

fundación
ObservatorioPyme

Informe 2013 | 2014

Evolución reciente, situación actual
y desafíos para 2015

Tema especial: El entorno local y el acceso
a infraestructura de las PyME industriales

Informe 2013 | 2014

Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2015

Tema especial: El entorno local y el acceso a
infraestructura de las PyME industriales



fundación
ObservatorioPyme

Buenos Aires, Junio de 2015
ISBN 978-987-1659-22-7

La Fundación Observatorio PyME es una entidad sin fines de lucro, fundada por la Università di Bologna, la Organización Techint y la Unión Industrial Argentina a fines de 2004, con el objetivo de promover la valorización cultural del rol de las pequeñas y medianas empresas en la sociedad, la investigación microeconómica aplicada y las políticas públicas de apoyo al desarrollo productivo. Bajo el lema "Información e Ideas para la Acción", la Fundación continúa la labor iniciada por el Observatorio Pymi en 1996, fundado por el Ing. Roberto Rocca.

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

Donato, Vicente Nicolás

Informe 2013-2014 : evolución reciente, situación actual y desafíos para 2015 / Vicente Nicolás Donato y Matías Belacín ; con colaboración de Ayelen Bargados. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Fundación Observatorio Pyme, 2015.

E-Book.

ISBN 978-987-1659-22-7

1. Pequeña y Mediana Empresa. I. Donato, Vicente Nicolás II. Belacín, Matías III. Bargados, Ayelen, colab. III. Título
CDD 338.47

Fecha de catalogación: 15/07/2015

Fundación Observatorio PyME

Consejo de Administración

Presidente Honorario

Paolo Rocca

Presidente

Miguel Acevedo

Vicepresidente

Giorgio Alliaia di Montereale

Secretario General

Vicente Nicolás Donato

Prosecretario

Paolo Vanin

Tesorero

Alberto Álvarez Saavedra

Protesorero

David Uriburu

Equipo de Trabajo

Dirección: Vicente N. Donato

Comunicación y Desarrollo Institucional: Paula García Comas

Observatorios PyME Regionales: María Belén Bertero

Análisis e Investigación: Matías Belacín (investigador), Ayelén Bargados (investigador)

Estadística y procesamientos: Fernando L. Valli

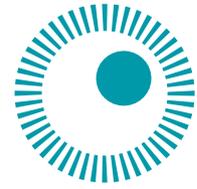
Equipo de Campo: Laura Nasatsky (gerente), Juliana Praderio (jefe), Guido Mombrú (directorio de empresas), Viviana Turati (asistente de campo), Graciela Sereno (asistente de campo), Delfina Buraschi (asistente de campo), Agustina Almeida (asistente de campo), Norma Rapino (asistente de equipo)

Administración: Vanesa Arena

Director de Metodología Estadística: Christian Haedo
(Università di Bologna, Representación Argentina)

Presentación institucional:

La Fundación Observatorio PyME (FOP) es una organización no gubernamental cuya misión es promover la valorización cultural del rol de las pequeñas y medianas empresas en la sociedad, la investigación microeconómica aplicada y las políticas públicas de apoyo al desarrollo productivo.



fundación
ObservatorioPyME

Información e ideas para la acción

Enfoque:

Generar información para la acción, útil a gobiernos, empresas, organismos y diversos agentes de desarrollo a escala local, basando los análisis en las necesidades reales, perspectivas y capacidad organizativa de las PyME de todo el territorio nacional.

www.observatoriopyme.org.ar
www.pymeregionales.org.ar

Relevamientos y Análisis Permanentes	<i>Generación y análisis de información sobre la coyuntura y la situación estructural de las PyME Industriales argentinas, con representatividad por territorios y sectores a través de distintos instrumentos</i>	Acciones <ul style="list-style-type: none">• Encuesta Estructural anual a PyME industriales• Encuesta Coyuntural trimestral a PyME industriales (nacional)• Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)	<ul style="list-style-type: none">• Informes Coyunturales, Anuales y Especiales• Newsletter Mensual
Observatorios PyME Regionales (OPR)	<i>Instrumentos operativos para monitorear de manera permanente la demografía industrial y empresaria de las PyME de las distintas regiones de Argentina</i>	Acciones <ul style="list-style-type: none">• Encuestas Estructurales Anuales• Directorio de empresas en los territorios• Informes Regionales y Especiales• Conferencias, seminarios y workshops regionales	OPR en funcionamiento <ul style="list-style-type: none">• Provincia del Chaco• Provincia de Corrientes• Provincia de Salta
Observatorios PyME Sectoriales (OPS)	<i>Monitoreo de información sobre la situación de las PyME de distintos sectores de actividad</i>	Sectores de actividad <ul style="list-style-type: none">• Industria manufacturera• Construcción• Comercio Mayorista	<ul style="list-style-type: none">• Servicios a la producción• Software y Servicios Informáticos
Proyectos Especiales (PE)	<i>Nuevos estudios tácticos y estratégicos, estudios en cooperación con otras instituciones, seminarios para empresarios</i>	Estudios en Desarrollo <ul style="list-style-type: none">• Estudio cuantitativo y cualitativo a empresas de la Construcción• ICEPyME Bahía Blanca y Región• Estudio de demanda de Diseño de PyME industriales	Trabajos especiales <ul style="list-style-type: none">• Investigación sobre “Innovación y Productividad en sector Servicios”• Investigación sobre “Estructura de financiamiento en start-up de PyME industriales” Convenios de Cooperación con Centros de Investigación y Universidades Seminarios, workshops y conferencias con empresarios

Sumario

Presentación	11
Síntesis Ejecutiva	13
1. Características estructurales de las PyME industriales	19
Rasgos generales de la estructura PyME manufacturera en Argentina	21
• Distribución sectorial de las PyME: el 50% de las firmas manufactureras se concentra en tres sectores productivos	21
• El tamaño de una PyME manufacturera: ¿cuántos empleados trabajan en estas firmas?	22
• Organización interna empresarial: formalidad jurídica, asociación a cámaras empresariales y certificación de calidad en las pequeñas y medianas empresas	22
• Dirección y gestión en PyME industriales: origen de las empresas y formación profesional de sus mandos principales	24
2. Desempeño productivo 2002-2014	27
El desempeño de las PyME industriales en un contexto adverso y los cambios en la estructura industrial argentina	29
• Las señales de la economía local y el contexto externo son poco optimistas	29
• La importancia de las PyME como actores económicos generadores de riqueza y empleo	31
• Asimetrías crecientes entre empresas grandes y PyME	32
Desempeño productivo 2014: la caída de la producción fue cercana al 10%	33
• El desigual desempeño PyME frente al de las grandes empresas en el último año	33
• El desempeño sectorial 2014: en 8 de los 12 sectores manufactureros cayó la producción	34
Las cuatro etapas del desempeño PyME manufacturero luego de la crisis local de 2002	35
Cae la proporción de PyME industriales en fase de crecimiento y aumenta paulatinamente la capacidad ociosa	37
La evolución del empleo ante la baja en la producción de las PyME industriales: nueva caída en el nivel de ocupación	40
La evolución del humor empresarial y las perspectivas 2015	42
• La confianza empresarial para explicar el ciclo PyME industrial	42
• Perspectivas 2015: se desacelera la caída pero se demora la recuperación	44
Problemas de las PyME manufactureras: inflación y rentabilidad	45
BOX 1. Evolución de los precios en las PyME manufactureras	47
3. Inversión y financiamiento: demanda de crédito insatisfecha y proyectos de inversión frenados	49
Caída en la inversión agregada y en PyME industriales	52
Inversión y solicitud de crédito	53
• Caída de los volúmenes invertidos y reducción en la proporción de PyME inversoras	53
• La importancia del crédito bancario: un 12% de las PyME industriales podría comenzar a invertir y un 14% podría incrementar los montos invertidos	55
Problemas de financiamiento: una cuantificación de la demanda de crédito insatisfecha	56
• Demanda sectorial de crédito para proyectos frenados: Alimentos y bebidas y Textil e indumentaria lideran los requerimientos de financiamiento bancario	57

Leve mejora en la conexión entre las PyME industriales y el sistema bancario	58
La oferta de crédito de programas públicos y privados	63
• Caracterización de los principales cuatro programas vigentes dirigidos a PyME	64
Comentarios finales	66
4. Comercio exterior de las PyME industriales	67
El efecto del tipo de cambio real sobre la actividad exportadora de las PyME industriales	70
La dimensión sectorial del núcleo duro exportador y la apertura exportadora	72
La Balanza Comercial de las PyME industriales	74
La competitividad internacional de las PyME industriales y la profesionalización de la gestión empresarial	76
Comentarios finales	78
5. Recursos humanos y mercado de trabajo	81
La demanda de trabajo en PyME industriales se mantiene declinante	83
Los vínculos entre PyME industriales y las universidades	87
6. Infraestructura PyME industrial y entorno local	89
La infraestructura urbana como eje de la competitividad empresarial	91
• Factores “controlables” y “no controlables” de la competitividad	92
• Las PyME industriales y la infraestructura del entorno	92
• Acceso a suministro de energía eléctrica en PyME industriales: el 83 estuvo afectadas por cortes en el servicio	93
• Suministro de agua potable en firmas manufactureras	96
• La accesibilidad al territorio	97
• Seguridad local: 2 de cada 10 PyME industriales sufrieron episodios delictivos en su local	97
• Contaminación ambiental en el entorno en donde operan las firmas	98
• Infraestructura urbana frente a fenómenos climáticos: inundaciones en PyME	98
Comentarios finales	99
7. Nota Metodológica	101
8. Cuestionario Encuesta Estructural a PyME Industriales, 2013	107

Presentación

En Argentina, las PyME de todos los sectores de la economía participan en el 51% en la generación de empleo y el 44% en la generación de riqueza, guarismos similares a los registrados en los países más desarrollados del mundo y lejos de la realidad de los países de ingresos bajos en los que, tanto en la generación de valor agregado como de empleo, las PyME participan con menos del 20% en cada caso.

Estas estadísticas muestran que la clase media empresarial de Argentina ha sabido lograr un posicionamiento económico muy destacado y digno de mención con respecto a todos nuestros vecinos latinoamericanos. Los datos también reflejan que a medida que aumenta el nivel de desarrollo, la clase media empresarial crece en importancia. Más desarrollo significa más empresas PyME y no menos.

Sin embargo, el éxito histórico de la clase media empresarial argentina está prácticamente estancado desde hace, al menos, dos décadas. En particular, y sólo para referirnos a la etapa más reciente, desde 2007 la producción PyME industrial disminuyó 18%. Si bien algunos sectores de servicios a la producción, como *Software* y Servicios Informáticos aumentaron notablemente su giro real de negocios y su nivel de ocupación, este incremento es insuficiente para cubrir la cantidad de empleo y riqueza que se ha destruido en la actividad manufacturera.

Estamos marchando hacia una creciente dualización de nuestra economía, con un aumento en la concentración de la producción en las grandes empresas en detrimento de las más pequeñas, con pérdida relativa de espacio de la clase media empresarial y, en consecuencia, de la diversidad productiva.

Estas observaciones surgen de los resultados del permanente monitoreo de la situación de las PyME que la Fundación Observatorio PyME realiza anualmente desde hace 19 años, siguiendo la idea pionera del Ing. Roberto Rocca sobre la necesidad de mejorar el conocimiento que la sociedad tiene sobre el desempeño de este sector como generador de riqueza y de mayor integración social.

En este nuevo Informe Anual de la Fundación Observatorio PyME se presentan los resultados estadísticos de nuestras investigaciones y también el análisis de los datos que ilustran en detalle los argumentos anteriores.

El informe realiza un llamado de atención sobre la actual situación en el segmento PyME industrial y, siguiendo nuestra tradición, proporciona los datos necesarios para que tanto el sector público y como el privado puedan tomar sus decisiones en base a estadísticas ciertas y confiables, relevadas entre miles de empresarios de todo el país. Es necesario trabajar para corregir el rumbo y lograr revertir la situación de recesión que desde hace unos años atraviesan las PyME industriales.

Vicente N. Donato

Director

Fundación Observatorio PyME

Síntesis Ejecutiva

1. Rasgos generales de la estructura PyME manufacturera en Argentina

- Cerca del 1% de las empresas argentinas son grandes (más de 200 empleados), mientras que el 13% es considerado PyME (entre 10 y 200 ocupados) y el 86% se cataloga como una microempresa, es decir, una unidad productiva con 9 ocupados o menos.
- Las diferencias entre segmentos son notables. No sólo en lo que se refiere a tamaño de empresa y escala de producción, sino a la función de tecnología implementada, la productividad de la empresa, su integración con mercados extranjeros, la gestión empresarial, la estrategia de negocio, su relación con clientes y proveedores, etc. Incluso al interior del segmento PyME (pequeñas y medianas empresas) también se evidencian asimetrías sustanciales en las dimensiones anteriormente mencionadas.
- En su estructura, dichas empresas se mantienen especialmente orientadas a la producción de *Alimentos y bebidas, Metales comunes y productos de metal* y en la elaboración de manufacturas *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, que en conjunto representan al 51% de las empresas, mientras que el 49% restante se distribuye en más de 10 sectores de actividad.
- El tamaño de la firma presenta una asociación directa con su competitividad, que puede ser aproximada analizando su productividad laboral, la condición de inversión y los volúmenes invertidos, el status exportador, la implementación de certificaciones de calidad, el acceso a crédito bancario y el grado de formalidad jurídica de la empresa.
- El 77% de las PyME manufactureras está registrada como una Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada. En otro orden, el 58% de las firmas está asociada a las principales cámaras empresariales de su respectivo sector de actividad.
- Actualmente, sólo el 17% de las PyME industriales posee una certificación de calidad ISO (*International Organization for Standardization*) y un 7% adicional se encuentra en proceso de aplicación. Una proporción menor de firmas (9%) cuenta con otro tipo de certificaciones, entre las que se destacan las certificaciones IRAM.
- 8 de cada 10 PyME industriales son empresas familiares. Si bien esta característica se define a través del título de propiedad de la empresa y el traspaso generacional dentro de un núcleo familiar, tiene efectos sobre la gestión empresarial y de recursos humanos.
- En general dichas firmas el presidente o principal socio-gerente alcanza los 58 años de edad, y suele más frecuentemente ser una persona con sus estudios de secundario finalizados (31%) o bien con estudios universitarios completos (30% si se suma a quienes tienen un posgrado).

2. Desempeño productivo 2002-2014

El desempeño de las PyME industriales en un contexto adverso y los cambios en la estructura industrial argentina

- El 2014 mostró las consecuencias de los crecientes desbalances macroeconómicos. Por un lado, los desequilibrios económicos no muestran señales de reversión y actualmente acotan el margen de maniobra de las autoridades ante un escenario complejo.
- Los desbalances en las cuentas públicas y externas devinieron en una desaceleración sustancial en el crecimiento del PIB en los últimos dos años, con un escenario de recesión hacia 2014. Si bien el INDEC mostró que durante 2014 el PIB real creció 0,5%, mediciones alternativas (como O.J. Ferreres o FMI) muestran una contracción del PIB entre el 1,7 y 2,6% en todo el año, respectivamente.
- Entre las principales variables explicativas a nivel doméstico, el consumo privado cayó en 2014 por primera vez desde la recuperación post-crisis 2001. La inversión también se contrajo, especialmente luego del primer trimestre y cayó fuertemente la adquisición de Maquinaria y Equipo de producción. La devaluación de principios de año impactó sensiblemente en la dinámica inflacionaria pero recuperó parte de la competitividad perdida, producto de la fijación tácita del tipo de cambio y el persistente aumento de precios.
- Las exportaciones también cayeron en valor debido principalmente a la baja en las cantidades, ejerciendo presión sobre la capacidad de importación y afectando a las empresas que dependen de bienes extranjeros para su producción. Este problema de merma de precios y cantidades se vio potenciado por la menor dinámica de las economías emergentes, especialmente Brasil, principal socio comercial argentino.

La importancia de las PyME como actores económicos generadores de riqueza y empleo

- En Argentina, las PyME de todos los sectores de la economía participan del 51% de la generación del empleo, guarismo similar al de los países de “ingresos altos”, en los cuales dichas empresas absorben el 57% del empleo y lejos de los países de “ingresos bajos”, en los que esta relación alcanza sólo el 18%.
- Si bien en Argentina el diferencial de productividad laboral entre empresas grandes y MiPyME es de los más bajos de la región latinoamericana, dicha brecha es mucho más amplia que en los países desarrollados y, en rigor,

dicha brecha de productividad entre grandes empresas y PyME industriales se encuentra en aumento desde 2007 hasta la actualidad.

- A los problemas de baja productividad y de estancamiento del empleo, se suma el problema estructural de un mercado de trabajo pequeño, signado por la escasez de recursos humanos, especialmente los calificados, donde las dificultades para reclutar trabajadores de diferente nivel de especialización se muestran sistemáticamente crecientes desde 2005 hasta hoy.

Desempeño productivo 2014: la caída de la producción fue cercana al 10%

- En la última etapa, las PyME industriales tuvieron que adaptar sus operaciones a un contexto de volatilidad de precios, bajo crecimiento económico e incertidumbre creciente. En 2014, la profundización de la recesión tuvo su correlato en la producción de las PyME manufactureras, teniendo lugar un lento pero sostenido desplazamiento de la estructura económica argentina en favor de las unidades industriales de mayor tamaño (grandes firmas, de más de 200 ocupados).

