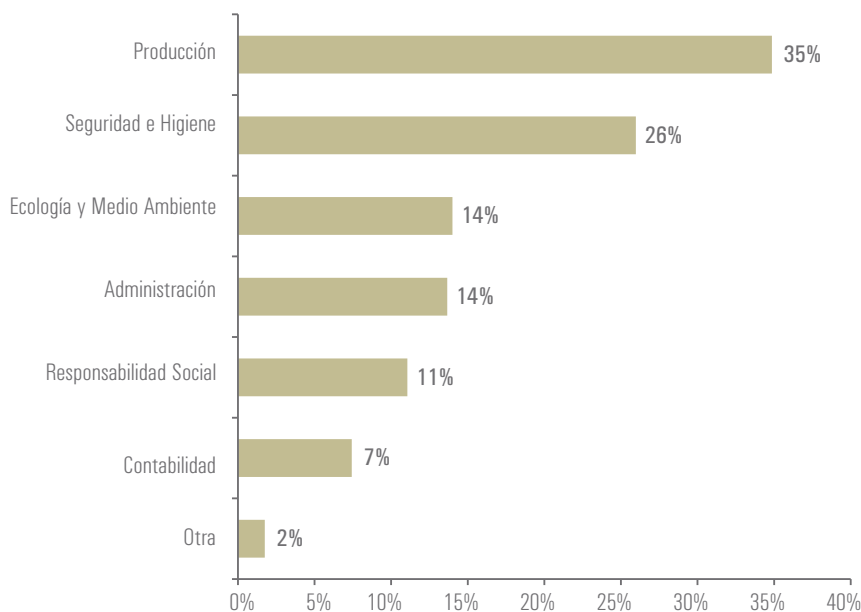
## Capacitación de los recursos humanos

La calificación de los recursos humanos resulta un elemento clave para la actividad diaria de la empresa y esto afecta a todas las áreas de la firma, su toma de decisiones y en el grado de conocimiento de las tareas que desempeñan.

Las áreas en las cuales los empresarios muestran una mayor predisposición a capacitar a su personal a través de alguna institución de formación acreditada, como

por ejemplo universidades, institutos, colegios, etc., son en primer lugar el área de producción, señalada por el 35% de las empresas y en segundo lugar, en seguridad e higiene, con un porcentaje de empresas del 26%. Luego, con un menor porcentaje de respuestas sobresalen las áreas de ecología y medioambiente, administración y responsabilidad social, siendo las menos señaladas el área de contabilidad y otras áreas.

Gráfico 2.27 Asignaturas en las que estaría dispuesta a capacitar al personal a través de las Universidades (% de empresas)

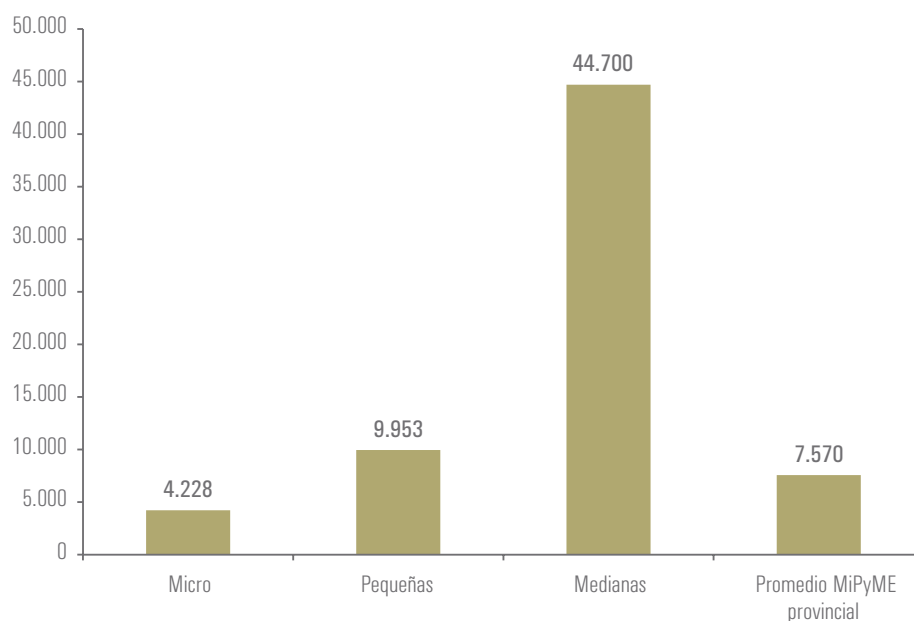


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

El monto que las empresas destinan a la capacitación de personal puede variar ampliamente entre una firma y otra. En el caso de las MiPyME industriales de Corrientes, el monto promedio presupuestado para el año 2015 estuvo alrededor de los \$7.500 por empresa. Sin embargo, los montos previstos por las empre-

sas varían según su tamaño. Las empresas medianas presupuestan mayores valores para la calificación de sus recursos humanos, con montos que promedian \$44.700 por empresa para el año 2015. A diferencia de estos montos, las empresas micro y las pequeñas estiman destinar \$4.200 y \$9.950, respectivamente.

Gráfico 2.28 Monto promedio presupuestado para el año 2015 a la capacitación de personal por tamaño de empresa



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

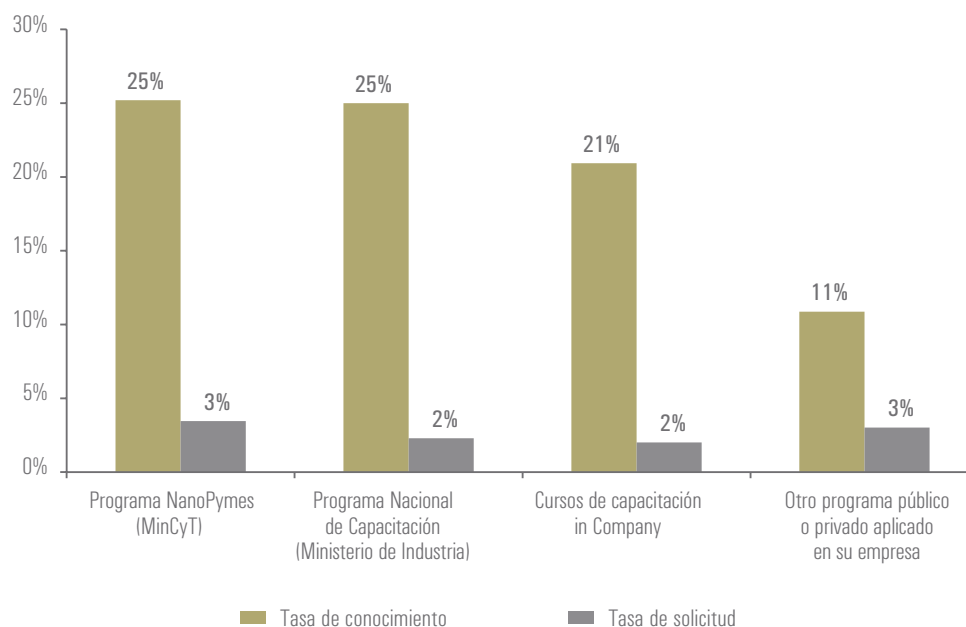
Con el objetivo de calificar al personal existen algunas iniciativas promovidas desde el Estado e instituciones públicas y privadas para la capacitación del personal de las empresas industriales. Al indagar acerca del conocimiento de algunas de estas herramientas se encontró que 1 de cada 4 MiPyME industriales de Corrientes conoce el Programa de NanoPyMEs del Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Nación y el Programa Nacional de Capacitación organizado por el Ministerio de Industria de la Nación. Sin embargo, estos programas son solicitados simplemente por el 3% y 2% de las empresas de la región, respectivamente.

En lo que se refiere a la realización de cursos de capacitación *in Company*, su nivel de conocimiento alcanza

al 21% de las empresas del segmento, siendo utilizado por el 2% del total de firmas. Finalmente, sólo un 11% de las empresas conoce otro programa público o privado aplicado dentro de la empresa, utilizado por un 3% del conjunto de la región.

En resumen, el grado de conocimiento de los programas disponibles para la capacitación de personal resulta bastante limitado en la Provincia, en tanto la utilización de los mismos ha sido ínfima, debiendo avanzar en la difusión de estos programas en el futuro para mejorar la efectividad de estas herramientas, ya que es el segmento que más necesita de este tipo de apoyo.

Gráfico 2.29 Conocimiento y solicitud de créditos para proyectos de capacitación de personal (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



## D. Recursos financieros

### El financiamiento

Tal como fue mencionado en el apartado referido a inversiones, la participación del financiamiento propio en el total de las mismas si bien continúa siendo la fuente predominante, ha mostrado una tendencia decreciente en los últimos años, tomando como referencia los relevamientos a MiPyME industriales realizado en en la Provincia en 2010 y 2012<sup>18</sup>. Como contrapartida, ha ido ganando lugar el financiamiento bancario y el financiamiento de proveedores y clientes, aunque estos últimos en menor proporción.

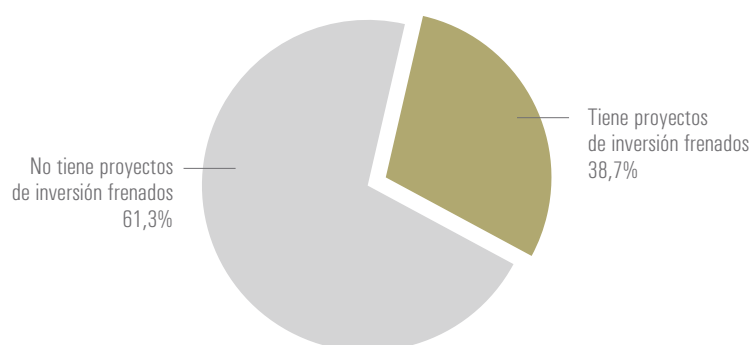
De todas formas, actualmente el 39% de las MiPyME industriales de Corrientes plantea que posee proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario, poniendo en evidencia el trabajo que aún

resta por hacer en relación a profundizar la relación entre las empresas y el sistema bancario.

Esta dificultad afecta en particular a las empresas *micro* y *pequeñas*, ya que las empresas medianas no registran proyectos interrumpidos por falta de financiamiento bancario, lo que lleva al promedio PyME industrial de la Provincia en este aspecto a representar a un 24% de las empresas, superando de todas formas los valores nacionales que actualmente se establecen en el 18% del conjunto.

Asimismo, es en *Capital* donde parece estar más difundida esta dificultad para desarrollarse, ya que concierne al 48% de las empresas, en tanto en el *Resto de la Provincia* sólo abarca a un 23% de la región.

Gráfico 2.30 Proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Con el objetivo de comprender cómo es el vínculo de las empresas con el sistema bancario, resulta relevante estudiar el comportamiento de la demanda de crédito de las empresas y la oferta provista por los bancos. Uno de los instrumentos de financiamiento generalmente utilizado por las empresas es la posibilidad de tener un descubierto en cuenta corriente, el cual permite ante la insuficiencia de fondos propios priorizar la cadena de pagos, admitiendo el cumplimiento de los compromisos o contratos pre-existentes.

En el año 2015, la proporción de empresas que solicitó descubierto en cuenta corriente fue del 22%, de las cuales el 76% de las empresas MiPyME solicitantes lo obtuvo. En la comparación con el promedio PyME industrial, las empresas correspondientes al segmento PyME industrial de Corrientes presentan tasas de solicitud inferiores (36% vs. 30%) en tanto que las tasas de rechazo son aún mayores que a nivel país (7% vs.

17%), lo que reduce el campo de acceso a esta herramienta de financiamiento de corto plazo.

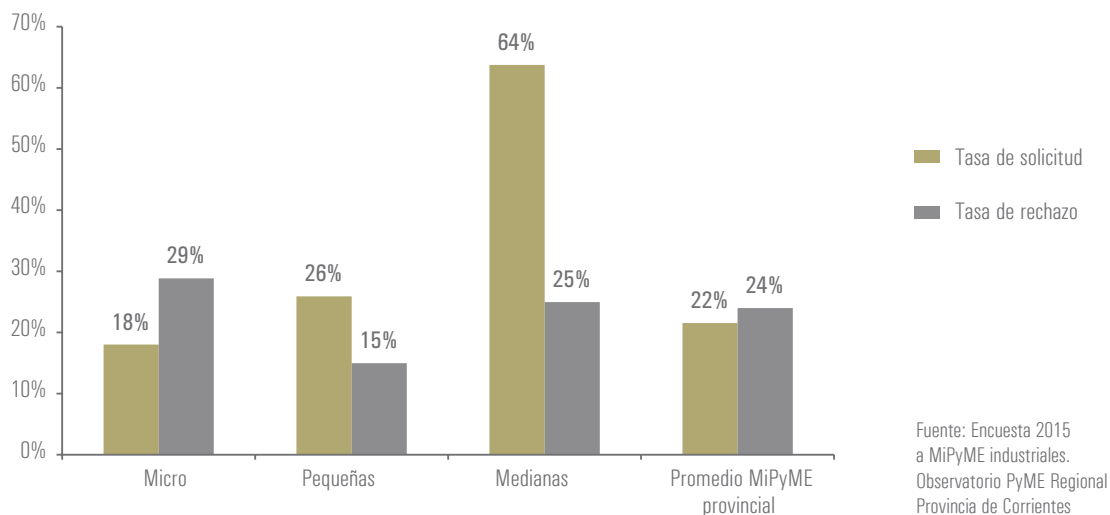
Al analizar las empresas cuya solicitud fue aceptada, no se destacan (como se podría suponer a priori) diferencias claras por tramo de ocupados. No obstante, sí se observa una asociación positiva entre tasa de solicitud y cantidad de ocupados (segmentada en *micro*, *pequeñas* y *medianas*), lo que sugiere, por un lado, una mayor demanda de las empresas más grandes. Esto último reflejaría una autoexclusión de las empresas más pequeñas. Frecuentemente, las empresas más informales suelen no cumplir con los requisitos de los bancos para el otorgamiento de este tipo de créditos por lo que directamente no se acercan a demandarlos anticipándose a la posibilidad de rechazo. Además por sus propias deficiencias organizativas resulta lógico que se encuentren más alejadas del sistema bancario, incluso tratándose del financiamiento de corto plazo.

18. Para más información ver [www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)

El sector más distanciado de este tipo de financiamiento es el de *Muebles y productos de madera*, cuya tasa de solicitud (11% de las empresas) es apenas la mitad que para el resto de los sectores y los niveles de

aceptación alcanzan al 50% de las empresas solicitantes. En cambio, en las otras actividades, estas tasas se encuentran por encima del 70% de las firmas.

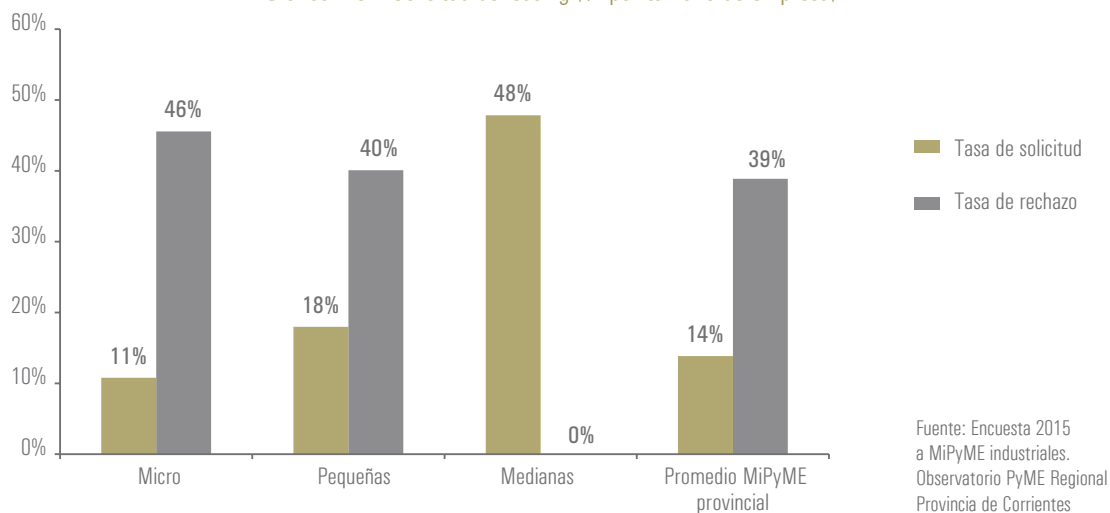
Gráfico 2.31 Solicitud de descubierto en cuenta corriente (% por tamaño de empresa)



El *leasing*, es un instrumento de financiación que permite la incorporación de bienes de capital mediante el pago de un *canon* y con opción a compra futura. Esta herramienta de financiación se encuentra mucho menos difundida en comparación al descubierto en cuenta corriente entre las MiPyME industriales correntinas, solicitada simplemente por un 14% de las empresas. En la comparación con el promedio PyME industrial nacional, las PyME locales presentan tasas de solicitud más elevadas (12% vs. 21%). Sin embargo, la tasa de rechazo se advierte que es más elevada entre las empresas correntinas (31% vs 9%). En relación a las tasas de solicitud, su comportamiento muestra un patrón similar a la demanda de

descubierto en cuenta corriente según el tamaño de las firmas. En el Gráfico 2.31 puede verse la relación positiva que existe entre el tamaño de la empresa y la demanda de este tipo de financiamiento. A nivel regional, se presentan mayores solicitudes en *Capital*, con una tasa de 25%, pero con un nivel de rechazos que alcanza casi a la mitad de las firmas que solicitaron este instrumento. Entre los sectores productivos, el que se destaca por tener un mayor porcentaje de demanda es *Aserrado y acepilladura de madera* con un grado de solicitud que alcanza al 20% de las firmas de la rama, sin haber tenido créditos denegados.

Gráfico 2.32 Solicitud de leasing (% por tamaño de empresa)



El período de maduración de este último instrumento tiende a ser relativamente corto, es decir, comienza a generar un retorno al poco tiempo de ser adquirido. Por otro lado, los montos destinados son, en general, menores a los que podría proveer una entidad bancaria bajo otras formas de crédito, a veces de la mano de programas públicos, que incluyan el respaldo en activos y en donde se presente un proyecto de inversión con su viabilidad y retorno asociado.

En el caso de la solicitud de este tipo de créditos, se observa que el nivel de demanda promedio de las MiPyME industriales resulta del 23%, superando a la demanda de mecanismos de financiamiento como el *leasing*.

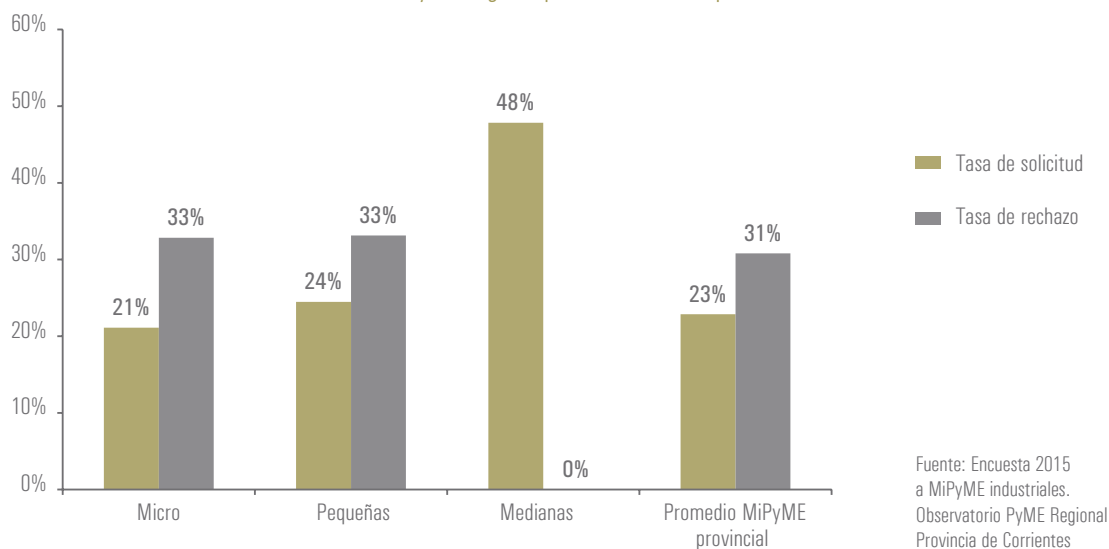
Los niveles de solicitud de estos créditos en el complejo PyME industrial agrupan al 27% de las empresas de la Provincia, levemente inferior a los niveles nacionales del 31%. Nuevamente, en este instrumento, las

tasas de rechazo resultan más elevadas en Corrientes (9% vs. 27%).

A su vez, esta demanda de crédito es mucho mayor en el caso de las empresas *medianas* frente a las empresas *pequeñas* y *micro*.

No obstante, uno de cada tres créditos que son solicitados por las MiPyME industriales de Corrientes son rechazados, existiendo una brecha entre la solicitud y el efectivo otorgamiento de los créditos a este conjunto de empresas. Esta situación se registra también si se realiza el análisis por zona geográfica y por sector de actividad. Nuevamente, los mayores niveles de demanda se encuentran en *Capital* (41% de solicitud y 24% de rechazo), mientras que a nivel sectorial las solicitudes se encuentran cercanas al promedio provincial, destacándose hacia la baja *Muebles y productos de madera* (8% de solicitud y 75% de rechazo).

Gráfico 2.33 Solicitud de crédito bancario (excluido el descubierto en cuenta corriente y *leasing*) (% por tamaño de empresa)



## Iniciativas de crédito promovidas por el Estado nacional

Durante el año 2015 estuvieron vigentes algunas opciones de determinados mecanismos de crédito promovidos desde el Estado nacional. En este sentido, existieron diversos programas de crédito ofrecidos donde la autoridad de aplicación fue alguno de los ministerios que se encuentran bajo la órbita del Estado nacional, con programas vinculados a una entidad bancaria pública o privada, y en otros casos, las iniciativas promovidas partieron de determinadas reglamentaciones que instaban al sistema bancario privado a ofrecer determinadas líneas de crédito.

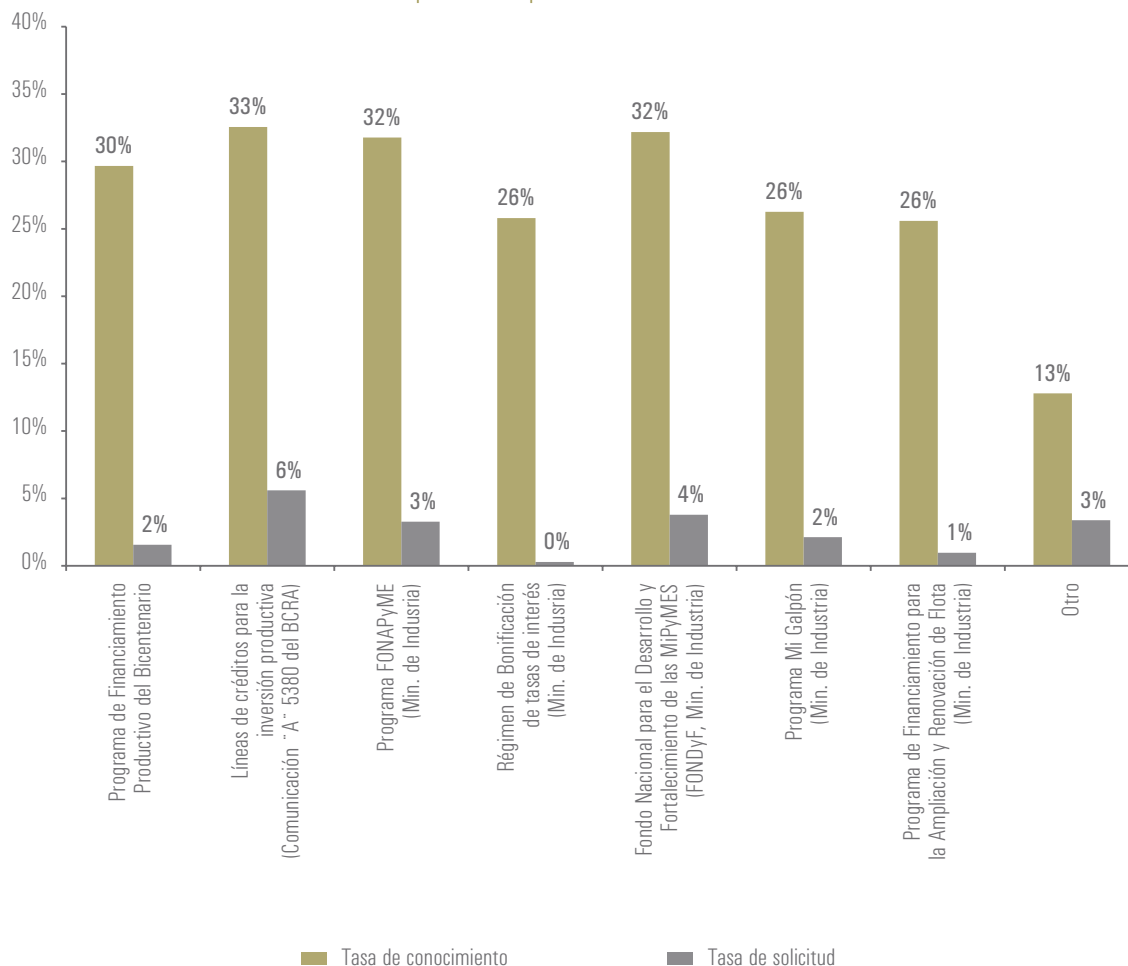
Una de las principales dificultades que aparecen en la implementación de los programas públicos son los problemas de acceso a la información, en particular

cuando se trata de las empresas de menor tamaño. Al indagar acerca del grado de conocimiento de las iniciativas promovidas por el Estado nacional durante el año 2015 entre las MiPyME industriales de Corrientes se encuentra que ninguno de los distintos programas superó una tasa del 33% de conocimiento. El programa más conocido, en este caso por un tercio del conjunto empresarial, fue la Línea de créditos para la inversión productiva (Comunicación "A" 5380 del BCRA). En general, el resto de los programas que se presentan el Gráfico 2.33 señalan un grado de difusión levemente inferior, que osciló entre un 26% y el 32% de las empresas.

Por otro lado, en lo que respecta a las tasas de solicitud de estos programas, el más demandado resulta también la Línea de créditos para la inversión productiva, con un 6% de solicitudes por parte de las empresas industriales correntinas, en tanto el resto de los programas refleja tasas inferiores.

Por lo tanto, no sólo los niveles de conocimiento son escasos, a pesar de la diversa cantidad de programas disponibles en distintas ventanillas, sino que el alcance de las iniciativas de los programas públicos ha sido limitado a pesar del incremento de las iniciativas que habrían surgido en los últimos años.

Gráfico 2.34 Conocimiento y solicitud de las iniciativas de crédito promovidas por el Estado nacional



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## E. Las relaciones comerciales

El estudio de las relaciones comerciales es un eje relevante para comprender las condiciones de mercado en el que desenvuelven las firmas. Para esto resulta

interesante analizar qué tipos de clientes y proveedores tienen las empresas, así como su localización y su tamaño.

### Los distintos tipos de clientes

Las MiPyME industriales correntinas venden más de la mitad de su producción en forma directa al público, es decir, sin intermediarios como puede ser un comercio o un distribuidor. Esto se encuentra asociado al mayor peso relativo de las empresas *micro* en la estructura total, concentradas principalmente en el eslabón final de la cadena de valor. La mitad restante se encuentra distribuida entre *comercios mayoristas* (14%), *minoristas* (11%) y *empresas industriales* (10%) y luego aparecen con participaciones menores las *ventas a clientes* de las ramas de servicios, al *sector público*, *empresas agropecuarias* y de la *construcción*.

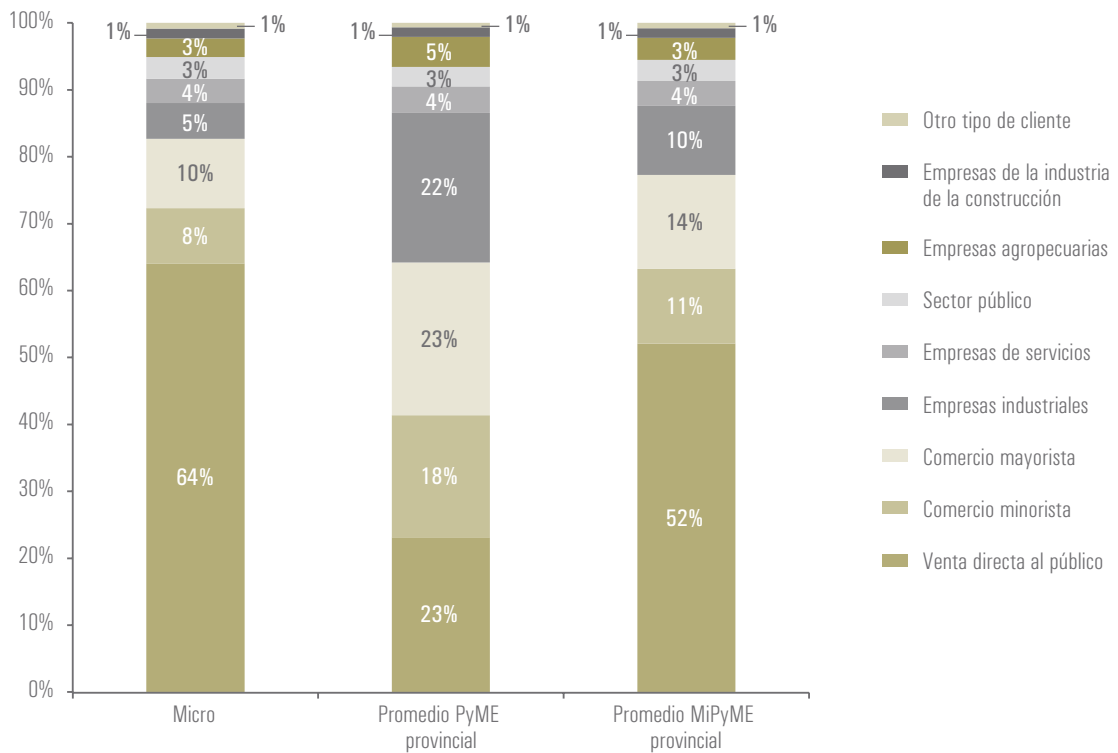
En el caso de las PyME industriales de la Provincia la participación de las ventas directas al público se reduce considerablemente en relación al peso que tienen en las firmas *micro*, con tan sólo una participación del 23% de las ventas totales, mientras son mayores las *ventas a mayoristas* (18%) y en particular a *empresas in-*

*dustriales* (23%) lo que refleja los vínculos que pueden establecer al interior de la cadena de valor las empresas PyME a diferencia de los *micro* emprendimientos, más comúnmente orientados a los mercados finales.

Según las distintas zonas geográficas, *Humedal* y aunque en menor medida *Tierra Colorada* son las dos regiones que muestran entre sus clientes una menor presencia de las ventas directas al público, en tanto que en *Capital* y *Río Santa Lucía* y *Centro Sur* se destacan en esa característica.

Por sector de actividad, mientras que casi todas las ramas muestran en general una significativa participación de las ventas directas al público en el total, *Aserrado* y *acepilladura de madera* se distancia de esta situación, al tiempo que concentra el 36% de sus ventas en otras *empresas industriales* y un 22% de ventas al *comercio mayorista*, siendo el sector con mayor interrelación intersectorial.

Gráfico 2.35 Tipos de clientes por tamaño de empresa (% de las ventas)

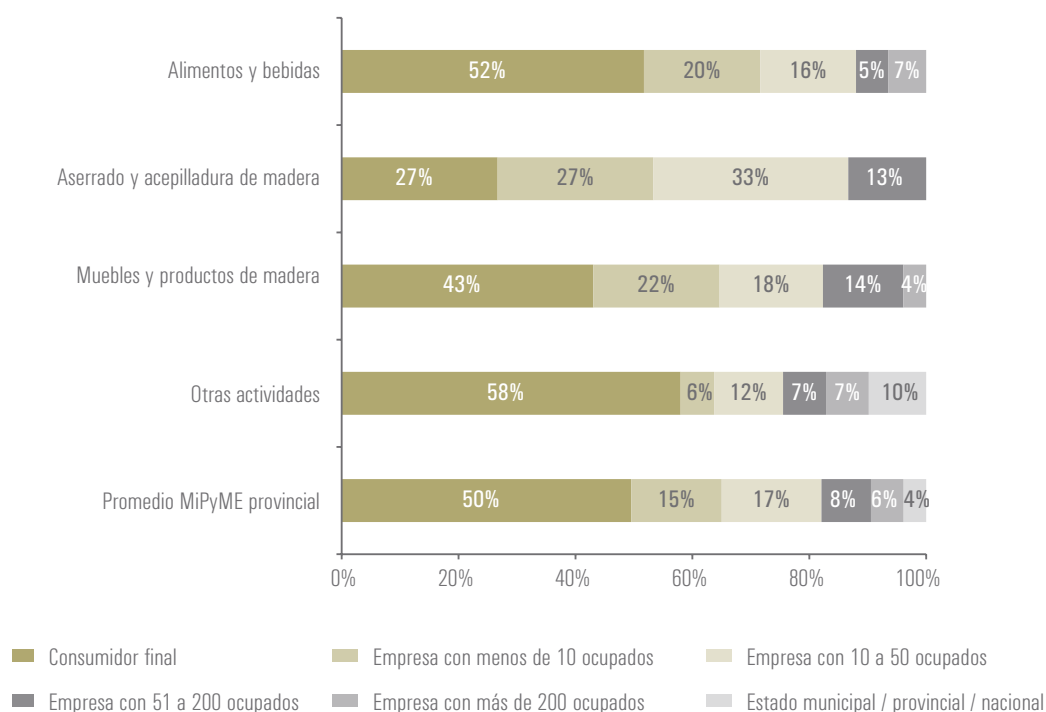


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Esta relación a la dimensión del principal demandante, este se encuentra muy asociado al tamaño de las propias empresas. Para el 63% de las *micro* el cliente más relevante son los *consumidores finales* (debe recordarse que su canal comercial más importante es la venta directa al público). En cambio, para el 81% de las *pequeñas*, el cliente más importante es *otra empresa*, conjunto en el que se observa que, en general, se trata de otras firmas *pequeñas* (52% de los casos). Por último, las *medianas* tienen como principal cliente en el 75% de los casos a *empresas grandes* (con más de 200 ocupados). En efecto, se observa que las empresas tienden a desarrollar vínculos comerciales con clientes de características parecidas. A medida que aumentan su tamaño, aumenta el comercio intra-firma.

En relación a las ramas de actividad, *Otras actividades*, *Alimentos y bebidas* y *Muebles y productos de madera*, tienen como principal cliente a los consumidores finales, con una participación de 58%, 52% y 43% de las empresas que componen cada sector, respectivamente. En el caso de *Aserrado y acepilladura de madera* su principal cliente son las empresas con menos de 1 a 50 ocupados, para el 60% de las firmas del sector y un 13% a empresas de 51 a 200 ocupados. Esta estructura de clientes es consistente con el eslabón de la cadena en que se encuentra esta rama como proveedora de insumos a otras empresas para la elaboración posterior de productos finales.

Gráfico 2.36 Dimensión del principal cliente (% de empresa por rama de actividad)

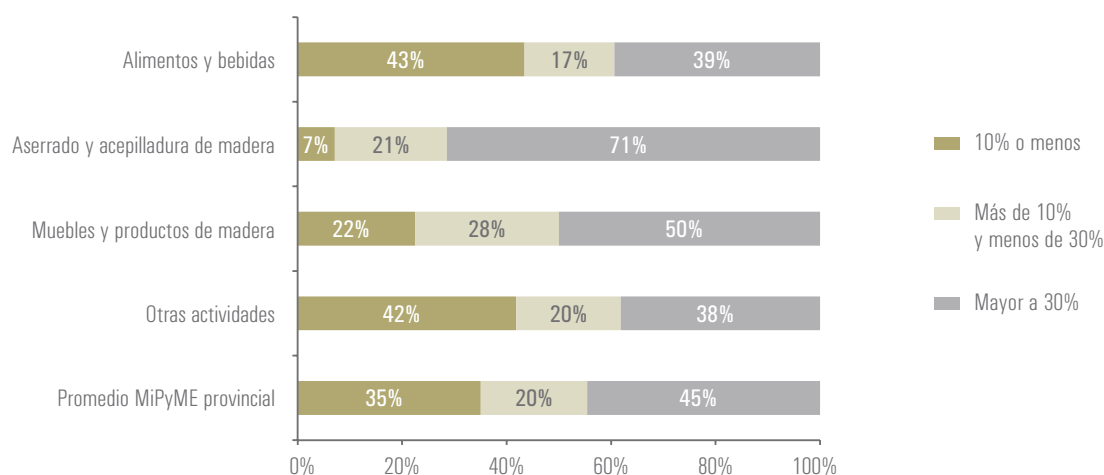


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Otro indicador importante a tener en cuenta al estudiar las relaciones comerciales es el grado de concentración de las ventas en el principal cliente. Las empresas *micro* y *pequeñas* tienen mayor dependencia de un único cliente en comparación a las empresas *medianas*. En el 43% de las empresas *micro* y en el 54% de las *pequeñas*, existe un cliente que representa más del 30% de sus ventas. No así en las *medianas*, donde el 48% de ellas concentra en su principal cliente menos del 10% de sus ventas.

A nivel sectorial, los niveles de concentración de las ventas en el principal cliente también muestran marcadas diferencias según el rubro. El sector maderero en su conjunto es el que presenta mayores indicadores de concentración de las ventas: en *Aserrado y acepilladura de madera* el 71% de las empresas destinan más del 30% de sus ventas a un único cliente y en *Muebles y productos de madera* esta situación alcanza a la mitad de las empresas del sector.

Gráfico 2.37 Concentración de las ventas en el principal cliente (% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Otro de los factores relevantes a analizar es la distancia a la que se localizan los principales clientes. En las MiPyME industriales correntinas, 6 de cada 10 empresas tiene a su principal cliente ubicado a menos de 20 kilómetros de su empresa. Esto quiere decir que para la gran mayoría, sus principales relaciones comerciales hacia delante en la cadena se desarrollan en un radio cercano, relación que se da en todas las regiones pero con mayor frecuencia en la *Capital*. Asimismo, la reducida distancia al principal cliente de las MiPyME industriales de Corrientes sugiere una orientación mercado internista orientada particularmente al radio provincial.

El tamaño de las firmas también es un determinante de la localización. En el caso de las empresas *micro*, esta característica de localización geográfica se acentúa, abarcando a 7 de cada 10 empresas, en cambio en el caso de las *pequeñas* se reduce a 3 de cada 10. El análisis sectorial muestra que son las firmas del rubro *Alimentos y bebidas*, las que se encuentran lo-

calizadas más cerca de sus clientes más importantes. Casi para el 76% de las mismas la distancia no supera los 20 km, en línea con lo observado con la amplia presencia de la venta directa al público, tanto en términos de participación sobre las ventas como en relación a los principales clientes. En definitiva, la producción de bienes finales justifica la ubicación cercana a los mercados. Por el contrario, para las empresas del sector *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera*, 7 de cada 10 empresas en el primer caso y 6 de cada 10 en el segundo, se encuentran entre 80 y 1000 km. de distancia (Cuadro 3.1). Esto señalaría que estas empresas tienden a ubicarse cerca de donde se disponen la materia prima básica de su proceso productivo, que no es precisamente la zona en donde se localiza la demanda de los bienes finales, inclusive en el caso de *Muebles y productos de madera* que posee una estructura de clientes con relativa importancia de los consumidores finales.

Cuadro 2.1 Distancia al principal cliente (% de empresa por rama de actividad)

Sector de actividad	0-20 kms	21-80 kms	81-500 kms	501-1000 kms	Más de 1000 kms	En el extranjero
Alimentos y bebidas	76%	7%	9%	6%	2%	0%
Aserrado y acepilladura de madera	31%	0%	15%	46%	8%	0%
Muebles y productos de madera	25%	16%	25%	32%	2%	0%
Otras actividades	65%	12%	12%	6%	1%	4%
Promedio MiPyME provincial	58%	10%	14%	15%	2%	2%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Los proveedores

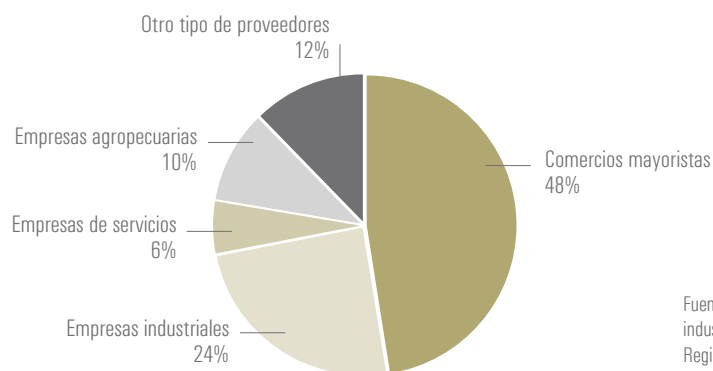
El otro eje de análisis para finalizar de comprender las relaciones comerciales se centra en la demanda de insumos y bienes intermedios por parte de las MiPyME industriales correntinas.

En términos de tamaño de empresa, aquí también se presentan diferencias. Las empresas *micro* realizan casi la totalidad de sus compras a *comercios mayoristas* y *empresas industriales*, con una participación sobre las compras totales de 57% y 23%, respectivamente. Por el contrario, en el caso de las empresas *pequeñas* y *medianas*, la participación de los *comercios mayoristas*

resulta mucho menor. En tanto, para las *medianas* los principales proveedores son en el 64% de las compras a *otras empresas*, con un peso de las industriales del 42%. En otras palabras, se observa una mayor integración empresarial en las firmas de mayor tamaño.

En lo que respecta a los sectores de actividad, la rama con mayor integración hacia atrás con otras empresas industriales y menores compras mayoristas es *Aserrado y acepilladura de madera*, con porcentajes de 49% y 11% de las compras respectivamente.

Gráfico 2.38 Tipo de proveedores (% de las compras)

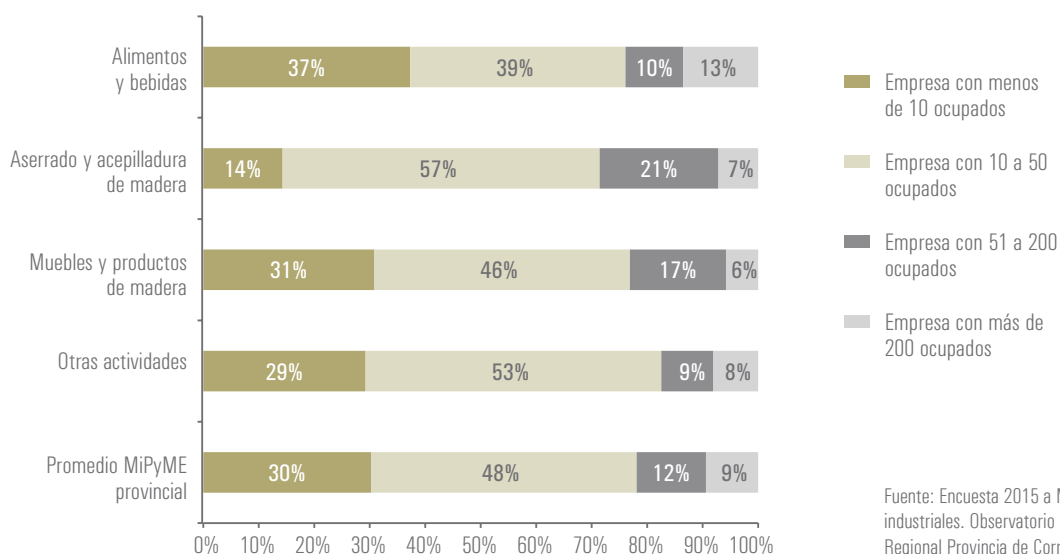


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Las relaciones con los proveedores se vuelven más densas entre firmas de similar tamaño. En este sentido, en el 89% de las *micro* el principal proveedor es una empresa de igual tamaño o como máximo de 50 ocupados. En el caso de las *pequeñas*, los vínculos son similares a las firmas de menor tamaño, aunque au-

menta la frecuencia en que una firma entre 50 y 200 empleados sea la principal proveedora de insumos y bienes intermedios. Para el caso de las *medianas*, en cambio, el 75% de las mismas demanda sus insumos principalmente a empresas de más de 200 ocupados.

Gráfico 2.39 Dimensión del principal proveedor (% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

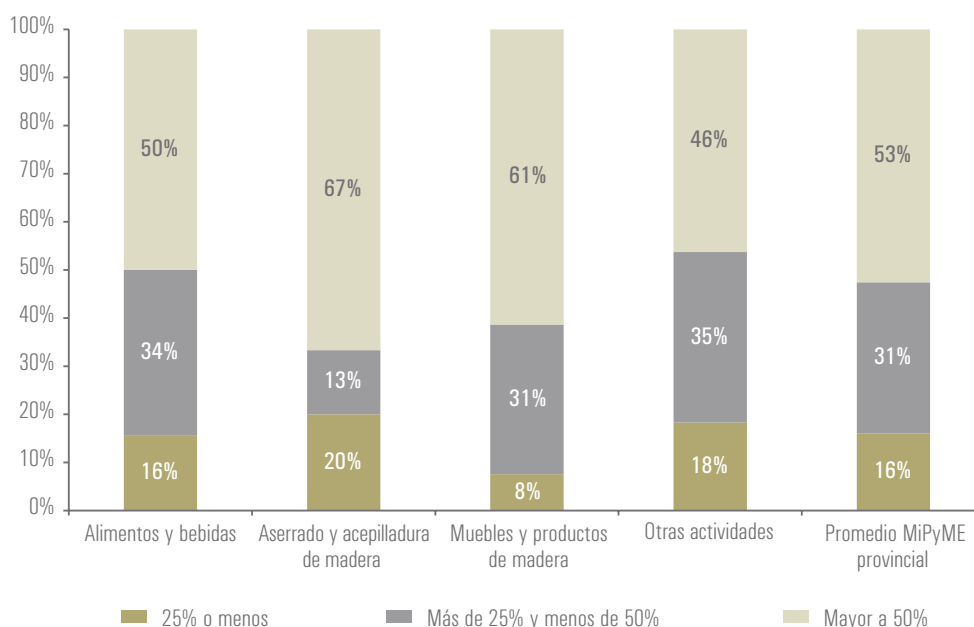


Al analizar por sectores de actividad, nuevamente el sector de *Aserrado y acepilladura de madera* es el que muestra diferencias frente al patrón general. La presencia de proveedores de empresas de menos de 10 ocupados en este sector resulta bastante más reducida que para el promedio, destacándose los proveedores que poseen de 10 a 50 ocupados, superando los valores del promedio provincial.

El grado de concentración de las compras en un principal proveedor es otro factor relevante de estudio. Como era presumible *a priori* tanto las empresas *micro* como las *pequeñas* presentan un elevado grado de concentración de las compras en un único proveedor. Si estudian los niveles de concentración de las compras sectoriales, si bien como puede observarse en el Gráfi-

co 2.39 la concentración de las compras aparece como un problema transversal a todas las ramas de actividad, sectores como *Aserrado y acepilladura de madera* encuentran más difundida esta problemática entre sus empresas, con dos tercios de las firmas dependiendo más del 50% de las compras de un único proveedor. Esto en definitiva, como principal limitante tiende a generar un menor poder de negociación en la determinación en el precio de los insumos. Asimismo, otro sector con elevados niveles de concentración es el de *Muebles y productos de madera* lo que intuye a pensar que también existen situaciones de competencia desleal en los eslabones intermedios del sector maderero, ya que se presume que el principal insumo es la madera.

Gráfico 2.40 Concentración de las compras en el principal proveedor (% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Como ya se mencionó las MiPyME industriales correntinas se localizan próximas a sus principales clientes. En el caso de la rama un elevado porcentaje de *Alimentos y bebidas* y de *Otras actividades* se ubicaba a no más de 20 km. de su principal cliente, y las firmas más alejadas eran las relacionadas con la industria maderera. En cambio, como se muestra a continuación, el radio donde se localizan los principales proveedores resulta más alejado.

De esta forma, se observa que más del 50% de las MiPyME se distancia entre 81 y 1000 km., de los cuales, en promedio, el 31% se localiza en el radio de 81 a 500 km. y el 25% entre los 501 y 1000 km. Al observar las distancias a los principales proveedores por sector de actividad, si bien todos los rubros refle-

jan la misma tendencia, entre los 81 y 1000 km., la industria *Aserrado y acepilladura de madera*, *Muebles y productos de madera* y *Alimentos y bebidas* tiene a sus principales proveedores en el tramo entre 81 y 500 km en tanto que esta última rama y *Otras actividades* un grupo importante de empresas los tiene alejados, en el tramo de 501 y 1000 km. Esto sugiere que el sector maderero desarrolla proveedores que pueden ser de la misma provincia o de otras cercanas que desarrollan la actividad, el resto de las MiPyME industriales tiende a comprar insumos en zonas más alejadas dentro de la provincia o directamente en otras provincias. La lejanía de los proveedores se replica para todos los tamaños de empresa y las distintas localizaciones.

Cuadro 2.2 Distancia al principal proveedor (% de empresa por rama de actividad)

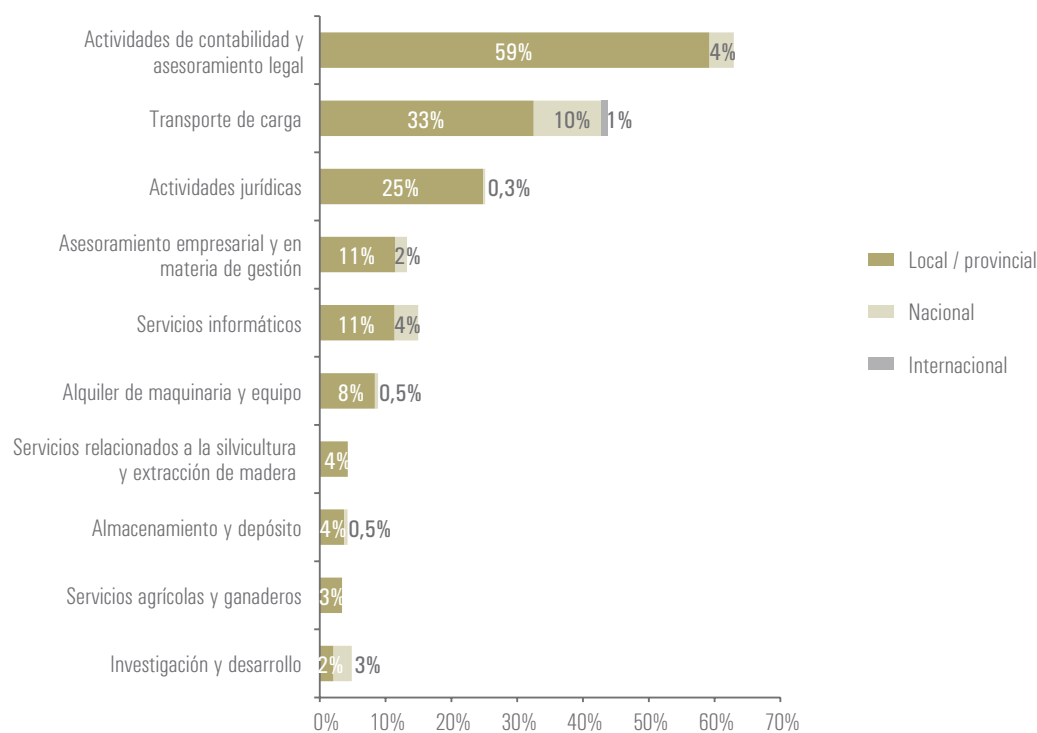
Sector de actividad	0-20 kms	21-80 kms	81-500 kms	501-1000 kms	Más de 1000 kms	En el extranjero
Alimentos y bebidas	34%	8%	38%	18%	2%	0%
Aserrado y acepilladura de madera	27%	27%	47%	0%	0%	0%
Muebles y productos de madera	25%	21%	48%	6%	0%	0%
Otras actividades	28%	10%	13%	48%	0%	0%
<b>Promedio MiPyME provincial</b>	<b>30%</b>	<b>14%</b>	<b>31%</b>	<b>25%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Las compras realizadas a los proveedores no siempre se tratan de bienes intermedios o bienes de capital destinados al proceso de producción. Comúnmente, las empresas deben disponer de determinados servicios para la realización de sus actividades, en especial en los últimos tiempos en donde un gran número de ellas han tendido a ser tercerizadas por las firmas. Al analizar la relación existente entre la industria y el sector servicios a la producción<sup>19</sup> en la Provincia, se observa que los servicios mas contratados por las Mi-

PyME industriales de Corrientes recaen sobre las actividades de contabilidad y asesoramiento legal, señaladas por el 63% de las empresas de la Provincia. El 59% de las empresas contrató estos servicios a nivel local y sólo un 4% de las empresas lo hizo en otras provincias. En segundo lugar, se desató el servicio de transporte de carga, con un porcentaje de contratación total del 44%. En este caso, el 33% de las contrataciones fueron a nivel provincial mientras que un 10% fueron de otras provincias y un 1% de empresas localizadas en otros países.

Gráfico 2.41 Servicios a la producción contratados por las MiPyME industriales y su localización (% de empresa)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

19. En el capítulo 3 se analizan las características estructurales de las MiPyME de servicios a la producción

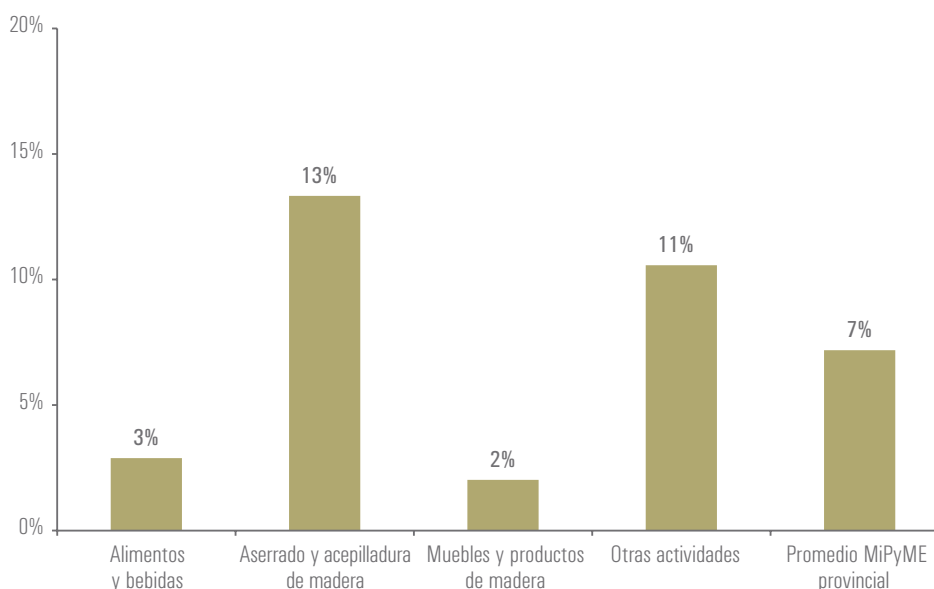
Otras dos actividades de menor nivel de utilización fueron las jurídicas, de servicios informáticos y de asesoramiento empresarial y en materia de gestión, con porcentajes del 25%, 15% y 13% de contratación. En el primer caso la demanda fue casi puramente local, en tanto en el segundo y tercer caso un 4% y 2% de las empresas contrataron servicios a otras provincias, respectivamente.

En suma, la contratación de servicios se encuentra principalmente concentrada en el ámbito provincial, con escasa demanda de servicios a otras provincias y prácticamente nula en el plano internacional.

Al indagar acerca de la conformidad de los empresarios en relación a la oferta de servicios en el merca-

do, parecería que no existiría en forma relevante la falta de disponibilidad de ciertos servicios en base a los resultados obtenidos. Sólo el 7% de las MiPyME industriales de Corrientes consideró que en el mercado faltarían servicios disponibles, no verificándose grandes divergencias a nivel regional ni de tamaño. A nivel sectorial pueden señalarse los sectores a los cuales corresponden la mayoría de las demandas, siendo *Aserrado y acepilladura de madera* y *Otras actividades* los que aparecen con porcentajes del 13% y el 11%, respectivamente. Entre el tipo de servicios no disponibles en el mercado, los más destacados son los asociados a la utilización y reparación de maquinarias, seguidos por diversos tipos de consultorías.

Gráfico 2.42 Falta de disponibilidad de servicios en el mercado  
(% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## F. Inserción y competencia internacional

### La inserción internacional y la actividad exportadora

La actividad exportadora es un proceso complejo en el cual intervienen diversos factores internos y externos a la empresa, los cuales determinarán en su conjunto la posibilidad de vender productos al exterior. Entre los factores internos van a influir las capacidades que tenga la empresa para iniciar un proceso exportador y para afrontar los costos implícitos que plantea esta actividad en sí misma, como también para alcanzar los estándares internacionales de competitividad y calidad para sostener la presencia en otros mercados. En este sentido, el proceso exportador requiere de recursos económicos y humanos y también de una importante capacidad para lograr direccionarlos adecuadamente. Por otro lado, entre los factores externos, influirá el contexto externo, determinado por ejemplo, por la política cambiaria y comercial adoptada por el Gobierno Nacional, la infraestructura energética, de tecnología y comunicaciones, de transporte, etc. que son producto de la interacción de los diferentes niveles de gobierno.

Las posibilidades de exportación de una firma suelen asociarse a elevados niveles de competitividad, ya que para que la empresa logre sostener esa condición deberá esforzarse por mantener y mejorar la calidad, cantidad y precio de los bienes que ofrece o, en todo caso, mejorar por diferenciarse del resto de las firmas para competir en los mercados internacionales.

La integración de las MiPyME industriales de Corrientes con el resto del mundo se mantiene aún en valores bajos. En la provincia de Corrientes existe un reducido número de empresas que venden parte de su

producción a los mercados internacionales. La base exportadora, que indica la proporción de empresas que exporta más del 5% de sus ventas en relación a las empresas totales, ha sido prácticamente la misma entre el año 2014 y 2015, habiendo mejorado de 3,5% a 4%.

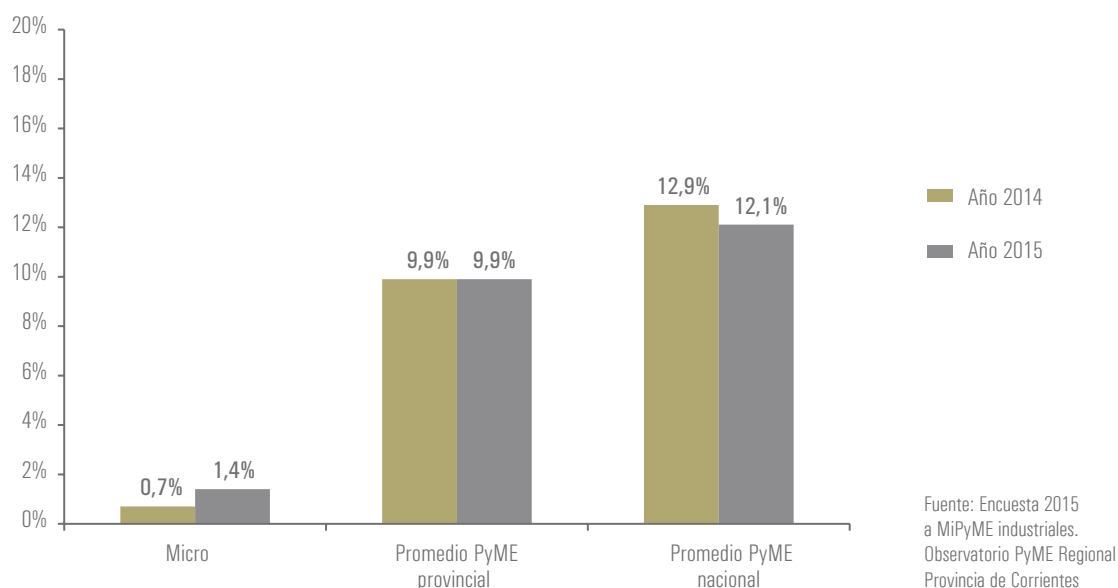
Al comparar con el promedio PyME industrial nacional, las PyME industriales de Corrientes presentan una base exportadora para el año 2015 del 10%, cuando a nivel nacional el valor asciende moderadamente al 12%.

Efectivamente, la actividad de exportación encuentra una marcada relación con el tamaño de las firmas. Mientras el porcentaje de firmas que exporta más del 5% de sus ventas, es decir, la base exportadora, es del 1% en el caso de las empresas *micro* y del 9% en el caso de las firmas *pequeñas*, este porcentaje asciende al 15% en el conjunto de las empresas *medianas*.

A nivel sectorial las empresas que componen la base exportadora pertenecen a las ramas de *Alimentos y bebidas* y de *Otras Actividades*. En cambio, la industria de *Aserrado y acepilladura de madera* y *Muebles y productos de madera* tiene un sesgo completamente mercado internista, lo cual está en línea con lo que ocurre a nivel nacional.

Si bien no existen diferencias en los parámetros a nivel geográfico entre la región *Capital* y el *Resto de la Provincia*, debe señalarse que al interior del territorio provincial las empresas exportadoras se localizan especialmente en las regiones de *Río Santa Lucía* y *Centro Sur*.

Gráfico 2.43 Base exportadora (% por tamaño de empresa)



Por otro lado, otro indicador que es común incluir en el análisis para estudiar el desempeño exportador es la apertura exportadora, la cual considera el porcentaje que representan las ventas al exterior en relación a las ventas totales. En promedio, este valor es del 58% de

las ventas, lo que sugiere que el conjunto de MiPyME industriales correntinas exportadoras, a pesar de ser un grupo reducido, tiene una orientación principalmente hacia los mercados externos.

### Antigüedad y destinos de exportación

A partir de las empresas exportadoras, se observa que dos tercios de las exportaciones de la Provincia se dirigen hacia el Mercosur, mientras que Estados Unidos y Canadá y la Unión Europea reciben un 25%. El resto de los países de América Latina son receptores del 7% de las exportaciones, expresando una escasa diversificación de la canasta exportadora.

De los casos exportadores se observa que el 83% empezó a exportar después del año 2002 y un 44%

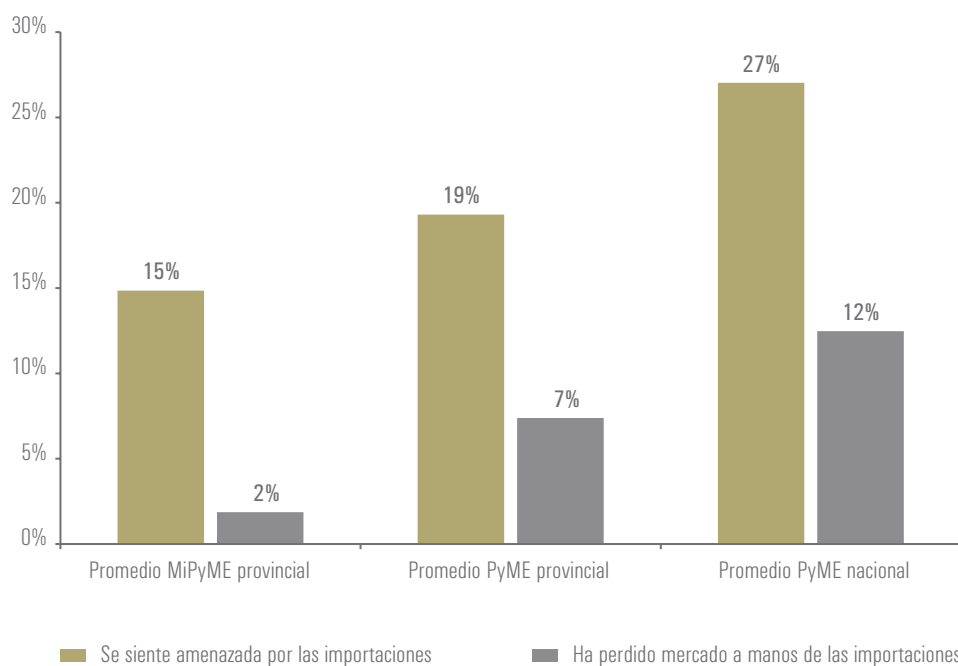
con posterioridad al año 2008, lo que indica que el inicio de las actividades hacia los mercados adquiere un carácter muy reciente y por un grupo de empresas aún con la necesidad de consolidarse en frente. Cabe mencionar que a nivel regional, la mitad de las empresas de *Capital* inició la exportación previo año 1993, con un grupo más experimentado en el proceso que en *Resto de la Provincia* que lo hicieron en su totalidad después del año 2002.

### La competencia externa en el mercado local

La falta de integración a los mercados internacionales en el plano de las actividades de exportación también se manifiesta en el grado de competencia externa que sufren las MiPyME industriales en el mercado local. En la Provincia, la proporción de MiPyME industriales amenazadas severamente por las importaciones incumbe simplemente al 15% de las empresas. Cabe mencionar que en el año 2010 representaba al 25% del conjunto de MiPyME industriales, por lo que

posiblemente exista un probable efecto del régimen de administración de importaciones adoptado a partir de febrero de 2012 con la implementación de la presentación de la Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI). De todos modos, los niveles de amenaza en ambos casos resultan relativamente bajos, lo que sugiere que estos además corresponden a una característica estructural del mercado provincial.

Gráfico 2.44 Amenaza de las importaciones (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Esto último puede verificarse a partir de la comparación entre el porcentaje de empresas que se siente amenazadas para el segmento PyME industrial a nivel provincial y nacional. De dicha comparación, surge que sólo 2 de cada 10 empresas se siente amenazada en Corrientes, mientras que a nivel país esto ocurre en 3 de cada 10.

Específicamente al interior de la Provincia, el nivel de amenaza insinúa ser mayor en el caso de las empresas *micro*, disminuyendo a medida que aumenta el tamaño de empresa. En tanto a nivel sectorial y regional no se registran diferencias significativas en los niveles de amenaza.

Del total de empresas, sólo el 2% perdió participación en el mercado local a manos de las importaciones dentro del segmento MiPyME, lo que equivale a decir que de las empresas amenazadas simplemente el 15% se vio efectivamente perjudicada por el ingreso de los productos extranjeros. De igual manera, la pérdida efectiva en la participación de mercado se reduce para el caso de las PyME industriales provinciales en comparación con las nacionales, reflejando el sesgo mercado internista de estas empresas.

## Capítulo 3: La situación actual de las MiPyME de servicios a la producción







Para profundizar el trabajo desarrollado por el Observatorio PyME Regional Corrientes iniciado en el año 2010, se implementó en 2015 un relevamiento inédito sobre el sector servicios. Estudios previos desarrollados por la Fundación Observatorio PyME evidenciaron una relación positiva entre la industria manufacturera y los servicios a la producción, y señalaron específicamente que el buen desempeño exportador e inversor de las PyME industriales está asociado a la contratación de servicios de desarrollo empresarial.

El desarrollo de servicios orientados a proveer al sistema productivo permite no solo mejorar la competitividad de las empresas manufactureras, sino también promover una mejor integración territorial del sistema productivo. Es por ello que reviste especial importancia un análisis de corte descriptivo como primera aproximación para analizar las características específicas que asume el sector de los servicios orientados a la producción en la provincia de Corrientes. A lo largo del presente capítulo se lleva a cabo una descripción detallada de la situación y perspectivas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mi-

PyME) de servicios orientadas a proveer al sistema productivo (servicios a la industria y al agro)<sup>20</sup>, localizadas en la provincia de Corrientes.

La información recabada en la Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción en la Provincia<sup>21</sup> abarca a más de sesenta variables y permite profundizar el análisis por rama de actividad, tamaño de empresa<sup>22</sup> y zona geográfica<sup>23</sup>. De esta forma, se analiza a las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes en sus características básicas, tecnología, factores de producción, financiamiento, recursos humanos, inserción internacional, desempeño y expectativas, con la mencionada desagregación por tamaño, sector de actividad y región.