- En los últimos dos años, las cantidades vendidas por las PyME industriales se contrajeron en forma interanual en 5,3% y 9,5% (2013 y 2014, respectivamente), mientras que para esos mismos años en la industria en forma agregada dichas variaciones fueron mucho menores, correspondiendo a un -0,2% y -2,5% según el EMI y a 3,6 y -1,4% según el IVF.

El desempeño sectorial 2014: en 8 de los 12 sectores manufactureros cayó la producción

- Si bien algunos tuvieron un peor desempeño relativo (atribuible a su participación en una cadena de valor específica y en sus relaciones con grandes empresas), las bajas fueron generalizadas y significativas.

- La industria de *Químicos* y de *Papel, edición e impresión* reportaron crecimiento durante 2014 mientras que el resto de los sectores manufactureros (8 de 12), registraron una contracción de producción que osciló entre 5% y 24% anual. La PyME industriales de *Madera y muebles* (-20%) y de *Autopartes* (-24%) fueron las más perjudicadas en ese año.

Las cuatro etapas del desempeño PyME manufacturero luego de la crisis local de 2002

- Entre 2002 y 2014, pueden identificarse cuatro etapas en la evolución de las cantidades vendidas por las PyME manufactureras. Dos etapas de crecimiento (2002-2007 y 2010-2011) y dos etapas de recesión o contracción (2008-2009 y 2012-2014).

- En un primer período (2002-2007), incrementaron su volumen de producción 71%, con un comportamiento muy similar al de todo el complejo industrial (que también nuclea a las empresas de mayor dimensión). A partir de 2008, con los efectos externos de la crisis en las economías desarrolladas, las cantidades producidas tuvieron una tendencia declinante, acumulando una caída de 17% desde 2007 a 2009. En el bienio 2010-2011 se produjo una recuperación de la producción PyME, incrementándose 20% y alcanzando los niveles de producción de 2007. En los tres años posteriores (2012-2014) se experimentó la reducción en la dimensión del conjunto del aparato industrial, disminuyendo un 4% la producción total de la industria nacional y aproximadamente el 17% de la producción de las firmas menores, emergiendo un nuevo desplazamiento de las PyME en el sector industrial.

- Estos cambios en la estructura PyME manufacturera no fueron captados por los indicadores industriales oficiales ni privados. Además de los sesgos propios por la utilización de deflatores que no registran la verdadera evolución de los precios, el desempeño de las industrias líderes oculta el desempeño de las firmas más pequeñas, con menor escala de producción.

Cae la proporción de PyME industriales en fase de crecimiento y aumenta paulatinamente la capacidad ociosa

- Actualmente, el porcentaje de firmas que declara encontrarse en una fase de estancamiento o achicamiento es de 64%, y junto con el de 2009, registran los máximos de la última década.

- Tal es así que la utilización de la capacidad instalada confirma la tendencia declinante observada desde 2011.

La evolución del empleo ante la baja en la producción de las PyME industriales: nueva caída en el nivel de ocupación

- Desde 2009, el empleo en las PyME industriales permaneció estancado luego de un ajuste a la baja en el plantel de ocupados que resultó de los años de recesión entre 2008 y 2009.

- Durante 2014, el nivel de ocupación en las PyME industriales se redujo 3% con el previo ajuste en las horas trabajadas por el personal de planta. El achicamiento del plantel laboral surge como respuesta a una sostenida caída de las ventas que no puede ser compensada con menor cantidad de horas trabajadas.

- Durante los tres primeros trimestres de 2013 se observó una caída en el nivel de productividad del 7,3% que se suma a la desmejora de la productividad laboral del 3,6% entre las PyME industriales observada en 2012, ampliándose la brecha de productividad entre grandes y PyME que se está verificando a partir de la crisis de 2008.

- En 2014, sólo el sector de *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* de los 12 que componen la actividad manufacturera fue generador neto de empleo, con un incremento de 1,2% en su plantel de empleados. El resto de las actividades redujo entre 0,4 y 10% el plantel de ocupados.

La evolución del humor empresarial y las perspectivas 2015

- Durante 2014, la confianza empresarial disminuyó sostenidamente, motivada por un principio de año con una fuerte tensión económica que tuvo efectos a nivel empresa, sector de actividad y país.
- El nivel de confianza se encuentra en niveles similares a los de agosto de 2009, cuando se iniciaba una etapa de mayor optimismo entre el empresariado PyME, como respuesta al comienzo de la salida de la crisis de 2008, que notablemente afectó el nivel de actividad de las empresas más pequeñas en Argentina.
- En un año electoral, la coyuntura PyME presenta algunas señales de mejoría en 2015 respecto a 2014, tanto en las cantidades vendidas como en las variaciones de precios de venta aplicadas. Los primeros datos del año reportan que la caída de producción se desaceleró significativamente frente a lo que ocurrió en 2014 pese a que todavía mantiene una tendencia declinante.
- Por esa razón, se destaca poco margen para una recuperación en este segmento empresarial durante 2015 pero los empresarios atravesarían mejores condiciones en relación a 2014. En la medida que la restricción externa continúe operativa y los problemas económicos locales persistan, las PyME seguirán en recesión.
- Los ajustes en el nivel de ocupación continuarían en 2015 debido a la sostenida caída en el nivel de producción, la cual (pese a desacelerarse) no cambiará su signo en este año.
- En materia de precios, se destaca una desaceleración en los aumentos de precios de los productos fabricados en dichas PyME. Durante el primer trimestre, el índice de precios elaborado periódicamente por FOP, que releva la variación del principal producto producido en cada empresa resultó un 24% mayor al del mismo período de 2014.

Problemas de las PyME manufactureras: inflación y rentabilidad

- La persistencia en la suba de costos y la dificultad de trasladarlos a los precios por la menor demanda de productos antes expuesta figuran entre los problemas más relevantes para los empresarios industriales PyME.

3. Crédito y financiamiento: demanda de crédito insatisfecha y proyectos de inversión frenados

Caída en la inversión agregada y en PyME industriales

- La política de financiamiento a PyME continúa sin dar los pasos necesarios para comenzar con el desarrollo del sistema bancario en su rol principal de canalizador de recursos para proyectos productivos. Los aumentos de productividad tan necesarios para el desarrollo de un complejo industrial que agregue mayor valor a las manufacturas y sea menos dependiente de las importaciones continúan sin realizarse.
- En dos de los últimos tres años, los volúmenes reales invertidos se contrajeron significativamente (-7% i.a. en 2012 y -5,6% en 2014) en una economía en la que el consumo privado y público ha desplazado a la inversión.
- Los progresos del sistema bancario como fuente de financiamiento de inversiones sobre el segmento PyME han sido notorios en los últimos años. Esto se refleja en una creciente participación del financiamiento de las inversiones en las pequeñas y medianas empresas que pasaron del 7% en 2002 al 14% en 2006 y que finalmente hoy se ubica en torno al 29%.

Inversión y solicitud de crédito

- La proporción de firmas inversoras cayó en el último año. El 41% de las PyME industriales realizaron inversiones en 2012, un 43% en 2013, mientras que en 2014 invirtió el 39% de las firmas.
- La alta dependencia de la generación de utilidades para realizar inversiones condiciona la capacidad inversora de la PyME, especialmente en las de menor tamaño (pequeñas).
- Se identifica que mejoras en las condiciones crediticias (no únicamente sobre la tasa de interés sino sobre todas las cuestiones que también hacen al “precio” del crédito) podrían tener un impacto positivo en el crecimiento y desarrollo del segmento PyME industrial, permitiendo aumentar la proporción de PyME inversoras y, en segundo orden, incrementando los montos invertidos en algunas firmas.
- Actualmente, un 26% de las PyME requieren de financiamiento para concretar proyectos de inversión que actualmente no pueden realizar, guarismo que se muestra estable en el tiempo. De ellas, un 14% son inversoras y un 12% no realizaron inversiones en el último año.
- De poder concretar sus proyectos, las mayores oportunidades de crecimiento sectorial estarían orientadas tanto al desarrollo de actividades actualmente dinámicas como *Sustancias y productos químicos* y a otras que, por ejemplo, presentan una mayor dependencia funcional de insumos y bienes intermedios de origen extranjero (*Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión y Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, entre otros).

Problemas de financiamiento: una cuantificación de la demanda insatisfecha de crédito

- En general, el 45% de las PyME manufactureras con proyectos frenados requiere más de USD182 mil para llevar a cabo la totalidad de los proyectos frenados por falta de financiamiento bancario.
- El volumen de crédito que demandarían las PyME industriales de todo el país para llevar a cabo sus proyectos frenados por falta de financiamiento ascendería a USD2.146M, de los cuales, un 54%, es decir, USD1.152M equi-

valen a empresas actualmente inversoras, es decir, empresas que están involucradas con un proceso de mejora de su capacidad productiva.

- El sector de *Alimentos y bebidas* se distingue por casi triplicar la demanda de crédito para concretar proyectos frenados respecto al segundo sector en relevancia (el *Textil e indumentaria*), siendo de aproximadamente USD 638M.

Leve mejora en la conexión entre las PyME industriales y el sistema bancario

- El 37% de las firmas solicitaron préstamos a largo plazo durante 2013. Esto quiere decir que un 63% se autoexcluyó del mercado de crédito, por diferentes cuestiones (falta de necesidad de crédito o bien incertidumbre, informalidad empresarial, demanda de sus productos en baja, etc.).

- La desvinculación entre sector bancario y PyME industriales es notoria: la mitad de las plantas productivas con planes de inversión en carpeta no concretados no se acercaron a entidades bancarias para buscar financiamiento, lo que representa al 12% del total de las PyME industriales a nivel nacional. Del lado opuesto, se identifica que 1 de cada 10 empresas obtuvieron préstamos pero insuficientes para concretar todos sus proyectos actuales. En consecuencia, se identifican como potencialmente más inversoras de existir un mejor acceso a los mercados de crédito.

- A las que finalmente se les otorgó el crédito (31% del total, frente al 36% que solicitó), se les asignó un monto medio de USD 310.000.

- En total, el otorgamiento a nivel nacional alcanzó los USD1.637,5M, monto inferior al solicitado, y sus principales destinos fueron la financiación de capital de trabajo, incorporación de maquinaria y de rodados, mobiliarios, etc.

La oferta de crédito de programas públicos y privados

- Los principales programas públicos y privados (de origen estatal) fueron FONAPyME, Régimen de Bonificación de Tasas, Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario y Línea de Crédito a la Inversión Productiva. Desde su creación otorgaron aproximadamente \$88.000M y flexibilizaron algunas condiciones contractuales. En algunos casos los programas estaban dirigidos únicamente a PyME de todos los sectores de la actividad económica mientras que en otros, dichas firmas sólo comprendían una parte de las asignaciones totales del programa.

4. Inserción internacional de las PyME y comercio exterior

El efecto del tipo de cambio real sobre la actividad exportadora de las PyME industriales

- La apreciación del tipo de cambio comenzó a afectar de manera fuertemente negativa al desempeño exportador de las PyME industriales argentinas a partir del período 2009/2010.

- Parte de las empresas que conformaban el núcleo exportador pasaron a vender menos del 5% de sus ventas totales anuales a los mercados extranjeros, conservando su status exportador pero no el grado de vinculación con clientes en el exterior.

- Es importante destacar que tanto el núcleo duro exportador como el conjunto de las PyME exportadoras (integrado también por las “frágiles”) tienen hoy una dimensión inferior a la registrada en 2004 y en 2009. En efecto, de 2009 al presente ambos grupos de PyME exportadoras disminuyeron 8 puntos porcentuales: del 22 al 14% el núcleo duro exportador y del 31 al 23% el conjunto de las PyME exportadoras.

- A partir del bienio 2009-2010 el tejido industrial argentino de menor dimensión ha sufrido un cambio sustancial en su posicionamiento comercial externo. En efecto, se registró una disminución del tamaño del núcleo duro exportador pero no hubo cambios en el porcentaje de empresas que mantienen ventas al exterior.

La dimensión sectorial del núcleo duro exportador y la apertura exportadora

- El sector industrial que muestra el núcleo duro exportador de mayor dimensión es el sector de las *Maquinaria y equipo* (36%), seguido por *Sustancias y productos químicos* (33%), *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* (31%) y *Autopartes* (26%). *Alimentos y bebidas*, en cambio, presenta un núcleo duro exportador de 8% del total de empresas.

- Los tres sectores con menor dinamismo exportador son el *Textil, Prendas de Vestir y Productos de Cuero y Calzado; Vidrio, Cerámica y Minerales no Metálicos*, junto con el sector de *Muebles* y de los *productos de Madera*. La base exportadora muestra una dimensión del 8%, 6%, 2% y 2%, respectivamente.

La Balanza Comercial Sectorial de las PyME industriales

- Las PyME industriales argentinas demandan aproximadamente un 4% del total de sus ventas en importaciones directas de insumos y bienes intermedios de producción (quedan excluidos bienes extranjeros comprados en el mercado local), mientras que las exportaciones giran en torno al 7%. Es así que se obtiene un superávit comercial del 3% de las ventas, siendo de este modo un segmento generador neto de divisas si se tomaran únicamente estos datos, que detallan los vínculos directos de las firmas con mercados extranjeros.

- El dinamismo exportador de los sectores de *Maquinaria y Equipo* y *Sustancias y Productos Químicos* tiene, ade-

más, su correlato en la balanza comercial positiva para ambos sectores. el superávit comercial representa el 9% de las ventas del sector de *Maquinaria y Equipo* y el 11% de las ventas del sector de *Sustancias y Productos Químicos*.

- Los sectores de *Aparatos Eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*, a pesar de contar con un núcleo duro exportador entre los más importantes y una apertura exportadora intermedia, muestra una balanza comercial externa apenas positiva debido a la importante participación de las partes y piezas importadas incorporadas en sus productos.
- La balanza comercial de la actividad *Alimentos y Bebidas* también resultó superavitaria, en una proporción del 4,6% de las ventas del sector. En cambio, Las PyME de la actividad *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* arrojaron un resultado comercial externo fuertemente negativo, del 5% de sus ventas (es el mayor déficit del conjunto de sectores). Este resultado se explica por la baja proporción de exportadoras que colocan en el exterior una magra porción de sus ventas y una mayor demanda de insumos importados, a la par de la débil posición para resguardar su participación en el mercado interno a partir de la alta competencia proveniente de países con costos laborales sensiblemente más bajos.

La competitividad internacional de las PyME y la profesionalización de la gestión empresarial

- Tal como se esperaba *a priori*, los datos indican una correlación positiva entre desarrollo organizativo y competitividad internacional. Dicho de otro modo, a mayor profesionalización de la gestión empresarial, mejor es el desempeño de la firma, tanto en el mercado interno como en los mercados internacionales.
- A nivel sectorial, se observa que *Sustancias y productos químicos* tiene el más alto desarrollo organizativo en relación al resto de los sectores y una buena posición competitiva, contribuyendo al análisis de su dinamismo y apertura externa. En las antípodas, *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* muestra un bajo nivel de organización interna y al mismo tiempo un bajo nivel de competitividad internacional.
- *Alimentos y bebidas* muestra un alto grado de competitividad internacional, que deriva fundamentalmente de que sus empresas sienten muy poco la amenaza de las importaciones (y no por su fuerte participación en el mercado internacional). Por esta razón, la competitividad del sector no se ve acompañada por un alto grado de desarrollo organizativo interno. El sector de *Autopartes*, en cambio, muestra un grado de competitividad internacional menor debido a que sus empresas están fuertemente amenazadas por las importaciones, a pesar de que la base exportadora del sector es tres veces más grande que la de *Alimentos y bebidas*. Además el sector *autopartista* presenta un nivel de organización interna muy superior al del sector *alimenticio*.
- De todo el análisis se deriva, por un lado, la importancia de contar con personal calificado, certificaciones, formalidad jurídica y demás atributos que señalan una buena profesionalización de la gestión empresarial para ayudar a mejorar el desempeño interno y con una estructura que respalde la posición en los diferentes mercados (local y extranjero) frente a las importaciones.

5. Recursos humanos y mercado de trabajo

La demanda de trabajo en PyME industriales se mantiene declinante

- La recuperación industrial luego de la crisis de 2008/2009 no estuvo acompañada por una mayor demanda de mano de obra. Desde 2008, la demanda laboral de las PyME industriales nunca pudo recuperar los niveles mantenidos en la etapa de crecimiento económico de Argentina de 2002-2007. Al ritmo de la menor creación de puestos laborales desde el sector privado, en el último año la proporción de PyME industriales que buscó trabajadores, discriminando por su nivel de calificación, también se redujo hasta llegar a los niveles más bajos observados desde 2006.
- Pese a la proporción decreciente de empresas que buscan contratar personal independientemente del grado de especialización, las dificultades en la contratación no desaparecieron. Por el contrario, se muestran crecientes al mismo tiempo que se desacelera la demanda laboral de las PyME manufactureras, lo que sugiere que la generación de mano de obra necesaria para las empresas no se corresponde con las necesidades de las mismas.
- Desde una perspectiva sectorial, la mayor demanda de operarios no calificados se explica por el sector *Sustancias y productos químicos* (30%), mientras que, de *personal calificado y técnico no universitario* así como de *universitarios*, la mayor demanda se halla en el sector *Maquinaria y equipo* (51% y 28%, respectivamente).
- Con respecto al grado de dificultad en la búsqueda, en materia de *operarios calificados y técnicos no universitarios* (categoría que presenta la mayor demanda para el promedio de las PyME) la dificultad es en general elevada (media-alta) para todos los sectores pero en especial para *Productos de caucho y plástico* (así lo consideran el 94% de las PyME que buscan este tipo de operario), *Madera, corcho y paja* (89%) y *Metales comunes y productos de metal* (86%). En conjunto con una insuficiente formación de mano de obra calificada y técnica (problema de oferta), las PyME (de menor productividad) compiten en la demanda con las grandes empresas, de mayor salario, mayor productividad y con las herramientas necesarias para la capacitación intra-firma. La suma de ambos factores es probablemente buena parte del causal de la demanda laboral insatisfecha o muy difícil de abastecer que los industriales PyME expresan.
- Rotando la perspectiva hacia un análisis de la composición de la demanda de trabajo según localización geográfica de las empresas, se advierte que las regiones Centro, NOA y Sur son las de mayor búsqueda de nuevos trabajadores, superando la demanda registrada para el promedio nacional en todos los niveles de especialización.