A su vez, se analizan de manera comparativa las principales características de las MiPyME de servicios a la producción de la Provincia, en relación con el promedio MiPyME industrial provincial, tomando como base la información relevada por el Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes, en el marco del Proyecto Observatorios PyME Regionales<sup>24</sup>.

20. En este estudio se definen como servicios a la producción a unas serie de clases de actividades incluidas en las secciones A, I y K de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, rev3.1.) de la División Estadística de Naciones Unidas (<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=2&Lg=3>), según se detallan a continuación:

Sección	Clase	Descripción
A- Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	Clase: 0140	Actividades de servicios agrícolas y ganaderos, excepto las Actividades veterinarias
	Clase: 0200	Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas.
I - Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Clase: 6010	Transporte por vía férrea
	Clase: 6023	Transporte de carga por carretera
	Clase: 6030	Transporte por tuberías
	Clase: 6120	Transporte por vías de navegación interiores
	Clase: 6301	Manipulación de la carga
	Clase: 6302	Almacenamiento y depósito
	Clase: 6309	Actividades de otras agencias de transporte
K - Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	Clase: 7111	Alquiler de equipo de transporte por vía terrestre
	Clase: 7112	Alquiler de equipo de transporte por vía acuática
	Clase: 7121	Alquiler de maquinaria y equipo agropecuario
	Clase: 7221	Edición de programas de informática
	Clase: 7230	Procesamiento de datos
	Clase: 7310	Investigaciones y desarrollo experimental en el campo de las ciencias naturales y la ingeniería
	Clase: 7411	Actividades jurídicas
	Clase: 7412	Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos
	Clase: 7413	Investigación de mercados y realización de encuestas de opinión pública
	Clase: 7414	Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión
Clase: 7421	Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico	

21. La encuesta fue realizada durante los meses de junio – agosto de 2015.

22. Las microempresas del sector servicios son aquellas que emplean hasta 4 ocupados, las pequeñas emplean entre 5 y 20 ocupados, y las medianas de 21 a 150 ocupados.

23. Se consideró la organización territorial de la Provincia en las seis regiones: *Capital, Humedal, Río Santa Lucía, Centro Sur, Noroeste y Tierra Colorada*.

24. Para mayor información véase [www.pymeregionales.org.ar](http://www.pymeregionales.org.ar)

## A. Caracterización de las MiPyME de servicios a la producción de la Provincia

En esta sección se caracteriza a las MiPyME de servicios a la producción en sus múltiples dimensiones: localización, tamaño, sector de actividad, antigüedad,

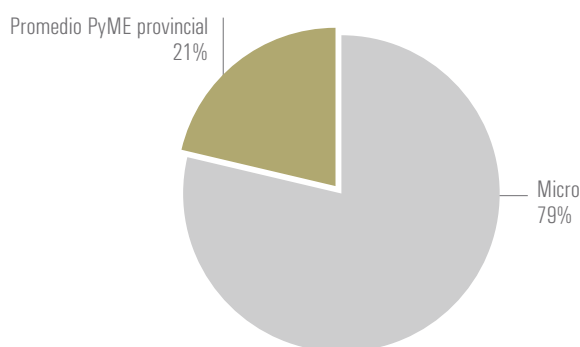
forma jurídica, los principales problemas que enfrentan y su vinculación con otras entidades empresarias.

### Ubicación, tamaño y actividad

Las MiPyME de servicios a la producción de la provincia de Corrientes se localizan un 30% en la *Capital* de la Provincia y el otro 70% en el *Resto de la Provincia*, que comprende a las regiones de *Humedal, Río Santa Lucía, Centro Sur, Noroeste y Tierra Colorada*. El trabajo de campo realizado en relación a las Mi-

PyME de servicios a la producción en la provincia de Corrientes se identifica por un 79% de empresas *micro*, mientras que el 21% restante está compuesto por empresas *pequeñas* y *medianas*, que de aquí en adelante denominaremos como el promedio PyME provincial.

Gráfico 3.1 Distribución de las MiPyME de servicios a la producción por tamaño de empresa (% de empresas)

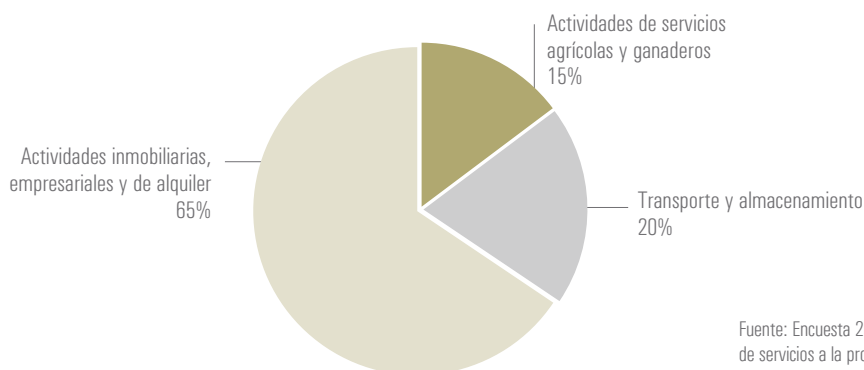


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

El complejo de empresas correspondientes a los servicios destinados a la producción comprende un diverso conjunto de actividades que se divide en tres grupos principales. El 65% de las MiPyME de servicios a la producción correntinas pertenecen a las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* específicamente: *Alquiler de maquinaria y equipo; Informática y actividades conexas; Investigación y desarrollo y Otras actividades empresariales*. En segundo lugar, un 20% de las em-

presas se incluye en la rama de servicios de *Transporte y almacenamiento* tales como: *Transporte por vía terrestre; Transporte por vía acuática; y Actividades de transporte complementarias y auxiliares*; y por último, el 15% restante participa de las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* específicamente *Actividades de servicios agrícolas ganaderos y Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas*.

Gráfico 3.2 Distribución de las MiPyME de servicios a la producción por rama de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En la región *Capital*, el sector que más se destaca es *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*, con un participación del 83% de las empresas en esa región. Por su parte, en el *Resto de la Provincia* este

sector representa al 58% de las firmas, sobresaliendo también *Transporte y almacenamiento* (23%) y *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* (19%), especialmente en la región de *Centro Sur*.

## Antigüedad

La antigüedad de las empresas es una característica que habla acerca del grado de consolidación y madurez que puede adquirir una firma desde el momento de su creación en adelante. Las MiPyME de servicios a la producción de la Provincia, son un grupo de empresas relativamente jóvenes.

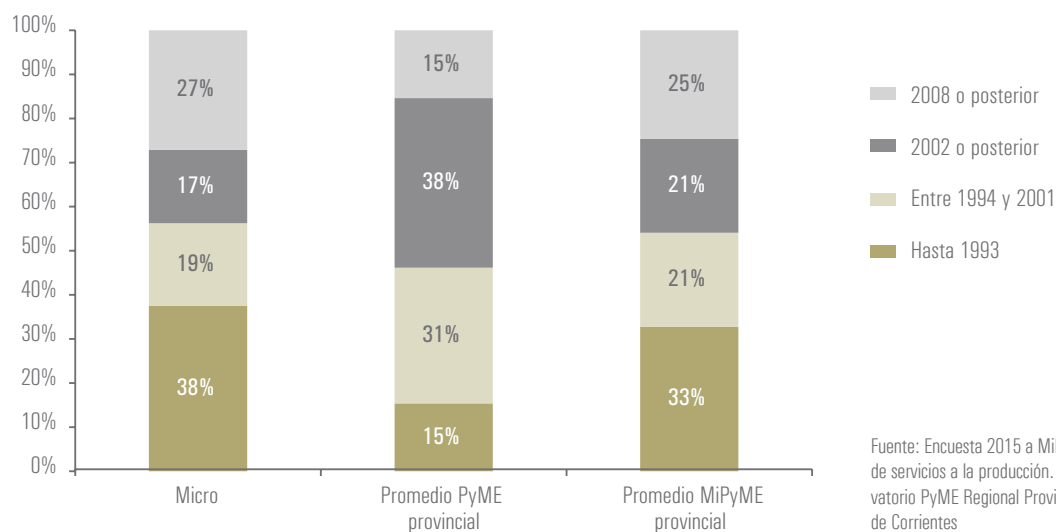
El 46% de las MiPyME de servicios a la producción correntinas nacieron después del año 2002, entre éstas el 25% fueron creadas incluso con posterioridad al año 2008. Por el contrario, sólo el 21% nacieron durante los años noventa (entre el año 1994 y 2001), en tanto un 33% fue creado con la actual razón social con anterioridad a dicha década (previo al año 1994). Cabe mencionar que si bien el complejo se ha consolidado en general en los últimos años, en comparación con el promedio MiPyME industrial, éste último muestra una juventud mayor, ya que el porcentaje de firmas creadas luego del año 2002 resulta todavía superior que las del grupo de servicios, ascendiendo al 62%. Asimismo, el porcentaje de firmas con la actual razón social creadas previo al año 1994 es inferior al de servicios a la producción, siendo para el promedio MiPyME industrial provincial de 18%.

Por otro lado, para el promedio PyME provincial de servicios a la producción el porcentaje de firmas creado con posterioridad al año 2002 asciende al 54%, en particular durante los primeros años del período. En cambio, para las empresas *micro* este valor es levemente menor al promedio MiPyME provincial, de 44%.

De todas formas, entre las empresas *micro* predomina un porcentaje de empresas nacidas luego del año 2008 (27%) mientras que este valor se reduce en el caso del promedio PyME provincial (15%), reflejando la relativa juventud de las empresas más pequeñas. En términos sectoriales, dicha juventud se revela con mayor intensidad, en la rama *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos*. En este sector un 67% de las firmas fueron creadas con la actual razón social con posterioridad al año 2002, y específicamente un 56% con posterioridad al año 2008. A su vez un 33% fueron creadas durante los años noventa (entre los años 1994 y 2001). Por otro lado, esta creación reciente de firmas aparece también en la rama de *Transporte y almacenamiento*, donde el 67% de las empresas fueron creadas luego del año 2002, siendo un 50% creada durante los primeros años del período (entre 2002 y 2008). En relación a las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*, se trata de un sector relativamente más antiguo, con el 65% de las empresas creadas con anterioridad al año 2002 y un 43% previo al año 1994.

En la región *Capital* se localizan las empresas más jóvenes, con un 56% habiendo nacido luego del año 2002 y en su mayoría creadas con posterioridad al año 2008. En el *Resto de la Provincia* existe un grupo maduro de empresas creadas con anterioridad al año 1994 que alcanza al 35% del total de esa región y un 23% que fue creado durante los años noventa.

Gráfico 3.3 Año de inicio de las actividades con la actual razón social (% por tamaño de empresa)



## Forma jurídica

La formalidad jurídica de las empresas puede considerarse como el reflejo del grado de desarrollo de la empresa. Las MiPyME de servicios a la producción de la Provincia se caracterizan por estar constituidas bajo la forma jurídica de sociedades Unipersonales, forma societaria que presentan el 51% de las empresas. En segunda instancia, se observa la presencia en el segmento MiPyME de Sociedades de hecho (15%) y de otras formas de asociación con mayor grado de formalidad, como la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), con un 28% de participación en el total de las empresas y la Sociedad Anónima (S.A.), con un 5%.

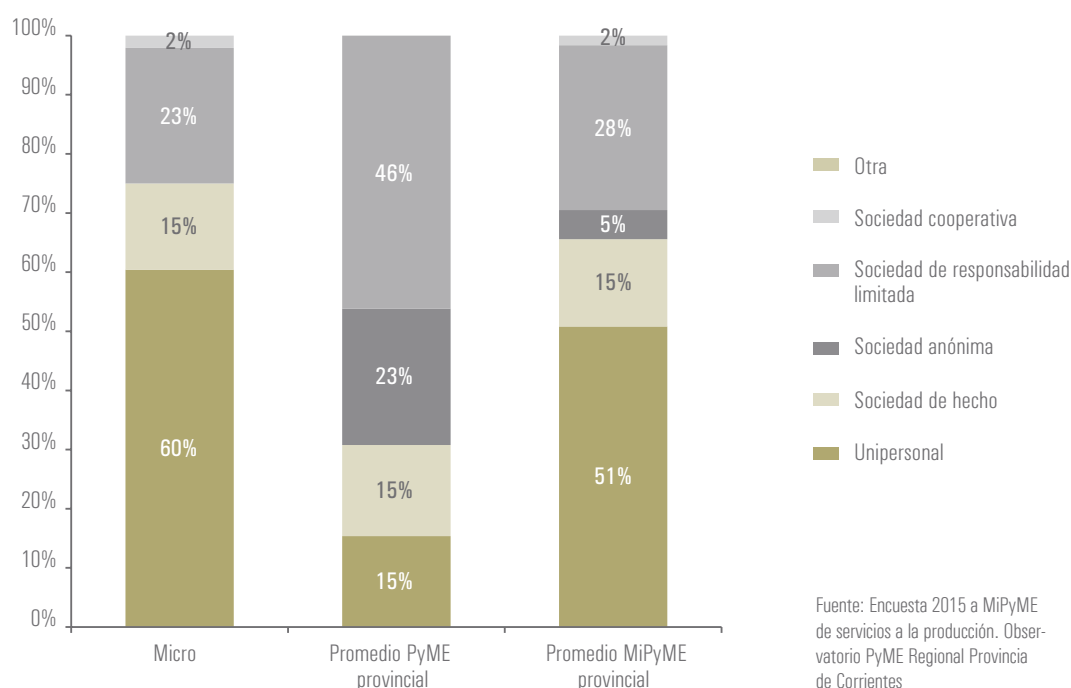
En comparación al complejo de MiPyME industriales de la Provincia, las MiPyME de servicios a la producción reflejan un grado de formalidad relativamente mayor, ya que las Unipersonales en el complejo industrial se encuentran representadas por un 67% de las empresas, mientras que las S.R.L. y la S.A. tienen participaciones de 20% y 8%, respectivamente.

La organización jurídica en Unipersonales es muy común entre las firmas *micro* de servicios, entre las

cuales un 60% de ellas adopta esta forma societaria. Por el contrario, entre el promedio PyME provincial se destacan las S.R.L., representando un 46% de las empresas y las S.A. con un porcentaje de 23% del total del segmento, lo que demuestra una asociación entre el grado de formalidad y el tamaño de las firmas.

Entre las distintas ramas de actividad, las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos y Transporte y almacenamiento* expresan una importante participación de las S.R.L. como forma de organización jurídica, con un porcentaje de 45% y 50% de empresas con esta forma societaria en cada uno de estos sectores, al tiempo que en el segundo sector también son relevantes las S.A. con una participación del 17% de las empresas. En contraste, las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* se caracterizan por la presencia de las Unipersonales (51% de las empresas) y las sociedades de hecho (20%), mientras que las S.R.L. solo son utilizadas como forma jurídica por un 18% de las empresas. Finalmente, cabe mencionar que no existen diferencias regionales en relación a la organización jurídica de la empresa.

Gráfico 3.4 Forma jurídica actual de la empresa (% por tamaño de empresa)



## Problemas

Los principales problemas que afectan a las MiPyME de servicios a la producción correntinas son el aumento de los costos directos de producción y la alta participación de los impuestos en el costo final del

servicio. El tercer problema en relevancia es la disminución de la rentabilidad, estrechamente relacionado con los dos primeros problemas antes mencionados, dando por sentado la existencia de dificultades a la

hora de trasladar el peso de los costos de producción a los precios de sus servicios. Estos problemas son los mismos que afectan a las MiPyME industriales de la Provincia y trascienden a su vez el escenario provincial, afectando al conjunto de las PyME industriales del conjunto nacional.

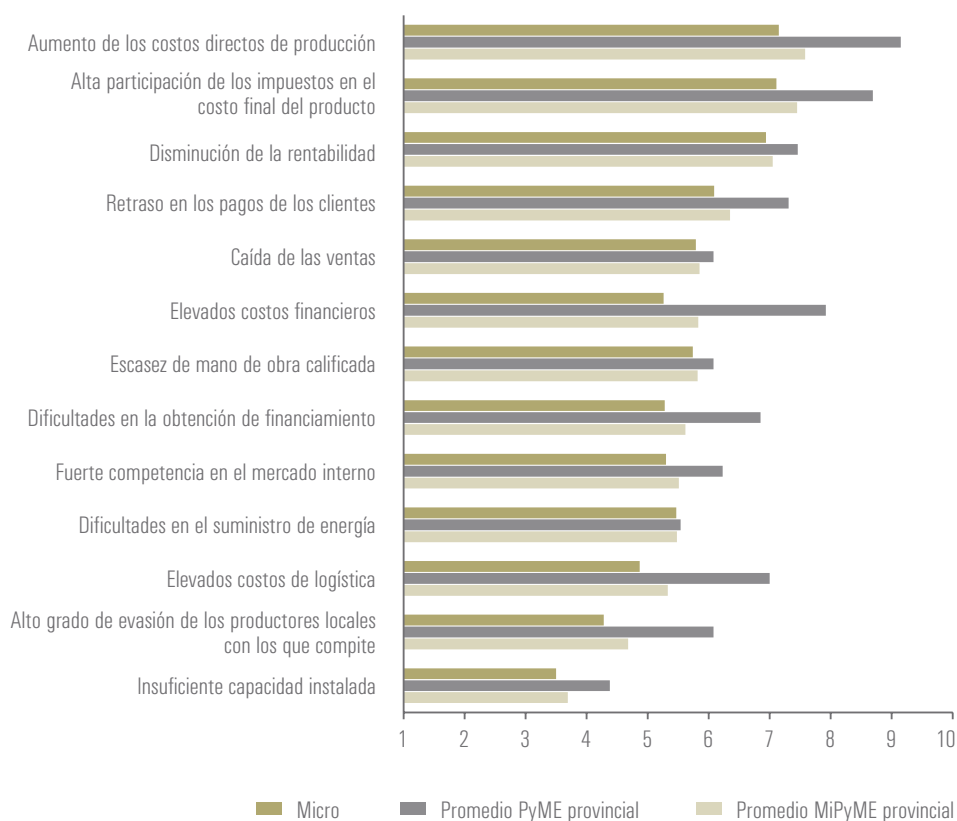
En el caso de los empresarios PyME de servicios para la producción, los dos problemas principales mencionados presentan aun un mayor grado de relevancia. Asimismo, se destacan en este grupo de empresas otro conjunto de problemas: los elevados costos financieros, los elevados costos logísticos y las dificultades en la obtención de financiamiento.

Los problemas vinculados a la alta presión tributaria, la disminución de la rentabilidad y los elevados costos

financieros se destacan entre el grupo de empresarios de la región *Capital*, mientras que la escasez de mano de obra aparece como una dificultad primordial para los empresarios del *Resto de la Provincia*, específicamente en *Río Santa Lucía* y *Tierra Colorada*.

A nivel sectorial, los problemas más relevantes afectan a todos los sectores. Sin embargo, los elevados costos financieros y dificultades en la obtención de financiamiento preocupan en particular a los empresarios de la rama *Transporte y almacenamiento* como también la fuerte competencia en el mercado interno. En el caso de *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* se destaca como dificultad principal la escasez de mano de obra.

Gráfico 3.5 Principales problemas por tamaño de empresa



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

### Afiliación a cámaras empresariales

La afiliación a una cámara empresarial permite a las empresas vincularse con otros pares de su mismo sector o de ramas similares a la actividad que desarrolla la firma dado que poseen intereses comunes entre sí. En la provincia de Corrientes el 21% de las MiPyME de servicios a la producción se encuentran afiliadas a alguna cámara empresarial. En comparación al pro-

medio industrial, este porcentaje de participación resulta levemente superior, considerando que el 15% de las MiPyME industriales se encuentra afiliada a una cámara.

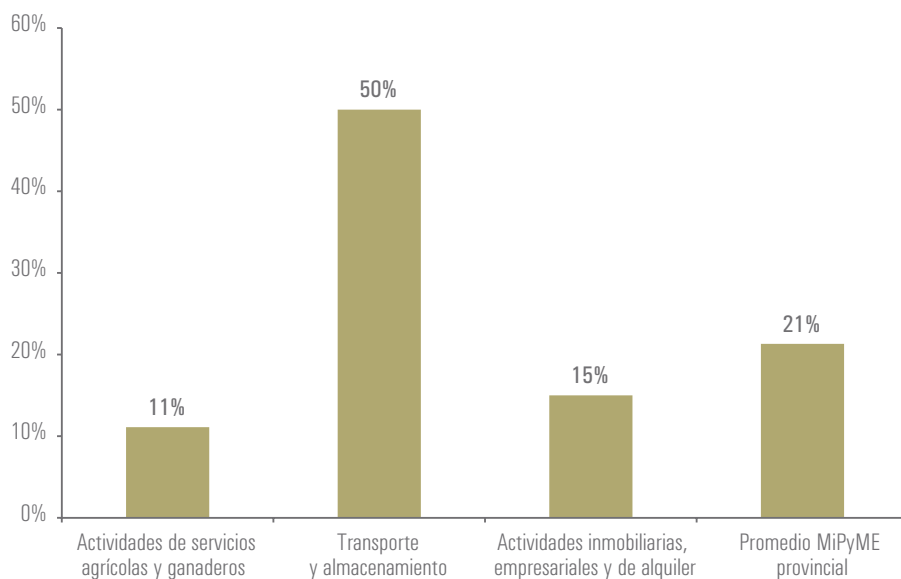
Por otro lado, la tendencia por afiliarse es muy distinta en relación al tamaño de la empresa. De esta forma, el promedio PyME provincial presenta un porcentaje

de afiliación del 31%, valor que se reduce al 19% en el caso de las firmas *micro*.

Por zona geográfica, la mayor propensión a afiliarse a cámaras empresariales entre las empresas que realizan servicios para la producción se da entre las firmas radicadas en la *Capital*, con un 28% de empresas afiliadas a alguna entidad gremial empresaria, mientras que en el *Resto de la Provincia* los porcentajes de afiliación son de 19%.

En relación a las ramas de actividad que presentan una mayor participación en las cámaras empresariales, se destaca la actividad de *Transporte y almacenamiento*, con el 50% de las empresas afiliadas. Luego, por debajo del promedio MiPyME provincial se encuentran las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* (15%) y las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* (11%).

Gráfico 3.6 Afiliación a cámaras empresariales (% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## B. Inversión y desempeño

En esta sección se analiza la inversión empresarial en capital físico de las MiPyME de servicios a la producción de la Provincia, ya sea en bienes durables o bien de infraestructura. Asimismo se analiza la fase

de crecimiento que atraviesan las empresas, el nivel de utilización de la capacidad instalada de las firmas, junto con sus expectativas recientes en cuanto a las principales variables de desempeño de la empresa.

### El proceso inversor

En la provincia de Corrientes, la proporción de MiPyME de servicios a la producción inversoras se ha mantenido estable durante el año 2014 y 2015, acompañando a grandes rasgos la tendencia nacional de la inversión, la cual ha estado estancada en los últimos años<sup>25</sup>.

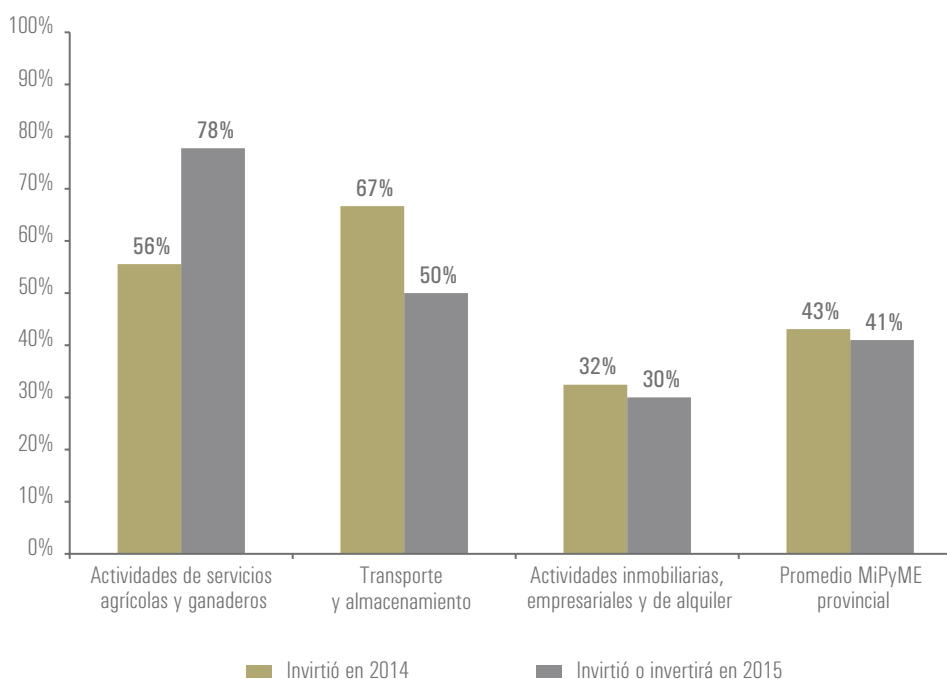
Las PyME provinciales de servicios a la producción sobresalen del conjunto, con un 77% de ellas habiendo invertido en ambos años. En cambio, para el segmento de las empresas *micro* el porcentaje de firmas inversoras se reduce a sólo un tercio del grupo, habiendo descendido levemente en el año 2015.

En cuanto a la zona geográfica, existen sustanciales cambios en la evolución de la inversión. En la región *Capital* la proporción de empresas inversoras pasó de 19% en el año 2014 al 61% en el año 2015. En cambio, en el *Resto de la Provincia* se dio la tendencia

contraria: de 52% en el año 2014 se redujo a 33% la proporción de empresas inversoras en el año 2015. Cabe mencionar que esta evolución opuesta en el comportamiento inversor se replicó también en el conjunto de MiPyME industriales.

Asimismo, existen diferencias sectoriales en cuanto a las decisiones de inversión. Para el año 2015, el sector con mayor porcentaje de empresas inversoras fue *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos*, con un incremento desde el año 2014 de 56% a 78% en 2015. Por el contrario en *Transporte y almacenamiento* la proporción habría descendido de 67% a 50% en el año 2015, en tanto *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* presenta una proporción constante y menos dinámica en torno al 30% de las empresas de la rama.

Gráfico 3.7 Evolución de la proporción de empresas inversoras (% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

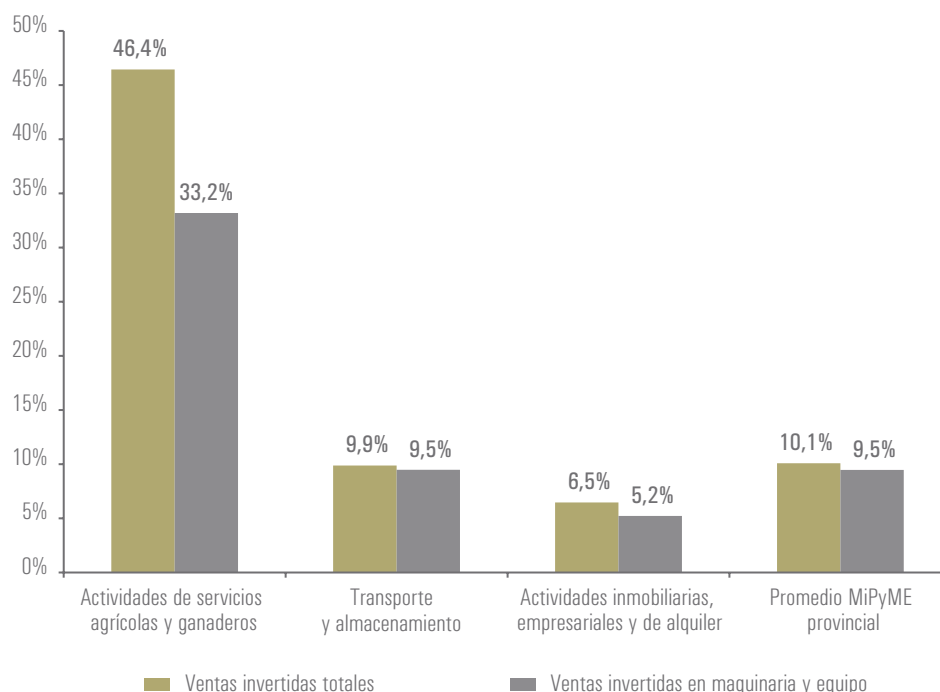
25. La Formación Bruta de Capital Fijo (en términos constantes) permanece estancada e incluso ha expuesto algunos retrocesos entre el período 2012-2014, con tasas negativas del 7% y 5,6% en el primero y el último de estos tres años. Datos en valores corrientes. Fuente: INDEC

Un indicador que es frecuente estudiar es medir la relación de las inversiones totales y las inversiones en maquinaria y equipo sobre las ventas de la empresa. El promedio MiPyME de servicios a la producción señala un valor de ventas invertidas totales de 10,1% y de ventas invertidas en maquinaria y equipo de 9,5%. Estos resultados son similares al promedio MiPyME industrial correntino de 11% y 7%, respectivamente. A su vez, puede verse que en promedio para las empresas de servicios la escasa diferencia entre sus propios indicadores señalaría una tendencia hacia la inversión en maquinaria y equipo como principal modo de inversión.

En el caso del promedio PyME de servicios a la producción los valores resultan también similares, con porcentajes de ventas invertidas totales de 9,1% y ven-

tas invertidas en maquinaria y equipo de 8,6%. En cambio a nivel de las empresas *micro* los esfuerzos realizados resultan superiores (43% y 36% en cada caso). Los esfuerzos realizados entre la región *Capital* y el *Resto de la Provincia* son a su vez muy diferenciados con un porcentaje del 2% en el primer caso, -sin existir casi diferencias entre las inversiones totales y en maquinaria y equipos- y del 11% y el 10% en el segundo. A nivel de sectores, las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* es la rama con mayor proporción de empresas inversoras y que realizan a su vez los mayores esfuerzos en relación a los montos invertidos la rama con guarismos en torno al 46% respecto a las ventas invertidas totales y en torno a 33% respecto a maquinaria y equipo, mientras los otros dos sectores realizan esfuerzos en torno al promedio provincial.

Gráfico 3.8 Porcentaje promedio de ventas invertidas. Año 2014



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Las perspectivas de inversión de las MiPyME de servicios a la producción correntinas señalaban que para el año 2016 se mantendría un núcleo de empresas que no realizaría inversiones, representando al 41% de las empresas. Del 59% restante, un 31% aumentaría sus inversiones (en términos nominales) durante el año próximo, un 14% mantendría las mismas inversiones actuales y un 14% las reduciría.

En general se observan mejores perspectivas de inversión en relación al tamaño de las firmas, siendo las PyME aquellas empresas entre las que está más difundido el plan de invertir el año próximo, alcanzando a la totalidad de las mismas, a pesar de que un 30% disminuiría los montos invertidos.

Desde la óptica regional, son las firmas de *Capital* las más optimistas, con una proporción de empresas que prevé invertir que alcanza al 75% del total de las MiPyME de servicios a la producción de esa región, de las cuales un 56% planea aumentar sus montos invertidos frente al año anterior.

A nivel sectorial, las expectativas sobre la inversión son similares entre cada rama, ya que más de la mitad prevé mantener o aumentar los montos invertidos.



## Las fuentes de financiamiento de la inversión

Para comprender el proceso inversor en su conjunto resulta importante también determinar cuáles son las fuentes de financiamiento de las inversiones, ya sea internas o externas a la firma, a las que recurren las empresas para realizar sus proyectos.

Una de las características principales de las empresas más pequeñas es la dificultad de acceso al financiamiento en el sistema bancario, al tiempo que muchas veces, por diversos motivos, las firmas deciden autoexcluirse de este sistema. De esta forma, la fuente principal de las MiPyME de servicios a la producción -al igual que en el caso de las MiPyME industriales- son los recursos propios, en particular la reinversión de las utilidades. En otras palabras, la inversión en estas empresas se determina principalmente por la facturación y la rentabilidad, como también, aunque en menor medida, por los aportes societarios, sean de socios nuevos u fundadores.

Por lo tanto, el financiamiento de la inversión con recursos propios, implica que la misma quede supe- ditada exclusivamente al desempeño de la empresa con un comportamiento pro-cíclico. De este modo, en épocas de caída de las ventas o de la rentabilidad, cuando puede ser necesaria la realización de determinadas inversiones, las menores utilidades limitarán el monto disponible para la inversión.

Los recursos propios como fuente de financiamien- to de las inversiones de las MiPyME de servicios a la producción correntinas suman el 54% del total.

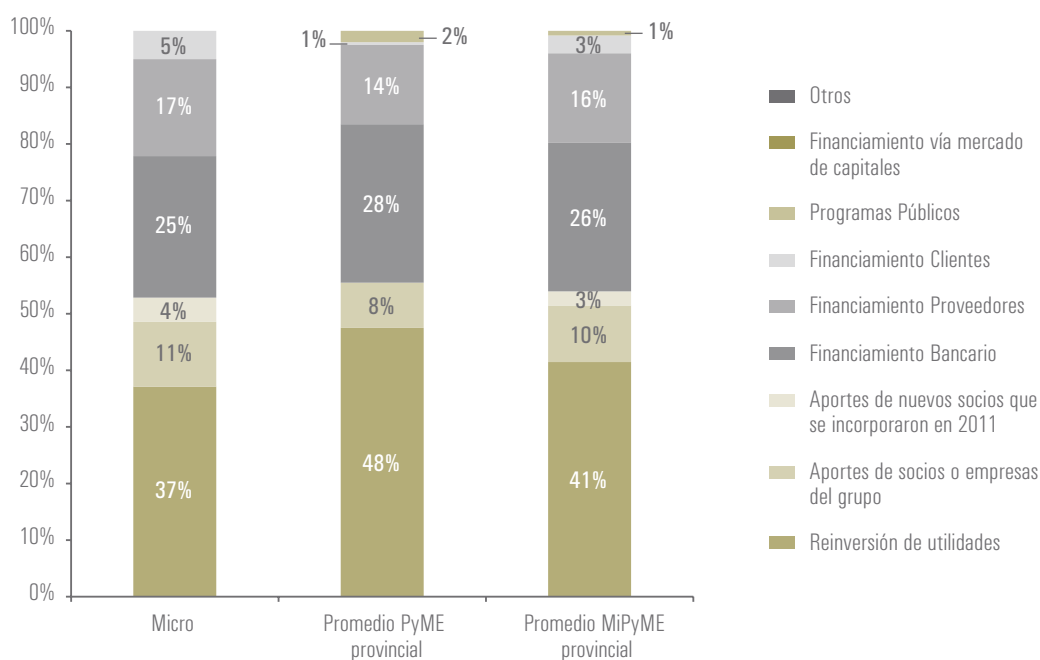
El resto de las fuentes utilizadas se compone por fi- nanciamiento bancario (26%) y financiamiento de proveedores (16%). El financiamiento de clientes, los programas públicos y el financiamiento vía le merca- do de capitales tienen una contribución mínima al total de las fuentes.

En el caso del promedio PyME de servicios a la pro- ducción, los valores son similares, aunque puede ob- servarse un leve incremento en la participación del financiamiento bancario como fuente externa de fi- nanciamiento, la cual asciende al 28% del total, por- centaje que en el caso de las firmas *micro* desciende al 25%, aumentando como contrapartida el financia- miento con proveedores (17%).

Es importante destacar las diferencias que se presen- tan a nivel regional a la hora de acceder a las fuentes de financiamiento de la inversión. Efectivamente, son las empresas del *Resto de la Provincia*, las que adque- ren un mayor financiamiento bancario dentro de sus fuentes de financiamiento, con valores de 33% del total de los montos invertidos, frente a un 18% para la *Capital*.

A nivel sectorial, estas diferencias se manifiestan en las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* las cuales financian el 35% de sus inversiones con crédito ban- cario, al tiempo que estos porcentajes disminuyen al 23% para los sectores de *Transporte y almacenamiento* y *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*.

Gráfico 3.9 Fuentes de financiamiento de las MiPyME de servicios a la producción por tamaño de empresa



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

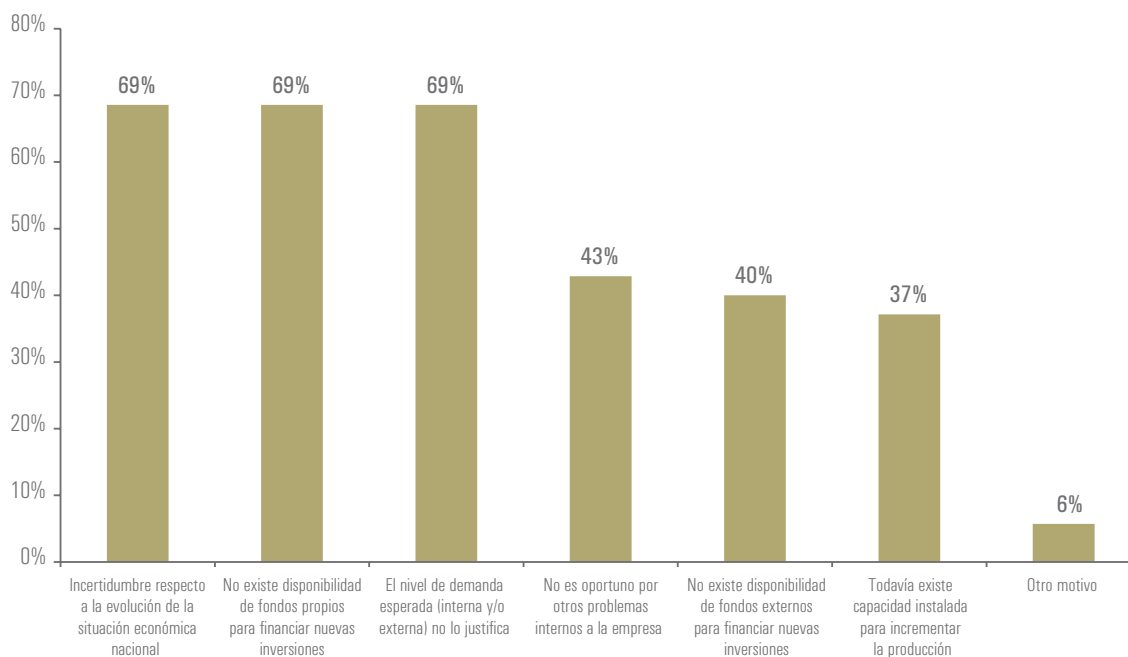
## Motivos de no inversión

El 59% de las MiPyME de servicios a la producción correntinas no invirtió en el año 2015. Si se tiene en cuenta la relevancia que implica la inversión para el desarrollo productivo de las empresas y su desempeño, es necesario entender cuáles son los motivos por los cuales éstas deciden no incorporar bienes de capital o no ampliar su tamaño en determinado período. La incertidumbre sobre la evolución económica a nivel nacional, la escasa disponibilidad de recursos propios para financiar inversiones y dado que el nivel de

demanda esperada no justificaría realizar nuevas inversiones constituyen los tres principales motivos de no inversión por los cuales las MiPyME de servicios a la producción correntinas no invierten.

Otros problemas señalados en un plano secundario están asociados a cuestiones vinculadas a problemas internos a la empresa, la falta de disponibilidad de fondos externos y por último, debido a que todavía existiría capacidad instalada para aumentar la producción.

Gráfico 3.10 Motivos por los cuales las MiPyME de servicios a la producción no invierten. Año 2015



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

En relación al tamaño de las empresas, los primeros tres motivos tienen más relevancia entre las PyME de servicios a la producción en relación a las empresas *micro*. A nivel regional, la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional es un

motivo que preocupa mucho más a las empresas del *Resto de la Provincia* que a las de *Capital*, mientras que a nivel sectorial este motivo aparece de alta prioridad para todas las actividades a excepción de las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos*.

## Desempeño

El contexto a nivel nacional, se caracterizó por una notable desaceleración en el ritmo de crecimiento de la actividad económica. En el año 2014, la actividad industrial en su conjunto (incluyendo a empresas de todos los tamaños y rubros del sector de la industria) se contrajo un 2,5% frente al año anterior<sup>26</sup>.

En la provincia de Corrientes el 54% de las MiPyME de servicios a la producción atravesaron durante el tercer trimestre del año 2015 un crecimiento moderado, un 2% creció en forma acelerada, un 26% una situación de estancamiento y un 18% de achicamiento. Esto demuestra que existe un comportamiento

26. Fuente: Estimador Mensual Industrial, INDEC

significativamente heterogéneo entre las empresas que brindan distintos servicios a la producción, con un conjunto de firmas que experimentaría una fase normal o favorable en tanto otro grupo, no poco relevante, que estaría en una fase recesiva.

En relación al tamaño de las empresas, las PyME de servicios a la producción en general atravesaron un crecimiento normal, con un 85% de ellas en esa situación y sólo un 8% en una fase de achicamiento. Por el contrario, en el caso de las empresas *micro* el porcentaje de firmas que atravesó por un período de crecimiento moderado se reduce a 46%, un 2% habría

crecido a un ritmo superior, mientras que un 31% permaneció estancada y el 21% restante se contrajo.

En los sectores productivos, *Transporte y almacenamiento* se caracterizó por empresas que en su mayoría atravesaron por un crecimiento normal (84% de ellas). En contraste, en las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* sólo un tercio del grupo mostró esa situación, mientras que el conjunto de *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* siguieron en general al promedio MiPyME de servicios a la producción de la Provincia. Finalmente, no se presentaron diferencias por localización geográfica de las empresas.

### Uso de la capacidad instalada

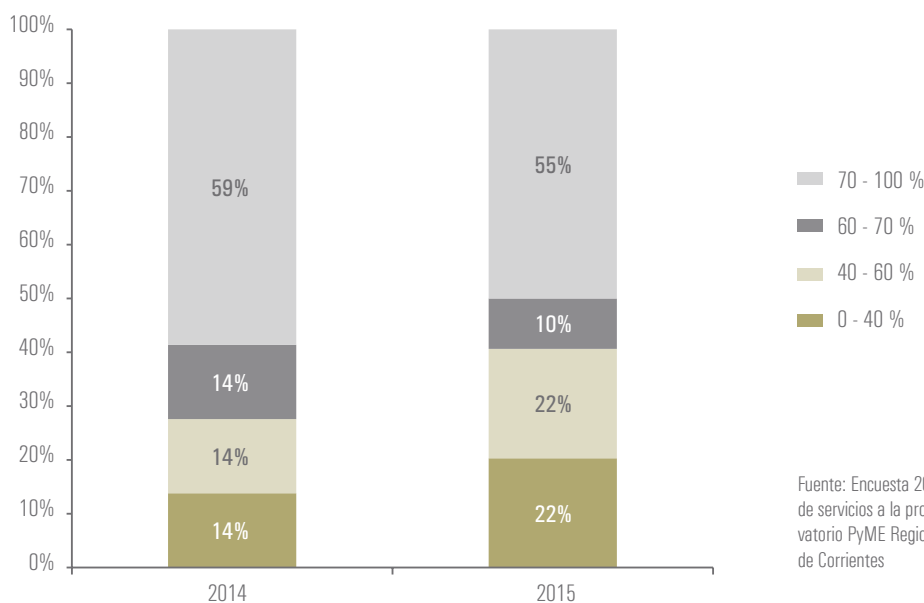
Otro indicador que expresa el nivel de desempeño de la empresa es el nivel de utilización de la capacidad instalada, entendida como el mayor nivel de producción que la empresa puede generar, utilizando para ello el total de factores productivos, ya sea para producir bienes o para entregar servicios intangibles.

A pesar del año relativamente favorable que atravesaron las MiPyME de servicios a la producción correntinas durante 2015, disminuyó frente al año anterior el porcentaje de empresas que se encontraban haciendo uso de su planta entre un 71 y 100%. Este porcentaje pasó de representar el 59% en 2014 al 55% de las MiPyME de servicios a la producción correntinas en el año 2015. Como contrapartida se incrementó el porcentaje de firmas con el nivel de utilización de la

capacidad de producción entre el 0% y el 40% y entre el 40% y el 60%, los cuales pasaron de 14% en el año 2014 al 22% en 2015, sugiriendo un deterioro en los niveles de actividad. Este descenso en los niveles de utilización de la capacidad instalada también ha sido experimentado por las MiPyME industriales de la Provincia durante el período de estudio.

En general, se observa que en Corrientes las empresas PyME presentan un nivel de utilización de la capacidad de producción más elevada en relación a las empresas *micro*. No existen diferencias por sector, mientras que por región vale la pena mencionar que en la *Capital* un 30% de las firmas presenta niveles de capacidad ociosa elevados (con un uso de capacidad de producción de 0% a 40%).

Gráfico 3.11 Utilización de la capacidad instalada (% de empresas)



## Expectativas

Al indagar acerca de las perspectivas empresariales para el corto plazo, el 50% de los empresarios no preveía variaciones en las ventas al mercado interno, mientras que el 30% de los empresarios esperaba que aumentaran y el 20% que descendieran. Estas proyecciones fueron compartidas, en mayor o menor medida, más allá del sector o su localización geográfica, en cambio al distinguir por tamaño de empresa, las firmas PyME fueron las más optimistas, ya que el 39% esperaba un incremento en sus ventas para el próximo año.

Las expectativas sobre la cantidad de ocupados en general resultaron más estables que las de ventas, por los costos asociados a los cambios en la cantidad de

personal. En el caso de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes el 77% de las empresas no esperaba cambios en la dotación de personal, un 11% esperaba que aumentara y un 12% que disminuyera. La situación del promedio PyME resulta más dispar en los extremos, con un 15% de empresas que esperaba aumentar el personal y un 23% de empresas que esperaba que disminuyera.

En el caso de las exportaciones, cabe destacar que el 86% de las empresas no exportaron en 2015 y ni planea hacerlo en el año 2016. Entre las empresas que efectivamente exportaron y las que planeaban hacerlo, en su mayoría no esperaban cambios respecto a los montos del año anterior.

## C. La innovación y los recursos humanos

Para las empresas de servicios, la tecnología y los recursos humanos son dos factores esenciales que determinan el grado de competitividad interno de una empresa. El acceso a los mismos muchas veces encuentra dificultades cuando se trata de las empresas

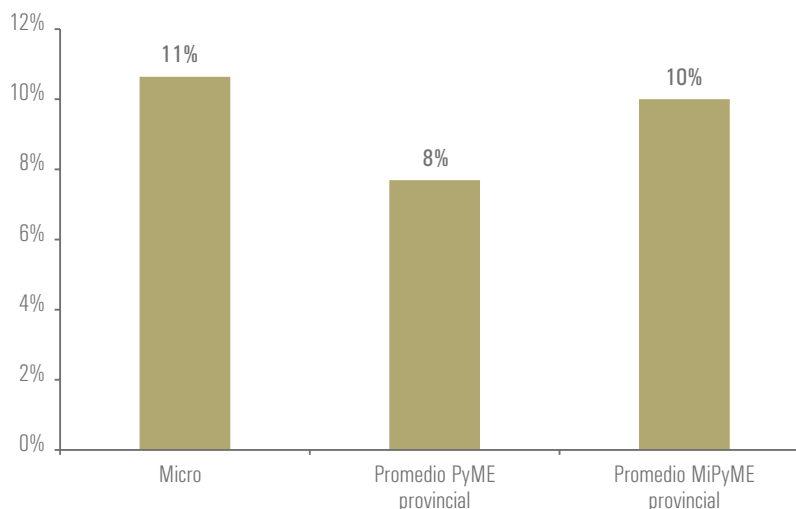
de menor tamaño ya que encuentran dificultades en el acceso a la información y otras fallas de mercado en relación a las empresas de mayor tamaño, además de la existencia de problemas estructurales que pueden caracterizar al tejido productivo local.

### Las actividades de investigación, desarrollo e innovación

Las conductas de innovación de la empresa pueden tener incidencia directa en la productividad y calidad de los servicios que ofrecen. En los últimos dos años, sólo el 10% de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes manifiesta haber realizado actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i). Es decir, sólo una de cada 10 empresas destinó trabajo y tiempo a generar nuevos conocimientos -ya sea de tipo técnico o científico-, a aplicar o aprovechar un conocimiento ya existente o de introducirle determinados cambios a través de determinadas propuestas originales que tengan una determinada implementación económica orientados a la producción de servicios. Este valor resulta muy similar al promedio MiPyME industrial de la Provincia del 12%.

Si se realiza el estudio por tamaño de empresas, las diferencias son insignificantes, siendo que sólo el 7,7% de las PyME de servicios a la producción realiza actividades de (I+D+i) y el 10,6% en el caso de las empresas *micro*. En el caso de la localización geográfica tampoco se registra una propensión a la realización de estas actividades que se distinga sustancialmente del promedio MiPyME provincial correntino. Finalmente, a partir de los sectores de actividad, *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* se destaca como la rama donde se han realizado las actividades de I+D+i.

Gráfico 3.12 Actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I + D + i)  
(% de empresas por tamaño)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

### La tecnología

La tecnología va más allá del desarrollo de nuevos conocimientos. Se trata de poder incorporarlos en el proceso productivo a través, por ejemplo, de la incorporación de bienes de capital que permitan introducir mejoras en la producción y/o de la introducción de

innovaciones de procesos, productos o técnicas organizacionales o incluso de comercialización.

La incorporación de nuevas tecnologías por parte de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes se encuentra como una práctica más difundida

que las actividades de I+D+i, ya que fue llevada a cabo por el 43% de las empresas durante los últimos dos años. El grado de incorporación de nuevas tecnologías en las empresas de servicios a la producción resulta superior al promedio MiPyME industrial del 30% de las empresas.

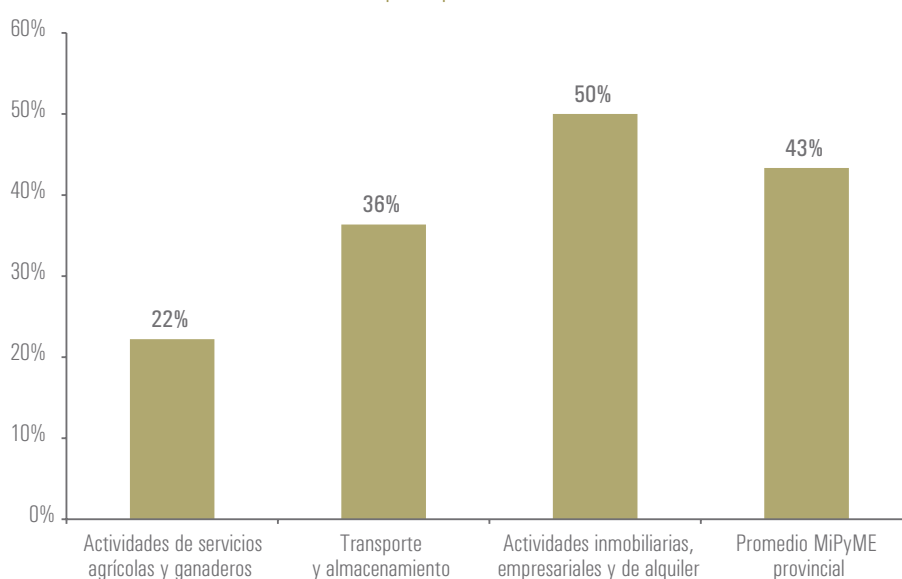
En el campo tecnológico, el promedio PyME provincial presenta una mayor propensión a la incorporación de nuevas tecnologías que las empresas *micro*, con porcentajes de 54% y 40% respectivamente.

A nivel regional, el mayor dinamismo tecnológico se presenta en *Capital*, con el 56% de las empresas habiendo realizado alguna incorporación, en tanto en

el *Resto de la Provincia* los valores se reducen al 38% de las empresas, destacándose especialmente los desarrollos en la región *Centro Sur*, con un porcentaje de 46% de las firmas.

En relación a los sectores productivos, nuevamente se destacan las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*, con un porcentaje del 50% de empresas que incorporaron alguna nueva tecnología. En segundo lugar, le siguen los sectores de *Transporte y almacenamiento* (36%) y *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* (22%).

Gráfico 3.13 Incorporación de nuevas tecnologías  
(% de empresa por rama de actividad)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

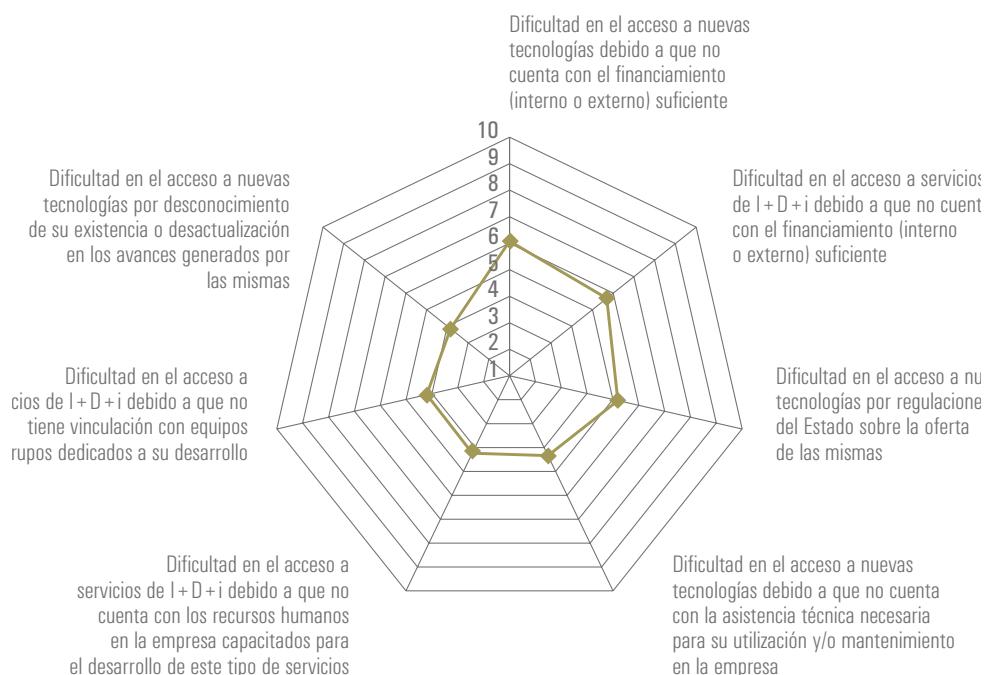
Existen determinados motivos que frecuentemente impiden a las empresas llevar adelante el desarrollo de actividades de investigación, desarrollo e innovación y la incorporación de nuevas tecnologías, las cuales podrían implicar una mejora de proceso productivo o propiamente del servicio que se ofrece.

Para las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes, según el grado de relevancia en un orden de puntuación del 1 al 10, el principal problema señalado a la hora acceder a nuevas tecnologías radica en que las empresas no cuentan con el financiamiento (interno o externo) suficiente para incorporarlas. En segundo lugar, aparecen también los problemas de contar con el financiamiento suficiente, pero en este caso para poder acceder a servicios de I+D+i. Como se observa en el Gráfico 3.14 el grado de dificultad de los problemas no supera los 7 puntos por lo que ninguna de las dificultades presentadas fue ordenada en promedio como de alto grado de relevancia.

Otro segundo conjunto de problemas se basa en los obstáculos para el acceso a nuevas tecnologías a raíz de las regulaciones del Estado sobre la oferta de las mismas, como también por las dificultades que surgen debido a que la empresa no cuenta con la asistencia técnica necesaria para su utilización y/o mantenimiento en la empresa de dicha tecnología.

En relación al tamaño de las firmas, cabe mencionar que las dificultades respecto a contar con el financiamiento suficiente son problemas relevantes en el caso de las empresas PyME por sobre las *micro*. La falta de financiamiento para el acceso a nuevas tecnologías fue presentada como un problema relevante, superando significativamente al promedio MiPyME por las ramas de *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* y *Transporte y almacenamiento*, sin reflejarse particularidades por región.

Gráfico 3.14 Dificultades para la inversión en nuevas tecnologías



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## La búsqueda de personal

Los recursos humanos son un factor productivo esencial para las empresas de servicios, ya que en general es una actividad que depende más directamente de las capacidades de su personal para la agregación de valor al servicio prestado. Al igual que en el caso de la actividad industrial, la búsqueda de personal difiere según los niveles de calificación requeridos.

Las empresas MiPyME de servicios a la producción presentan una mayor demanda de operarios calificados y técnicos no universitarios. Este tipo de personal es buscado por el 37% de las empresas de la Provincia. En segundo lugar, se presenta una alta demanda de trabajadores universitarios, buscados por un 25% de las empresas, seguido por los operarios no calificados, los cuales son buscados por un 24% de las firmas.

Esta estructura de demanda de personal difiere de la de una empresa industrial, que en general tienen a concentrar su búsqueda principalmente en operarios calificados y técnicos no universitarios y en operarios no calificados, variando su intensidad si se habla del complejo PyME o MiPYME. En el caso de las empresas de servicios la búsqueda de personal universitario ocupa una fracción más importante en el conjunto en comparación a las empresas industriales. Por ejemplo al considerar la proporción de empresas MiPyME industriales que busca contratar personal según su calificación, se observa que el 30% busca operarios

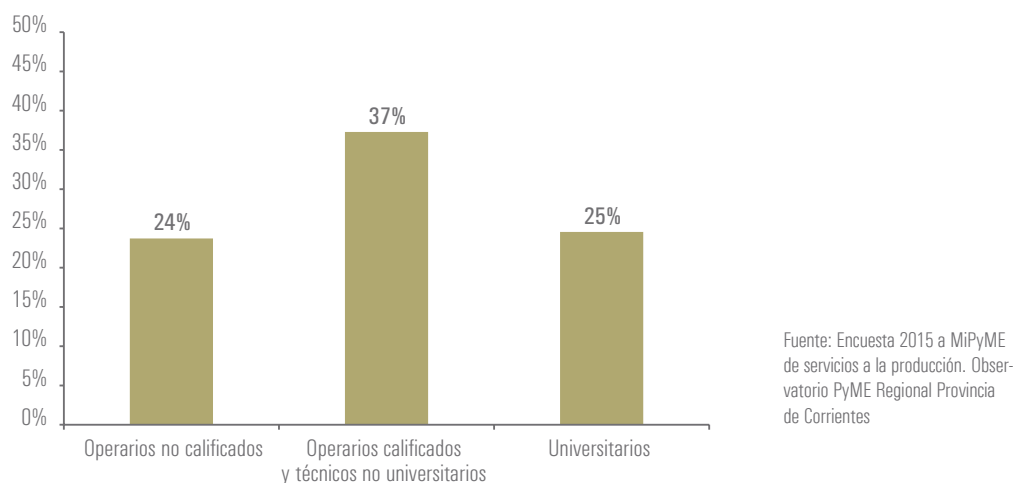
no calificados, el 31% operarios calificados y el 8% universitarios.

Por tamaño de empresa, las PyME de servicios a la producción concentran su demanda en la contratación de operarios calificados y técnicos no universitarios con niveles de búsqueda que alcanzan al 85% de las empresas, y en segundo lugar, se focalizan en la contratación de universitarios, en el 54% de las firmas. En el caso de las empresas *micro* los niveles de búsqueda se reducen considerablemente, a 24% y 16% en cada una de estas categorías.

Respecto a las zonas geográficas, la búsqueda de operarios calificados se da con mayor intensidad en el *Resto de la Provincia*, con porcentajes de búsqueda por empresa del 42% -destacándose *Tierra Colorada*-. En cambio, la búsqueda de universitarios es más marcada en *Capital*, con un 44% de empresas en esa región.

Del análisis sectorial, la búsqueda de operarios no calificados se da con mayor frecuencia en las actividades de *Transporte y almacenamiento* y *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos*. Por el contrario, en *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* es notable la búsqueda de universitarios.

Gráfico 3.15 MiPyME de servicios a la producción que buscan contratar persona según su grado de calificación (% de empresas)



No siempre la oferta del mercado de trabajo se adapta a los requerimientos de la demanda, esto es, las empresas. La dificultad para contratar operarios calificados y técnicos es un fenómeno que concierne actualmente a todo el territorio nacional. De todas formas, también se observa que las empresas de servicios a la producción de la Provincia experimentan dificultades en la contratación de operarios no calificados y de universitarios.

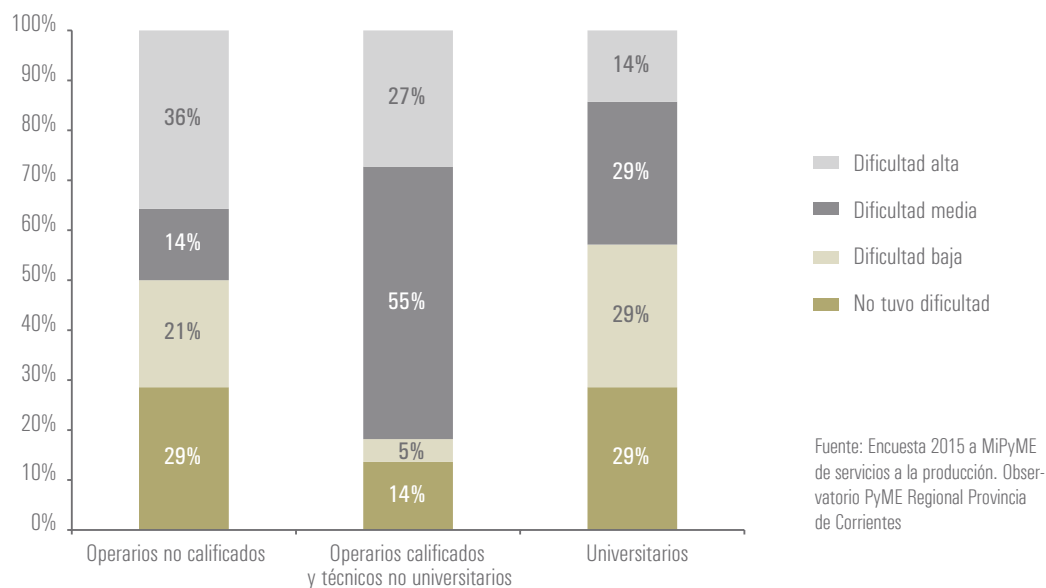
Como se observa en el Gráfico 3.16, el 82% de las empresas que buscan trabajadores calificados y técnicos tiene una dificultad media o alta para su contratación, acentuándose los casos con dificultades altas (55% de las empresas que busca este tipo de trabajadores).

En el caso de la contratación de operarios no calificados, el 50% de las empresas presenta un grado de di-

ficultad medio o alto. Esta dificultad se acrecienta en el *Resto de la Provincia*, donde el 40% de las empresas encuentra una dificultad alta para contratar operarios sin calificaciones y para el 20% la dificultad es de grado medio, destacándose con las mayores dificultades la región de *Tierra Colorada*. Por el contrario, en la *Capital* los niveles de dificultad alta y media sólo suman al 25% de las empresas de esa región.

Al considerar la contratación de universitarios, para el 43% de las MiPyME de servicios a la producción es medio o altamente dificultoso encontrar el personal adecuado, aunque en este caso, en general el grado de dificultad que se destaca es la de orden medio (29% de las empresas).

Gráfico 3.16 MiPyME de servicios a la producción que buscan contratar personal según su grado de calificación (% de empresas)





El puesto que no ha podido ser cubierto o ha sido cubierto con mayor dificultad fue en el 74% de los casos el de operarios calificados, seguido con el 15% por los universitarios, y por último aparecen los puestos no calificados con el 11% restante.

En relación al tamaño de empresas, es el promedio PyME provincial el que presenta mayores dificultades para cubrir los puestos con operarios calificados, situación que afecta a un 82% de las empresas, al tiempo que las firmas *micro* presentan mayores dificultades relativas en cubrir puestos universitarios (18% de las empresas frente a un 9% en el promedio PyME provincial).

En *Capital* se acentúan las dificultades para cubrir los puestos universitarios, con un porcentaje que alcanza al 50% de las empresas que buscan personal, mientras que en el *Resto de la Provincia* se sigue la tendencia del promedio provincial con un 84% de empresas con dificultades para cubrir puesto de operarios no calificados. Las dificultades del promedio MiPyME de servicios para la producción se verifican a nivel sectorial aunque deben destacarse las dificultades de las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* para cubrir los puestos de operarios no calificados que representan al 40% de las empresas del sector que busca personal. En el caso de *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*

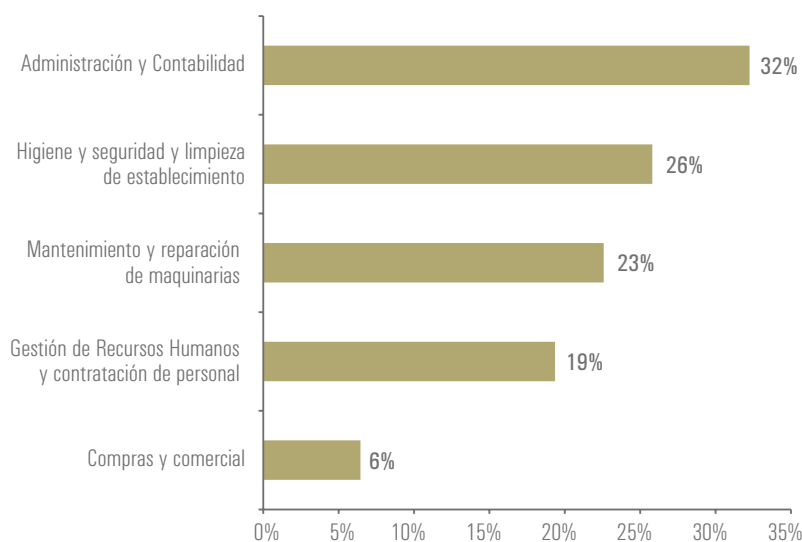
sobresalen las dificultades que tuvo el 26% para cubrir puestos universitarios.

Los operarios calificados y técnicos no universitarios que necesitan contratar las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes corresponden principalmente al área de administración y contabilidad, lugar señalado por un 32% de las empresas. En segundo lugar, se destaca el área higiene, seguridad y limpieza, señalada por el 26% de las firmas y en un tercer grupo se ubican las áreas de reparación de máquinas (23% de las empresas) y de gestión de recursos humanos y contratación de personal. No se manifiestan diferencias sustanciales según el tamaño de las empresas.

El área de mantenimiento y reparación de maquinarias aparece marcado con relevancia en la *Capital*, señalado por el 40% de las empresas en relación a las del *Resto de la Provincia*, con un porcentaje de difusión del 14%.

En lo sectorial, se destaca la necesidad de contratar operarios calificados no universitarios para las áreas de mantenimiento y reparación de maquinarias y gestión de recursos humanos y contratación de personal en la rama *Transporte y almacenamiento* (43% y 57% de las empresas, respectivamente).

Gráfico 3.17 Áreas en las que necesitan contratar operarios calificados no universitarios (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

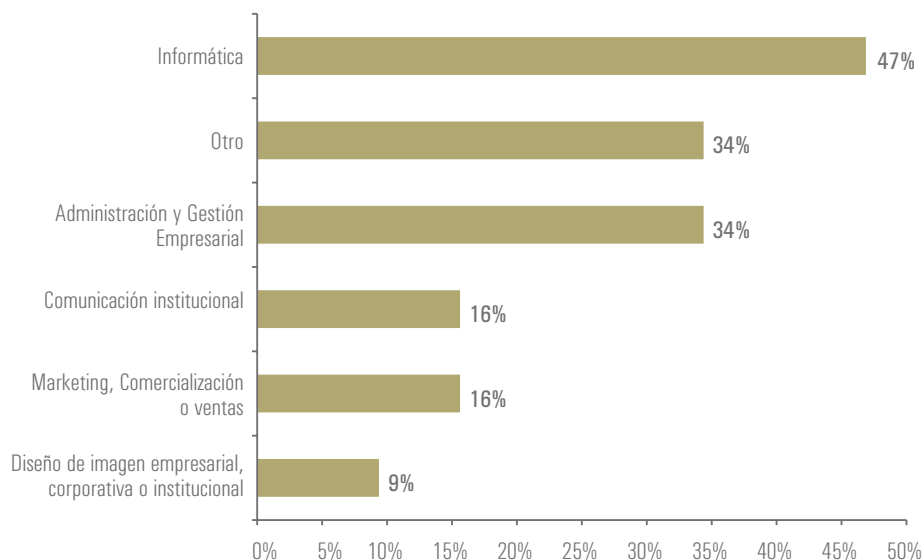
El campo de competencias del personal que requieren las empresas es muy amplio y el mismo puede variar en base a las actividades específicas que realice cada región y al sector que se esté estudiando. En el caso de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes, la principal competencia requerida a desarrollar por el personal son los conocimientos en informática, distinguidos por el 47% de las empresas. Estos encuentran una marcada

relación con las necesidades que insumen las distintas actividades de servicios. En segundo lugar, el 34% de las empresas señalaron los conocimientos en administración y gestión empresarial y otros conocimientos diversos como relevantes para que desarrolle el personal, entre los cuales aparecen los conocimientos vinculados al agro, al trabajo de conductores, los conocimientos en construcción e instalaciones y en trámites aduaneros.