Los vínculos entre PyME industriales y las universidades

- Se observa que un 15% de las PyME industriales se vinculan con las universidades, mayormente para asesoramiento técnico, aunque también para capacitación del personal (general o de mando). A la par de una menor demanda de trabajadores técnicos y universitarios que aun así encuentra dificultades elevadas para verse satisfecha, las firmas recurren a las universidades para capacitación interna, quizás como sustituto de lo que más difícil resulta conseguir en el mercado o de lo que menos pueden salir a buscar en él.
- Regionalmente, las PyME del NEA se destacan en la vinculación por motivos de asesoramiento y de capacitación del personal, y a nivel sectorial, las firmas de *Vidrio, Máquinas y Autopartes*. Como es esperable por su mayor profesionalización de la gestión empresarial y mayores posibilidades de aplicación de los conocimientos adquiridos, las empresas *medianas* tienen un mayor vínculo con las universidades en relación a las *pequeñas*.

6. Infraestructura

- Existe todavía un profundo déficit de infraestructura local básica que afecta a las empresas y a su competitividad, y que presenta muchas aristas: el acceso a energía y la eficiencia en el servicio de producción y distribución, las condiciones de la infraestructura urbana para evitar inundaciones, la falta de regulación de actividades económicas que derivan en contaminación ambiental y la inseguridad en los territorios deben formar parte de la agenda de política pública.
- La insuficiente infraestructura local básica impacta en promedio al 10% de las firmas, independientemente del grado de desarrollo de la región de localización.
- Una de las causas por las que las PyME manufactureras se ven afectadas es por el déficit de infraestructura energética. En los últimos años, el 83% de las PyME industriales de Argentina sufrió cortes en el suministro energético por una duración mayor a los 30 minutos. Las interrupciones en el suministro de electricidad afectaron especialmente entre fines de 2013 y principios de 2014 a las empresas del NEA y AMBA, donde 9 de cada 10 firmas sufrieron cortes sorpresivos de energía eléctrica superiores a los 30 minutos.
- Estos problemas son estructurales y permanecen irresueltos y el grado de impacto queda a merced de fenómenos meteorológicos como, por ejemplo, las elevadas temperaturas sostenidas durante épocas de verano.
- Los episodios delictivos dentro de la empresa (que denota en parte el clima social del entorno local) afectaron, en promedio, al 18% de las PyME de Argentina y fueron más frecuentes entre las firmas de Cuyo, NEA y NOA, donde la frecuencia de los episodios es el doble de la registrada en Patagonia.
- Otra de las dimensiones que afecta a las empresas, y que no está bajo el control de las mismas, son los problemas derivados por inundaciones, que tuvieron especial impacto durante el período 2012-2013 en las PyME industriales de AMBA, cuando se registró una inundación de envergadura en la zona sur. Así, 1 de cada 4 firmas sufrió inundaciones en su planta, duplicando la proporción de afectadas frente a las empresas de Patagonia (12,9%), la segunda en la lista.

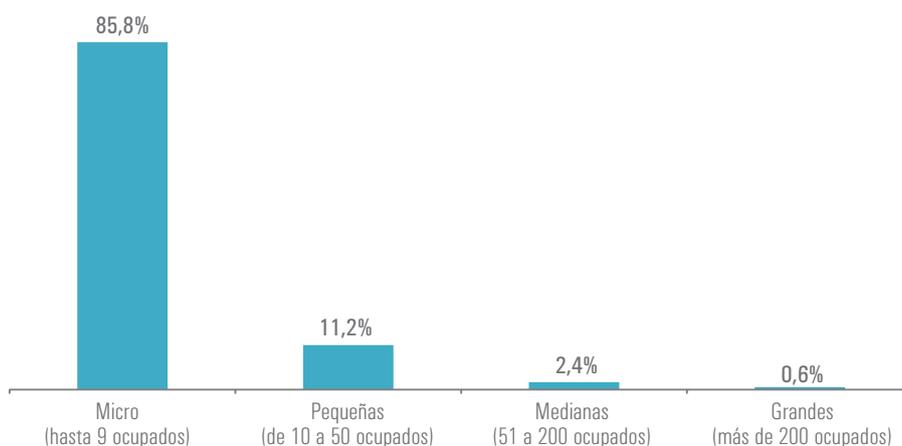
1. CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DE LAS PYME INDUSTRIALES

Rasgos generales de la estructura PyME manufacturera en Argentina

El entramado productivo argentino muestra la convivencia entre empresas de diferente escala. Según datos del Ministerio de Trabajo de la República Argentina y considerando a todos los sectores de la actividad económica local, durante 2013 estuvieron activas cerca de 610 mil empresas (último dato disponible), de las cuales el segmento que nuclea a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME) es ampliamente superior en número (aunque no en volumen de producción) en relación a las empresas más grandes.

Tomando la propia clasificación de la Fundación Observatorio PyME (que distingue a las empresas según la cantidad de ocupados), casi el 1% de las empresas argentinas son grandes (más de 200 empleados), mientras que el 13% es considerado PyME (entre 10 y 200 ocupados) y el 86% se cataloga como una microempresa, es decir, una unidad productiva con 9 ocupados o menos.

Gráfico 1.1 – Distribución de las empresas argentinas de todas las actividades económicas, según cantidad de ocupados (% de empresas)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo de la República Argentina.

Las diferencias entre segmentos son notables. No sólo en lo que se refiere a tamaño de empresa y escala de producción, sino a la función de tecnología implementada, la productividad de la empresa, su integración con mercados extranjeros, la gestión empresarial, la estrategia de negocio, su relación con clientes y proveedores, etc. Incluso al interior del segmento PyME (*pequeñas y medianas* empresas) también se evidencian asimetrías sustanciales en las dimensiones anteriormente mencionadas.

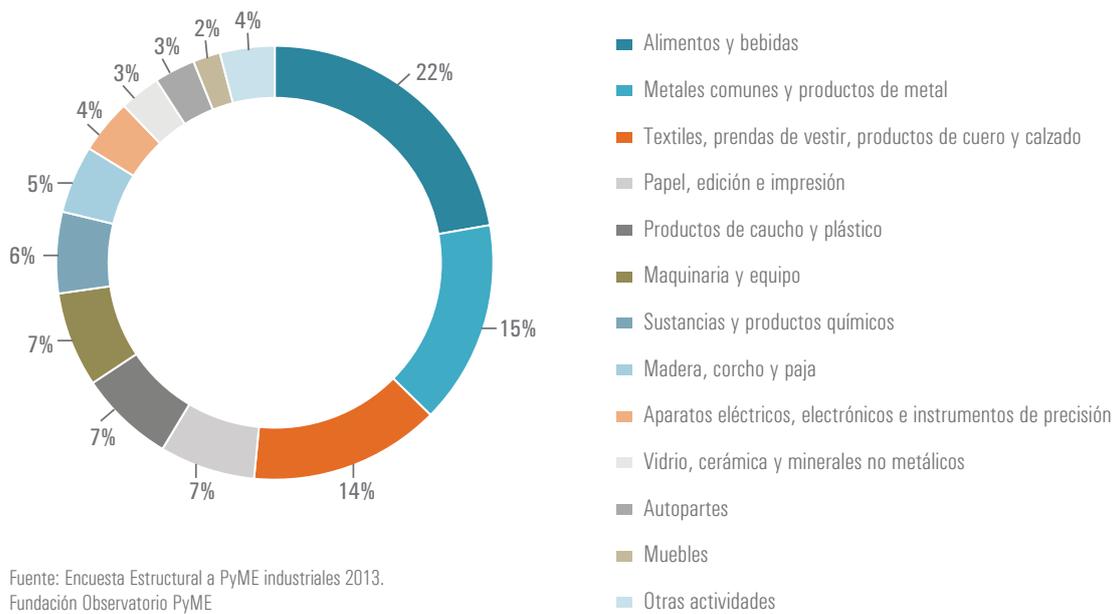
La importancia del estudio de las PyME industriales se fundamenta en su condición de productoras de bienes que mantiene conexiones con los mercados extranjeros (a través de las importaciones y exportaciones) y en la necesidad de afianzar su nivel de competitividad internacional.

Distribución sectorial de las PyME: el 50% de las firmas manufactureras se concentra en tres sectores productivos

En su estructura, dichas empresas se mantienen especialmente orientadas a la producción de *Alimentos y bebidas*, *Metales comunes y productos de metal* y en la elaboración de manufacturas *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, que en conjunto representan al 51% de las empresas, mientras que el 49% restante se distribuye en más de 10 sectores de actividad.

Además de las asimetrías por tamaño dentro del mismo segmento, también se presentan disparidades sectoriales. En las distintas actividades se nuclean empresas con disímiles niveles de competitividad internacional (que puede ser producto de las ventajas comparativas o de las tecnologías de producción utilizadas) y de desarrollo empresarial interno, respondiendo a distintas formas de gestión del negocio y profesionalismo empresarial. Por lo tanto, existen heterogeneidades en el desempeño productivo de las PyME industriales, donde debe distinguirse no sólo por tamaño (*pequeñas y medianas*) sino también por sector de actividad.

Gráfico 1.2 – Distribución de las PyME industriales, según sector de actividad (% de empresas)

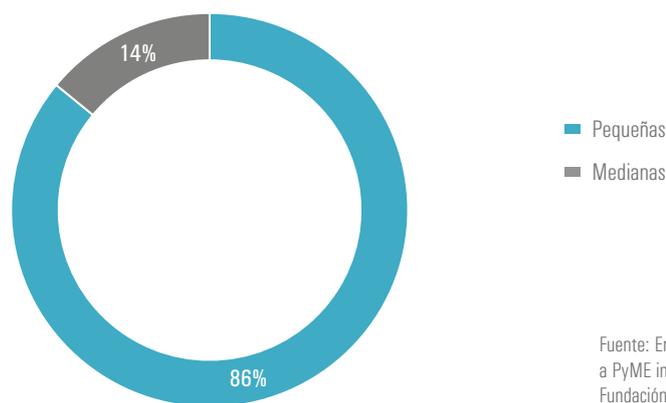


El tamaño de una PyME manufactura: ¿cuántos empleados trabajan en estas firmas?

Del total de las PyME industriales, el 86% son *pequeñas* (de 10 a 50 ocupados) y el 14% restante *medianas* (de 51 a 200 ocupados), indicando que la dimensión media de una PyME es de 31 empleados. En rigor, dicho promedio cambia cuando se analizan según su tamaño. La ocupación media es de 20 para las *pequeñas* y 173 para las *medianas* mostrando que éstas últimas son casi 9 veces más grandes a las primeras.

En este sentido, el tamaño de la firma presenta una asociación directa con su competitividad, que puede ser aproximada analizando su productividad laboral, la condición de inversión y los volúmenes invertidos, el *status* exportador, la implementación de certificaciones de calidad, el acceso a crédito bancario y el grado de formalidad jurídica de la empresa.

Gráfico 1.3 – Distribución de las PyME industriales, según tamaño (% de empresas)



Organización interna empresarial: formalidad jurídica, asociación a cámaras empresariales y certificación de calidad en las pequeñas y medianas empresas

Uno de los indicadores de formalidad refiere a la forma jurídica de la empresa, que señala el grado de desarrollo de la empresa y su tamaño. En este caso, las diferencias por tamaño destacan que las empresas *medianas* muestran un mayor nivel de formalidad al estar constituidas en un 92% como Sociedad Anónima (S.A.) o Sociedad de

Responsabilidad Limitada (S.R.L.) mientras que este porcentaje alcanza al 75% de las *pequeñas*. En este último tramo, la forma unipersonal cobra mayor relevancia, reglamentada por un único socio que limita su responsabilidad patrimonial.

El 58% de las PyME industriales está asociada a las principales cámaras empresariales de su respectivo sector de actividad. *Maquinaria y equipo* y *Productos de caucho y plástico* (sectores de desarrollo organizacional relativamente elevado frente al resto de las actividades) y *Autopartes* son las que presentan la mayor proporción de firmas afiliadas a cámaras.

No obstante, otros sectores con un nivel de desarrollo organizacional superior al promedio, como *Sustancias y productos químicos*, no presentan ese nivel de afiliación, siendo menos de la mitad la proporción de empresas que están afiliadas (45%) o bien planean afiliarse en el futuro (3%).

Gráfico 1.4 – Forma jurídica de la PyME industrial, según tamaño (% de empresas). Año 2013.

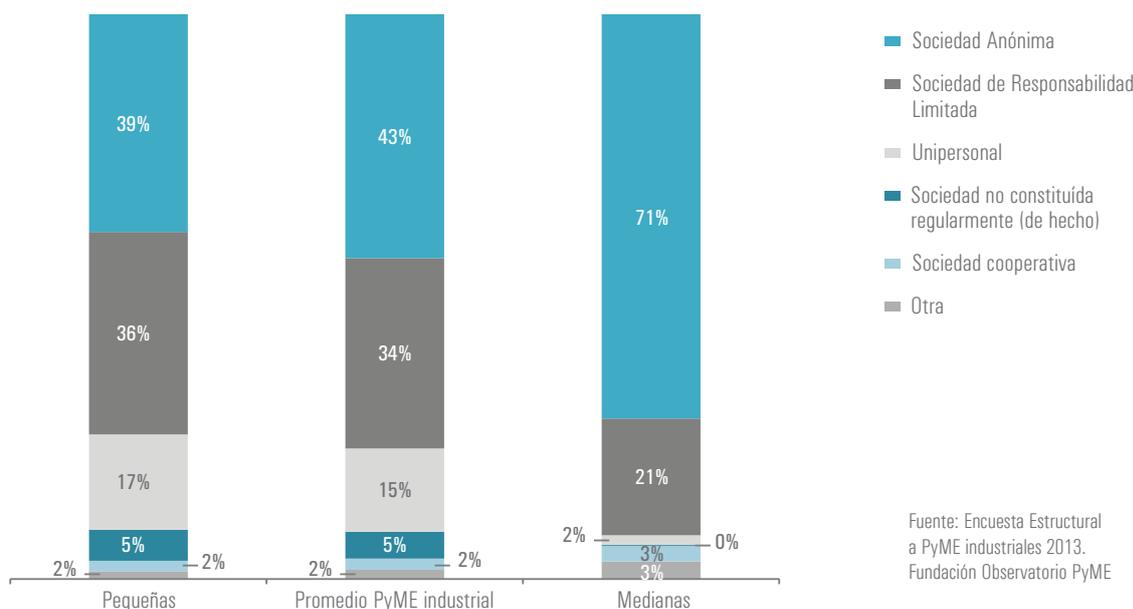
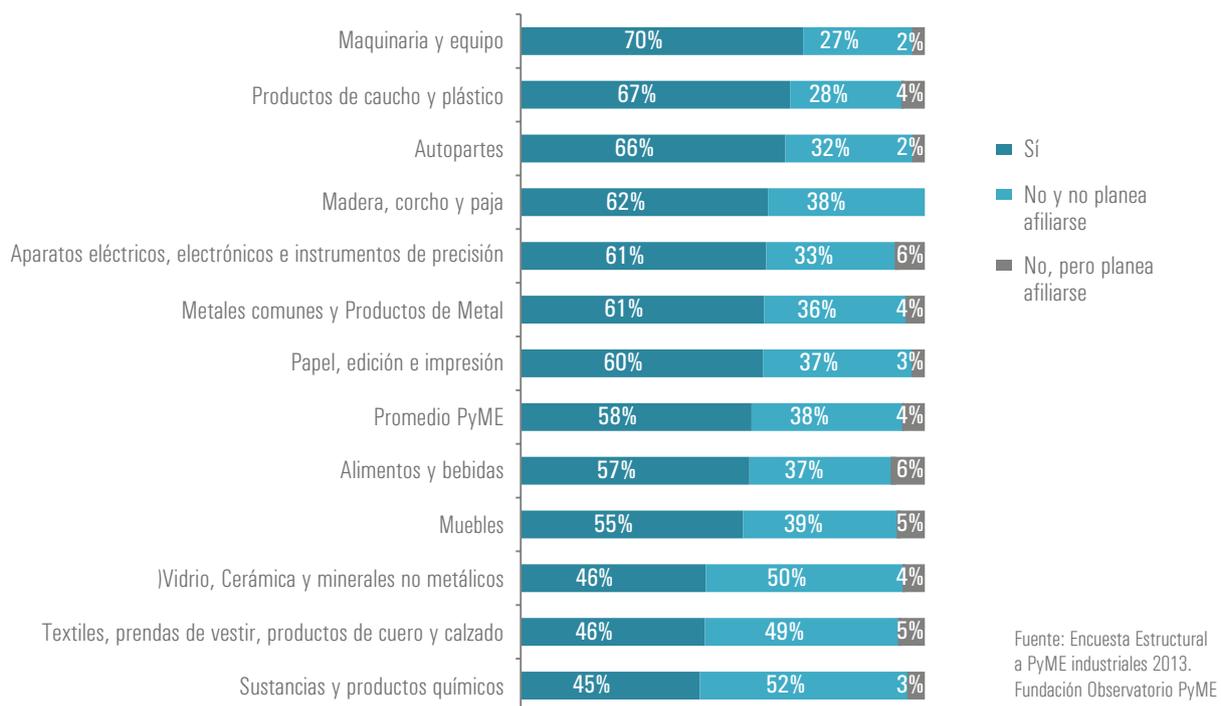


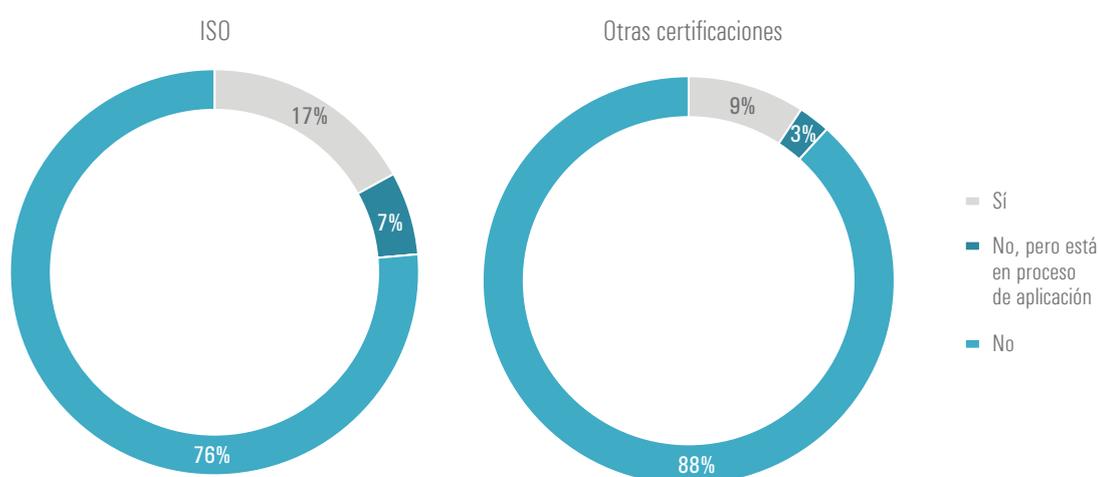
Gráfico 1.5 – Afiliación a cámara empresarial, por sector de actividad (% de empresas). Año 2013.