En un orden de importancia menor, aparecen los conocimientos asociados a la comunicación institucional y el *marketing*, la comercialización o ventas, con

el 16% de las respuestas. Por último, el diseño empresarial, corporativo o institucional son competencias requeridas simplemente por el 9% de las empresas.

Gráfico 3.18 Competencias, conocimientos o capacidades requeridas que desarrolle el personal de la empresa (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Durante el año 2015 la remuneración bruta mensual promedio de un ocupado en una MiPyME de servicios a la producción de Corrientes fue de \$8.718, lo que significó un aumento del 21% respecto al año previo. Las mayores remuneraciones, a diferencia de lo manifestado entre las MiPyME industriales, se registraron en el *Resto de la Provincia* (\$9.079) frente a los de *Capital* (\$7.842).

En relación al tamaño de empresa, es el promedio PyME provincial el que presenta los mejores salarios (\$9.144), mientras que a nivel sectorial los mayores salarios promedio se encuentran en la rama *Transporte y almacenamiento* (\$11.889), mientras que los más bajos se asocian a las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* (\$6.547).

Otra de las posibilidades disponibles a la hora de contratar personal es la contratación de pasantes o estudiantes de escuelas técnicas, terciarios y/o universitarios bajo la modalidad de *part-time* para desempeñarse en algún área de la empresa.

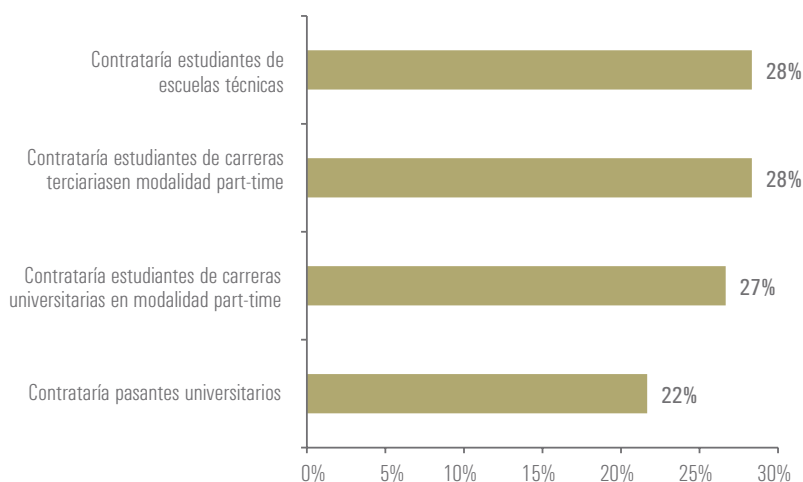
De las distintas posibilidades de contratación y del tipo de estudiantes a contratar la opción más destacada por los empresarios de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes es la posibilidad de contratar estudiantes de escuelas técnicas y de carreras terciarias en modalidad *part-time*, señaladas ambas opciones por el 28% de las empresas. En tercer lugar, un 27% estaría dispuesto a contratar estudiantes de carreras universitarias en modalidad *part-time*, en tanto, sólo un 22% contrataría pasantes universitarios.

Por tamaño de empresa, las PyME de servicios a la producción estarían dispuestas en primer lugar, a contratar estudiantes de carreras terciarias en modalidad *part-time*, señalada por un 54% de las empresas. En segundo orden de prioridad, aparece la posibilidad de contratar estudiantes de carreras universitarias en modalidad *part-time* (46% de las empresas). En tercer lugar, contratarían estudiantes de escuelas técnicas (39%) y como cuarta opción contrataría pasantes universitarios (31%). En el caso de las empresas *micro*, la predisposición hacia estos cuatro tipos de contratación resulta considerablemente menor prefiriendo, en primer lugar, la contratación de estudiantes de escuelas técnicas, señalado por el 25% de las empresas.

La predisposición a contratar estudiantes de escuelas técnicas es particularmente validada por las empresas del *Resto de la Provincia*, con un 33% de ellas en favor de esta opción, mientras que en la *Capital* el porcentaje desciende a 17%.

En relación a los sectores de actividad, la contratación de estudiantes de las escuelas técnicas es señalada por el 56% de las empresas de las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos*. Por su parte, la predisposición a contratar estudiantes de carreras terciarias y universitarias en modalidad *part-time* se destaca en la rama *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*, con porcentajes del 31% y 33%, en cada caso.

Gráfico 3.19 Modalidades de contratación de estudiantes (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

### Vínculos con las universidades

Las empresas pueden establecer diversos vínculos con las universidades o institutos técnicos, los cuales pueden beneficiar a ambas partes en la consecución de sus objetivos principales. En el caso particular de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes, el 34% de las empresas estableció algún tipo de vínculo con las universidades durante los últimos dos años. El grado de vinculación con las universidades o institutos técnicos de las MiPyME de servicios a la producción resulta muy distinto del de las MiPyME industriales de la Provincia entre las cuales tan solo 1 de cada 10 firmas estableció este tipo de vínculos. Durante este período, entre las instituciones mencionadas por las empresas mediante las cuales se desarrollaron estos vínculos aparecen la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE) y la Universidad de la Cuenca del Plata, el Instituto Nacional de Tecnolo-

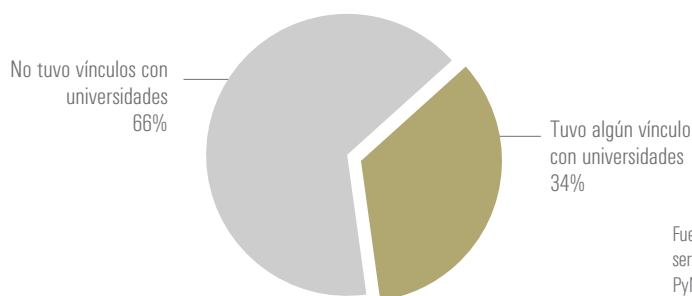
gía Agropecuaria (INTA) y el Instituto Agropecuario Fundación V. J. Navajas.

Los vínculos desarrollados por las MiPyME de servicios a la producción durante el último año fueron superiores entre el promedio PyME provincial, con el 46% de los casos; en cambio las firmas *micro* mostraron una participación del 31%.

A nivel regional, fueron más marcados los vínculos en la *Capital* con un porcentaje del 40%, frente a un 33% en el *Resto de la Provincia*.

Por último, entre los sectores productivos las ramas que establecieron una mayor proporción de vínculos fueron las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* y las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*, con porcentajes de proporción de empresas que se vincularon de 38% y 37%, respectivamente.

Gráfico 3.20 Vinculación de las MiPyME de servicios a la producción con universidades en los últimos dos años (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

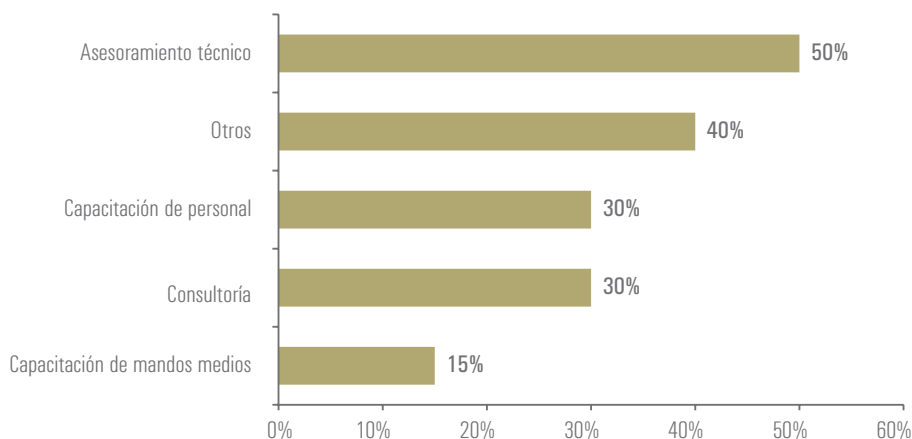
Los motivos que incentivaron a las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes a establecer estos vínculos fueron, en general, el asesoramiento y

técnico -señalado por el 50% de las firmas que desarrollaron algún vínculo-, la capacitación de personal de la empresa (30%) y la realización de consultorías

(30%). Cabe destacar que un 40% de las empresas señaló que también existieron otros motivos por los cuales se establecieron vínculos con las universidades, que en todos los casos se trató de una vinculación con

motivo de la realización de pasantías laborales, y en sólo el 15% de los casos estuvieron dirigidos a la capacitación de mandos medios.

Gráfico 3.21 Motivos de vinculación de las MiPyME con universidades en los últimos dos años (% de empresas)



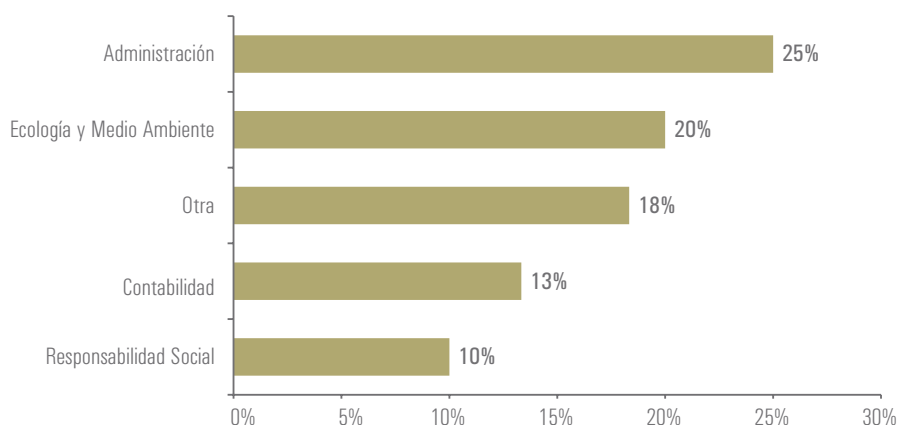
Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Capacitación de los recursos humanos

La capacitación de los recursos humanos resulta un elemento fundamental para el desarrollo de la empresa. Las áreas en las cuales los empresarios tienen intención de capacitar a su personal a través de alguna institución de formación acreditada, como por ejemplo universidades, institutos, colegios, etc., son en primer lugar el área de administración, señalada por

el 25% de las empresas y en segundo lugar, ecología y medio ambiente, con un porcentaje de empresas del 20%. Luego, con un menor porcentaje de respuestas sobresalen el conjunto de otras áreas y tareas diversas dentro de la empresa, con un porcentaje de 18%, seguido por contabilidad (13%) y responsabilidad social (10%).

Gráfico 3.22 Asignaturas en las que estaría dispuesta a capacitar al personal a través de las universidades (% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

El monto que las empresas destinan a la capacitación de personal puede variar ampliamente entre una firma y otra. En el caso de las MiPyME de servicios

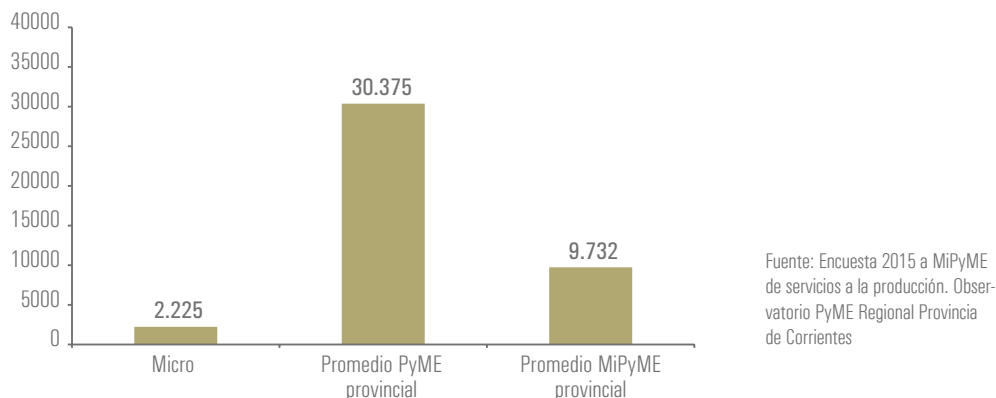
a la producción de Corrientes, el monto promedio presupuestado para el año 2015 estuvo alrededor de los \$9.700 por empresa, levemente superior al monto

promedio que presupuestaron las MiPyME industriales de la Provincia de \$7.500.

Los montos estimados por las empresas varían considerablemente según su tamaño. Las empresas *micro* presupuestan en promedio \$2.225 para la capacitación de sus recursos humanos, al tiempo que el promedio PyME se encuentra en torno a los \$30.375 por empresa para el año 2015.

A nivel sectorial, los montos presupuestados para la capacitación resultan mayores en la rama de *Transporte y almacenamiento*, los cuales ascienden a \$26.200, siendo los menores montos en la rama de *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* (\$5.900). Finalmente, no se verifican diferencias frente al promedio MiPyME de servicios a la producción a nivel regional.

Gráfico 3.23 Monto promedio presupuestado para el año 2015 a la capacitación de personal por tamaño de empresa

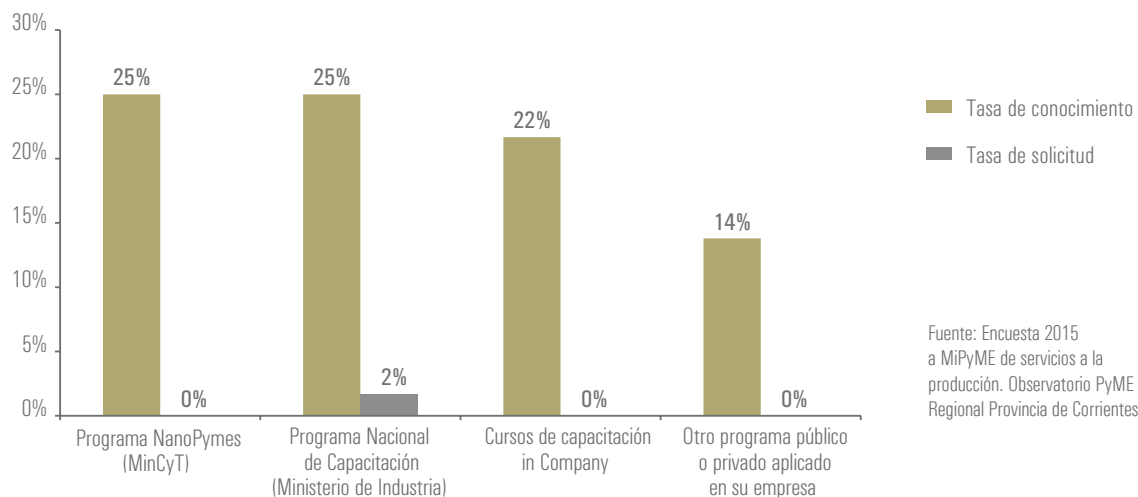


Con el objetivo de calificar al personal existen algunas iniciativas promovidas por parte del Estado e instituciones públicas y privadas para la capacitación del personal. Al estudiar acerca del conocimiento de estos instrumentos se encontró que 1 de cada 4 MiPyME de servicios a la producción de Corrientes conoce el Programa de NanoPyMEs del Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Nación y el Programa Nacional de Capacitación organizado por el Ministerio de Industria de la Nación. Sin embargo, sólo fue solicitado este último por un 2% de las empresas de la región. En lo que se refiere a la realización de cursos de capacitación *in Company*, su nivel de conocimiento alcan-

za al 22% de las empresas del segmento, pero no es utilizado por las firmas de servicios a la producción. Finalmente, sólo un 14% de las empresas conoce otro programa público o privado aplicado dentro de la empresa, pero tampoco los utilizan.

En conclusión, el grado de conocimiento de los programas disponibles para la capacitación de personal resulta bastante limitado en la Provincia, en tanto la utilización de los mismos ha sido ínfima, por lo que resulta importante mejorar la efectividad de estas herramientas, ya que es el segmento que más necesita de este tipo de apoyo.

Gráfico 3.24 Conocimiento y solicitud de créditos para proyectos de capacitación de personal (% de empresas)



## D. Recursos financieros

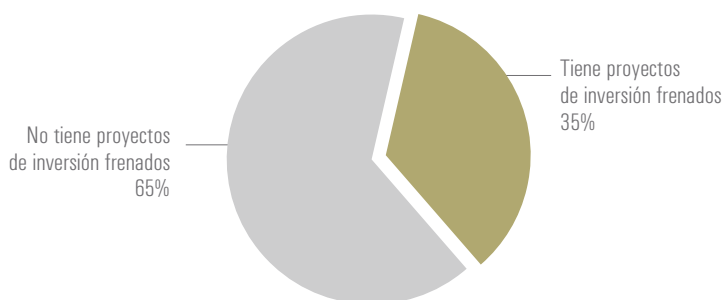
### El financiamiento

Tal como fue mencionado en el apartado referido a inversiones, las MiPyME financian la mayor parte de sus inversiones con recursos propios. De la mano de esto, actualmente el 35% de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes plantea que posee proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario, poniendo en evidencia la necesidad de profundizar la relación entre estas empresas y el sistema bancario, problema que es también afrontado por las MiPyME industriales de la Provincia. Esta dificultad afecta en particular al promedio PyME provincial, ya que el 62% de este conjunto afirma te-

ner proyectos interrumpidos por estos motivos, porcentaje que en el caso de las empresas *micro* resulta del 28%.

Asimismo, las ramas con mayor proporción de empresas con proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario son *Transporte y almacenamiento*, con un porcentaje del 58% de las empresas del sector y *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos*, con un 44%, sin registrarse diferencias relevantes a nivel geográfico.

Gráfico 3.25 Proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario (% de empresas)

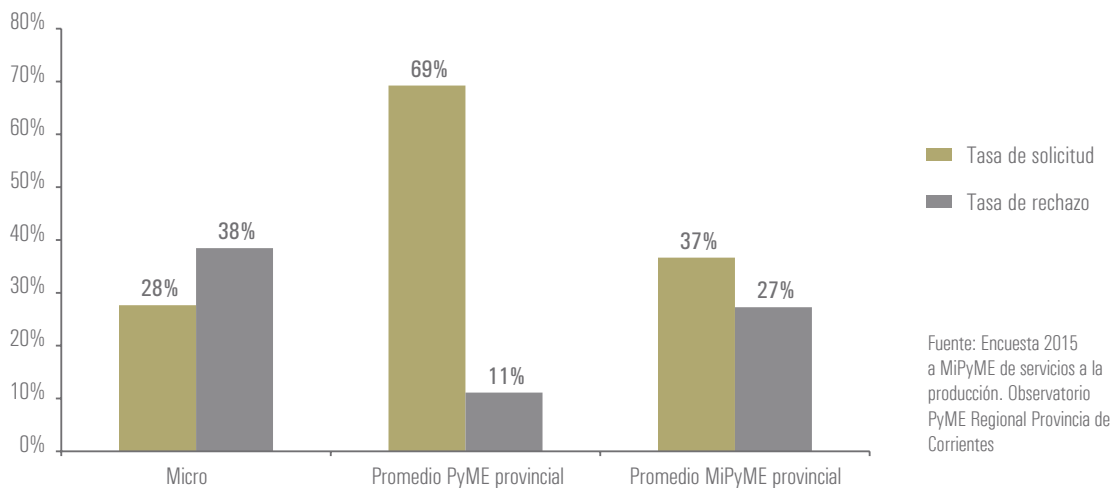


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Entre los distintos instrumentos de crédito que pueden demandar las empresas, el más generalizado como herramienta de financiamiento de corto plazo es la posibilidad de tener un descubierto en cuenta corriente, el cual permite ante la insuficiencia de fondos propios priorizar la cadena de pagos, admitiendo el cumpli-

miento de los compromisos o contratos pre-existentes. En el año 2015, la proporción de empresas MiPyME de servicios a la producción que solicitó descubierto en cuenta corriente fue del 37%, de las cuales el 73% de las empresas solicitantes lo obtuvo y al 27% restante les fue rechazado su otorgamiento.

Gráfico 3.26 Solicitud de descubierto en cuenta corriente (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Al analizar las tasas de solicitud y de rechazo aparecen diferencias marcadas según el tramo de ocupados. Efectivamente, el promedio PyME provincial presenta tasas de solicitud mayores a las empresas *micro* (69% vs. 28%) y tasas de rechazo inferiores (11% vs. 38%), lo que indica, por un lado, una mayor demanda de las empresas más grandes y al mismo tiempo, una mayor aceptación de esos créditos.

Los niveles de solicitud no difieren a nivel regional, aunque las tasas de rechazo de la *Capital* alcanzan al 43% de esa zona geográfica.

Los sectores de *Transporte y almacenamiento* y *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* presentan tasas de solicitud del 58% y 56%, respectivamente. Por el contrario, las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* se encuentran menos bancarizadas, con una tasa de solicitud promedio del 26%. Los tres sectores tienen tasas de rechazo por debajo del 17%.

El *leasing*, es un instrumento que permite la incorporación de bienes de capital mediante el pago de un *canon* y con opción de compra futura. Esta herramienta

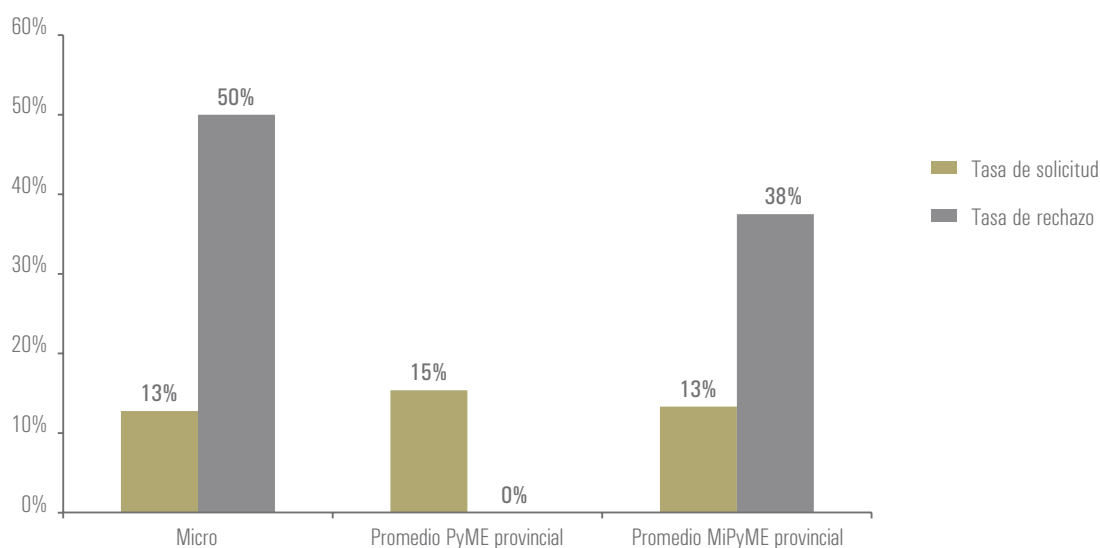
de financiación se encuentra mucho menos difundida en comparación al descubierto en cuenta corriente entre las MiPyME de servicios a la producción correntinas, solicitada simplemente por un 13% de las empresas y con niveles de rechazo elevados (38% de las empresas que lo solicitaron).

En relación a las tasas de solicitud, resultan moderadas independientemente del tamaño de la empresa, mientras que las tasas de rechazo son mayores en las empresas *micro*, con valores que alcanzan a la mitad de las empresas solicitantes.

A nivel regional, se presentan mayores solicitudes en *Capital*, con una tasa de 22%, pero con un nivel de rechazos que alcanza a la mitad de las firmas que solicitaron este instrumento.

Entre los sectores productivos, el que resalta por tener un mayor porcentaje de demanda es *Transporte y almacenamiento* con un grado de solicitud que alcanza al 25% de las firmas de la rama, pero con un tercio de los instrumentos denegados.

Gráfico 3.27 Solicitud de *leasing* (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

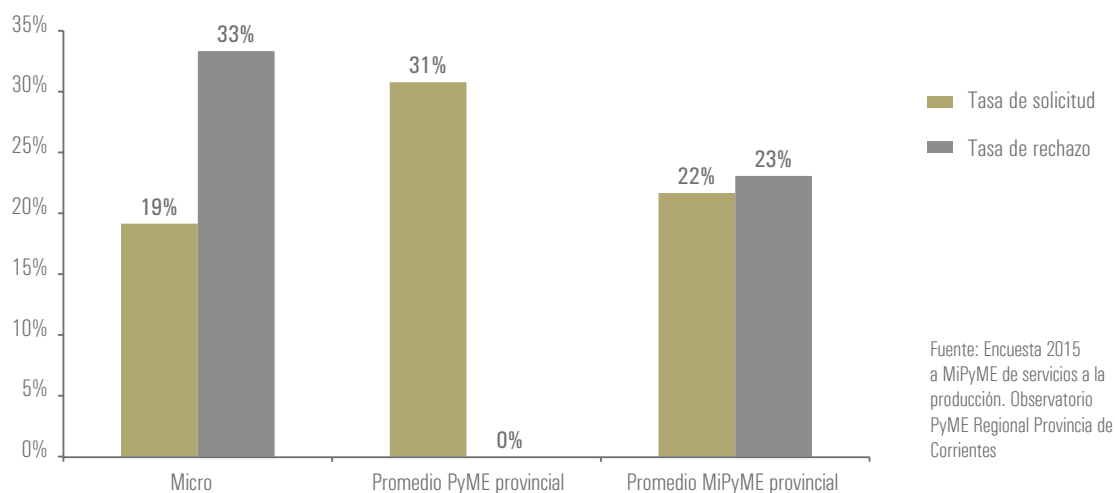
Existen a su vez, otras formas de crédito, que pueden incluir mayores montos y plazos, a veces de la mano de programas públicos, que incluyan el respaldo en activos y en donde se presente un proyecto de inversión con su viabilidad y retorno asociado.

En relación a la solicitud de este tipo de créditos, se observa que el nivel de demanda promedio de las MiPyME de servicios a la producción resulta del 22%, superando a la demanda del *leasing*.

Esta demanda de crédito es mucho mayor en el caso del promedio PyME provincial frente a las empresas *micro*. Específicamente, la proporción de solicitud fue del 31% en el primer caso y del 19% en el segundo, con rechazos a un tercio de las solicitudes en estos últimos.

Por zona geográfica, fueron mayores nuevamente las solicitudes en *Capital* pero también los rechazos (solicitudes de 33% y tasa de rechazo de 33%) mientras que por sector productivo aquí también sobresale la rama *Transporte y almacenamiento* con tasas de solicitud de 33%, aunque fueron rechazados 1 de cada 4 créditos que se solicitaron. En segundo lugar, con una demanda de 22% de las empresas, en torno al promedio provincial aparece *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler*, mientras que *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* presenta un nivel de solicitud ínfimo (11%).

Gráfico 3.28 Solicitud de crédito bancario (excluido el descubierto en cuenta corriente y *leasing*) (% por tamaño de empresa)

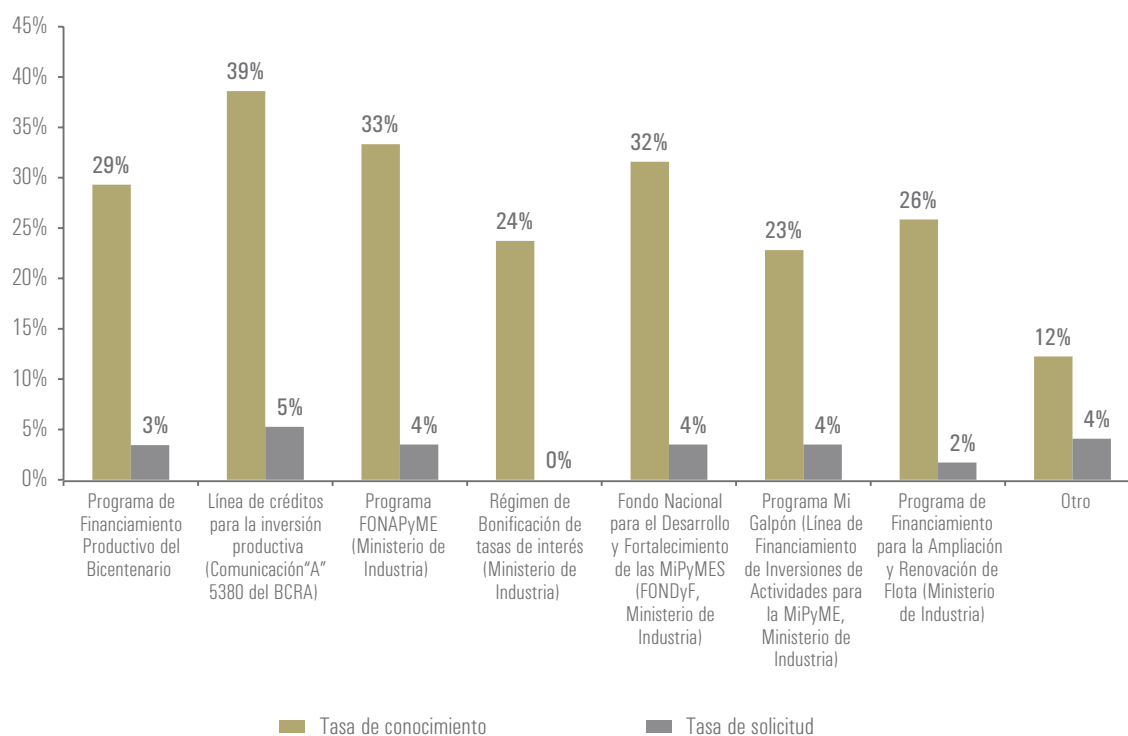


### Iniciativas de crédito promovidas por el Estado nacional

Durante el año 2015 estuvieron vigentes algunas opciones de mecanismos de crédito promovidos desde el Estado nacional, algunas de ellas con presencia de hace ya varios años. En este sentido, existieron diversos programas de crédito ofrecidos donde la autoridad de aplicación fue alguno de los ministerios que

se encuentran bajo la órbita del Estado nacional, con programas vinculados a una entidad bancaria pública o privada, y en otros casos, las iniciativas promovidas partieron de determinadas reglamentaciones que instaban al sistema bancario privado a ofrecer determinadas líneas de crédito.

Gráfico 3.29 Conocimiento y solicitud de las iniciativas de crédito promovidas por el Estado nacional



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



Uno de los principales desafíos de las políticas públicas es lograr dar conocimiento de las mismas por igual a los actores a los que se quiere llegar. Al estudiar el grado de conocimiento de las iniciativas promovidas por el Estado nacional entre las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes se encuentra que el programa más conocido fue la Línea de créditos para la inversión productiva (Comunicación “A” 5380 del BCRA), difundido en casi el 40% de las empresas. En general, el resto de los programas que se presentan en el Gráfico 3.29 señalan un grado de difusión levemente inferior, que osciló entre un grado de conocimiento del 33% al 23% de las empresas.

En lo que respecta a las tasas de solicitud de estos programas, el más demandado resulta también la Línea de

créditos para la inversión productiva, con un 5% de solicitudes por parte de las empresas de servicios a la producción correntinas, en tanto el resto de los programas refleja tasas inferiores que van del 4% al 2%.

En líneas generales, el grado de difusión resulta relativamente acotado, en particular en los programas distintos a la Línea de créditos para la inversión productiva (Comunicación “A” 5380 del BCRA). A su vez, el alcance de las iniciativas de los programas públicos parece ser limitado en términos de solicitudes, a pesar de las diversas líneas de créditos disponibles en distintas ventanillas y tipos de programas.

## E. Las relaciones comerciales

El estudio de las relaciones comerciales es un eje relevante para comprender las condiciones de mercado en el que desenvuelven las empresas que proveen ser-

vicios a la producción. Para esto resulta interesante analizar qué tipos de clientes y proveedores tienen estas firmas, así como su localización y su tamaño.

### Los distintos tipos de clientes

Las MiPyME de servicios a la producción correntinas venden un 26% de su producción a las empresas de la actividad agropecuaria, un 16% a otras empresas de servicios y un 9% a empresas industriales. Otra parte de sus ventas se encuentra dirigida al comercio minorista (11%) y mayorista (6%) y un 16% a la venta directa al público. Asimismo, un 5% de las ventas se destinan al sector de la construcción y un 3% al sector público. Por lo tanto, puede verse que el conjunto de ventas del sector es un abanico heterogéneo, con presencia de diversos tipos de cliente y actividades.