Las certificaciones de calidad conforman otro indicador de la formalidad en la gestión empresarial dado que para su obtención se requiere la estandarización y profesionalización de una o más etapas del proceso productivo, indicando que se realiza bajo normas de control aplicadas a todos los bienes manufacturados en la planta. El objetivo de una certificación del tipo ISO o similar es la estandarización de las actividades del personal que trabaja en una organización, la mejora y aseguración de la calidad de los productos a través del registro de las actividades, la mejora de la eficiencia en el proceso de producción y en los métodos de trabajo y la reducción de los incidentes de trabajo o incidencias negativas de producción.

Actualmente, sólo el 17% de las PyME industriales posee una certificación de calidad ISO (*International Organization for Standardization*) y un 7% adicional se encuentra en proceso de aplicación, mientras el complemento (76%) no tiene ni se encuentra tramitándola. Una proporción menor de firmas (9%) cuenta con otro tipo de certificaciones, entre las que se destacan las certificaciones IRAM (que demuestran el cumplimiento de normas de certificación de productos, procesos, personas, servicios y sistemas de gestión, a nivel nacional e internacional), certificaciones otorgadas por el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial), entre otras instituciones.

Gráfico 1.6 – Proporción de empresas con certificaciones de calidad (ISO u otras certificaciones). Año 2013.

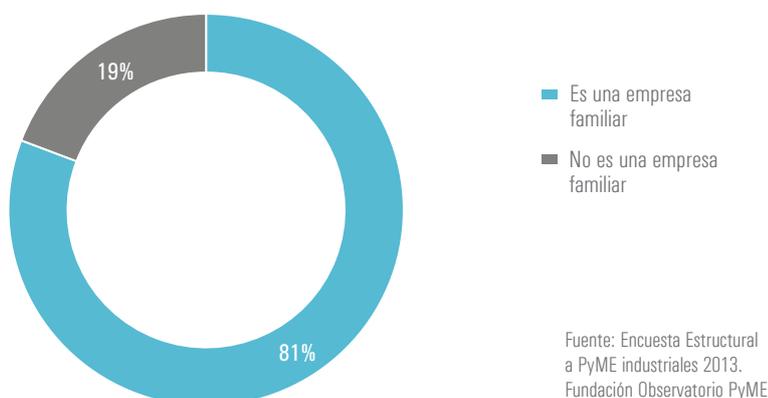


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Dirección y gestión en PyME industriales: origen de las empresas y formación profesional de sus mandos principales

Otra de las características de este tipo de empresas es su origen familiar. Se considera una empresa familiar a aquella que se inicia y continúa con propiedad, gestión y poder en manos de miembros de una o más familias a través del tiempo. El traspaso generacional de la propiedad de la firma se mantiene en el tiempo como rasgo distintivo y la propiedad permanece entre pocos socios.

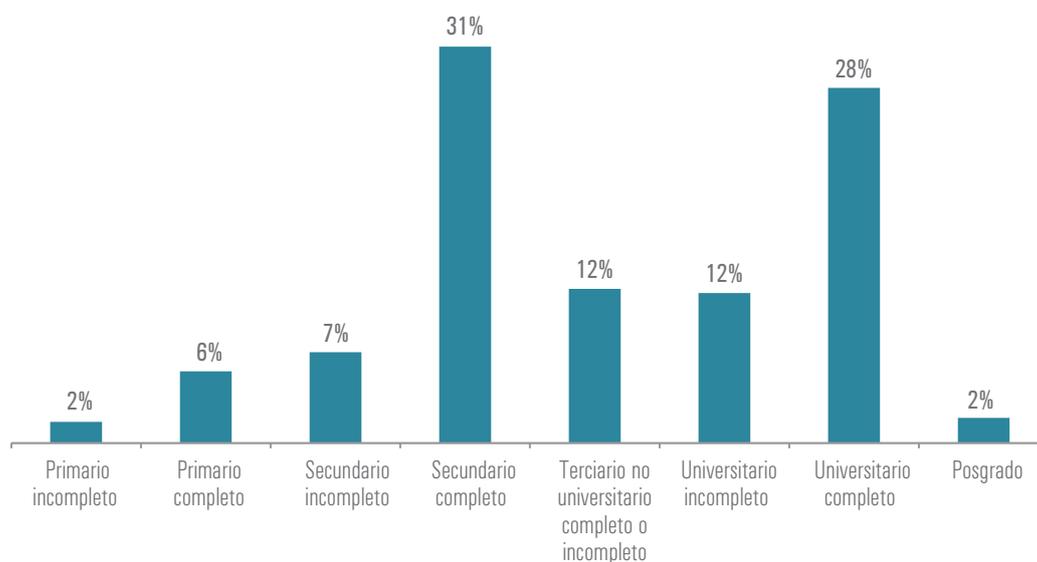
Gráfico 1.7 – Empresa familiar. Año 2013.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Como muestra el Gráfico 1.7, 8 de cada 10 PyME industriales son empresas familiares. Esta característica, que se define a través del título de propiedad de la empresa y el traspaso generacional dentro de un núcleo familiar, tiene efectos sobre la gestión empresarial y de recursos humanos. Como se verá más adelante, la relación entre los ocupados y entre empleador y empleado tiene una naturaleza totalmente diferente en este tipo de empresas, en donde los vínculos entre personas son mucho más estrechos. En épocas de caída de producción, estos lazos tienden a jugar un papel importante, evitando despidos de personal en la medida de lo posible y encontrando soluciones alternativas a problemas que, en empresas más grandes, implicarían la finalización del contrato laboral.

Gráfico 1.8 – Máximo nivel de instrucción alcanzado por el presidente o socio-gerente de la empresa (% de empresarios)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

En promedio, el presidente de estas empresas o principal socio-gerente alcanza los 58 años de edad, y suele más frecuentemente ser una persona con sus estudios de secundario finalizados (31%) o bien con estudios universitarios completos (30% si se suma a quienes tienen un posgrado).

En tanto, un 12% de los empresarios realizó estudios terciarios y una proporción equivalente comenzó una carrera en la universidad aunque no llegó a finalizarla. Estos datos muestran que el 85% de los empresarios tiene como mínimo secundario completo pero que en todo caso sólo un 30% tiene título universitario.

La presencia de estudios universitarios (completo, incompleto o con posgrado) es más frecuente en *Productos de caucho y plástico* (58% alcanzaron ese nivel de estudios) y en *Sustancias y productos químicos* (61%) y *Aparatos electrónicos, eléctricos e instrumentos de precisión* (58%), donde las orientaciones de ingeniería comprenden cerca de un tercio de las profesiones declaradas y el resto se reparte entre Abogacía, profesionales en Ciencias Económicas (Contador Público, Administración de empresas y Economía), Diseño, etc.

Estas diferencias en la formación de los mandos principales de las empresas también se presenta al observar las diferentes regiones del territorio argentino. En particular, se destaca que la presencia de profesionales tiende a ser mayor en AMBA (45%) y Cuyo (53%) y relativamente más baja en Centro (35%), NEA (36%) y Sur (30%).

2. DESEMPEÑO PRODUCTIVO 2002 - 2014

La recesión en 2014 tuvo especial impacto sobre el desempeño de las PyME industriales, en las que las cantidades vendidas se redujeron notablemente (9,5% i.a.). De esta forma, el ciclo económico demuestra tener uno de los peores efectos en un sector importante del entramado productivo local, que ya acumula tres años consecutivos de caída de producción en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

En el mismo sentido, el nivel de ocupación se estancó a partir de 2011 y en el último año se contrajo sensiblemente, luego de que los empresarios recurriesen como primer medida a la disminución en las horas trabajadas para evitar despidos de personal. No obstante, la generalización y magnitud en la caída de las ventas reales en 2014 provocó despidos y, como consecuencia, el número de ocupados se contrajo 3% en todo 2014.

Pese a los ajustes en el empleo, la productividad laboral en las PyME industriales mantuvo su tendencia declinante, a partir de los menores volúmenes producidos. Esto no sólo provocó una mayor ineficiencia dentro del segmento PyME sino un aumento de la brecha de productividad entre grandes empresas y PyME, lo que promueve un lento pero sostenido desplazamiento de estas últimas en la estructura industrial argentina. Los efectos más notables radican en una menor participación en el valor agregado y en la generación de empleo, en un segmento cuya relevancia económica aumenta a medida que el ingreso nacional crece.

El fenómeno inflacionario es el que más está afectando a las empresas, a través de la suba de costos salariales y de insumos productivos, que en última instancia impacta en la organización del proceso productivo y en el grado de diferenciación de productos. La variabilidad de precios conjuntamente con medidas que regulan las compras al exterior determinan qué, cómo y cuándo se produce. De este modo, los empresarios destinan más tiempo a negociaciones con clientes y proveedores que a focalizarse en la línea de producción.

Las perspectivas sobre el desempeño PyME no son optimistas para 2015. Las causas fundamentales que han derivado en las actuales problemáticas no fueron solucionadas y actualmente las PyME enfrentan un escenario completamente diferente al que tenían durante el período 2004-2007. La caída en el nivel de ingresos, la elevada inflación, la baja inversión y la incertidumbre sobre la evolución del ciclo económico y político promueven la cautela entre los industriales PyME, con escaso margen para la equivocación luego de sostener varios años de caída de ventas.

El desempeño de las PyME industriales en un contexto adverso y los cambios en la estructura industrial argentina

Las señales de la economía local y el contexto externo son poco optimistas

El 2014 mostró las consecuencias de los crecientes desbalances macroeconómicos. Por un lado, los desequilibrios económicos no muestran señales de reversión y actualmente acotan el margen de maniobra de las autoridades ante un escenario complejo.

La elevada inflación combinada con recesión económica, la pérdida de reservas internacionales y las tensiones en el mercado de cambios por una demanda de moneda extranjera creciente y por un agotamiento de las fuentes generadoras de recursos, imprimen incertidumbre en las actividades productivas -especialmente en aquellas que agregan mayor valor- y también deterioran el clima de inversión local.

Los desbalances en las cuentas públicas y externas devinieron en una desaceleración sustancial en el crecimiento del PIB en los últimos dos años, con un escenario de recesión hacia 2014. Si bien el INDEC mostró que durante 2014 el PIB real creció 0,5%, mediciones alternativas (como O.J. Ferreres o FMI) evidencian una contracción del PIB entre el 1,7 y 2,6% en todo el año, respectivamente.

Parte de este estancamiento o retracción económica (dependiendo de los indicadores que se tomen) estuvo determinada por asuntos internos pero también por un entorno internacional menos favorable, con un bajo crecimiento de Brasil, la desaceleración de las economías emergentes, la crisis en Europa y la caída de los términos de intercambio hacia el segundo semestre de 2014.

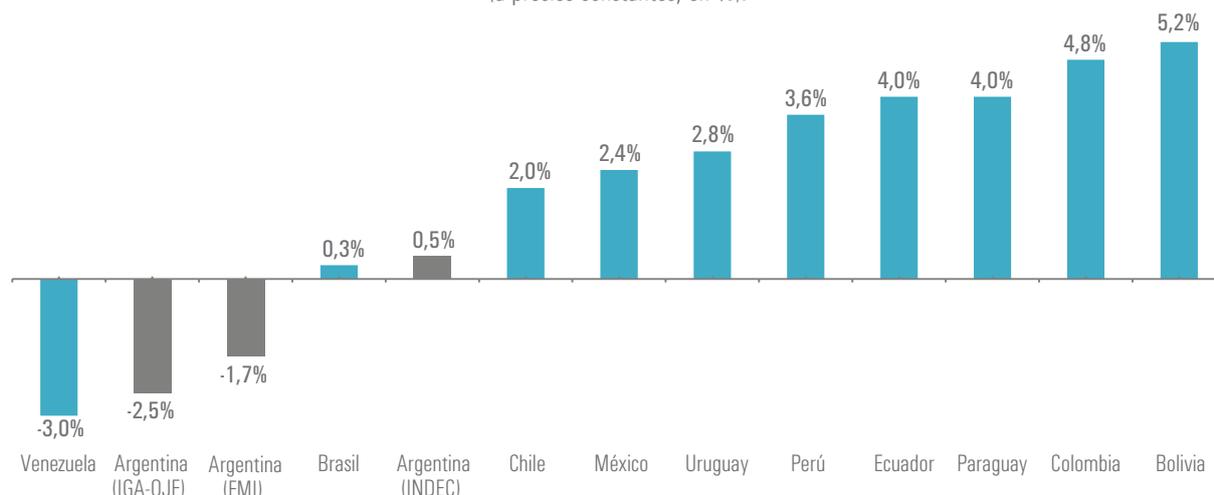
Entre las principales variables explicativas a nivel doméstico, el consumo privado cayó en 2014 por primera vez desde la recuperación post-crisis 2001. El crecimiento de los precios por encima de los salarios y los cambios en el mercado laboral promovieron una baja en las compras y cierta expectativa en los consumidores sobre la evolución de las variables económicas más importantes. Por un lado, se detectó un incipiente aumento de la tasa de desempleo (de 7,08 a 7,25) pero que no refleja dinámicas subyacentes presentes actualmente en el mercado de trabajo: un aumento de la subocupación y un deterioro de los puestos laborales de tiempo completo. En otras palabras, si bien el mercado de trabajo no realizó un ajuste sustancial en términos de cantidad de trabajadores, se advierte una pérdida de calidad en los puestos laborales. Además, la tasa de actividad comenzó a caer implicando una menor cantidad de ocupados o de personas que buscan trabajo activamente¹. Estas mismas tendencias se observaron en el universo PyME manufacturero, con un nivel de ocupación declinante en el orden del 3,0% interanual para 2014 y con una caída en las horas extra trabajadas como respuesta al menor nivel de producción, que por ahora evita un ajuste mayor sobre la cantidad de puestos laborales.

La inversión también se contrajo (especialmente luego del primer trimestre) y cayó fuertemente la adquisición de Maquinaria y Equipo de producción, independientemente de su origen (nacional o extranjero). Estos indicadores, sumado a que la tasa de inversión se mantuvo en el orden del 17% del PIB, continúan mostrando un problema en la generación de una oferta actual y futura de bienes y una mayor desconfianza en la evolución económica local en el mediano plazo.

La devaluación de principios de 2014 impactó sensiblemente en la dinámica inflacionaria pero recuperó parte de la competitividad perdida, producto de la fijación tácita del tipo de cambio y el persistente aumento de precios. De todas formas, por esta última razón, la ganancia de competitividad vía precios fue transitoria, sin lugar para una recuperación de las ventas al exterior. Así, las exportaciones también decayeron en valor debido a la baja en las cantidades y precios, ejerciendo presión sobre la capacidad de importación y afectando a las empresas que dependen de bienes extranjeros para su producción.

Este problema de merma de precios y cantidades se vio potenciado por la menor dinámica de las economías emergentes, especialmente Brasil, principal socio comercial argentino. No obstante la desaceleración, las economías latinoamericanas se mantienen en un sendero de crecimiento sostenido.

Gráfico 2.1 – Tasa de variación interanual del PBI en 2014, en países seleccionados de América Latina (a precios constantes, en %).