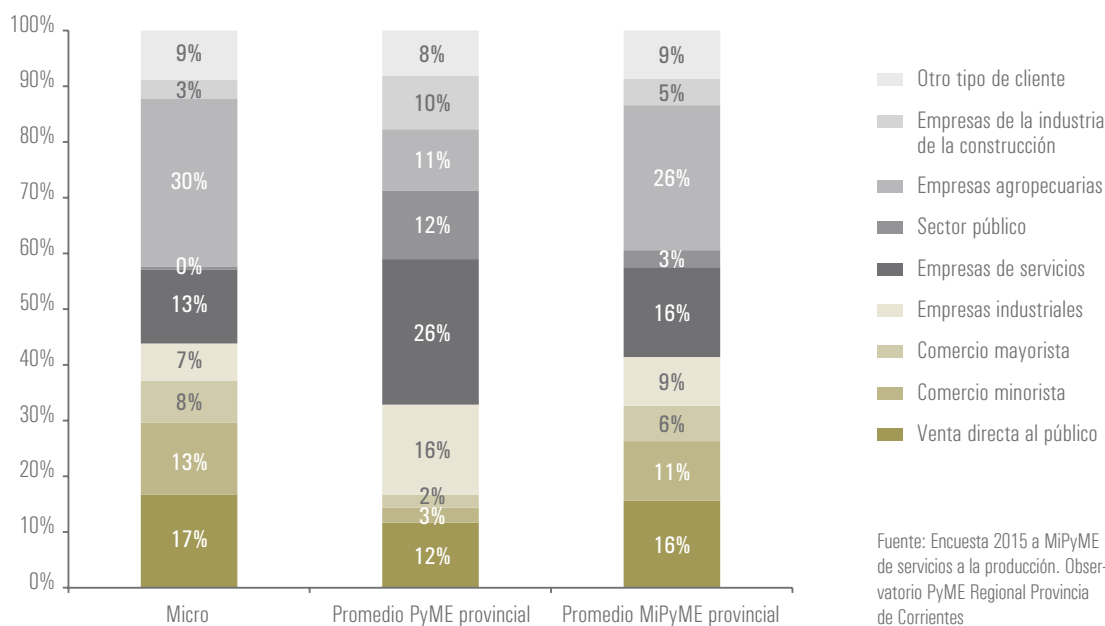
En el caso del promedio PyME provincial, se manifiesta la predominancia de las ventas a las empresas de servicios con 26% del total de las ventas, seguidas por las ventas a las empresas industriales, con un 16% de las ventas. Asimismo, en relación al promedio MiPyME de servicios a la producción, se destaca la presencia de las ventas al sector público y al sector de la construcción, con participaciones del 12% y 11%, respectivamente. En cuanto a las empresas micro, resaltan las ventas a las empresas agropecuarias (30% del total de las ventas del grupo) y la venta directa al público (17% del total de las ventas del grupo).

Según las distintas zonas geográficas, en Capital sobresalen las ventas a las empresas de servicios (con el

24% de las ventas del total de la región) y la venta directa al público (con el 23%). En cambio, en el Resto de la Provincia, aparece como relevante la venta a empresas agropecuarias con una participación del 32% en las ventas de la región, especialmente en Tierra colorada, con una participación del 51% en el total de sus ventas.

Por sector de actividad, la rama de Actividades de servicios agrícolas y ganaderos destina el 83% de sus ventas al sector agropecuario y el resto al comercio minorista y a la venta directa al público. Transporte y almacenamiento dirige el 39% de los servicios que ofrece a otras empresas de servicios y el resto a otras empresas industriales (18%), al comercio mayorista (16%), empresas de la construcción (13%) y agropecuarias (10%), entre sus principales clientes. Por último, las Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler venden una parte importante de sus servicios directamente al público (23%). A su vez, venden servicios al sector agropecuario (18%), al comercio mayorista y minorista (18%), a otras empresas de servicios (13%), a empresas industriales (8%), como principales clientes. Este es el sector con una cartera de clientes más diversificada en términos sectoriales.

Gráfico 3.30 Tipos de clientes por tamaño de empresa (% de las ventas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

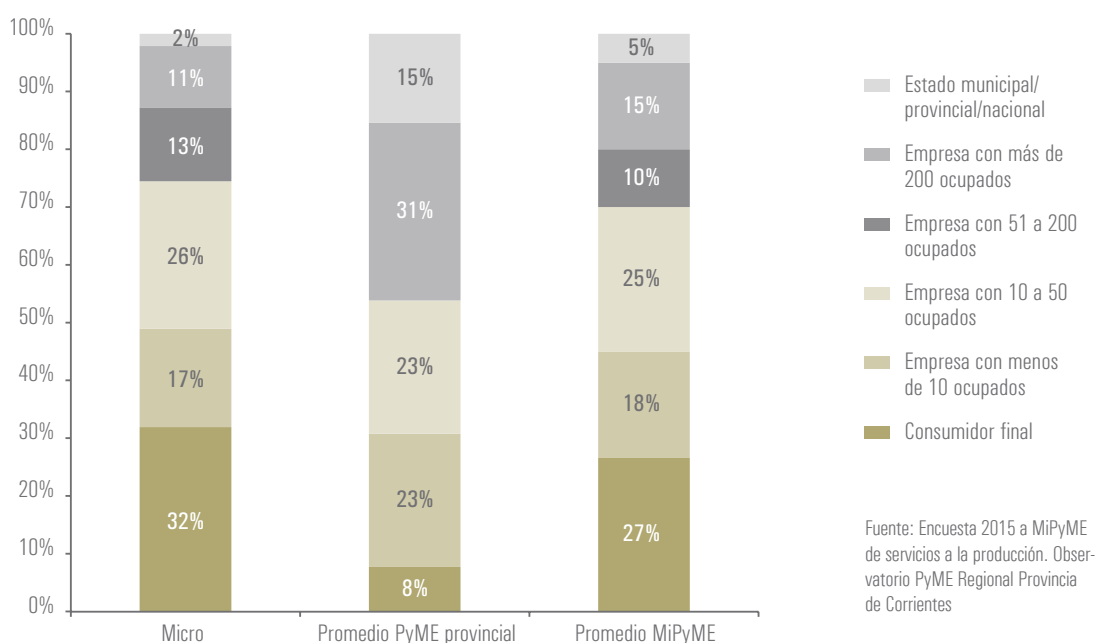
El 27% de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes tiene como principal cliente a los *consumidores finales*, siendo la categoría más importante a la hora de analizar la dimensión de la cartera de clientes de estas empresas. En segundo lugar, se destacan las *empresas entre 10 a 50 ocupados* y *entre 51 y 200 ocupados*, es decir, los clientes pequeños y medianos, con participaciones de 18% y 25%, respectivamente.

En general, la dimensión del principal demandante encuentra importantes diferencias según el tamaño de las propias empresas. Para el 32% de las firmas *micro* el cliente más relevante son los *consumidores finales*, también presentes en la cartera de ventas presentada en el Gráfico 3.35, en segundo lugar, aparecen las *empresas entre 51 a 200 ocupados*, con una participación del 25%. En el caso del promedio PyME provincial, las *empresas entre 10 a 50 ocupados* son las más importantes con el 31% de los clientes, mientras que las *empresas de más de 200 ocupados*, mientras que las *empresas de menos de 50 ocupados* en conjunto suman el 46% de los clientes de las firmas.

Por zona geográfica, en *Capital* un 44% de las empresas tiene como principal cliente a los *consumidores finales*, mientras que en el *Resto de la Provincia* un 31% de las firmas tiene como principal cliente a *empresas de 10 a 50 ocupados* y un 21% de *menos de 10 ocupados*.

En relación a las ramas de actividad, en las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* resulta marcada la participación de empresas que tiene como principal cliente otras empresas que emplean de *51 a 200 ocupados*, es decir, empresas de tamaño mediano. En *Transporte y almacenamiento* un tercio de las empresas tiene como principal cliente empresas con *menos de 10 ocupados* y otro tercio tiene como cliente empresas de tamaño *entre 10 a 50 ocupados*. Finalmente, en las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* un 36% de las empresas tiene como principal cliente a *consumidores finales*.

Gráfico 3.31 Dimensión del principal cliente (% por tamaño de empresa)



Otro indicador importante a tener en cuenta al estudiar las relaciones comerciales es el grado de concentración de las ventas en el principal cliente. Las empresas MiPyME de servicios a la producción tienen mayor concentración de las ventas en un único cliente que las MiPyME industriales de la Provincia. En las primeras, el 72% de las empresas tiene concentradas más del 10% de sus ventas en un único cliente, al tiempo que en las segundas este porcentaje desciende al 65% de las empresas. Debe notarse que de todas formas, ambos grupos de estudio presentan elevados niveles de concentración de sus ventas.

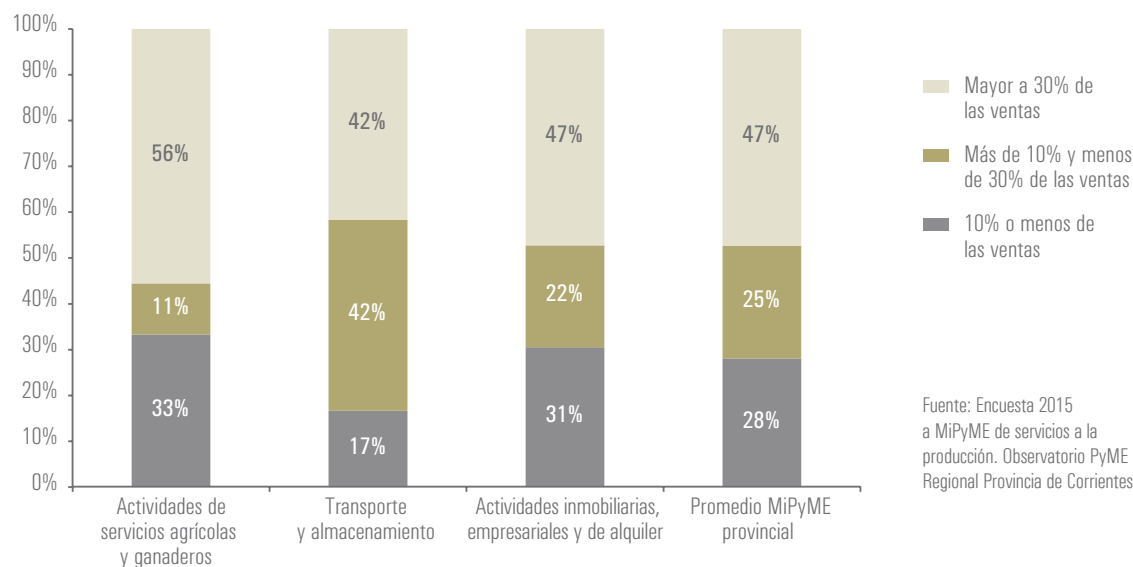
En relación a las diferencias por tamaño de empresa de las firmas proveedoras de servicios, en el caso del complejo de las *micro*, éstas se ubican levemente por debajo del promedio MiPyME provincial; en cambio las PyME se ubican por encima. En el 43% de las empresas *micro* y en el 62% de las empresas del promedio PyME provincial, existe un cliente que representa más del 30% de sus ventas.

Por zona geográfica, en *Capital* es donde aparece la mayor concentración de las ventas, dado que el 59% de las empresas de la región vende más del 30% de sus ventas a su principal cliente.

A nivel sectorial, el nivel de concentración de las ventas de las empresas en el principal cliente también muestra algunas diferencias según el rubro. Las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* son las que presentan mayores indicadores de concentración de las ventas: el 56% de las empresas vende a su prin-

cipal cliente más del 30% de su facturación. Por su parte, *Transporte y almacenamiento* presenta valores ambiguos, ya que por un lado, el 42% de las empresas concentra en un único cliente más del 30% de sus ventas pero sólo el 17% destina menos del 10%.

Gráfico 3.32 Concentración de las ventas en el principal cliente (% de empresa por rama de actividad)



Otro de los factores relevantes a analizar es la distancia a la que se localizan los principales clientes. En las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes, 5 de cada 10 empresas tiene a su principal cliente ubicado a menos de 20 kilómetros de su empresa. Esto quiere decir que para un grupo importante, sus ventas se desarrollan en un radio cercano. Esta situación se acentúa para las MiPyME de la Capital, donde 7 de cada 10 empresas cumple con esta condición. En el caso de las empresas micro, esta característica de localización geográfica se mantiene; en cambio, en el caso del promedio PyME provincial se reduce a 4 de cada 10. A partir del análisis por sector existen sustanciales variaciones. En las Actividades de servicios agrícolas y

ganaderos, 3 de cada 4 empresas tiene a su principal cliente a una distancia entre 81 y 500 km. (Cuadro 3.1). Por su parte, en Transporte y almacenamiento los clientes se encuentran más distanciados y apartados entre sí: un 45% de las empresas tiene a su principal cliente a una distancia entre 501 y 1000 km., un 27% o tiene entre 81 y 500 km., un 18% a menos de 20 km. y un 9% entre 21 y 80 km. En relación a las Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler el 68% de las empresas tiene a su principal cliente a menos de 20 km. de distancia, es decir, en el mercado local.

Cuadro 3.1 Distancia al principal cliente (% de empresa por rama de actividad)

Sector de actividad	0-20 kms	21-80 kms	81-500 kms	501-1000 kms	Más de 1000 kms	En el extranjero
A-Actividades de servicios agrícolas y ganaderos	13%	13%	75%	0%	0%	0%
I-Transporte y almacenamiento	18%	9%	27%	45%	0%	0%
K-Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	68%	11%	5%	13%	3%	0%
Promedio MiPyME provincial	51%	11%	19%	18%	2%	0%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Los proveedores

En relación a la demanda de insumos y bienes intermedios por parte de las MiPyME de servicios a la producción de Corrientes, resta estudiar a qué tipo de proveedores recurren las empresas de servicios para desarrollar sus actividades y ofrecer sus productos, aunque sean intangibles, al mercado.

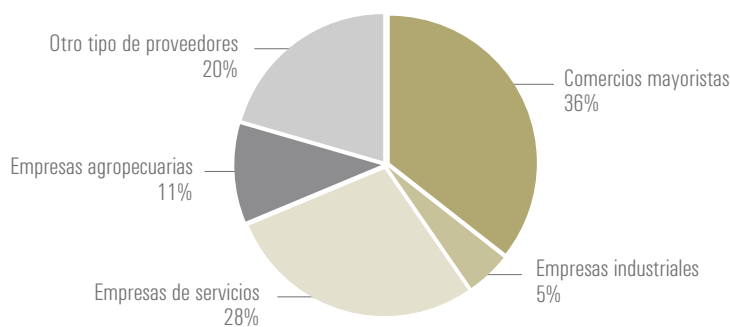
El 36% de las compras realizadas por las MiPyME de servicios a la producción es a *comercios mayoristas*, seguida en segundo lugar, por un 28% de compras realizadas a otras *empresas de servicios*. En tercer lugar, aparecen las compras que se hacen a *otro tipo de proveedores* diversos con un 20% de participación y un 11% a empresas agropecuarias. Por último, sólo un 5% de las compras se realiza a *empresas industriales*.

En términos de tamaño de empresa se presentan diferencias significativas. Las empresas del promedio

PyME provincial realizan la mitad de sus compras a *comercios mayoristas*. Por el contrario, en el caso de las empresas *micro*, la participación de los *comercios mayoristas* resulta mucho menor y cobran mayor relevancia el resto de los *proveedores directos*.

En lo que respecta a los sectores de actividad, la rama de *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* es la que mayor porcentaje de compras realiza al *sector agropecuario* (51%). En el caso de *Transporte y almacenamiento*, tiene un alto componente de compras al *comercio mayorista* (41%) y a empresas industriales (10%) en relación al promedio provincial. Las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* también se caracterizan por las compras al *comercio mayorista* (39%), por sus compras a otras *empresas de servicios* (30%) y a *otro tipo de clientes* (26%).

Gráfico 3.33 Tipo de proveedores (% de las compras)

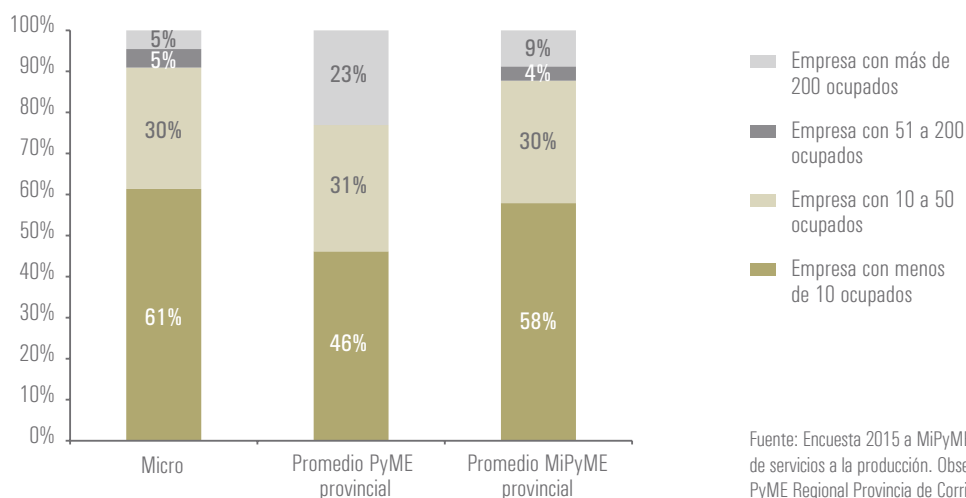


Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Las relaciones con los proveedores se acentúan entre firmas de similar tamaño. De esta forma, en el 61% de las firmas *micro* el principal proveedor es una empresa de igual tamaño y para un 30% de las empresas tiene un tamaño entre 10 a 50 ocupados, es decir, es una empresa pequeña. En el caso del promedio

PyME provincial, en el cual predominan las firmas *pequeñas*, los vínculos son similares a las firmas *micro*, aunque aumenta la frecuencia en que una firma con más de 200 ocupados sea la principal proveedora de insumos y bienes intermedios, con un 23% de participación en el total.

Gráfico 3.34 Dimensión del principal proveedor (% por tamaño de empresa)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Al analizar por sectores de actividad, en las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* y *Transporte y almacenamiento* predominan los proveedores con *menos de 10 ocupados* y con *menos de 50*. En cambio, en las *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* además de las firmas con las dimensiones anteriores aparecen, proveedores de *51 a 200 ocupados* y de *más de 200*.

Como ya se mencionó, las MiPyME de servicios a la producción correntinas en general se localizan próximas a sus principales clientes. En el caso de los principales proveedores ocurre lo mismo: el 64% de las empresas tiene a su principal proveedor a menos de 20 km. de distancia y sólo un 25% lo tiene entre los 501 y 1000 km. Debe tenerse presente que esta estructura que presentan las relaciones comerciales de las empresas de servicios dista sustancialmente de las MiPyME industriales de la Provincia, donde más del 50% de las empresas tiene a su principal proveedor entre 81 y 1000 km. Esto último denota que la lejanía de los proveedores es una característica simplemente del complejo industrial correntino, que en general no concierne a los servicios.

La cercanía a los proveedores no encuentra diferencias a nivel geográfico, en cambio en relación al tamaño de las empresas, se acentúa en el caso de las *micro*, ya que el 70% de ellas tiene a su principal proveedor a menos de 20 km. de distancia, al tiempo que para el promedio PyME provincial este valor se reduce al 42%. Como contrapartida, el 58% de las PyME tiene a sus principales proveedores entre los 81 y 1000 km. de distancia.

En relación a los sectores de actividad, todos tienen a una parte importante de sus proveedores en un radio cercano, aunque se destacan las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* con un 86% de las empresas (con proveedores a menos de 20 km. de distancia). Un 45% de las empresas de *Transporte y almacenamiento* tiene a su principal proveedor entre los 81 y 1000 km. de distancia y un 32% de las empresas de *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* lo tiene los concentra entre los 501 y 1000 km.

Cuadro 3.2 Distancia al principal proveedor (% de empresa por rama de actividad)

Sector de actividad	0-20 kms	21-80 kms	81-500 kms	501-1000 kms	Más de 1000 kms	En el extranjero
A-Actividades de servicios agrícolas y ganaderos	86%	0%	14%	0%	0%	0%
I-Transporte y almacenamiento	55%	0%	27%	18%	0%	0%
K-Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	63%	3%	3%	32%	0%	0%
Promedio MiPyME provincial	64%	2%	9%	25%	0%	0%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## F. Inserción y competencia internacional

### La inserción internacional y la actividad exportadora

La actividad exportadora es una actividad compleja en la cual intervienen diversos factores internos y externos a la empresa, los cuales determinan en su conjunto la posibilidad de vender productos al exterior. Entre los factores internos influyen las capacidades que tenga la empresa para iniciar un proceso exportador y para afrontar los costos implícitos que plantea esta actividad en sí misma, como también para alcanzar los estándares internacionales de competitividad y calidad para sostener la presencia en otros mercados. En este sentido, el proceso exportador requiere de recursos económicos y humanos y también de un importante proceso de aprendizaje por parte de la firma que excede al desarrollo y la competitividad del producto o servicio que ofrece.

La integración de las MiPyME de servicios a la producción con el resto del mundo se mantiene aún en valores bajos. En la provincia de Corrientes existe un reducido número de empresas que venden parte de su producción a los mercados internacionales pero que aún no logra exportar más del 5% de sus ventas, y por lo tanto, no se considera que este grupo conforme parte de una base exportadora sólida. En este sentido, es importante seguir apoyando por parte de los tres niveles de gobierno a estas firmas para que puedan dar los pasos necesarios hacia una mayor inserción internacional.

### La competencia externa en el mercado local

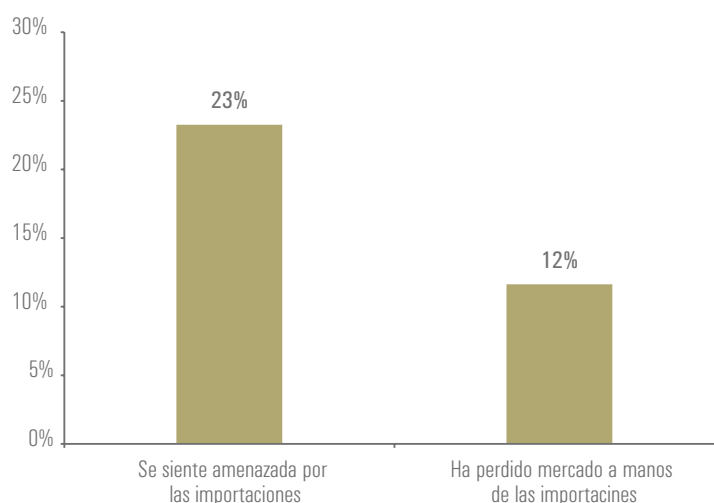
La falta de integración a los mercados internacionales en el plano de las actividades de exportación también se manifiesta en el grado de competencia externa que sufren las MiPyME de servicios a la producción en el mercado local. En la Provincia, la proporción de MiPyME de servicios a la producción amenazadas severamente por las importaciones corresponde al 23% de las empresas, superando a la proporción de empresas amenazadas en el complejo de MiPyME industriales de la Provincia, que comprende al 15% de las firmas. En relación al tamaño de las empresas se verifican algunas diferencias interesantes. En este caso, es el

promedio PyME provincial el que se encuentra más expuesto, con un mayor porcentaje de empresas amenazadas (46%), frente a un 16% en el caso de las empresas *micro*.

Por zona geográfica, la mayor proporción de empresas amenazadas se presenta en el *Resto de la Provincia*, con un porcentaje de 25%.

A nivel de sectores productivos, los empresarios de las *Actividades de servicios agrícolas y ganaderos* no se sienten amenazados, mientras que *Transporte y almacenamiento* es la actividad con mayor porcentaje de empresas que se sienten amenazadas (42%).

Gráfico 3.35 Amenaza de las importaciones  
(% de empresas)



Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME de servicios a la producción. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Por otro lado, al estudiar el porcentaje de empresas que efectivamente perdió participación de mercado a manos de las importaciones dentro del complejo de las MiPyME de servicios a la producción el valor comprende al 12% de las empresas.

De igual manera, la pérdida efectiva en la participación de mercado aumenta en el caso de las PyME de servicios a la producción, las cuales alcanzan a un porcentaje del 27% del grupo, mientras que en las empresas *micro* el valor es sólo del 6%.

A nivel regional, las pérdidas a manos de las importaciones se producen principalmente en el *Resto de la Provincia*, con un porcentaje de empresas perjudicadas del 16% en esa región.

Por último, en lo que respecta a los sectores de actividad la pérdida efectiva de mercado a manos de los proveedores de servicios de extranjeros en la rama de *Transporte y almacenamiento* afecta a un tercio de las firmas, en tanto que en el rubro de *Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler* sólo enfrentaron estos problemas un 4% de las empresas.







La Reforma Constitucional de 2007 por medio de la Ley Nro 5960, Decreto Nro 143, reconoce la existencia del municipio como una comunidad de derecho natural y socio política, fundada en relaciones estables de vecindad y como una entidad autónoma en

lo político, administrativo, económico, financiero e institucional, por lo cual la división departamental debe dar paso a la municipal. A continuación se detallan los Municipios ubicados por departamento y microrregión.

Cuadro I.1 Regiones de la provincia de Corrientes  
Plan Estratégico Provincial 2021

MUNICIPIOS	DEPARTAMENTOS
<b>Zona 1- Capital</b>	
Corrientes	Capital
Riachuelo	
<b>Zona 2 - Tierra Colorada</b>	
Alvear	Alvear
Estación Torrent	
Colonia Liebig's	Ituzaingó
Ituzaingó	
San Antonio	
San Carlos	
Villa Olivari	
Colonia Carlos Pellegrini	
Guaviravi	
La Cruz	
Yapeyú	
Garruchos	Santo Tomé
Gobernador Ing. Valentín Virasoro	
José Rafael Gómez (2) Garabi	
Santo Tomé	
<b>Zona 3- Centro Sur</b>	
Curuzí Cuatiá	Curuzí Cuatiá
Peruggorría	
Felipe Yofre	Mercedes
Mariano I. Loza	
Mercedes	
Colonia Libertad	Monte Caseros
Juan Pujol	
Mocoretá	
Monte Caseros	
Bonpland	Paso de los Libres
Parada Pucheta	
Paso de los Libres	
Tapebicúa	
Sauce	
Sauce	Sauce

MUNICIPIOS	DEPARTAMENTOS
Zona 4 - Río Santa Lucía	Nodo Goya
Bella Vista	Bella Vista
3 de Abril	
Esquina	Esquina
Pueblo Libertador	
Colonia Carolina	Goya
Goya	
Cruz de los Milagros	Lavalle
Gobernador Martínez	
Lavalle	
Santa Lucía	
Yataytí Calle	
9 de Julio	San Roque
Chavarría	
Colonia Pando	
Pedro R. Fernández	
San Roque	
Zona 5 - Humedal	Nodo Santa Rosa
Colonia Santa Rosa	Concepción
Concepción	
Tabay	
Tatacuá	
Empedrado	Empedrado
Mburucuyá	Mburucuyá
Paso de los Deseos	Saladas
Saladas	
San Lorenzo	
Loreto	San Miguel
San Miguel	
Zona 6 - Noroeste	Nodo Paso de la Patria
Berón de Astrada	Berón de Astrada
Caá Tatí	General Paz
Itá Ibaté	
Lomas de Vallejos	
Palmar Grande	
Itatí	Itatí
Ramada Paso	
Paso de la Patria	San Cosme
San Cosme	
Santa Ana	
Herlistzka	San Luis del Palmar
San Luis del Palmar	





## A. Caracterización de las MiPyME industriales de la Provincia

### Antigüedad

Cuadro II.1 Año de inicio de las actividades con la actual razón social (% de empresas)

	Inicio de la razón social				Total
	Hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	2008 o posterior	
<b>Total provincia de Corrientes</b>	<b>18,0%</b>	<b>20,2%</b>	<b>32,0%</b>	<b>29,8%</b>	<b>100%</b>
15 - Alimentos y bebidas	20,6%	23,6%	31,3%	24,5%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	6,2%	18,7%	37,5%	37,5%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	15,4%	24,0%	25,9%	34,7%	100%
Otras actividades	21,1%	16,6%	32,8%	29,6%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

### Forma jurídica

Cuadro II.2 Forma jurídica de las MiPyME industriales (% de empresas)

	Unipersonal	Sociedad de hecho	Sociedad anónima	Sociedad de responsabilidad limitada	Sociedad cooperativa	Otras	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	<b>66,6%</b>	<b>4,3%</b>	<b>7,5%</b>	<b>19,9%</b>	<b>1,4%</b>	<b>0,3%</b>	<b>100%</b>
15 - Alimentos y bebidas	59,9%	5,3%	9,7%	22,2%	2,9%	0,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	37,5%	6,3%	12,5%	43,7%	0,0%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	71,1%	1,9%	5,8%	19,3%	0,0%	1,9%	100%
Otras actividades	80,8%	3,6%	4,7%	9,8%	1,2%	0,0%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Problemas

Cuadro II.3 Principales problemas

	Insuficiente capacidad instalada	Caída de las ventas	Dificultades en la obtención de financiamiento	Alta participación de los impuestos en el costo final del producto	Disminución de la rentabilidad	Retraso en los pagos de los clientes	Aumento de los costos directos de producción	Fuerte competencia en el mercado interno	Fuerte competencia en los mercados internacionales	Elevados costos financieros	Alto grado de evasión de los productores locales con los que compete	Dificultades en el suministro de energía	Elevados costos de logística	Escasez de mano de obra calificada	Otros
Total provincia de Corrientes	4,9	6,1	6,0	7,6	7,0	5,3	8,2	6,1	2,2	6,2	5,5	6,4	5,3	6,8	7,5
15 - Alimentos y bebidas	4,5	6,4	6,6	7,9	7,3	4,7	8,5	6,6	2,5	6,6	5,9	6,1	5,3	6,2	6,7
201 - Aserrado y acepilladura de madera	5,1	5,1	4,4	6,1	5,3	4,1	7,3	7,0	2,1	5,3	6,6	6,5	5,3	7,7	9,0
36 y 202 - Muebles y productos de madera	4,8	7,0	5,8	8,0	7,6	6,2	8,3	6,5	2,0	6,2	5,4	6,4	5,6	7,0	8,0
Otras actividades	5,3	5,9	6,2	7,8	7,2	5,9	8,2	5,3	2,0	6,3	4,9	6,5	5,2	6,8	8,3

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Afiliación a cámaras

Cuadro II.4 Afiliación a cámaras empresariales (% de empresas)

	Afiliación a cámaras empresariales		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	14,9%	85,1%	100%
15 - Alimentos y bebidas	21,8%	78,2%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	12,5%	87,5%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	14,8%	85,2%	100%
Otras actividades	10,3%	89,7%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



## B. Inversión y desempeño

### El proceso inversor

Cuadro II.5 MiPyME industriales inversoras (% de empresas)

	2014	2015
Total provincia de Corrientes	38,8%	38,7%
15 - Alimentos y bebidas	36,2%	35,8%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	46,7%	33,3%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	24,6%	25,0%
Otras actividades	43,6%	48,1%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.6 Fuentes de financiamiento. Año 2015

	Recursos propios	Financiamiento bancario	Financiamiento de proveedores	Financiamiento de clientes	Programas públicos	Financiamiento vía el mercado de capitales	Otros	Total
Total provincia de Corrientes	54,3%	25,8%	11,3%	5,0%	3,3%	0,4%	0,0%	100%
15 - Alimentos y bebidas	45,7%	32,3%	19,4%	0,0%	2,6%	0,0%	0,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	74,0%	26,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	70,0%	10,0%	4,6%	14,6%	0,8%	0,0%	0,0%	100%
Otras actividades	51,8%	24,6%	10,1%	7,6%	5,0%	0,9%	0,0%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.7 Motivos por los cuales las MiPyME industriales no invierten. Año 2015

	No existe disponibilidad de fondos propios para financiar nuevas inversiones	Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional	El nivel de demanda esperada (interna y/o externa) no lo justifica	No existe disponibilidad de fondos externos para financiar nuevas inversiones	Todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción	No es oportuno por otros problemas internos a la empresa	Otro motivo
<b>Total provincia de Corrientes</b>	72,9%	51,6%	78,5%	51,0%	51,8%	33,4%	8,0%
15 - Alimentos y bebidas	75,9%	57,1%	71,3%	52,6%	52,6%	41,3%	11,2%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	40,0%	30,0%	90,0%	50,0%	50,0%	10,0%	0,0%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	76,3%	42,6%	82,5%	36,2%	52,4%	17,5%	5,0%
Otras actividades	81,6%	59,6%	78,7%	57,4%	51,4%	43,5%	9,5%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Desempeño

Cuadro II.8 Fase de crecimiento en 2015 (% de empresas)

	Crecimiento acelerado	Crecimiento normal	Estancamiento	Achicamiento	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	0,5%	54,9%	34,4%	10,3%	100%
15 - Alimentos y bebidas	0,0%	53,3%	34,3%	12,4%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	0,0%	66,7%	26,7%	6,7%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	0,0%	45,4%	42,5%	12,1%	100%
Otras actividades	0,0%	56,2%	34,7%	9,2%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Capacidad instalada

Cuadro II.9 Utilización de la capacidad instalada. Año 2015 (% de empresas)

	0 - 40%	40 - 60%	60 - 70%	70 - 100%	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	24,5%	23,7%	10,4%	41,4%	100%
15 - Alimentos y bebidas	28,5%	19,8%	6,8%	45,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	20,0%	6,7%	26,7%	46,7%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	13,5%	48,0%	13,5%	25,0%	100%
Otras actividades	26,7%	23,8%	6,9%	42,6%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## C. La innovación y los recursos humanos

Cuadro II.10 Actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I + D + i) (% de empresa)

	Actividades de I+D+i		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	12,0%	88,0%	100%
15 - Alimentos y bebidas	7,1%	92,9%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	7,1%	92,9%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	4,2%	95,8%	100%
Otras actividades	20,3%	79,7%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.11 Incorporación de nuevas tecnologías (% de empresa)

	Incorporación de nuevas tecnologías		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	29,6%	70,4%	100%
15 - Alimentos y bebidas	28,1%	71,9%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	21,4%	78,6%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	16,7%	83,3%	100%
Otras actividades	38,2%	61,8%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.12 Dificultades para la inversión en nuevas tecnologías

	Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías debido a que no cuenta con el financiamiento (interno o externo) suficiente	Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías por desconocimiento de su existencia o desactualización en los avances generados por las mismas	Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías debido a que no cuenta con la asistencia técnica necesaria para su utilización y/o mantenimiento en la empresa	Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías por regulaciones del Estado sobre la oferta de las mismas	Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no cuenta con el financiamiento (interno o externo) suficiente	Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no cuenta con los recursos humanos en la empresa capacitados para el desarrollo de este tipo de servicios	Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no tiene vinculación con equipos o grupos dedicados a su desarrollo
Total provincia de Corrientes	6,08	3,83	4,58	4,69	5,59	4,86	4,29
15 - Alimentos y bebidas	6,31	3,81	4,70	4,45	5,74	4,90	4,62
201 - Aserrado y acepilladura de madera	4,87	4,07	4,64	4,36	5,07	4,43	3,21
36 y 202 - Muebles y productos de madera	5,61	4,15	5,08	4,86	5,81	5,07	4,28
Otras actividades	6,46	3,65	4,29	4,94	5,55	4,91	4,36

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.13 Contratación de pasantes o de estudiantes bajo la modalidad part-time (% de empresas)

	Contrataría estudiantes de escuelas técnicas	Contrataría pasantes universitarios	Contrataría estudiantes de carreras universitarias en modalidad part-time	Contrataría estudiantes de carreras terciarias en modalidad part-time
Total provincia de Corrientes	31,0%	18,3%	14,9%	16,1%
15 - Alimentos y bebidas	27,6%	13,6%	10,7%	13,6%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	33,3%	20,0%	20,0%	20,0%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	24,8%	12,4%	10,3%	10,3%
Otras actividades	35,4%	23,7%	18,4%	18,8%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.14 Vinculación de las MiPyME industriales con universidades en el último año (% de empresas)

	Vínculos con universidades		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	9,4%	90,6%	100%
15 - Alimentos y bebidas	8,4%	91,6%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	20,0%	80,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	2,0%	98,0%	100%
Otras actividades	9,3%	90,7%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.15 Asignaturas en las que estaría dispuesta a capacitar al personal a través de las Universidades (% de empresas)

	Contabilidad	Administración	Producción	Seguridad e Higiene	Responsabilidad Social	Ecología y Medio Ambiente	Otra
Total provincia de Corrientes	7,4%	13,7%	34,9%	26,0%	11,1%	14,0%	1,8%
15 - Alimentos y bebidas	10,8%	15,2%	34,4%	29,5%	10,4%	9,8%	1,5%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	0,0%	7,1%	35,7%	28,6%	7,1%	14,3%	0,0%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	4,1%	6,2%	37,1%	37,1%	12,4%	20,6%	4,1%
Otras actividades	8,2%	17,3%	34,1%	17,8%	12,5%	15,2%	1,7%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## D. Recursos financieros

### Proyectos de inversión frenados

Cuadro II.16 Proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario (% de empresas)

	Proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario		Total
	SI	NO	
Total provincia de Corrientes	29,3%	70,7%	100%
15 - Alimentos y bebidas	28,2%	71,8%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	20,0%	80,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	33,0%	67,0%	100%
Otras actividades	31,8%	68,2%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.17 Solicitud de crédito en descubierto de cuenta corriente (% de empresas)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó	Total
Total provincia de Corrientes	16,4%	5,2%	78,5%	100%
15 - Alimentos y bebidas	19,8%	5,9%	74,3%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	20,0%	0,0%	80,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	5,7%	5,7%	88,7%	100%
Otras actividades	16,3%	6,1%	77,5%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.18 Solicitud de *leasing* (% de empresas)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó	Total
Total provincia de Corrientes	8,5%	5,4%	86,2%	100%
15 - Alimentos y bebidas	5,5%	4,0%	90,6%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	20,0%	0,0%	80,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	0,0%	11,3%	88,7%	100%
Otras actividades	10,2%	6,1%	83,7%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.19 Solicitud de crédito bancario (excluido el descubierto en cuenta corriente y *leasing*) (% de empresas)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó	Total
Total provincia de Corrientes	15,8%	7,0%	77,1%	100%
15 - Alimentos y bebidas	13,4%	9,8%	76,8%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	13,3%	6,7%	80,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	1,9%	5,7%	92,4%	100%
Otras actividades	24,1%	5,4%	70,5%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## E. Las relaciones comerciales

### Clientes

Cuadro II.20 Tipos de cliente (% de las ventas)

	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Empresas agropecuarias	Empresas de la industria de la construcción	Otros	Total
Total provincia de Corrientes	52,1%	11,2%	14,0%	10,3%	3,7%	3,1%	3,3%	1,5%	0,8%	100%
15 - Alimentos y bebidas	54,3%	21,4%	14,2%	3,7%	2,1%	1,7%	1,8%	0,0%	0,7%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	32,1%	2,9%	22,5%	35,7%	6,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	47,9%	9,7%	14,0%	18,6%	2,5%	0,9%	3,1%	3,3%	0,0%	100%
Otras actividades	58,2%	5,8%	11,2%	4,6%	4,7%	6,2%	5,6%	2,4%	1,2%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.21 Dimensión del principal cliente (% de empresas)

	Consumidor final	Empresa con menos de 10 ocupados	Empresa con 10 a 50 ocupados	Empresa con 51 a 200 ocupados	Empresa con más de 200 ocupados	Estado municipal/provincial/nacional	Total
Total provincia de Corrientes	49,5%	15,5%	17,1%	8,5%	5,6%	3,9%	100%
15 - Alimentos y bebidas	51,7%	19,9%	16,4%	5,5%	6,5%	0,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	26,7%	26,7%	33,3%	13,3%	0,0%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	43,0%	21,6%	17,7%	13,8%	3,9%	0,0%	100%
Otras actividades	58,0%	5,7%	11,8%	7,3%	7,3%	9,8%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.22 Concentración de las ventas en el principal cliente (% de empresas)

	Hasta 10%	Entre 11 y 30%	Más de 30%	Total
Total provincia de Corrientes	35,1%	20,4%	44,6%	100%
15 - Alimentos y bebidas	43,4%	17,2%	39,4%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	7,1%	21,4%	71,4%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	22,5%	27,5%	50,0%	100%
Otras actividades	41,9%	20,0%	38,1%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.23 Distancia al principal cliente (% de empresas)

	0-20 km	20-80 km	80-500 km	500-1000 km	Más de 1000 km	En el extranjero	Total
Total provincia de Corrientes	57,8%	9,7%	13,6%	15,1%	2,3%	1,5%	100%
15 - Alimentos y bebidas	75,7%	7,3%	9,3%	6,2%	1,6%	0,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	30,8%	0,0%	15,4%	46,2%	7,7%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	24,6%	16,0%	25,4%	32,1%	1,9%	0,0%	100%
Otras actividades	64,8%	12,2%	11,9%	5,7%	1,3%	4,0%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## Proveedores

Cuadro II.24 Tipo de proveedores (% de las compras)

	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Empresas agropecuarias	Otro tipo de proveedores	Total
Total provincia de Corrientes	47,5%	24,5%	5,7%	10,1%	12,3%	100%
15 - Alimentos y bebidas	54,6%	25,3%	6,6%	11,0%	2,6%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	10,7%	48,6%	4,9%	19,6%	16,2%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	32,2%	16,9%	3,4%	8,4%	39,2%	100%
Otras actividades	60,5%	18,4%	6,1%	6,6%	8,4%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.25 Dimensión del principal proveedor (% de empresas)

	Empresa con menos de 10 ocupados	Empresa con 10 a 50 ocupados	Empresa con 51 a 200 ocupados	Empresa con más de 200 ocupados	Total
Total provincia de Corrientes	30,2%	47,9%	12,5%	9,4%	100%
15 - Alimentos y bebidas	37,3%	38,8%	10,4%	13,5%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	14,3%	57,1%	21,4%	7,1%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	30,8%	46,1%	17,3%	5,8%	100%
Otras actividades	29,3%	53,3%	9,4%	8,1%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.26 Concentración de las compras en el principal proveedor (% de empresas)

	25% o menos	Entre 25 y 50%	Mayor a 50%	Total
Total provincia de Corrientes	16,0%	31,4%	52,6%	100%
15 - Alimentos y bebidas	15,7%	34,4%	49,9%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	20,0%	13,3%	66,7%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	7,6%	31,1%	61,3%	100%
Otras actividades	18,3%	35,4%	46,3%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes



Cuadro II.27 Distancia al principal proveedor (% de empresas)

	0-20 km	20-80 km	80-500 km	500-1000 km	Más de 1000 km	En el extranjero	Total
<b>Total provincia de Corrientes</b>	29,6%	13,6%	31,1%	25,2%	0,5%	0,0%	100%
15 - Alimentos y bebidas	34,4%	8,4%	38,0%	17,7%	1,6%	0,0%	100%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	26,7%	26,7%	46,7%	0,0%	0,0%	0,0%	100%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	25,4%	20,8%	48,1%	5,7%	0,0%	0,0%	100%
Otras actividades	28,5%	10,3%	12,9%	48,3%	0,0%	0,0%	100%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

## F. Inserción y competencia internacional

Cuadro II.28 Base exportadora (% de empresas)

	Base exportadora
<b>Total provincia de Corrientes</b>	4,0%
15 - Alimentos y bebidas	4,4%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	0,0%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	0,0%
Otras actividades	6,7%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes

Cuadro II.29 Amenaza de las importaciones y pérdida en la participación de mercado (% de empresas)

	Amenaza de las importaciones	Pérdida en la participación de mercado
<b>Total provincia de Corrientes</b>	14,0%	1,9%
15 - Alimentos y bebidas	10,3%	0,0%
201 - Aserrado y acepilladura de madera	14,3%	0,0%
36 y 202 - Muebles y productos de madera	9,8%	1,9%
Otras actividades	18,6%	4,0%

Fuente: Encuesta 2015 a MiPyME industriales. Observatorio PyME Regional Provincia de Corrientes







## Procedimiento general y definiciones básicas

Los procedimientos de obtención y de producción de datos de esta encuesta son, a fines estrictamente comparativos, análogos a los establecidos para todas las encuestas realizadas en los Observatorios PyME Regionales del país. Como en las demás encuestas, ésta ha sido realizada mediante entrevistas personales a empresarios que desarrollan actividades industriales dentro de la región, utilizando una muestra probabilística.

La Región del Observatorio PyME está integrada por las seis zonas que componen la Provincia de Corrientes: Capital, Tierra Colorada, Centro Sur, Río Santa Lucía, Humedal y Noroeste. El punto de partida para el desarrollo de la encuesta ha sido una muestra de locales industriales y de servicios a la producción ubicados en toda la región, entendiéndose por **local todo edificio o espacio cerrado en donde se desarrollan prioritariamente actividades industriales y de servicios a la producción**.

Para este estudio se considera como *Industria manufacturera* todo local cuya fuente principal de ventas es alguna actividad industrial, es decir bienes y productos elaborados o transformados por la firma. Son consideradas industrias todas las actividades especificadas por Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIUI Revisión 3.1) de Naciones Unidas correspondientes a las divisiones 15 a 37 inclusive. Bajo la clasificación *Servicios a la Producción* son contempladas actividades terciarias proveedoras de servicios a la industria o al sector agrícola. Para este estudio se han seleccionado algunas categorías de servicios vinculados a

la Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; Transporte, almacenamiento y comunicaciones; y Actividades empresariales.

A partir de un trabajo de constatación sobre el universo de las actividades estudiadas, cuyos registros fueron obtenidos a partir de la construcción del Directorio de Industria y Servicios a la producción de la Provincia de Corrientes 2015, se aplicó una encuesta telefónica para la validación y actualización de datos biométricos de los locales, tales como: datos de la empresa, situación de local, detalle de las actividades económicas desarrolladas por la empresa y personal ocupado. En todos los casos, los datos se recolectaron aplicando un cuestionario estandarizado en cada local. Con esta información actualizada se recodificó actividad económica, tamaño y localización de las firmas, y sobre la base de esta información se construyeron dos muestras, una para cada sector de actividad, para la aplicación de la Encuesta Estructural.

La Encuesta Estructural a MiPyME industriales y la Encuesta Estructural a MiPyME de servicios a la producción 2015 fueron relevadas simultáneamente entre los meses de junio y agosto de 2015. El operativo de campo fue ejecutado por un equipo especialmente seleccionado, capacitado y supervisado por la Dirección de Estadísticas y Censos de la Provincia de Corrientes.

### Universo de estudio

La Encuesta Estructural MiPyME industriales comprende a las empresas cuya actividad principal corresponde a industria manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIUI Rev. 3.1<sup>27</sup>), cuya cantidad total de ocupados es menor o igual a 230; considerando como empresas micro aquellas que tienen una cantidad total de ocupados inferior a 10, y PyME a las que tienen una cantidad total de ocupados en el rango 10-230. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados.

La Encuesta Estructural a MiPyME de servicios a la producción comprende a las empresas que desarrollen actividades económicas comprendidas en las siguientes clases de la Clasificación Industrial Internacional Uni-

forme (CIUI Revisión 3.1): 0140, 0200, 6010, 6023, 6030, 6120, 6301, 6302, 6309, 7111, 7112, 7121, 7221, 7230, 7310, 7411, 7412, 7413, 7414 y 7421, cuya cantidad total de ocupados es menor o igual a 150; considerando como empresas micro aquellas que tienen una cantidad total de ocupados inferior a 5, y PyME a las que tienen una cantidad total de ocupados en el rango 5-150. No se incluyen las firmas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados.

27. <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

## Actividades económicas comprendidas

A los efectos de facilitar la exposición y el análisis, se agruparon las empresas de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, Rev. 3.1), en los siguientes sectores:

### Industria:

1. 15-Alimentos y bebidas
2. 201-Aserrado y acepilladura de madera

3. 202 y 361-Productos de madera y muebles
4. Otras actividades

### Servicios:

1. Actividades de servicios agrícolas y ganaderos
2. Transporte y almacenamiento
3. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler.

## Diseño muestral y cantidad de casos

El universo de empresas MiPyME se elaboró mediante la construcción de un directorio de empresas, en base a un trabajo de cruce de bases de datos, limpieza de casos duplicados, y constatación telefónica de registros, para lo cual se encuestó a las empresas de industria y de servicios a la producción una a una. Este trabajo fue desarrollado entre los meses de noviembre de 2014 y abril de 2015.

En base al universo identificado en el directorio de empresas, se construyeron dos muestras, una de industria y otra de servicios a la producción con representatividad por tamaño de empresas, sector de actividad y localización de las firmas.<sup>28</sup>

Cuadro III.1 Tamaño de la muestra y cantidad de casos con respuesta de las Encuestas a MiPyME de industria y servicios a la producción de Corrientes Año 2015.

	Industria	Servicios a la producción
Tamaño de la muestra	375	180
Casos con respuesta	203	61
Microempresas	142	48
PyME	61	13

## Secciones del cuestionario

Los cuestionarios correspondientes a la Encuesta Estructural a MiPyME de Corrientes están conformados por las mismas secciones, aunque las preguntas y las opciones de respuesta están adaptadas en cada caso para su aplicación a empresas industriales o de servicios.

Las secciones incluidas en el operativo 2015 comprenden los siguientes temas:

- A.** Características generales de la empresa: actividad principal, forma jurídica, año de inicio, localización, afiliación a cámaras sectoriales.
- B.** Problemas y expectativas: principales problemas y expectativas sobre ventas, inversiones y exportaciones.
- C.** Inversiones: condición de inversora, porcentaje invertido, fuentes de financiamiento, razones de no inversión.

**D.** Actividades de innovación: incorporación de nuevas tecnologías, implementación acciones de investigación y desarrollo e innovación, problemas que obstaculizan incorporación tecnologías o el desarrollo de I+D+i.

**E.** Desempeño: fase de crecimiento, capacidad instalada, ventas, cantidad de ocupados.

**F.** Comercio exterior: percepción de amenaza de importaciones, porcentaje exportado, destino de las exportaciones realizadas, evolución del precio del principal producto exportado e insumo importado.

**G.** Clientes y proveedores: tipo de clientes, porcentaje de las compras realizadas al principal cliente, dimensión del principal cliente, distancia al principal cliente, tipo de proveedores, porcentaje de las

28. Los resultados presentados en la tabla III.1 muestran el total de casos efectivamente contemplados en el análisis de los resultados. Aun así, es importante mencionar que el operativo de campo arrojó una tasa de respuesta mayor, pero algunos casos debieron ser excluidos en el procesamiento final de los resultados debido a que algunas firmas solo desarrollaban actividades industriales o de servicios a la producción como actividad secundaria.

compras realizadas al principal proveedor, dimensión del principal proveedor y distancia al principal proveedor.

**H.** Recursos humanos: grado de dificultad en la búsqueda de personal, remuneración bruta promedio, áreas que demandan contratación de personal calificado, perfil técnico del personal demandado,

vinculación con universidades e institutos, capacitación de los empleados, contratación de pasantes.

**I.** Financiamiento y relaciones económico-financieras: plazos de cobro y pago a clientes y proveedores, proyectos frenados por falta de financiamiento, solicitud de créditos, estados contables.

## Trabajo de campo

El operativo de campo se realizó entre los meses de junio – agosto de 2015. El cuestionario fue aplicado por los encuestadores en forma presencial y completado de forma auto-administrada por los responsables o encargados de la conducción de la empresa con la eventual asistencia de los encuestadores. Las empresas releva-

das fueron clasificadas por Clase (4 dígitos de la CIU Rev.3.1) a partir de la principal actividad económica, el principal producto elaborado y la materia prima básica utilizada, de acuerdo a lo informado por éstas.

## Descripción del panel

La siguiente tabla ofrece una descripción del tamaño de las empresas estudiadas según la cantidad de ocu-

pados. Estos valores surgen de analizar los datos del Panel sin ponderar.

Cuadro III.2 Total de ocupados en industria hacia fines de abril de 2015 (empresas MiPyME)

Ocupados	Industria
El 50% de las empresas tiene menos de...	5
El 75% de las empresas tiene menos de...	15
Ocupados promedio	11,73

Cuadro III.3 Porcentaje acumulado de ocupados por tramo en MiPyME de servicios a la producción hacia fines de abril de 2015 (empresas MiPyME)

	% acumulado
1 a 5 ocupados	75%
6-50 ocupados	95%
51 a 150 ocupados	98%
151 y 250 ocupados	100%

## Procesamiento de los datos

Para las tareas de análisis de consistencia entre variables, detección y corrección de errores en el archivo de datos, se elaboraron y programaron pautas de completitud y de coherencia de los datos.

El procesamiento de los datos para obtener las estimaciones finales y el cálculo de los errores estándares

relativos, contempla la ponderación de los datos de cada empresa por el cociente entre la cantidad de empresas en el universo y en la muestra para cada estrato. Se realizaron por separado procesamientos para las empresas MiPyME y para las empresas PyME.











fundación  
ObservatorioPyme  
*Información e ideas para la acción*



**CORRIENTES**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
DEL NORDESTE

## Encuesta Estructural MiPyME Industriales 2014-2015 Observatorio PyME Provincia de Corrientes

LA CONFIDENCIALIDAD Y RESERVA DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA ESTÁ GARANTIZADA

Toda información proporcionada es confidencial y secreta. Los datos que Usted consigne serán tratados bajo secreto estadístico, volcándose en informes sólo de manera agregada. En ningún caso la información proporcionada será divulgada o utilizada de manera individual.

### ETIQUETA CON DATOS DE LA EMPRESA

-----  
Razón Social

-----  
Calle / Ruta

-----  
Número / Km.

-----  
Localidad

-----  
Departamento / Partido

-----  
Código Postal

-----  
Provincia

### MODIFICACIONES EN LA IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

(Llenar sólo los apartados que hayan cambiado respecto de los datos de la etiqueta)

-----  
Razón Social

-----  
Calle / Ruta

-----  
Número / Km.

-----  
Localidad

-----  
Departamento / Partido

-----  
Código Postal

-----  
Provincia

**PANEL**  
(Para uso interno)

### INFORMACIÓN SOBRE EL CUESTIONARIO

Este cuestionario está diseñado con el objetivo de captar cambios de mediano plazo en la estructura productiva de las PyME industriales, analizar el desempeño del segmento y presentar sus perspectivas futuras. Su participación contribuye a revalorizar la cultura productiva de las PyME. La información actualizada que surja de este estudio posibilitará la generación de propuestas para mejorar el diseño de políticas públicas y la acción privada. Para resolver cualquier duda o aclaración que precise, puede contactar a:

**Observatorio PyME Regional de la Provincia de Corrientes**  
Secretaría de Coordinación y Planificación. Prov. de Corrientes  
Teléfono: (03794) 475427  
Correo electrónico: lisandrobrailard@gmail.com

**Su encuestador:**

-----  
Teléfono:

-----  
Correo electrónico:

Para reenviar el cuestionario completo por favor devuélvaselo a su encuestador o, en su defecto, introdúzcalo en un sobre y envíelo por correo postal a:  
25 de Mayo 890, 1er Piso. Ciudad de Corrientes.

**Fecha de entrega:** ..... / ..... / 2015

1. Sobre la base de las ventas de la empresa, la actividad principal de la empresa es...  
(por favor, marque sólo una opción)

...la venta de bienes y/o productos elaborados o transformados por la firma  1

...la reparación de maquinarias  2

...la reventa de productos en el mismo estado en que fueron adquiridos, la venta de servicios, u otra actividad  3

2. Sobre la base de las ventas de la empresa, indique cuál es el principal producto elaborado o reparado y la materia prima básica utilizada por la empresa para su elaboración o reparación:

Principal producto: .....

Materia prima básica del producto: .....

Para uso interno

--	--	--	--

3. ¿En qué año comenzó a operar la empresa con la actual razón social?  
(por favor, expresar en números)

Año

4. La forma jurídica actual de la empresa es...  
(por favor, marque sólo una opción)

Unipersonal (persona física).  1

Sociedad no constituida regularmente (de hecho).  2

Sociedad Anónima (S.A.).  3

Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).  4

Sociedad cooperativa.  5

Otra (especificar): .....  6

5. La empresa, ¿forma parte de un conjunto de empresas controladas directa o indirectamente por una misma firma?

SI  1      NO  2 (Pase a pregunta 6)

- 5.1. En su conjunto, ¿todas las empresas del grupo sumadas ocupan a más de 250 personas?

SI  1      NO  2

6. Considerando la cantidad total de ocupados de la empresa, ¿dónde está localizado el principal local industrial o taller de reparación de maquinarias de la empresa?  
(considere todos los locales, incluyendo en el que Usted se encuentra)

Localidad: .....

Departamento / Partido: .....

Provincia: .....

Para uso interno

--

7. La empresa, ¿está asociada a alguna **cámara empresarial**? Si no lo está, ¿planea asociarse?  
**(Marcar solo una opción y en caso de que la empresa esté afiliada, por favor registrar el nombre de la cámara empresarial)**

- Sí  1 (especifique cuál): .....
- No, pero planea asociarse  2
- No, y no planea asociarse  3

**SECCIÓN B Problemas y expectativas**

8. Por favor, indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia para la empresa, considerando "1" como **Nada relevante** y "10" como **Muy relevante**:

	NADA RELEVANTE					←→	MUY RELEVANTE				
8.1. Insuficiente capacidad instalada	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.2. Caída de las ventas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.3. Dificultades en la obtención de financiamiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.4. Alta participación de los impuestos en el costo final del producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.5. Disminución de la rentabilidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.6. Retraso en los pagos de los clientes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.7. Aumento de los costos directos de producción (mano de obra, materias primas, insumos, etc.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.8. Fuerte competencia en el mercado interno	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.9. Fuerte competencia en los mercados internacionales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.10. Elevados costos financieros	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.11. Alto grado de evasión de los productores locales con los que compete	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.12. Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.13. Elevados costos de logística	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.14. Escasez de mano de obra calificada	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.15. Otros (especificar): .....	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

9. ¿Cómo **espera que evolucionen** los siguientes ítems en su empresa **durante 2015** respecto a 2014?

	Aumentarán	No variarán	Disminuirán	
9.1. Ventas al mercado interno	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
9.2. Cantidad de ocupados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
9.3. Cantidad de horas trabajadas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
9.4. Exportaciones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	No exportó este año ni lo hará el próximo <input type="checkbox"/> 4
9.5. Inversiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	No invirtió este año ni lo hará el próximo <input type="checkbox"/> 4

## SECCIÓN C

## Inversiones

10. ¿Realizó inversiones durante 2014?

SI  1 NO  2 (Pase a pregunta 11)

## A LOS QUE INVIRTIERON EN 2014

10.1. Indique para el año 2014 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones totales:

$\frac{\text{Inversiones totales 2014}}{\text{Ventas totales 2014}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$

10.2. Indique para el año 2014 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones sólo en maquinaria y equipo:

$\frac{\text{Inversiones en maquinaria y equipo 2014}}{\text{Ventas totales 2014}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$

## A TODOS

11. ¿Realizó o tiene previsto realizar inversiones durante 2015?

SI  1 (Pase a pregunta 11.1.) NO  2 (Pase a pregunta 11.2.)

## A LOS QUE INVIRTIERON O INVERTIRÁN EN 2015

11.1. Para el año 2015, ¿cómo fueron / serán financiadas sus inversiones y en qué proporción?  
(la suma de las proporciones debe ser igual a 100%)

RECURSOS PROPIOS		
11.1.1.	Reinversión de utilidades	<input type="text"/> % 1
11.1.2.	Aportes de socios o empresas del grupo	<input type="text"/> % 2
11.1.3.	Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2015	<input type="text"/> % 3
11.1.4.	Financiamiento Bancario	<input type="text"/> % 4
11.1.5.	Financiamiento de Proveedores	<input type="text"/> % 5
11.1.6.	Financiamiento de Clientes	<input type="text"/> % 6
11.1.7.	Programas Públicos (especificar): .....	<input type="text"/> % 7
11.1.8.	Financiamiento vía el mercado de capitales	<input type="text"/> % 8
11.1.9.	Otros (especificar): .....	<input type="text"/> % 9
		<b>100%</b>

## A LOS QUE NO INVIRTIERON NI INVERTIRÁN EN 2015

11.2. ¿Por qué motivos no invirtió ni invertirá durante 2015? (por favor, marque SI o NO para cada fila)

	SI	NO
11.2.1. Porque no existe disponibilidad de fondos <b>propios</b> para financiar nuevas inversiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.2. Porque no existe disponibilidad de fondos <b>externos</b> para financiar nuevas inversiones (créditos bancarios, de programas públicos, mercado de capitales, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.3. Por la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.4. Porque el nivel de demanda esperada (interna y/o externa) no lo justifica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.5. Porque todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.6. Porque no es oportuno por otros problemas internos a la empresa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.7. Por otro motivo (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

12. ¿En los últimos dos años, su empresa incorporó nuevas tecnologías\*?

SI  1                      NO  2

\*Definición: se consideran sólo la incorporación de bienes vinculados a introducir mejoras y/o innovaciones de procesos, productos o técnicas organizacionales o de comercialización. NO incluye el reemplazo de una máquina por otra de similares características o una nueva versión de un software ya instalado.

13. ¿En los últimos dos años, realizó actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)\*\* en su empresa?

SI  1 (especifique cuál): ..... NO  2

\*\*Definición: trabajo creativo realizado en forma sistemática (no ocasional) y no necesariamente de manera formal, con el objetivo de generar un nuevo conocimiento (científico o técnico), de aplicar o aprovechar un conocimiento ya existente o desarrollado por otro o de introducir cambios a través de nuevas propuestas originales o inventos que tengan una implementación económica. Por ejemplo la construcción y prueba de un prototipo se considera como I+D+i si su objetivo es aportar nuevas mejoras, adquirir experiencia y/u obtener datos técnicos.

14. Por favor, indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia para la empresa en relación a la **inversión en nuevas tecnologías y en servicios de I+D+i**, independientemente de si los ejecutó o no, considerando "1" como **Nada relevante** y "10" como **Muy relevante**:

		NADA RELEVANTE				←→		MUY RELEVANTE			
NUEVAS TECNOLOGÍAS	14.1. Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías debido a que no cuenta con el financiamiento (interno o externo) suficiente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.2. Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías por desconocimiento de su existencia o desactualización en los avances generados por las mismas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.3. Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías debido a que no cuenta con la asistencia técnica necesaria para su utilización y/o mantenimiento en la empresa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.4. Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías por regulaciones del Estado sobre la oferta de las mismas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I+D+i	14.5. Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no cuenta con el financiamiento (interno o externo) suficiente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.6. Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no cuenta con los recursos humanos en la empresa capacitados para el desarrollo de este tipo de servicios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.7. Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no tiene vinculación con equipos o grupos dedicados a su desarrollo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

## SECCIÓN E

## Desempeño

15. En el último año, la empresa atravesó una fase de...  
(por favor, marque sólo una opción)

...crecimiento acelerado  1      ...crecimiento normal  2      ...estancamiento  3      ...achicamiento  4

16. ¿Qué proporción de la capacidad instalada de la empresa ha utilizado en promedio en 2015 y 2014?  
(Tenga en cuenta la relación entre la producción efectiva y la producción máxima que podría haber obtenido con la capacidad instalada actual)

Utilización de la capacidad instalada:      año 2015 (ESTIMADO):  % 1      año 2014:  % 2

17. ¿Cuál fue aproximadamente el monto de ventas de la empresa para los siguientes períodos?  
(ventas sin IVA y en moneda nacional)

## Año 2014

Acumulado Enero-Junio      \$  1

Acumulado Julio-Diciembre      \$  2

**Total Ventas 2014**      \$  3

## Año 2013

Acumulado Enero-Junio      \$  4

Acumulado Julio-Diciembre      \$  5

**Total Ventas 2013**      \$  6

18. ¿Cuál era la cantidad total de ocupados en la empresa a fines de...  
(por favor, incluya a todas las personas, considerando también a los socios que trabajan en la empresa)

## Año 2015

...abril de 2015?       1

## Año 2014

...junio de 2014?       2

...diciembre de 2014?       3

## SECCIÓN F

## Comercio exterior

19. ¿Considera que las importaciones amenazan severamente las ventas de la empresa al mercado interno?

SI  1 (Pase a pregunta 19.1)      NO  2 (Pase a pregunta 20)

## A LOS QUE VEN AMENAZADAS LAS VENTAS AL MERCADO INTERNO POR LAS IMPORTACIONES

- 19.1. Indique de qué país proviene la principal amenaza:

.....

Para uso interno

- 19.2. ¿Ha caído su participación en el mercado interno a manos de importaciones en el último año?

SI  1      NO  2

## A TODOS

20. ¿Cuál fue la participación porcentual de las exportaciones en el total de las ventas del...  
(por favor, si no exportó, indique el valor "0%" (cero) donde corresponda)

..año 2015? (ESTIMADO)  % 1      ...año 2014?  % 2

(Atención: si su respuesta fue "0 %" (cero) para el año 2015 pase a la pregunta 24)



**A LOS QUE EXPORTARON O EXPORTARÁN EN 2015**

21. ¿En cuáles de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje se concentrarán las exportaciones realizadas/a realizar en el año 2015? **(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)**

Brasil	<input type="text"/> %	1
Uruguay	<input type="text"/> %	2
Paraguay	<input type="text"/> %	3
Chile	<input type="text"/> %	4
México	<input type="text"/> %	5
Resto de América Latina y el Caribe	<input type="text"/> %	6
Unión Europea (*)	<input type="text"/> %	7
Estados Unidos y Canadá	<input type="text"/> %	8
China	<input type="text"/> %	9
India	<input type="text"/> %	10
Sudeste Asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia)	<input type="text"/> %	11
Resto de Asia	<input type="text"/> %	12
Otros destinos (especificar): .....	<input type="text"/> %	13
<b>100%</b>		

(\*) La Unión Europea comprende los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

22. ¿Cómo evolucionó el **precio de venta** (en dólares) de su **principal producto exportado** en el año 2015 (estimado) respecto a 2014?

1 Aumentó  
 2 No varió  
 3 Disminuyó

→ **22.1.** ¿En qué porcentaje?  %

23. ¿En qué año comenzó a exportar? **(por favor, expresar en números)**

Año

**SECCIÓN G Clientes y proveedores**

24. Actualmente, ¿cuál es la participación de los distintos **tipos de clientes** en el monto total de ventas de la empresa? **(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)**

24.1. Venta directa al público	<input type="text"/> %	1
24.2. Comercio minorista	<input type="text"/> %	2
24.3. Comercio mayorista	<input type="text"/> %	3
24.4. Empresas industriales	<input type="text"/> %	4
24.5. Empresas de servicios	<input type="text"/> %	5
24.6. Sector público	<input type="text"/> %	6
24.7. Empresas agropecuarias	<input type="text"/> %	7
24.8. Empresas de la industria de la construcción	<input type="text"/> %	8
24.9. Otro tipo de cliente (especificar): .....	<input type="text"/> %	9
<b>100%</b>		

25. ¿Qué porcentaje de las ventas anuales (facturación sin IVA) de la empresa representa el **principal cliente**?

Principal cliente  %

26. El principal cliente de la empresa es...  
(por favor, marque una sola opción)

- 26.1. ...consumidor final  1
- 26.2. ...empresa con menos de 10 ocupados  2
- 26.3. ...empresa con 10 a 50 ocupados  3
- 26.4. ...empresa con 51 a 200 ocupados  4
- 26.5. ...empresa con más de 200 ocupados  5
- 26.6. ...Estado municipal/provincial/nacional  6

27. ¿En qué país se localiza el **principal cliente**? Si es en Argentina: ¿a qué distancia aproximada de la empresa se encuentra? (si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad)

	País	Kilómetros (sólo para Argentina)
Principal cliente	27.1. ....	27.2. ....

28. ¿Cuál es actualmente la participación de los distintos **tipos de proveedores** en el monto total de compras de la empresa? (la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)

- 28.1. Comercio mayorista  % 1
- 28.2. Empresas industriales  % 2
- 28.3. Empresas de servicios  % 3
- 28.4. Empresas agropecuarias  % 4
- 28.5. Otro tipo de proveedor (especificar): .....  % 5
- 100%**

29. ¿Qué porcentaje del gasto total en insumos y bienes intermedios utilizados en la producción industrial de la empresa representa el **principal proveedor** de los mismos?

Principal proveedor  %

30. El principal proveedor en la empresa es...  
(por favor, marque una sola opción)

- 30.1. ...empresa con menos de 10 ocupados  1
- 30.2. ...empresa con 10 a 50 ocupados  2
- 30.3. ...empresa con 51 a 200 ocupados  3
- 30.4. ...empresa con más de 200 ocupados  4

31. ¿En qué país se localiza el **principal proveedor**? Si es en Argentina: ¿a qué distancia aproximada de la empresa se encuentra? (si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad)

	País	Kilómetros (sólo para Argentina)
Principal proveedor	31.1. ....	31.2. ....