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), INDEC y O.J. Ferreres.

¹ No obstante, se han efectuado cambios en la cuantificación y composición de la población que se toma de referencia para la construcción de los datos socio ocupacionales, incidiendo por ende en el cálculo de los mismos. Estos cambios generan algunas dudas y ameritan una revisión, motivo por el cual cabe pensar al menos que las estimaciones de fuerza laboral argentina en la actualidad no pueden compararse con las de la serie que llega hasta el 3^{er} trimestre de 2013. Para mayor detalle sobre este tema, se sugiere ver las notas de Javier Lindenoim publicadas en <http://alquimiaseconomicas.com/2015/06/02/poblacion-y-empleo-en-las-estadisticas-publicas-argentinas-parte-1/> y <http://alquimiaseconomicas.com/2015/06/16/poblacion-y-empleo-en-las-estadisticas-publicas-argentinas-parte-2/>

Este crecimiento en las economías latinoamericanas estuvo en línea con una desaceleración económica internacional en la cual las economías emergentes comenzaron a crecer más lentamente de lo que lo hicieron años atrás.

Por su parte, también Estados Unidos sufrió una moderación del ciclo económico hacia el primer semestre lo que condicionó el desempeño en el resto del año. En este punto, los mercados internacionales mantienen una gran cautela sobre el futuro del dólar, que en los últimos meses de 2014 y principios de 2015 comenzó a apreciarse frente a monedas como el Euro a raíz de un paquete de estímulos monetarios en la Eurozona. De todos modos, pese a que la titular de la Reserva Federal (FED), Janet Yellen, decidió ratificar la política de tasas de interés bajas, en el mediano plazo podría comenzar a mostrar sus primeros cambios, lo que indujo a correcciones a la baja en el precio de las materias primas, especialmente en los granos (se excluye la del precio del petróleo que tiene dinámica propia) pero también implica consecuencias futuras sobre el nivel de actividad en los países emergentes.

Todos estos rasgos imponen interrogantes sobre el posicionamiento de la economía argentina ante condiciones económicas externas menos favorables al momento de resolver las tensiones internas que actualmente ocupan la primera página de la agenda.

Una eventual caída de los términos de intercambio, la menor dinámica de los principales socios comerciales y la sostenida apreciación del tipo de cambio real inducirían tarde o temprano correcciones en la estrategia de la economía argentina hacia el crecimiento.

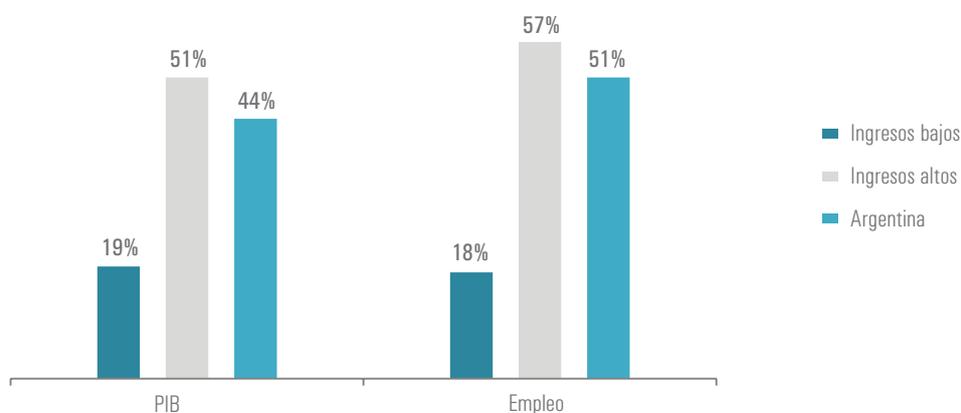
La importancia de las PyME como actores económicos generadores de riqueza y empleo

Las PyME a nivel mundial son uno de los actores productivos más importantes en el desempeño de una economía en su papel de generadoras de valor agregado y empleo, favoreciendo una distribución más equitativa del ingreso. Incluso, en contraste con algunas conceptos sobre este tipo de empresas, es justamente en los países de más altos ingresos en donde estas firmas tienen mayor relevancia.

En Argentina, las PyME de todos los sectores de la economía participan del 51% de la generación del empleo, guarismo similar al de los países de “ingresos altos”, en los cuales dichas empresas absorben el 57% del empleo y lejos de los países de “ingresos bajos”, en los que esta relación alcanza sólo el 18%.

Esta particularidad en el caso argentino, cuyo ingreso per cápita se ubica en el rango medio-alto, obedece a que en nuestro país el desafío del crecimiento industrial en este segmento de empresas no supone especialmente incrementar el número de empresas sino en generar inversiones y mejoras tecnológicas y en los recursos humanos de dichas empresas. En otra palabras, antes que un problema de numerosidad, hay un problema de competitividad de las empresas actualmente activas.

Gráfico 2.2 – Promedio de la participación PyME en el PIB y el Empleo, según nivel de ingresos de los países



Fuente: Ayyagari, Beck y Dermigüç-Kunt, “Small and Medium Enterprises across the Globe: A new Database”, Policy Research Working Paper, Washington, The World Bank, 2003 y Censo Nacional Económico 2004, INDEC.

Asimetrías crecientes entre empresas grandes y PyME

A pesar de la relativa escasa diferencia entre los principales indicadores de participación de las PyME en las economías desarrolladas y en Argentina, existen contrastes notables en cada entramado industrial. En las economías industrializadas, la brecha de productividad entre MiPyME (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) y las más grandes resulta mucho menor a la de los países en vías de desarrollo. Las tecnologías y recursos humanos utilizados en el proceso de producción son relativamente más homogéneos entre las distintas dimensiones de las empresas, lo que les permite competir en el mercado en condiciones más igualitarias.

Si bien en Argentina este diferencial de productividad laboral es de los más bajos de la región latinoamericana, dicha brecha es mucho más amplia que en los países desarrollados. Este rasgo distintivo limita el desempeño y el impacto de las empresas como instrumentos de distribución del ingreso y de promoción del desarrollo. La siguiente tabla ilustra estas desigualdades en las condiciones productivas de las empresas. Mientras que en Alemania en promedio las grandes son un 1,4 veces más productivas que las MiPyME, en Argentina esa relación asciende a 2,8 veces (Tabla 2.1).

Tabla 2.1 – Brecha de productividad relativa de las empresas, países seleccionados (en %)

País	MiPyME	Grandes	“Relación Grandes / MiPyME”
Alemania	73	100	1,4
Italia	63	100	1,6
Argentina	36	100	2,8
Brasil	26	100	3,8
Chile	25	100	4,0
Perú	24	100	4,2

Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos de la Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL) y OECD.

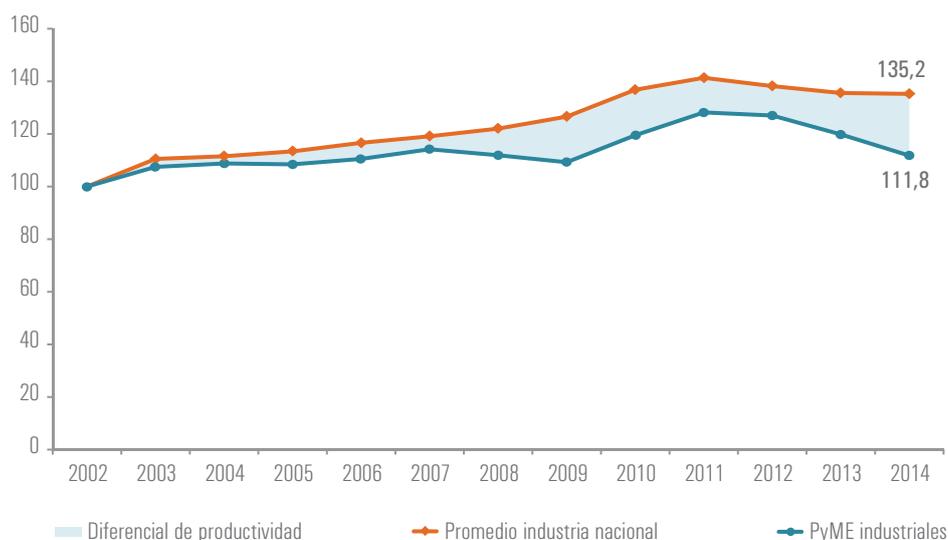
Especial importancia reviste la evolución de la productividad y el empleo en el sector de las PyME manufactureras por su conexión con el mercado externo (importaciones y exportaciones) y la necesidad de afianzar su nivel de competitividad internacional. Sin embargo, las noticias sobre la evolución de estos dos factores en las PyME industriales no son alentadoras.

Las estadísticas compiladas por FOP y presentadas anualmente a través de sus informes muestran que el diferencial de productividad entre grandes empresas y PyME industriales se encuentra en aumento desde 2007 hasta la actualidad (ver Gráfico 2.3).

Además, el desempeño del empleo manufacturero de las PyME está rígidamente estancado desde hace varios años. Luego de la expansión observada entre 2003 y 2007, a partir de la crisis financiera internacional de 2008-2009, el crecimiento del empleo en las PyME manufactureras se desaceleró fuertemente hasta detenerse. A pesar de que en 2010 y 2011 dicha disrupción fue superada y que le prosiguió un período de franca recuperación económica, la demanda laboral de estas firmas no consiguió continuar con los incrementos mantenidos en la etapa de auge económico anterior (2003-2007). En este sentido, la salida de la crisis de 2008 consistió en restablecer la competitividad perdida en los años previos. Hacia 2012, la proporción de PyME industriales que buscó trabajadores se redujo hasta llegar a los niveles más bajos desde 2003, comportamiento que se replicó en 2013, cuando el sector no generó puestos de trabajo nuevos.

A los problemas de baja productividad y de estancamiento del empleo, se suma el problema estructural de un mercado de trabajo pequeño, signado por la escasez de recursos humanos (especialmente los calificados), donde las dificultades para reclutar trabajadores de diferente nivel de especialización se muestran sistemáticamente crecientes desde 2005 hasta hoy.

Gráfico 2.3 – Diferencial de productividad laboral de las PyME industriales y el Promedio industrial Nacional (2002 – 2014). Índice Base 2002 = 100



Productividad Laboral PyME industriales = Cantidades vendidas / Ocupados
 Productividad Laboral Promedio industria nacional = Estimador Mensual Industrial (EMI) / Índice de Obreros Ocupados (IOO).
 Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2002 – 2014. Fundación Observatorio PyME.
 Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

Desempeño productivo 2014: la caída de la producción fue cercana al 10%

El desigual desempeño PyME frente al de las grandes empresas en el último año

En la última etapa, las PyME industriales tuvieron que adaptar sus operaciones a un contexto de volatilidad de precios, bajo crecimiento económico e incertidumbre creciente. Los desequilibrios macroeconómicos en las finanzas públicas y en las cuentas externas devinieron en una desaceleración sustancial en el crecimiento del PIB en los últimos dos años, con un escenario de recesión hacia 2014. Este fenómeno se reflejaba en las PyME en los primeros trimestres del año, mostrando una caída sustancial en el nivel de producción. Pero, de hecho, el impacto se amplificó en las empresas más pequeñas al verse notablemente más perjudicadas por el escenario recesivo frente a las grandes industrias.

Al margen de los determinantes locales e internacionales de esta coyuntura de caída del PIB, las empresas manufactureras pequeñas y medianas de Argentina ya venían evidenciando un cambio en el ciclo económico, mostrando que los efectos positivos del mismo se habían concentrado en las unidades productivas con mayor poder de mercado, en detrimento de las firmas menos concentradas y menos competitivas.

Bajo este panorama, el último año fue uno de los más críticos para la coyuntura de estas firmas. En 2014, la profundización de la recesión tuvo su correlato en la producción de las PyME manufactureras, teniendo lugar un lento pero sostenido desplazamiento de la estructura económica argentina en favor de las unidades industriales de mayor tamaño (grandes firmas, de más de 200 ocupados).

Este peor desempeño de las PyME manufactureras se evidenció al contrastar la evolución de su producción frente a los resultados del Índice de Volumen Físico (IVF, INDEC) y el Estimador Mensual de Actividad (EMI, INDEC), que nuclea a empresas grandes y pequeñas, donde las primeras obtienen una mayor ponderación en la construcción del índice. En los últimos dos años, las cantidades vendidas por las PyME industriales se contrajeron en forma interanual en 5,3% y 9,5% (2013 y 2014, respectivamente), mientras que para esos mismos años en la industria en forma agregada dichas variaciones fueron mucho menores, correspondiendo a un -0,2% y -2,5% según el EMI y a 3,6 y -1,4% según el IVF (ver Gráfico 2.4).

Sin embargo, existió un marcado contraste entre el desempeño de las industrias más grandes y más pequeñas durante 2014. A nivel de los grandes complejos industriales, la baja de 2,5% signada por el EMI estuvo explicada principalmente por el sector *Automotriz*, que produjo un 23% menos de unidades durante el pasado año y por *Caucho y Plástico*, que acusó una caída del 5,6% para ese mismo período. El resto de los sectores (8 de los 12 que componen el índice), mostraron incrementos de producción que oscilaron entre menos de un punto porcentual (como *Refinería de petróleo* y *Productos no metálicos*) hasta el 6,2% interanual (correspondiente a *Industrias metálicas básicas*). Esto evidencia que a nivel de las grandes empresas, la recesión sólo perjudicó a algunas actividades industriales.

Gráfico 2.4 – Evolución de las cantidades vendidas por las PyME industriales y producción de la industria nacional (1997 – 2014). Índice Base 1997 = 100



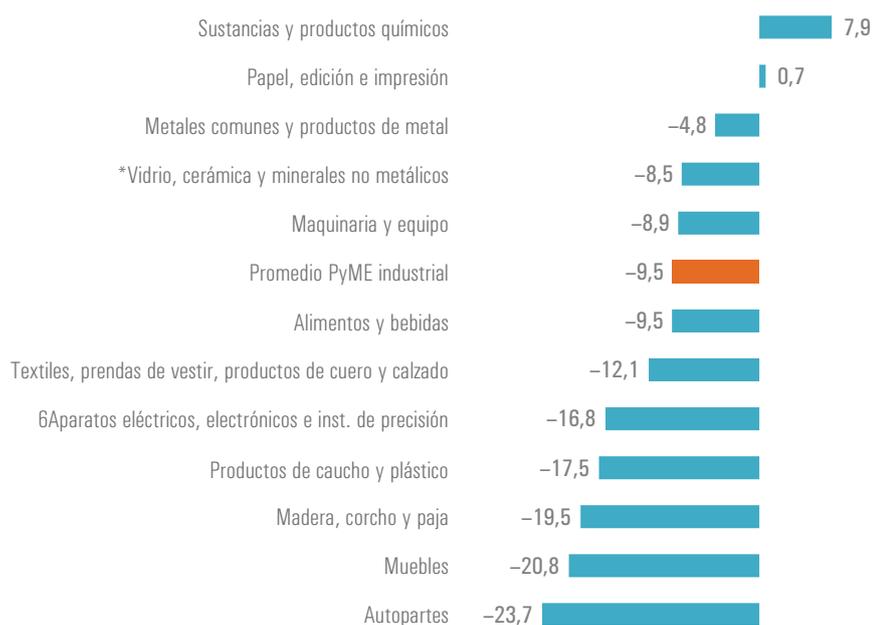
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2002 – 2014. Fundación Observatorio PyME. Índice Volumen Físico (IVF), Encuesta Industrial Mensual (INDEC) e IPI (O.F. Ferreres).

El desempeño sectorial 2014: en 8 de los 12 sectores manufactureros cayó la producción

A nivel PyME, la evolución económica sectorial durante 2014 indicó que la fase negativa del ciclo económico afectó a todas las empresas entre 10 y 200 ocupados, independientemente del sector de actividad. Si bien algunos tuvieron un peor desempeño relativo (atribuible a su participación en una cadena de valor específica y en sus relaciones con grandes empresas), las bajas fueron generalizadas y significativas. Entre las actividades con mejor resultado, pueden mencionarse las que en los últimos años han sido las más dinámicas y competitivas: *Sustancias y productos químicos* (+7,3%) y *Papel, edición e impresión* (+0,7%). En tanto, otros sectores en crecimiento en los últimos años no pudieron sostener tal condición durante 2014, que en general mostró un balance desfavorable en el segmento. Por ejemplo, *Vidrio, Cerámica y minerales no metálicos* (-8,5%) y *Maquinaria y equipo* (-8,9%) se ubicaron por encima del desempeño promedio pero afrontaron una caída sensible de su producción. Entre las de peor performance, *Autopartes* (-23,7%, motivada por la caída de producción de automóviles), la *Industria maderera* (-20%), *Productos de caucho y plástico* (-17,5%) y *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* (-16,8%) se vieron visiblemente afectados, acusando fuertes caídas sostenidas desde 2013. En resumen, es marcado el contraste entre un grupo de empresas (las de mayor dimensión) y el otro (las de menor dimensión).

Incluso, dentro del mismo universo PyME, las diferencias entre las empresas *medianas* (de 51 a 200 ocupados) y las *pequeñas* (10 a 50 ocupados) también existen, sugiriendo que los diferenciales de productividad son incluso significativos dentro del mismo segmento PyME. Tal es así que mientras las *medianas* contrajeron su producción en 7,1% en 2014, las *pequeñas* lo hicieron en 11,8%. No obstante, el origen de esta tendencia negativa en la producción data de 2012. Ya en aquel año, las PyME manufactureras daban señales de agotamiento y cambio productivo, anticipando el nuevo panorama económico que luego se generalizara en el resto de las actividades económicas.