32. Actualmente, ¿qué servicios contrata la empresa? Si lo hace, indique donde se ubica principal **proveedor** (por favor marque una opción por fila)

	NO CONTRATA	CONTRATA		
		Principal proveedor es:		
		Local / provincial	Nacional	Internacional
Servicios agrícolas y ganaderos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Servicios relacionados a la silvicultura y extracción de madera	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Transporte de carga	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Almacenamiento y depósito	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Alquiler de maquinaria y equipo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Servicios informáticos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Investigación y desarrollo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Actividades jurídicas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Actividades de contabilidad y asesoramiento legal	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Asesoramiento empresarial y en materia de gestión	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4

33. La empresa ¿necesita contratar servicios que no encuentra disponibles actualmente en el mercado?

- SI  1 ¿cuáles? .....
- NO  2

**SECCIÓN H Recursos humanos**

34. Actualmente, ¿busca contratar personal para las siguientes categorías? Si lo hace, indique el grado de dificultad para contratar trabajadores afectados al proceso productivo: (por favor, marque una opción por fila)

	No busca contratar personal con estas características	Busca contratar personal			
		No tiene dificultad	Tiene dificultad...		
			...baja	...media	...alta
34.1. Operarios no calificados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
34.2. Operarios calificados y técnicos no universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
34.3. Universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

(Atención: si NO busca contratar personal, pase a la pregunta 38)

**A LOS QUE SE BUSCAN CONTRATAR PERSONAL**

35. Indique ¿cuál es el puesto que no ha podido ser cubierto o que ha sido cubierto con mayor dificultad?

Nombre del puesto: .....

- Categoría del puesto:  1 Operario no calificado
- 2 Operario calificado y técnico no universitario
- 3 Universitario

36. ¿En qué áreas de la empresa necesita contratar operarios calificados no universitarios (técnicos)?  
*(por favor responda SI o NO para cada fila)*

	SI	NO
36.1. Producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.2. Mantenimiento y reparación de maquinarias	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.3. Compras y comercial	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.4. Higiene y seguridad y limpieza de establecimiento	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.5. Administración y Contabilidad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.6. Gestión de Recursos Humanos y contratación de personal	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.7. Otras (especifique cuál): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

37. ¿Cuáles son las habilidades y/o conocimientos que requiere del personal que la empresa necesita contratar?  
*(por favor responda SI o NO para cada fila)*

	SI	NO
37.1. Carpintería	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.2. Herrería	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.3. Electricista	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.4. Mecánica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.5. Informática/programación	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.6. Electrónica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.7. Robótica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.8. Administración	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.9. Gestión industrial	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.10. Otro (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

38. ¿En los últimos dos años, su empresa se ha vinculado con alguna Universidad o Instituto Técnico?

SI  1 (especifique cuál): .....

NO  2 (Pase a pregunta 39)

38.1. ¿Por qué motivo/s se ha vinculado Universidades o Institutos Técnicos?  
*(por favor, marque SI o NO para cada fila)*

	SI	NO
38.1.1. Capacitación de personal	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
38.1.2. Capacitación de mandos medios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
38.1.3. Asesoramiento técnico	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
38.1.4. Consultoría	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
38.1.5. Otros (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**A TODOS**

39. ¿Cuál es la **remuneración bruta mensual** (especificar monto promedio por persona) del personal afectado al proceso productivo en el.....

...año 2015? \$  1                      ...año 2014? \$  2

40. En el próximo año, ¿estaría dispuesto a capacitar al personal de su empresa a través de alguna institución de formación acreditada (universidades, institutos, colegios, etc.) en las siguientes asignaturas? **(por favor, marque Sí o No para cada fila. Si en todas las opciones de respuesta marca NO, pase a pregunta 41)**

	SI	NO
40.1.1. Contabilidad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.2. Administración	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.3. Producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.4. Seguridad e Higiene	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.5. Responsabilidad Social	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.6. Ecología y medio ambiente	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.7. Otra (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

40.2. ¿Cuál es el monto presupuestado por la empresa a la capacitación de su personal durante 2015?  
**(por favor, expresar en pesos)**

Monto presupuestado \$

41. Durante 2015, ¿la empresa estaría interesada en contratar pasantes o estudiantes de escuelas técnicas, terciarios y/o universitarios bajo la modalidad part-time para desempeñarse en algún área de su empresa?  
**(por favor, marque SI o NO para cada fila)**

	SI	NO
41.1. Contrataría estudiantes de escuelas técnicas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
41.2. Contrataría pasantes universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
41.3. Contrataría estudiantes de carreras universitarias en modalidad <i>part-time</i>	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
41.4. Contrataría estudiantes de carreras terciarias en modalidad <i>part-time</i>	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

42. ¿Conoce y ha solicitado un crédito para concretar algún proyecto de capacitación de personal, en el marco de alguna de las siguientes **iniciativas promovidas desde el Estado e instituciones públicas y privadas?**  
**(por favor, marque sólo una opción por fila)**

	No lo conoce	Lo conoce y lo solicitó	Lo conoce y no solicitó
42.1. Programa NanoPymes (MinCyT)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.2. Programa Nacional de Capacitación (Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.3. Cursos de capacitación <i>in Company</i> (¿cuál y en qué institución/empresa?): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.4. Otro programa público o privado aplicado en su empresa (¿Cuál y en qué institución / empresa?): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

43. Habitualmente, ¿a cuántos días le cobra a sus principales clientes y le paga a sus principales proveedores?

Cobro a clientes:  1 días

Pago a proveedores:  2 días

44. ¿Tiene algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario?

SI  1

NO  2

#### A TODOS

45. En el último año, ¿le fue otorgado a la empresa algún crédito bancario tales como...  
(por favor, marque una opción por fila)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó
45.1. ...descubierto en cuenta corriente?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
45.2. ...leasing?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
45.3. ...otro crédito distinto a los anteriores?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

46. ¿Tiene conocimiento y ha solicitado un crédito para concretar algún proyecto de inversión, en el marco de alguna de las siguientes iniciativas de crédito promovidas por el Estado nacional?  
(por favor, marque sólo una opción por fila)

	No lo conoce	Lo conoce y lo solicitó	Lo conoce y no solicitó
46.1. Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
46.2. Línea de créditos para la inversión productiva (Comunicación "A" 5380 del BCRA)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
46.3. Programa FONAPyME (Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
46.4. Régimen de Bonificación de tasas de interés (Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
46.5. Fondo Nacional para el Desarrollo y Fortalecimiento de las MiPyMES (FONDyF, Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
46.6. Programa Mi Galpón (Línea de Financiamiento de Inversiones de Actividades para la MiPyME, Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
46.7. Programa de Financiamiento para la Ampliación y Renovación de Flota (Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
46.8. Otro programa público o línea de crédito promovida por el Estado. ¿Cuál?:	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

El objetivo de la siguiente pregunta es medir la evolución temporal de la estructura económico-financiera de las PyME argentinas y compararla con la de otros países. Así, se logrará profundizar el estudio de problemáticas que constituyen en la actualidad serias limitaciones al crecimiento empresario.

47. La empresa, ¿lleva estados contables?

SI  1      NO  2

Por favor adjunte una copia del último balance o, si lo prefiere, complete los siguientes cuadros con los valores correspondientes al último ejercicio finalizado.

Información correspondiente al último ejercicio finalizado el ..... / ..... (Mes/Año)

ACTIVO		PASIVO	
<b>Activo Corriente</b>	\$ 1	<b>Pasivo Corriente</b>	\$ 5
Bienes de Cambio Corrientes (mercaderías)	\$ 2	Deuda financiera corriente	\$ 6
Créditos por ventas	\$ 3	Deuda a proveedores	\$ 7
<b>Activo No Corriente</b>	\$ 4	Otras deudas corrientes	\$ 8
		<b>Pasivo No Corriente</b>	\$ 9
		Deuda financiera no corriente	\$ 10
		Otras deudas no corrientes	\$ 11
		PATRIMONIO NETO	
		<b>Patrimonio Neto</b>	\$ 12

RESULTADO	
Resultado Bruto	\$ 13
Resultado Neto (antes de impuestos)	\$ 14

COSTOS FINANCIEROS	
Costos financieros	\$ 15

RESPONDENTE DE LA ENCUESTA

Nombre y Apellido \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Correo electrónico \_\_\_\_\_

Cuit de la empresa

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**Datos a completar por el encuestador**

**1. Modalidad de aplicación del cuestionario**

- 1 Por encuestador
- 2 Auto-administrado

**2. Recepción del cuestionario en la empresa**

- a) \_\_\_\_\_  
Nombre y Apellido
- b) \_\_\_\_\_  
Firma
- c) \_\_\_\_\_  
Cargo
- d) \_\_\_\_\_  
Fecha

**3. La encuesta no se realizó (indicar motivo):**

- 1 se mudó a otra localidad, indique nueva dirección: \_\_\_\_\_
- 2 empresa desconocida (no ubicada)
- 3 empresa cerrada por cese definitivo de actividades
- 4 plazo vencido
- 5 rechazo
- 6 Otro motivo (*especificar*): \_\_\_\_\_

**4. Observaciones generales del encuestador:**

-----  
-----

**5. Observaciones sobre preguntas específicas:**

PREGUNTA	OBSERVACIONES
-----	-----
-----	-----
-----	-----

**6. Observaciones generales del supervisor:**

-----  
-----

**7. Datos del Encuestador y Supervisor:**

- |                               |                               |
|-------------------------------|-------------------------------|
| Encuestador                   | Supervisor                    |
| a) _____<br>Nombre y Apellido | c) _____<br>Nombre y Apellido |
| b) _____<br>Firma             | d) _____<br>Firma             |





fundación  
ObservatorioPyme  
*Información e ideas para la acción*



**CORRIENTES**



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
DEL NORDESTE**

## Encuesta Estructural MiPyME de Servicios a la Producción 2014-2015 Observatorio PyME Provincia de Corrientes

LA CONFIDENCIALIDAD Y RESERVA DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA ESTÁ GARANTIZADA

Toda información proporcionada es confidencial y secreta. Los datos que Usted consigne serán tratados bajo secreto estadístico, volcándose en informes sólo de manera agregada. En ningún caso la información proporcionada será divulgada o utilizada de manera individual.

### ETIQUETA CON DATOS DE LA EMPRESA

-----  
Razón Social

-----  
Calle / Ruta

-----  
Número / Km.

-----  
Localidad

-----  
Departamento / Partido

-----  
Código Postal

-----  
Provincia

### MODIFICACIONES EN LA IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

(Llenar sólo los apartados que hayan cambiado respecto de los datos de la etiqueta)

-----  
Razón Social

-----  
Calle / Ruta

-----  
Número / Km.

-----  
Localidad

-----  
Departamento / Partido

-----  
Código Postal

-----  
Provincia

**PANEL**  
(Para uso interno)

### INFORMACIÓN SOBRE EL CUESTIONARIO

Este cuestionario está diseñado con el objetivo de captar cambios de mediano plazo en la estructura productiva de las PyME industriales y de servicios a la producción, analizar el desempeño del segmento y presentar sus perspectivas futuras. Su participación contribuye a revalorizar la cultura productiva de las PyME. La información actualizada que surja de este estudio posibilitará la generación de propuestas para mejorar el diseño de políticas públicas y la acción privada. Para resolver cualquier duda o aclaración que precise, puede contactar a:

**Observatorio PyME Regional de la Provincia de Corrientes**  
Secretaría de Coordinación y Planificación. Prov. de Corrientes  
Teléfono: (03794) 475427  
Correo electrónico: lisandrobrailard@gmail.com

**Su encuestador:**

-----  
Teléfono:

-----  
Correo electrónico:

Para reenviar el cuestionario completo por favor devuélvaselo a su encuestador o, en su defecto, introdúzcalo en un sobre y envíelo por correo postal a:  
25 de Mayo 890, 1er Piso. Ciudad de Corrientes.

**Fecha de entrega:** ..... / ..... / 2015

1. Por favor, describa la **actividad principal** de la empresa/institución en no más de dos renglones

.....

.....

2. ¿En qué año comenzó a operar la empresa/institución con la actual razón social?  
(por favor, expresar en números)

Año

3. La forma jurídica actual de la empresa/institución es...  
(por favor, marque sólo una opción)

- Unipersonal (persona física)  1
- Sociedad no constituida regularmente (de hecho)  2
- Sociedad Anónima (S.A.)  3
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)  4
- Sociedad cooperativa  5
- Otra (especifique): .....  6

4. ¿Cuál fue el rango ANUAL promedio de facturación de la empresa en el período 2014 / 2015 (1er semestre)? Considere el valor de la facturación anual promedio sin IVA.

	2014	2015 (1er semestre)
Menor a 2.000.000	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 8
Entre 2.000.000 y 4.000.000	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 9
Entre 4.000.001 y 8.000.000	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 10
Entre 8.000.001 y 20.000.000	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 11
Entre 20.000.001 y 80.000.000	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 12
Entre 80.000.001 y 150.000.000	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 13
Más de 150.000.001	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 14

5. ¿Cuál fue el rango de personal ANUAL promedio de la empresa en el período 2014? Por favor, incluya personal técnico, administrativo, personal contratado y personal contratado con libreta de trabajo. No incluya personal dependiente de empresas subcontratadas.

- Hasta 5 ocupados  1
- Entre 6 y 50 ocupados  2
- Entre 51 y 150 ocupados  3
- Entre 151 y 250 ocupados  4
- Más de 250 ocupados  5

6. La empresa, ¿forma parte de un grupo de empresas controladas directa o indirectamente por una misma razón social?

SI  1      NO  2

7. La empresa, ¿está asociada a alguna **cámara empresarial**? Si no lo está, ¿planea asociarse?  
**(Marcar solo una opción y en caso de que la empresa esté afiliada, por favor registrar el nombre de la cámara empresarial)**

- Sí  1 (especifique cuál): .....
- No, pero planea asociarse  2
- No, y no planea asociarse  3

**SECCIÓN B Problemas y expectativas**

8. Por favor, indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia para la empresa, considerando “1” como **Nada relevante** y “10” como **Muy relevante**:

	NADA RELEVANTE					←→	MUY RELEVANTE				
8.1. Insuficiente capacidad instalada	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.2. Caída de las ventas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.3. Dificultades en la obtención de financiamiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.4. Alta participación de los impuestos en el costo final del producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.5. Disminución de la rentabilidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.6. Retraso en los pagos de los clientes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.7. Aumento de los costos directos de producción (mano de obra, materias primas, insumos, etc.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.8. Fuerte competencia en el mercado interno	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.9. Fuerte competencia en los mercados internacionales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.10. Elevados costos financieros	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.11. Alto grado de evasión de los productores locales con los que compete	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.12. Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.13. Elevados costos de logística	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.14. Escasez de mano de obra calificada	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.15. Otros (especificar): .....	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

9. ¿Cómo **espera que evolucionen** los siguientes ítems en su empresa **durante 2015** respecto a 2014?

	Aumentarán	No variarán	Disminuirán	
9.1. Ventas al mercado interno	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
9.2. Cantidad de ocupados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
9.3. Cantidad de horas trabajadas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
9.4. Exportaciones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	No exportó este año ni lo hará <input type="checkbox"/> 4
9.5. Inversiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	No invirtió este año ni lo hará <input type="checkbox"/> 4

## SECCIÓN C

## Inversiones

10. ¿Realizó inversiones durante 2014?

SI  1 NO  2 (Pase a pregunta 11)

## A LOS QUE INVIRTIERON EN 2014

10.1. Indique para el año 2014 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones totales:

$\frac{\text{Inversiones totales 2014}}{\text{Ventas totales 2014}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$

10.2. Indique para el año 2014 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones sólo en maquinaria y equipo:

$\frac{\text{Inversiones en maquinaria y equipo 2014}}{\text{Ventas totales 2014}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$

## A TODOS

11. ¿Realizó o tiene previsto realizar inversiones durante 2015?

SI  1 (Pase a pregunta 11.1) NO  2 (Pase a pregunta 11.2)

## A LOS QUE INVIRTIERON O INVERTIRÁN EN 2015

11.1. Para el año 2015, ¿cómo fueron / serán financiadas sus inversiones y en qué proporción?  
(la suma de las proporciones debe ser igual a 100%)

RECURSOS PROPIOS		
11.1.1.	Reinversión de utilidades	<input type="text"/> % 1
11.1.2.	Aportes de socios o empresas del grupo	<input type="text"/> % 2
11.1.3.	Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2015	<input type="text"/> % 3
11.1.4.	Financiamiento Bancario	<input type="text"/> % 4
11.1.5.	Financiamiento de Proveedores	<input type="text"/> % 5
11.1.6.	Financiamiento de Clientes	<input type="text"/> % 6
11.1.7.	Programas Públicos (especificar): .....	<input type="text"/> % 7
11.1.8.	Financiamiento vía el mercado de capitales	<input type="text"/> % 8
11.1.9.	Otros (especificar): .....	<input type="text"/> % 9
		<b>100%</b>

## A LOS QUE NO INVIRTIERON NI INVERTIRÁN EN 2015

11.2. ¿Por qué motivos no invirtió ni invertirá durante 2015? (por favor, marque SI o NO para cada fila)

	SI	NO
11.2.1. Porque no existe disponibilidad de fondos <b>propios</b> para financiar nuevas inversiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.2. Porque no existe disponibilidad de fondos <b>externos</b> para financiar nuevas inversiones (créditos bancarios, de programas públicos, mercado de capitales, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.3. Por la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.4. Porque el nivel de demanda esperada (interna y/o externa) no lo justifica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.5. Porque todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.6. Porque no es oportuno por otros problemas internos a la empresa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
11.2.7. Por otro motivo (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

12. ¿En los últimos dos años, su empresa incorporó nuevas tecnologías\*?

SI  1                      NO  2

\*Definición: se consideran sólo la incorporación de bienes vinculados a introducir mejoras y/o innovaciones de procesos, productos o técnicas organizacionales o de comercialización. NO incluye el reemplazo de una máquina por otra de similares características o una nueva versión de un software ya instalado.

13. ¿En los últimos dos años, realizó actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)\*\* en su empresa?

SI  1 (especifique cuál): ..... NO  2

\*\*Definición: trabajo creativo realizado en forma sistemática (no ocasional) y no necesariamente de manera formal, con el objetivo de generar un nuevo conocimiento (científico o técnico), de aplicar o aprovechar un conocimiento ya existente o desarrollado por otro o de introducir cambios a través de nuevas propuestas originales o inventos que tengan una implementación económica. Por ejemplo la construcción y prueba de un prototipo se considera como I+D+i si su objetivo es aportar nuevas mejoras, adquirir experiencia y/u obtener datos técnicos.

14. Por favor, indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia para la empresa en relación a la **inversión en nuevas tecnologías y en servicios de I+D+i**, independientemente de si los ejecutó o no, considerando "1" como **Nada relevante** y "10" como **Muy relevante**:

		NADA RELEVANTE					MUY RELEVANTE				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
NUEVAS TECNOLOGÍAS	14.1. Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías debido a que no cuenta con el financiamiento (interno o externo) suficiente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.2. Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías por desconocimiento de su existencia o desactualización en los avances generados por las mismas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.3. Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías debido a que no cuenta con la asistencia técnica necesaria para su utilización y/o mantenimiento en la empresa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.4. Dificultad en el acceso a nuevas tecnologías por regulaciones del Estado sobre la oferta de las mismas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I+D+i	14.5. Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no cuenta con el financiamiento (interno o externo) suficiente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.6. Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no cuenta con los recursos humanos en la empresa capacitados para el desarrollo de este tipo de servicios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	14.7. Dificultad en el acceso a servicios de I+D+i debido a que no tiene vinculación con equipos o grupos dedicados a su desarrollo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

## SECCIÓN E

## Desempeño

15. En el último año, la empresa atravesó una fase de...  
(por favor, marque sólo una opción)

...crecimiento acelerado  1      ...crecimiento normal  2      ...estancamiento  3      ...achicamiento  4

16. ¿Qué proporción de la capacidad instalada de la empresa ha utilizado en promedio en 2015 y 2014?  
(Tenga en cuenta la relación entre la producción efectiva y la producción máxima que podría haber obtenido con la capacidad instalada actual)

Utilización de la capacidad instalada:      año 2015 (ESTIMADO):  % 1      año 2014:  % 2

17. ¿Cuál fue aproximadamente el monto de ventas de la empresa para los siguientes períodos?  
(ventas sin IVA y en moneda nacional)

## Año 2014

Acumulado Enero-Junio      \$  1

Acumulado Julio-Diciembre      \$  2

**Total Ventas 2014**      \$  3

## Año 2013

Acumulado Enero-Junio      \$  4

Acumulado Julio-Diciembre      \$  5

**Total Ventas 2013**      \$  6

## SECCIÓN F

## Comercio exterior

18. ¿Considera que los servicios prestados por empresas de otros países amenazan severamente las ventas de su empresa al mercado interno?

SI  1 (Pase a pregunta 18.1)

NO  2 (Pase a pregunta 19)

NO APLICA  3 (Pase a pregunta 19)

## A LOS QUE VEN AMENAZADAS LAS VENTAS AL MERCADO INTERNO POR SERVICIOS EXTRANJEROS

- 18.1. Indique de qué país proviene la principal amenaza:

.....

Para uso interno

- 18.2. ¿Ha caído su participación en el mercado interno a manos de servicios prestados por empresas de otros países en el último año?

SI  1      NO  2

## A TODOS

19. ¿Cuál fue la participación porcentual de los servicios exportados en el total de las ventas del...  
(por favor, si no exportó, indique el valor "0%" (cero) donde corresponda)

..año 2015? (ESTIMADO)  % 1      ...año 2014?  % 2

(Atención: si su respuesta fue "0 %" (cero) para el año 2015 pase a la pregunta 23)

**A LOS QUE EXPORTARON O EXPORTARÁN EN 2015**

20. ¿En cuáles de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje se concentrarán las exportaciones realizadas/a realizar en el año 2015? **(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)**

Brasil	<input type="text"/> %	1
Uruguay	<input type="text"/> %	2
Paraguay	<input type="text"/> %	3
Chile	<input type="text"/> %	4
México	<input type="text"/> %	5
Resto de América Latina y el Caribe	<input type="text"/> %	6
Unión Europea (*)	<input type="text"/> %	7
Estados Unidos y Canadá	<input type="text"/> %	8
China	<input type="text"/> %	9
India	<input type="text"/> %	10
Sudeste Asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia)	<input type="text"/> %	11
Resto de Asia	<input type="text"/> %	12
Otros destinos (especificar): .....	<input type="text"/> %	13
<b>100%</b>		

(\*) La Unión Europea comprende los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

21. ¿Cómo evolucionó el **precio de venta** (en dólares) de su **principal servicio exportado** en el año 2015 (estimado) respecto a 2014?

1 Aumentó  
 2 No varió  
 3 Disminuyó

→ **21.1.** ¿En qué porcentaje?  %

22. ¿En qué año comenzó a exportar? **(por favor, expresar en números)**

Año

**SECCIÓN G Clientes y proveedores**

23. Actualmente, ¿cuál es la participación de los distintos **tipos de clientes** en el monto total de ventas de la empresa? **(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)**

23.1. Venta directa al público	<input type="text"/> %	1
23.2. Comercio minorista	<input type="text"/> %	2
23.3. Comercio mayorista	<input type="text"/> %	3
23.4. Empresas industriales	<input type="text"/> %	4
23.5. Empresas de servicios	<input type="text"/> %	5
23.6. Sector público	<input type="text"/> %	6
23.7. Empresas agropecuarias	<input type="text"/> %	7
23.8. Empresas de la industria de la construcción	<input type="text"/> %	8
23.9. Otro tipo de cliente (especificar): .....	<input type="text"/> %	9
<b>100%</b>		

24. ¿Qué porcentaje de las ventas anuales (facturación sin IVA) de la empresa representa el **principal cliente**?

Principal cliente  %

25. El principal cliente de la empresa es...  
*(por favor, marque una sola opción)*

- 25.1. ...consumidor final  1
- 25.2. ...empresa con menos de 10 ocupados  2
- 25.3. ...empresa con 10 a 50 ocupados  3
- 25.4. ...empresa con 51 a 200 ocupados  4
- 25.5. ...empresa con más de 200 ocupados  5
- 25.6. ...Estado municipal/provincial/nacional  6

26. ¿En qué país se localiza el **principal cliente**? Si es en Argentina: ¿a qué distancia aproximada de la empresa se encuentra?  
*(si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad)*

	País	Kilómetros (sólo para Argentina)
Principal cliente	26.1. ....	26.2. ....

27. ¿Cuál es actualmente la participación de los distintos **tipos de proveedores** en el monto total de compras de la empresa?  
*(la suma de los porcentajes debe ser igual a 100%)*

- 27.1. Comercio mayorista  % 1
- 27.2. Empresas industriales  % 2
- 27.3. Empresas de servicios  % 3
- 27.4. Empresas agropecuarias  % 4
- 27.5. Otro tipo de proveedor *(especificar):* .....  % 5
- 100%**

28. El principal proveedor en la empresa es...  
*(por favor, marque una sola opción)*

- 28.1. ...empresa con menos de 10 ocupados  1
- 28.2. ...empresa con 10 a 50 ocupados  2
- 28.3. ...empresa con 51 a 200 ocupados  3
- 28.4. ...empresa con más de 200 ocupados  4

29. ¿En qué país se localiza el **principal proveedor**? Si es en Argentina: ¿a qué distancia aproximada de la empresa se encuentra?  
*(si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad)*

	País	Kilómetros (sólo para Argentina)
Principal proveedor	29.1. ....	29.2. ....



30. Actualmente, ¿busca contratar personal para las siguientes categorías? Si lo hace, indique el grado de dificultad para contratar trabajadores afectados al proceso productivo:  
(por favor, marque una opción por fila)

	No busca contratar personal con estas características	Busca contratar personal			
		No tiene dificultad	Tiene dificultad...		
			...baja	...media	...alta
30.1. No calificados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
30.2. Calificados y técnicos no universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
30.3. Universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

(Atención: si NO busca contratar personal, pase a la pregunta 34)

#### A LOS QUE BUSCAN CONTRATAR PERSONAL

31. Indique ¿cuál es el puesto que no ha podido ser cubierto o que ha sido cubierto con mayor dificultad?

Nombre del puesto: .....

- Categoría del puesto:  1 No calificado  
 2 Calificado y técnico no universitario  
 3 Universitario

32. ¿En qué áreas de la empresa necesita contratar personal calificado no universitarios?  
(por favor responda SI o NO para cada fila)

	SI	NO
32.1. Mantenimiento y reparación de maquinarias	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
32.2. Compras y comercial	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
32.3. Higiene y seguridad y limpieza de establecimiento	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
32.4. Administración y Contabilidad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
32.5. Gestión de Recursos Humanos y contratación de personal	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
32.6. Otras (especifique cuál): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

33. ¿Cuáles son las habilidades que requiere del personal que la empresa necesita contratar?  
(por favor responda SI o NO para cada fila)

	SI	NO
33.1. Informática	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.2. Diseño de imagen empresarial, corporativa o institucional	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.3. Marketing, Comercialización o ventas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.4. Comunicación institucional	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.5. Administración y Gestión Empresarial	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
33.6. Otro (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

34. ¿En los últimos dos años, su empresa se ha vinculado con Universidades o Institutos Técnicos?

SI  1 (especifique cuál): ..... NO  2 (Pase a pregunta 35)

34.1. ¿Por qué motivo/s se ha vinculado con la Universidad o Instituto Técnico?  
(por favor, marque SI o NO para cada fila)

	SI	NO
34.1.1. Capacitación de personal	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
34.1.2. Capacitación de mandos medios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
34.1.3. Asesoramiento técnico	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
34.1.4. Consultoría	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
34.1.5. Otros (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

**A TODOS**

35. ¿Cuál es la remuneración bruta mensual (especificar monto promedio por persona) del personal

...año 2015? \$  1      ...año 2014? \$  2

36. En el próximo año, ¿estaría dispuesto a capacitar al personal de su empresa a través de alguna institución de formación acreditada (universidades, institutos, colegios, etc.) en las siguientes asignaturas? (por favor, marque Sí o No para cada fila. Si en todas las opciones de respuesta marca NO, pase a pregunta 37)

	SI	NO
36.1.1. Contabilidad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.1.2. Administración	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.1.3. Responsabilidad Social	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.1.4. Ecología y medio ambiente	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
36.1.5. Otra (especificar): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

36.2. ¿Cuál es el monto presupuestado y asignado por la empresa a la capacitación de personal durante 2015?  
(por favor, expresar en pesos)

Monto presupuestado \$  1

37. Durante 2015, ¿la empresa estaría interesada en contratar pasantes o estudiantes de escuelas técnicas, terciarios y/o universitarios bajo la modalidad part-time para desempeñarse en algún área de su empresa?  
(por favor, marque SI o NO para cada fila)

	SI	NO
37.1. Contrataría estudiantes de escuelas técnicas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.2. Contrataría pasantes universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.3. Contrataría estudiantes de carreras universitarias en modalidad part-time	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
37.4. Contrataría estudiantes de carreras terciarias en modalidad part-time	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

38. ¿Conoce y ha solicitado un crédito para concretar algún proyecto de capacitación de personal, en el marco de alguna de las siguientes **iniciativas promovidas desde el Estado e instituciones públicas y privadas?**

(por favor, marque sólo una opción por fila)

	No lo conoce	Lo conoce y lo solicitó	Lo conoce y no solicitó
38.1. Programa NanoPymes (MinCyT)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
38.2. Programa Nacional de Capacitación (Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
38.3. Cursos de capacitación <i>in Company</i> (¿cuál y en qué institución/empresa?): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
38.4. Otro programa público o privado aplicado en su empresa (¿Cuál y en qué institución/empresa?): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

**SECCIÓN I**      **Financiamiento y relaciones económico-financieras**

39. Habitualmente, ¿a cuántos días le cobra a sus principales clientes y le paga a sus principales proveedores?

Cobro a clientes:  1 días

Pago a proveedores:  2 días

40. ¿Tiene algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario?

SI  1      NO  2

**A TODOS**

41. En el último año, ¿le fue otorgado a la empresa algún crédito bancario tales como...

(por favor, marque una opción por fila)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó
41.1. ...descubierto en cuenta corriente?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
41.2. ...leasing?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
41.3. ...otro crédito distinto a los anteriores?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

42. ¿Tiene conocimiento y ha solicitado un crédito para concretar algún proyecto de inversión, en el marco de alguna de las siguientes **iniciativas de crédito promovidas por el Estado nacional?** (por favor, marque sólo una opción por fila)

	No lo conoce	Lo conoce y lo solicitó	Lo conoce y no solicitó
42.1. Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.2. Línea de créditos para la inversión productiva (Comunicación "A" 5380 del BCRA)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.3. Programa FONAPyME (Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.4. Régimen de Bonificación de tasas de interés (Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.5. Fondo Nacional para el Desarrollo y Fortalecimiento de las MiPyMES (FONDyF, Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.6. Programa Mi Galpón (Línea de Financiamiento de Inversiones de Actividades para la MiPyME, Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.7. Programa de Financiamiento para la Ampliación y Renovación de Flota (Ministerio de Industria)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
42.8. Otro programa público o línea de crédito promovida por el Estado. ¿Cuál?: .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

El objetivo de la siguiente pregunta es medir la evolución temporal de la estructura económico-financiera de las PyME argentinas y compararla con la de otros países. Así, se logrará profundizar el estudio de problemáticas que constituyen en la actualidad serias limitaciones al crecimiento empresario.

43. La empresa, ¿lleva estados contables?

SI  1      NO  2

Por favor adjunte una copia del último balance o, si lo prefiere, complete los siguientes cuadros con los valores correspondientes al último ejercicio finalizado.

Información correspondiente al último ejercicio finalizado el ..... / ..... (Mes/Año)

ACTIVO	
<b>Activo Corriente</b>	\$ 1
Bienes de Cambio Corrientes (mercaderías)	\$ 2
Créditos por ventas	\$ 3
<b>Activo No Corriente</b>	\$ 4

PASIVO	
<b>Pasivo Corriente</b>	\$ 5
Deuda financiera corriente	\$ 6
Deuda a proveedores	\$ 7
Otras deudas corrientes	\$ 8
<b>Pasivo No Corriente</b>	\$ 9
Deuda financiera no corriente	\$ 10
Otras deudas no corrientes	\$ 11

PATRIMONIO NETO	
<b>Patrimonio Neto</b>	\$ 12

RESULTADO	
Resultado Bruto	\$ 13
Resultado Neto (antes de impuestos)	\$ 14

COSTOS FINANCIEROS	
<b>Costos financieros</b>	\$ 15

**RESPONDENTE DE LA ENCUESTA**

Nombre y Apellido \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Correo electrónico \_\_\_\_\_

Cuit de la empresa    -         -

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**Datos a completar por el encuestador**

**1. Modalidad de aplicación del cuestionario**

- 1 Por encuestador
- 2 Auto-administrado

**2. Recepción del cuestionario en la empresa**

- a) \_\_\_\_\_  
Nombre y Apellido
- b) \_\_\_\_\_  
Firma
- c) \_\_\_\_\_  
Cargo
- d) \_\_\_\_\_  
Fecha

**3. La encuesta no se realizó (indicar motivo):**

- 1 se mudó a otra localidad, indique nueva dirección: \_\_\_\_\_
- 2 empresa desconocida (no ubicada)
- 3 empresa cerrada por cese definitivo de actividades
- 4 plazo vencido
- 5 rechazo
- 6 Otro motivo (*especificar*): \_\_\_\_\_

**4. Observaciones generales del encuestador:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**5. Observaciones sobre preguntas específicas:**

PREGUNTA	OBSERVACIONES
_____	_____
_____	_____
_____	_____

**6. Observaciones generales del supervisor:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**7. Datos del Encuestador y Supervisor:**

- |                               |                               |
|-------------------------------|-------------------------------|
| Encuestador                   | Supervisor                    |
| a) _____<br>Nombre y Apellido | c) _____<br>Nombre y Apellido |
| b) _____<br>Firma             | d) _____<br>Firma             |







Instituciones promotoras



**Gobierno  
Provincial**



**CONSEJO FEDERAL  
DE INVERSIONES**



**UNNE**

**Federación Económica  
de Corrientes**



**Unión Industrial  
de Corrientes**