Gráfico 2.5 – Evolución de las cantidades vendidas por las PyME industriales en 2014, según sector de actividad (var. i.a., en %)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2014. Fundación Observatorio PyME.

Las cuatro etapas del desempeño PyME manufacturero luego de la crisis local de 2002

Entre 2002 y 2014, pueden identificarse cuatro etapas en la evolución de las cantidades vendidas por las PyME manufactureras. Dos etapas de crecimiento (2002-2007 y 2010-2011) y dos etapas de recesión o contracción (2008-2009 y 2012-2014).

En un primer período (2002-2007), las PyME formaron parte de la notable recuperación económica, incrementando su volumen de producción 71%, con un comportamiento muy similar al de todo el complejo industrial (que también nuclea a las empresas de mayor dimensión). No obstante, a partir de 2008, con los efectos externos de la crisis en las economías desarrolladas, las cantidades producidas tuvieron una tendencia declinante, acumulando una caída de 17% desde 2007 a 2009, mientras que la producción del resto del complejo industrial no sufrió variaciones (según las estadísticas oficiales) o sufrió una ligera contracción (según las estadísticas privadas).

El bienio 2010-2011 fue un período de recuperación de la producción PyME, incrementándose 20% y alcanzando los niveles de 2007. Sin embargo, las empresas más grandes también crecieron a un ritmo similar en ese período, por lo cual el desplazamiento productivo sufrido por las firmas más pequeñas durante el bienio anterior no fue revertido, consolidándose la pérdida de espacio de las PyME del escenario industrial nacional.

En los tres años posteriores (2012-2014) se experimentó la reducción en la dimensión del conjunto del aparato industrial, disminuyendo un 4% la producción total de la industria nacional y aproximadamente el 17% de la producción de las firmas menores, emergiendo un nuevo desplazamiento de las PyME en el sector industrial (ver Gráfico 2.4 y Gráfico 2.7).

En conjunto, ambos desplazamientos sugieren que la participación de las PyME industriales en la riqueza nacional es menor a la de 2004. Cabe destacar que, en teoría, no necesariamente el efecto de este fenómeno (el desplazamiento de las PyME) debiera ser negativo para la economía nacional y el bienestar social. En rigor, dependería de la generación de empleo e integración social (distribución del ingreso) que logran realizar las empresas más grandes respecto a las que hubieran generado las PyME en caso de haber tenido un mejor desempeño. Sin embargo, en la práctica, como lo muestran las estadísticas globales, los mayores niveles de desarrollo y bienestar se corresponden siempre con una mayor participación de las PyME en la generación de riqueza.

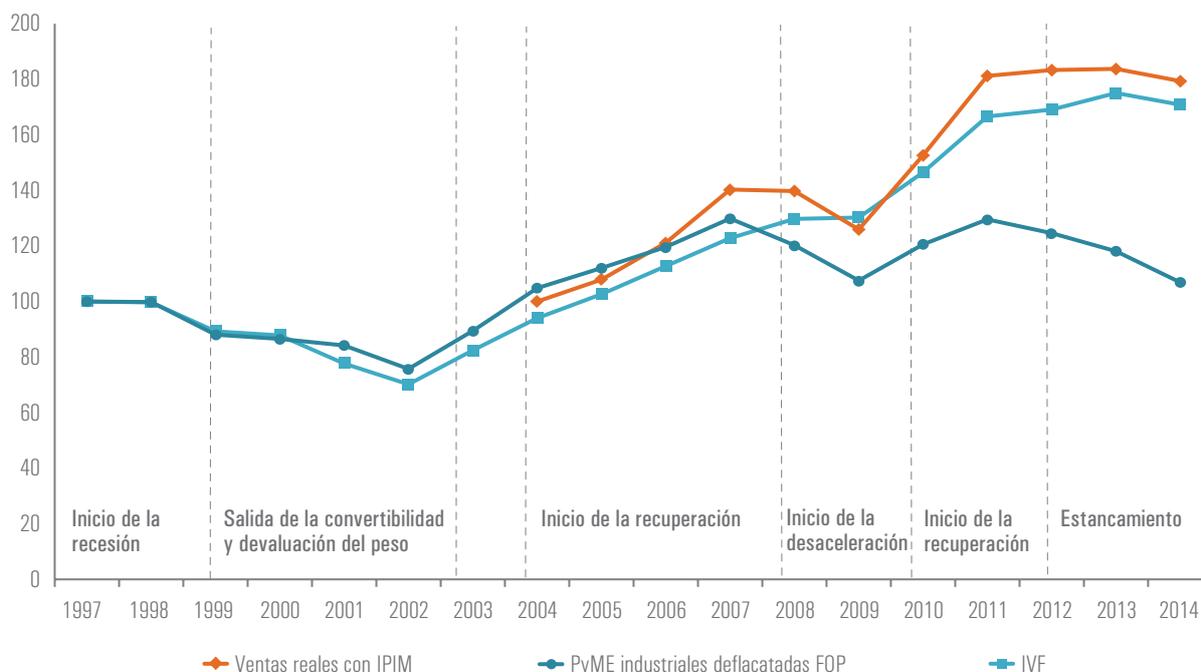
El resultado sobre la evolución de las cantidades vendidas de las PyME manufactureras puede resultar sensible a la utilización del deflactor, definiéndose éste como una herramienta que permite sustraer el efecto de las varia-

ciones de los precios en las ventas nominales (facturado). Es decir, la utilización del deflactor permite realizar la comparación entre los niveles de producción (ventas reales) de los diferentes períodos. Su utilización es necesaria debido a que anualmente FOP en su Encuesta Estructural registra las ventas nominales anuales (facturación total sin incluir IVA), cuya variación total a lo largo de los años incluye variaciones en las cantidades y en los precios de venta de los productos.

Para restarle el efecto de la inflación al facturado de las PyME, a partir de su Encuesta Coyuntural la Fundación elabora un índice de precios general y sectorial del principal producto vendido, construido a partir de la declaración sobre la evolución de los precios de cada firma. Dicho índice es utilizado para restar el efecto de los precios al facturado de cada firma, resultando en cantidades vendidas comparables entre períodos (ver Gráfico 2.6).

El facturado nominal de cada firma se obtiene a través de la Encuesta Estructural de FOP que se realiza con periodicidad anual y que comprende aproximadamente 1.000 firmas cuya actividad principal corresponde a industria manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIIU Rev. 3.1²) y cuya cantidad total de ocupados oscila entre 10 y 200. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados dado que éstas estarían sujetas a decisiones corporativas que en esencia no responden a las características estructurales de firmas PyME. La representatividad de la encuesta se garantiza a nivel sectorial, regional y por tamaño.

Gráfico 2.6 – Evolución de las ventas reales de las PyME industriales (según deflactor) y la producción industrial agregada (Índice Volumen Físico, IVF) 1997 – 2014* (base 1997 = 100)



Fuente: Encuesta Estructural 1997-2014 y Encuesta Coyuntural 2004-2014, Fundación Observatorio PyME. IPIM: INDEC
*IVF acumulado hasta el III trimestre de 2014 (según datos disponibles INDEC).

Analizando el desempeño relativo de las PyME industriales en relación a otros indicadores de producción manufacturera (que incluyen grandes empresas) puede apreciarse que la recesión en las PyME comenzó al menos un año y medio antes que para el resto de las unidades productivas. Si bien en 2012 tanto los datos de FOP como de la producción industrial total (medida por el Centro de Estudios UIA y por el Índice de Volumen Físico) mostraron un estancamiento productivo, la recuperación del año siguiente (2013) fue sólo para las empresas de mayor dimensión. Tras esos dos años de caída de producción, 2014 se mostró como uno de los peores períodos de la última década en términos de contracción en los volúmenes físicos, que se estima similar a la de 2009.

² <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

Gráfico 2.7 – Variación % anual de las cantidades vendidas de las PyME industriales y la producción del total industrial nacional, según indicadores (CEU-UIA e INDEC). Años 2004-2014.

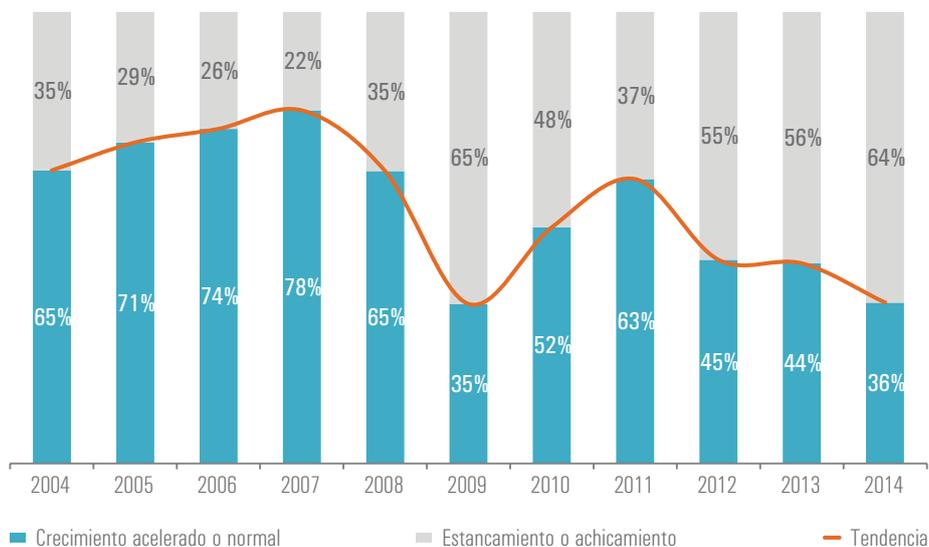


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2004 – 2014. Fundación Observatorio PyME. Índice Volumen Físico (IVF), Encuesta Industrial Mensual, INDEC y CEU-UIA.

Cae la proporción de PyME industriales en fase de crecimiento y aumenta paulatinamente la capacidad ociosa

La desfavorable coyuntura que experimentan las PyME manufactureras desde 2012 modificó sustancialmente la proporción de empresas que se encuentran en una fase de crecimiento, con una notable y persistente tendencia a la baja. Actualmente, el porcentaje de firmas que declara encontrarse en una fase de crecimiento es del 36% mientras que el 64% restante admite estar en una situación de estancamiento o achicamiento. Estas declaraciones mostraron una reducción en 8 puntos porcentuales en el grupo de empresas que se encontraban en una etapa dinámica de su producción (de 44% a 36%) en un solo año.

Gráfico 2.8 – Fase de crecimiento de las PyME industriales (% de empresas). Años 2004-2014.



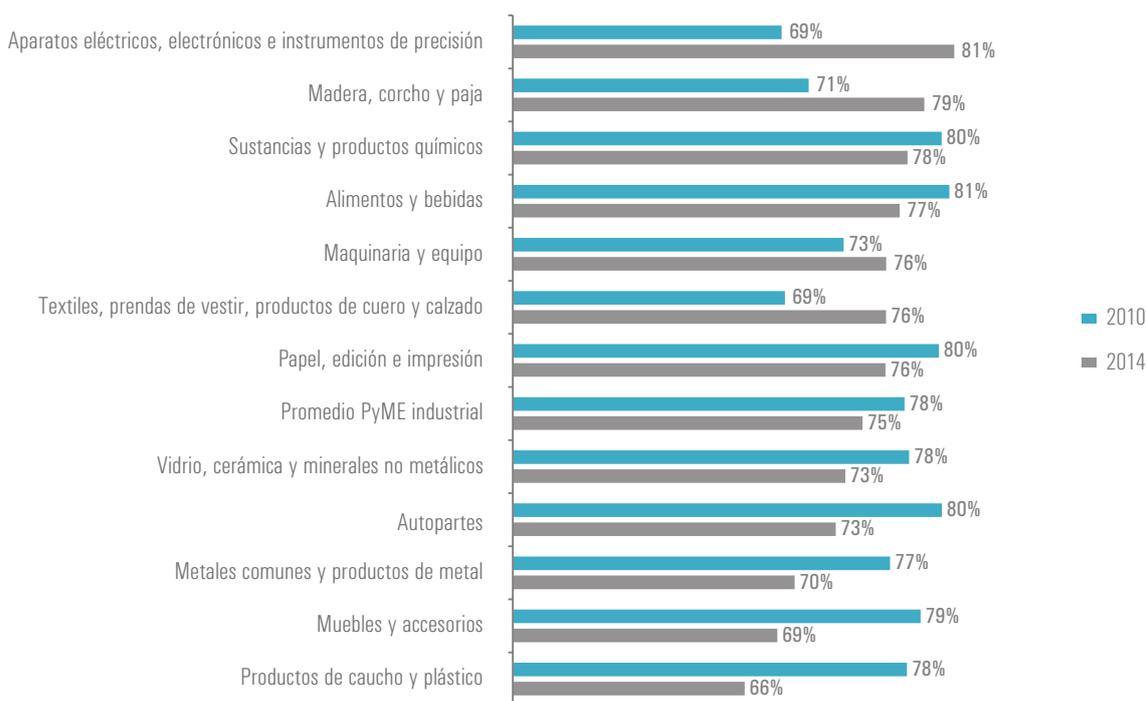
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2004 – 2014. Fundación Observatorio PyME.

Tal es así que la mayor proporción de empresas en condición de estancamiento o achicamiento se reflejó en el grado de utilización de la capacidad instalada que, en promedio, fue de 75% para 2014 y menor a la de 2010. Esto implica que existe en el corto plazo un margen para incrementos en el nivel de producto local pero que en largo plazo debe existir un aumento en las compras de maquinaria y equipo en pos de que estas empresas puedan adaptar su oferta ante aumentos de demanda futuros. En otras palabras, políticas orientadas únicamente a la expansión del consumo privado y del gasto público redundarían en un incremento de precios o de las compras extranjeras sin el propio acompañamiento de la inversión. Es por ello que ante la actual coyuntura, es creciente la necesidad de incentivar las compras de bienes de capital.

Por un lado, como se ve en el Gráfico 2.9 las estadísticas sectoriales indican que ningún sector se encuentra operando a más del 82% de su capacidad instalada, es decir, de su producción potencial, que es la que se obtendría en el caso de plena utilización de todos los recursos productivos de la empresa. De todos modos, todos los sectores actualmente funcionan utilizando entre el 70 y 80% de su capacidad total, reflejándose que entre 2010 y 2014 hubo modificaciones en las dinámicas sectoriales pese a que durante en el último período, si bien en medidas diferentes, todas las actividades mostraron un balance negativo en su performance.

Alimentos y bebidas, Sustancias y productos químicos, Autopartes y Metales comunes y productos de metal fueron las que más redujeron la utilización de sus recursos en relación a la disponible con plena utilización de los factores productivos. Desde 2011, en consonancia con las bajas en la producción, también existe una tendencia declinante en la utilización de la capacidad instalada, pese a que en rigor sus variaciones resultan más leves. En 2014, dicha proporción cayó 2 p.p. frente al año anterior.

Gráfico 2.9 – Proporción utilizada de la Capacidad Instalada en las PyME industriales, según sector de actividad (% promedio de utilización en relación a la capacidad total)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2010 y 2014. Fundación Observatorio PyME.

Además de los diferenciales en el grado de utilización de los recursos productivos de la empresa según la actividad que realiza, también surgen contrastes entre las *pequeñas* (10 a 50 ocupados) y *medianas* (51 a 200 ocupados), que aportan más evidencia para cotejar las asimetrías en el desempeño incluso dentro del mismo universo PyME, entre las firmas más y menos productivas.

Mientras que el 45% de las *pequeñas* se encuentra operando casi a pleno de sus capacidades productivas (registrando un nivel de utilización superior al 70%), entre las empresas de mayor tamaño dicho guarismo asciende a 59% (ver Tabla 2.2). Las empresas *medianas*, si bien también realizaron ajustes en su producción por caída de las ventas, sufrieron en menor medida los efectos de la recesión en relación a las más pequeñas que muestran menor capacidad de absorber impactos negativos externos y cuentan con menor respaldo financiero.

Tabla 2.2 – Proporción utilizada de la Capacidad Instalada en las PyME industriales en 2014, según tamaño de la empresa (% de empresas)

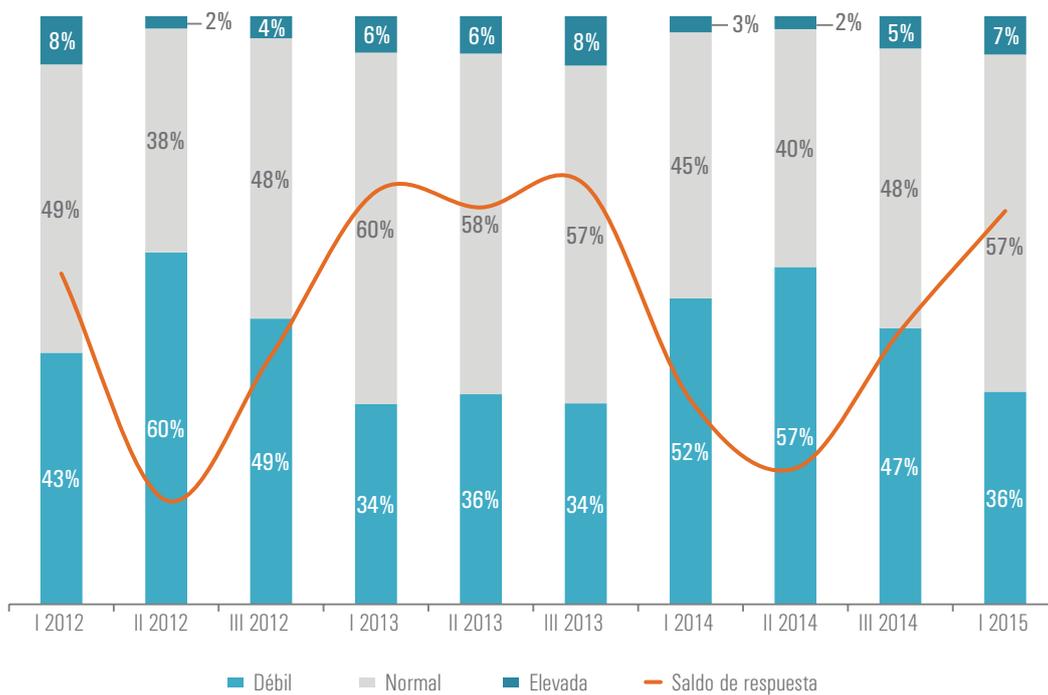
Nivel de utilización	Pequeñas	Medianas	Promedio PyME industrial
0-40%	5,1%	1,0%	3,0%
41-60%	33,6%	15,0%	24,1%
61-70%	15,9%	24,9%	20,5%
71-100%	45,5%	59,1%	52,5%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2014. Fundación Observatorio PyME.

La caída en las cantidades vendidas y la producción durante 2014 se reflejó en la calificación de la cartera de pedidos por parte de los empresarios, con un saldo de respuesta que muestra una tendencia declinante aunque con un repunte hacia el segundo semestre de ese año. Este repunte de finales de 2014 también fue captado por el Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) que mostró cierto recupero en la última parte de dicho año y la ratificó en 2015 pero, como se detallará, dichas señales todavía son débiles para establecer una tendencia positiva.

De esta forma, hacia inicios del año, un tercio de las empresas consideran que su demanda es débil y los 2/3 restantes la evalúan como “normal” o (en pocos casos) “elevada”.

Gráfico 2.10 – Clasificación de la actual cartera de pedidos de las empresas (% de empresas)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2012-2015. Fundación Observatorio PyME

La evolución del empleo ante la baja en la producción de las PyME industriales: nueva caída en el nivel de ocupación

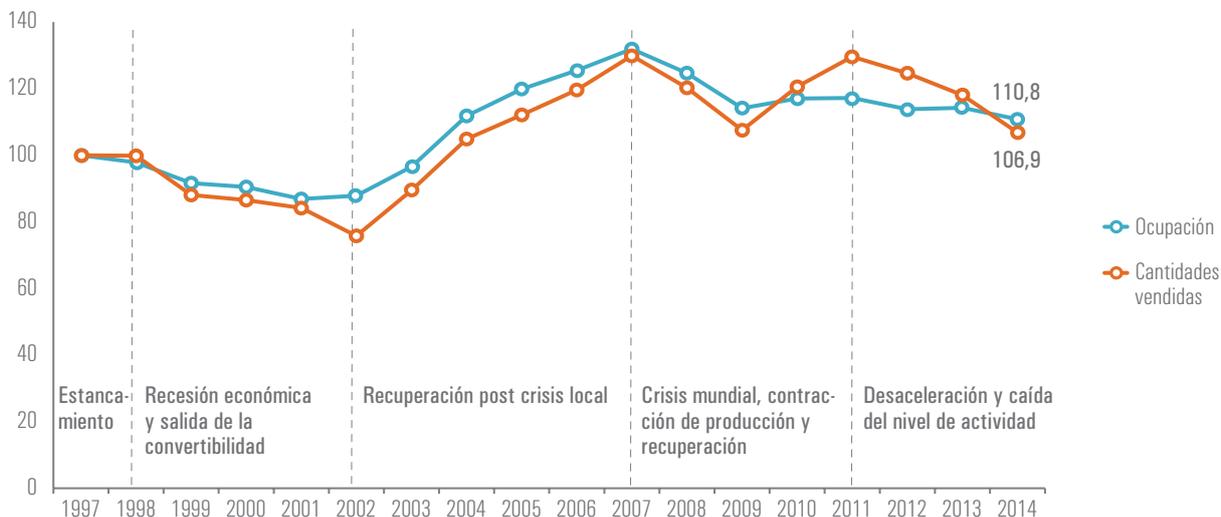
Desde 2009, el empleo en las PyME industriales permaneció estancado luego de un ajuste a la baja en el plantel de ocupados que resultó de los años de recesión entre 2008 y 2009. Analizando el largo plazo, las conclusiones obtenidas pueden cambiar según el año de referencia adoptado. Desde el inicio de la serie registrada por FOP, el nivel de empleo se mantiene casi un 11% por encima de 1997 (año base) y un 32% por sobre 2002, cuando el índice tocó el mínimo de las últimas dos décadas. En rigor, y como ya se mencionó, la generación de empleo en estas empresas fue una característica propia de los años post-crisis hasta 2007. Desde entonces, e incluso con la recuperación económica en 2008-2009, la demanda de empleo estuvo prácticamente estancada y en el último año la cantidad de ocupados se contrajo 3%. Si bien en lo que va de 2015 la caída en el nivel de empleo en las PyME promedió el 2% interanual (menor a la de todo 2014), se espera que los ajustes en la cantidad de trabajadores sigan vigentes puesto que la caída de producción se sostiene en el tiempo.

Las propias características de estas unidades productivas (que en general resultan ser emprendimientos familiares a lo largo de varias generaciones) y los rasgos de su gestión en recursos humanos imprimen una dinámica propia en la relación entre producción y nivel de empleo que no se advierte en las firmas más grandes, con relaciones laborales impersonales entre los propietarios de la empresa y los empleados. Esto quiere decir que en las fases negativas, el nivel de ocupación es poco sensible a la caída de producción en el corto plazo o bien los ajustes presentan un retardo, fundamentado en la búsqueda de alternativas para evitar los despidos de personal. Como contracara, cuando la fase del ciclo es positiva, se observa cierta cautela en el aumento de la planta de personal, ya que la lógica de las decisiones de empleo se enfoca en el largo plazo.

En consecuencia, las variaciones en la ocupación pueden no corresponderse totalmente con las de la producción. Como muestra el Gráfico 2.11, la caída en la producción desde 2009 no mostró exactamente la misma tendencia en la variable de empleo, atribuyéndose entonces una caída sistemática de la productividad laboral. Además, desde 2009, el índice se mantuvo muy cercano a 120, lo que indica la falta de generación de empleo en este segmento productivo.

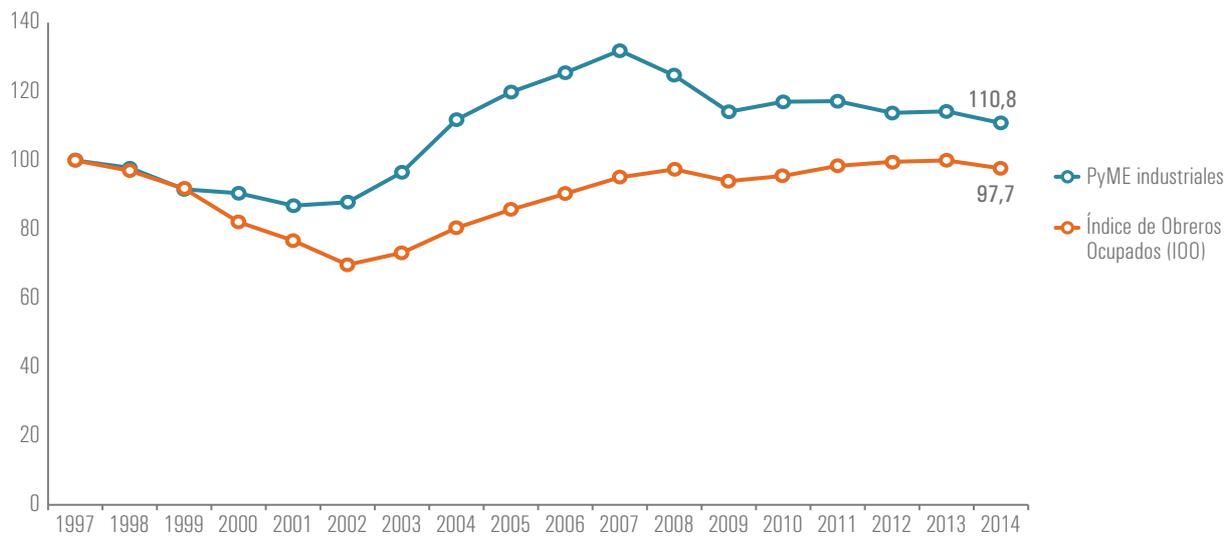
Esta relación entre las variaciones de ocupación y producción pueden aproximarse a través de la elasticidad empleo-producto, definida como la variación relativa en la ocupación ante la variación en un 1% de la producción. Analizando dichos comportamientos, durante 2013 la elasticidad empleo-producto de las PyME industriales mostró temporariamente signo negativo, lo que advierte sobre las expectativas de los empresarios acerca de la evolución económica y cierta rigidez en los ajustes de empleo en las empresas ante caídas en su producción. Sin embargo, durante 2014 volvió a mostrar una asociación directa pero que mantiene cierta inflexibilidad: las variaciones porcentuales del empleo (0,3%) son relativamente bajas ante una variación en un 1% en la producción. De todos modos, de mantenerse esta contracción en la producción entonces se prevé un nivel de empleo ajustando marcadamente. En rigor, por el momento las empresas mostraron una estrategia de reducción de horas trabajadas como primera respuesta a la coyuntura desfavorable aunque luego dichas acciones comenzaron a ser combinadas con reducción de personal.

Gráfico 2.11 – Evolución de las Cantidades vendidas y la Ocupación en las PyME industriales (1997 – 2014). Índice Base 1997 = 100



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 1997 – 2014. Fundación Observatorio PyME.

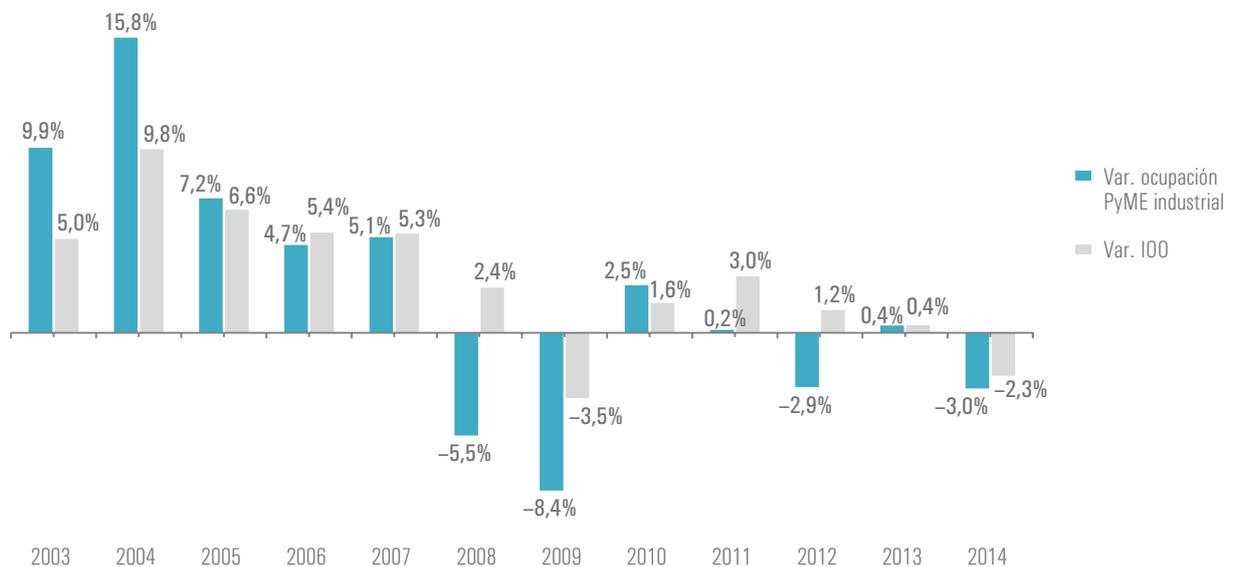
Gráfico 2.12 – Evolución de la Ocupación de las PyME industriales y del promedio industrial nacional (1997-2014). Índice Base 1997 = 100



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 1997 – 2014. Fundación Observatorio PyME.
Índice de Obreros Ocupados (IOO), INDEC.

A nivel general, midiendo la ocupación en establecimientos industriales a través del Índice de Obreros Ocupados (IOO), que incluye también a los grandes locales industriales, el nivel de empleo también se mantuvo con pocas variaciones aunque con una tendencia levemente positiva y mostrando el cambio de signo de 2013 a 2014 (Gráfico 2.13).

Gráfico 2.13 – Variación % anual del índice de obreros ocupados (IOO) y del nivel de Ocupación de las PyME industriales (2003-2014)



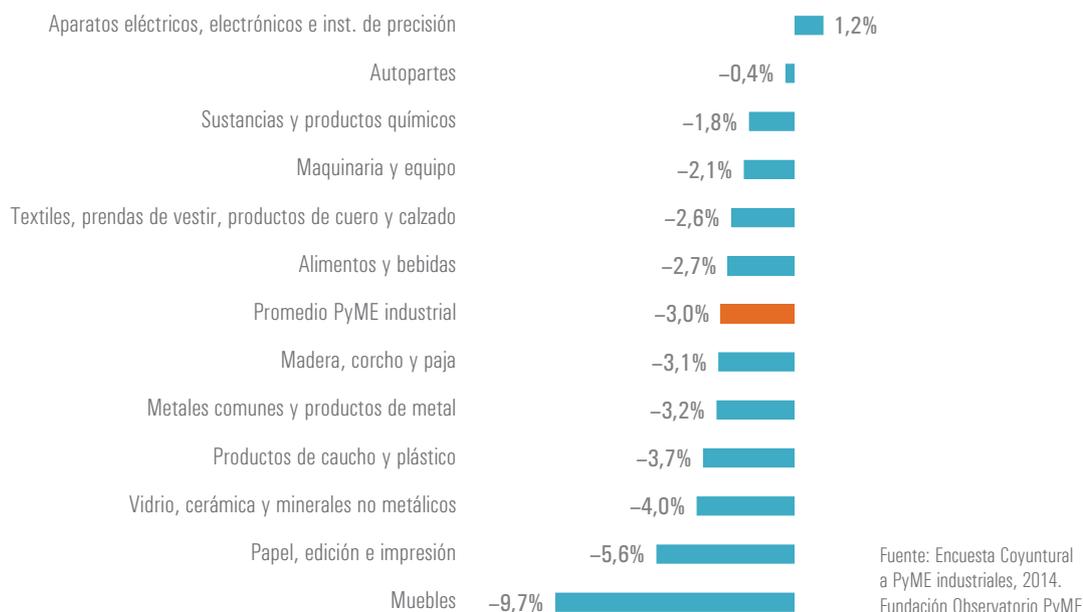
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2003-2014. Fundación Observatorio PyME.

De esta forma, la tasa de crecimiento anual promedio del empleo en PyME manufactureras fue de 2,0% entre 2002 y 2014 pero en el cual el crecimiento efectivo se produjo (al igual que con la producción) en los primeros años (entre 2002 y 2007 el empleo en las PyME se incrementó un 50%) y en la segunda parte hubo un ajuste permanente en la planta de ocupados. De agregar las proyecciones 2015, estimadas en torno a una baja del 2% (tal como mostraron los primeros tres meses), entonces el crecimiento medio del empleo en la última década sería inferior al 2% anual.

Particularmente en 2014, sólo el sector de *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* de los 12 que componen la actividad manufacturera fue generador neto de empleo, con un incremento de 1,2% en su plantel de empleados. En el sector *autopartista*, pese a la fuerte reducción de la producción, el empleo mostró sólo una leve tendencia bajista (-0,4%). En cambio, en el resto de los sectores las caídas fueron mucho mayores y oscilaron

entre 1,8% y 5,6%. Por su relevancia y dinamismo, *Sustancias y productos químicos, Maquinaria y equipo, Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado y Alimentos y bebidas* ajustaron el nivel de empleo en una proporción menor a la media. Estos cambios en la plantilla de ocupados fueron una segunda respuesta a la merma en el nivel de actividad, luego que los empresarios comenzaran por ajustar las horas trabajadas del personal de planta. Sin embargo, al persistir la caída en las ventas reales, entonces los despidos se convirtieron en el principal recurso (de última instancia) al que tuvieron que acudir las PyME. En este sentido, especial mención merece el sector de *Muebles*, que con un abrupto freno en las cantidades producidas, ajustó su plantel de personal en 9,7% (Gráfico 2.14).

Gráfico 2.14 – Variación % interanual de la Ocupación de las PyME industriales, según sector de actividad en 2014



La evolución del humor empresarial y las perspectivas 2015

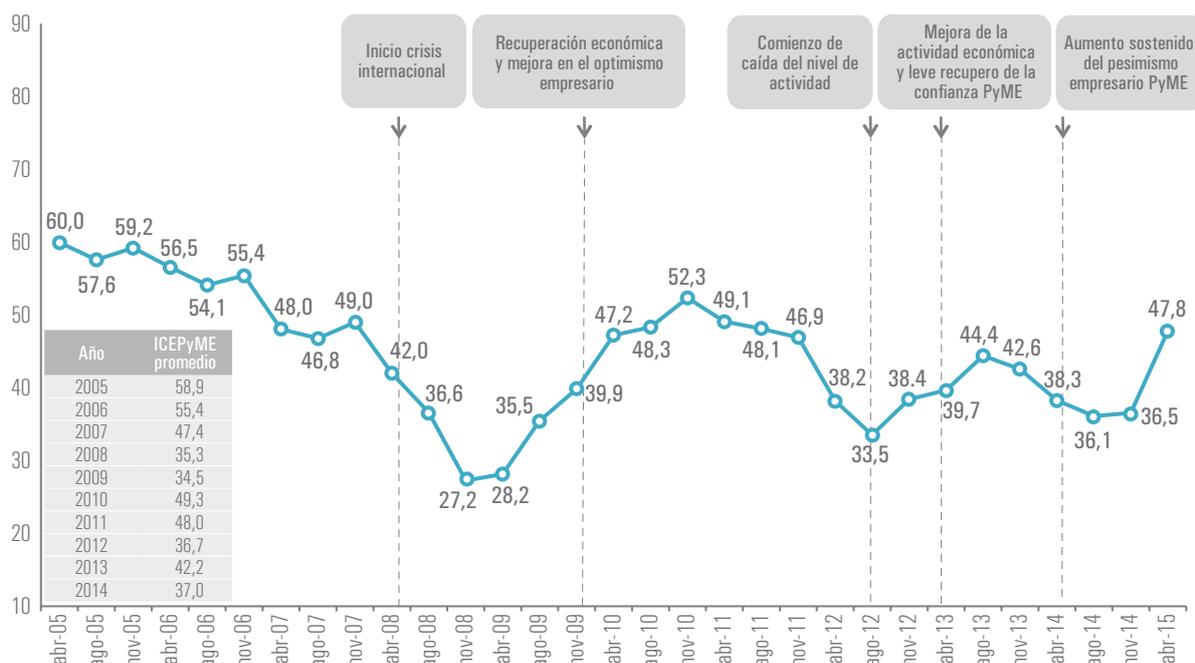
La confianza empresarial para explicar el ciclo PyME industrial

La evolución del nivel de actividad de las PyME manufactureras también es captado por el Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME), un indicador elaborado por la Fundación Observatorio PyME cuyo objetivo es resumir la percepción de los empresarios industriales PyME de todo el país en referencia a la situación económica de su empresa, sector de actividad y la economía nacional. En base a datos recogidos de las Encuestas Coyunturales de periodicidad trimestral de FOP, pueden inferirse decisiones de inversión y producción de corto y mediano plazo en las PyME manufactureras, reflejadas en el índice a través del “humor empresarial”, que afecta las decisiones de los industriales en la estrategia de su negocio.

Durante 2014, la confianza empresarial disminuyó sostenidamente, motivada por un principio de año con una fuerte tensión económica que tuvo efectos a nivel empresa, sector de actividad y país. No obstante, el nivel del ICEPyME continuó declinando hacia agosto y sobre finales de año mostró un muy leve repunte respecto a la medición anterior (consistente con la mejora en la cartera de pedidos) aunque, de todas formas, todas las mediciones de 2014 arrojaron valores sistemáticamente menores a las de 2013.

Así, el nivel de confianza se encuentra en niveles similares a los de agosto de 2009, cuando se iniciaba una etapa de mayor optimismo entre el empresariado PyME, como respuesta al comienzo de la salida de la crisis de 2008, que notablemente afectó el nivel de actividad de las empresas más pequeñas en Argentina (Gráfico 2.15). Conforme la “mejora” relativa observada a inicios de 2015 (una desaceleración de la caída del nivel de actividad), la confianza empresarial se incrementó sensiblemente, sostenida en un cambio de expectativas de cara al 2016. Por un lado, en comparación a la situación que atravesaban a principios de 2014, la estabilidad económica del primer trimestre del año fue percibida como una mejora en sus condiciones de trabajo. A la vez, la percepción de cambios a futuro, con las elecciones presidenciales de por medio, incrementan el optimismo hacia el próximo año en el segmento de los industriales PyME.

Gráfico 2.15 – Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME), 2005-2015

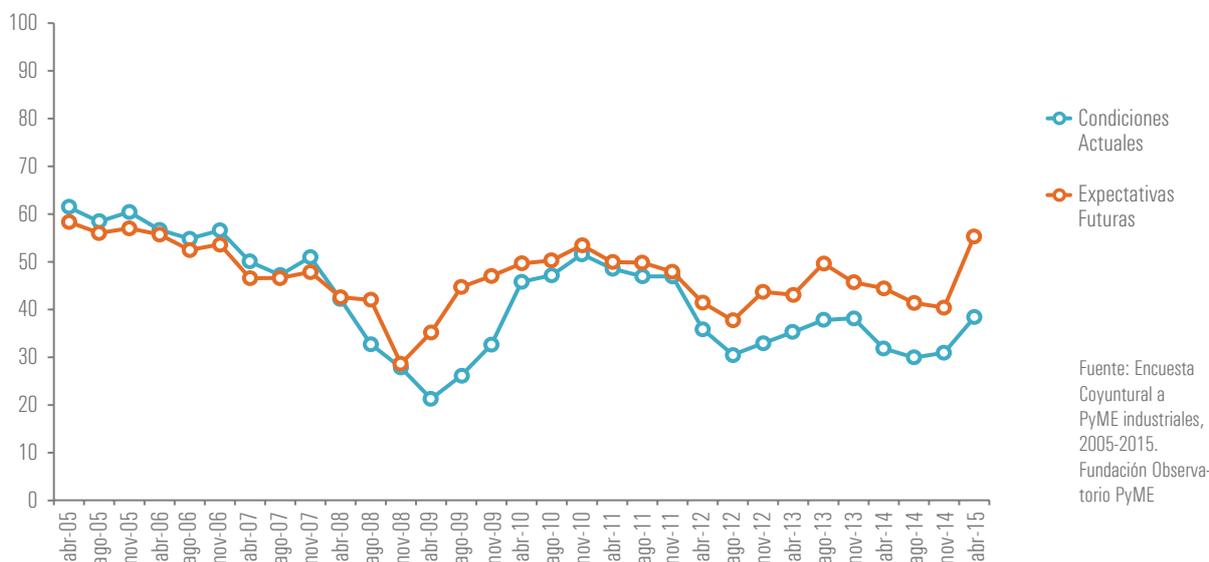


Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2005-2015. Fundación Observatorio PyME

Durante 2014, si bien la confianza en el futuro sigue siendo sistemáticamente mayor a la de la coyuntura, se registró una tendencia declinante en ambas mediciones, como se observa en el Gráfico 2.16. La mayor caída en la confianza en el futuro se produjo hacia finales de año, en contraste con lo ocurrido sobre la coyuntura cuyo pesimismo aumentó en los primeros meses de 2014 y luego se mantuvo estable. Si bien el negocio industrial resulta optimista en el largo plazo por naturaleza (el empresario siempre apuesta al éxito de su emprendimiento), a medida que los desequilibrios no terminan por resolverse y existe cierta incertidumbre sobre la forma en que intentarán solucionarse, aumenta la cautela en la visión sobre el futuro. Cabe destacar que durante la segunda parte de 2014, el conflicto con acreedores internacionales derivado del canje de deuda soberana y los cambios en las autoridades monetarias imprimieron pesimismo en el sector productivo al tiempo que la escasez de divisas restringió la capacidad importadora de muchas empresas.

Una vez internalizados dichos sucesos, el comienzo de 2015 sugiere ser un punto de quiebre en las percepciones de los industriales. El optimismo de los empresarios de cara al futuro (medido por el subíndice Expectativas futuras) se encuentra en uno de sus valores más altos desde 2005 y, a su vez, la percepción sobre las condiciones actuales también mejoró, retornando a los valores de finales de 2013.

Gráfico 2.16 – Subíndices del ICEPyME: Condiciones actuales y Expectativas futuras, 2005-2015.



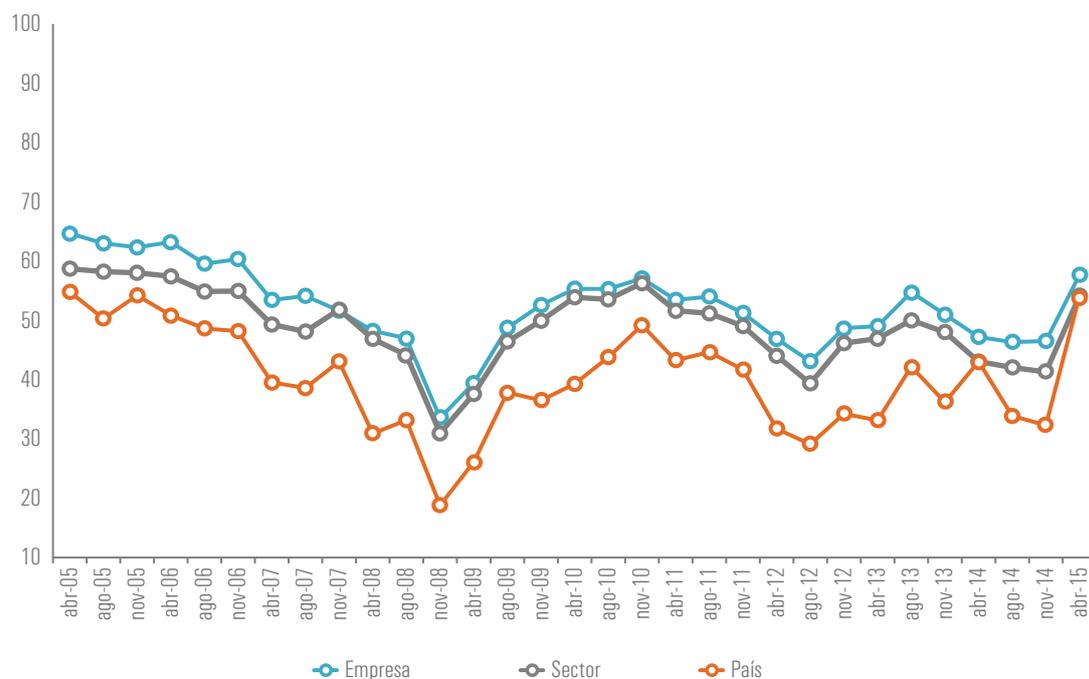
Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2005-2015. Fundación Observatorio PyME

Analizando las percepciones de los empresarios sobre su propia empresa, sobre el sector de actividad y sobre el país, durante 2014 todos los subíndices registraron valores inferiores a los de 2013, lo que indica que tanto en la propia empresa y sector como en el país, los industriales PyME fueron menos optimistas.

La percepción sobre la evolución económica y política nacional siguió siendo más pesimista frente a la de la propia actividad económica y a la de la propia empresa. En 2014 los empresarios mostraron cierta preocupación en base a un año cuyo balance estuvo determinado por varios factores internos y externos que terminaron por afectar al complejo industrial: desde la devaluación del tipo de cambio hasta el conflicto con los *holdouts*, la ley de abastecimiento, la credibilidad estadística, la solvencia de las cuentas públicas hasta sobre cómo estos desajustes podrán ser corregidos en el corto plazo.

No obstante, y en línea con los subíndices anteriores, la confianza en la Empresa, Sector y País se incrementó sensiblemente. El aumento del optimismo empresarial PyME estuvo explicado, en mayor medida, por una mejor percepción a nivel País, pese a que también mejoraron los indicadores de Empresa y Sector. Así, la confianza en el País, que históricamente fue menor a la de Empresa y Sector, durante principios de 2015, fue similar a la de Empresa y Sector, básicamente explicada por una mejora en el optimismo sobre Expectativas futuras en la macroeconomía argentina.

Gráfico 2.17 – Subíndices del ICEPyME: Empresa, Sector de actividad y País, 2005-2015.



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2005-2015. Fundación Observatorio PyME

Perspectivas 2015: se desacelera la caída pero se demora la recuperación

En un año electoral, la coyuntura PyME presenta algunas señales de mejoría en 2015 respecto a 2014, tanto en las cantidades vendidas como en las variaciones de precios de venta aplicadas.

Por una parte, la caída en las cantidades vendidas se redujo a la mitad frente al promedio de 2014, resultando una desaceleración en la fase recesiva PyME industrial. Dicha coyuntura probablemente se mantenga al menos hasta octubre, mes en que las elecciones presidenciales ocuparán la primera plana de la agenda política y económica del país. A partir de un enfoque de acciones económicas orientadas a estimular el consumo y flexibilizar en alguna medida la importación de insumos y bienes intermedios (a través de un apuntalamiento del nivel de reservas), la producción industrial PyME podría reducir la caída que sufrió 2014, convergiendo a un escenario similar al de 2013, en el cual la contracción productiva se ubicó en el orden del 5% interanual.

De hecho, en los primeros tres meses del año las importaciones de bienes de capital se incrementaron en 2% i.a. y las compras extranjeras de insumos y bienes intermedios, pese a que se redujeron 3%, frenaron su caída respecto a los trimestres anteriores.

Sin embargo, se destaca el escaso margen para una recuperación en este segmento empresarial durante 2015. Desde el frente externo, la apreciación del tipo de cambio real y el escenario internacional no favorecen la competitividad PyME, que en estos años no ha conseguido ganancias genuinas. Las ventas al exterior muestran una tendencia declinante y ante la “relativa” estabilidad cambiaria como parte de la estrategia electoral hacia octubre, resultan poco probables mejoras en dicho sector. En tanto, en el mercado local, la reactivación del consumo puede contribuir a una atenuación de la fase recesiva del ciclo pero no debe dejar de mencionarse que la incertidumbre frente a lo que ocurrirá en 2016 puede postergar decisiones empresariales importantes en las diferentes escalas de producción (grandes, medianas y pequeñas empresas). Algunas inversiones esperarán a tener un diagnóstico más preciso sobre lo que ocurrirá en el corto plazo, mientras que la economía local transita por un delicado equilibrio rumbo a diciembre.

De cualquier modo, los ajustes en el nivel de ocupación continuarían en 2015 debido a la sostenida caída en el nivel de producción, la cual (pese a desacelerarse) no cambiará su signo en este año. Los primeros datos de FOP para el período enero-marzo muestran que la cantidad de ocupados en PyME industriales de Argentina disminuyó 2% frente al mismo período de 2014, siguiendo la tendencia del último semestre del pasado año.

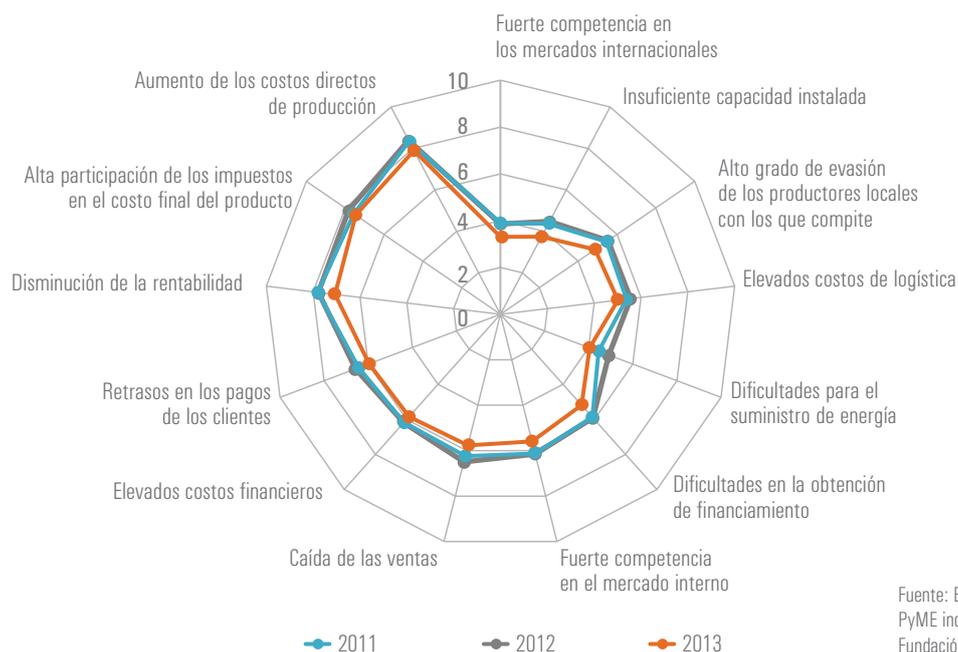
En materia de precios, se destaca una desaceleración en los aumentos de precios de los productos fabricados en dichas PyME. Durante el primer trimestre, el índice de precios elaborado periódicamente por FOP, que releva la variación del principal producto producido en cada empresa resultó un 24% mayor al del mismo período de 2014. Esto destaca, en primer lugar, el impacto inflacionario de la devaluación de principios de año de 2014. No obstante la ausencia de este episodio en 2015 y cierto compromiso implícito de no realizar ajustes discretos en el tipo de cambio no impidió que los niveles inflacionarios continúen siendo elevados.

Problemas de las PyME manufactureras: inflación y rentabilidad

La persistencia en la suba de costos y la dificultad de trasladarlos a los precios por la menor demanda de productos antes expuesta figuran actualmente entre los problemas más relevantes para los empresarios industriales PyME.

Ya en 2013, el aumento de los costos directos de producción, la elevada participación de los impuestos en el costo final del producto y la disminución de la rentabilidad emergían como los tres principales problemas declarados desde hace varios años, aun cuando la inflación no había alcanzado su máximo nivel de la última década. Las distorsiones que incorpora la volatilidad de precios en las empresas van más allá de la pérdida de rentabilidad que pueden provocar subas proporcionalmente mayores de costos que de precios.

Gráfico 2.18 – Principales problemas del empresariado PyME. Clasificación promedio según grado de relevancia (en una escala de 1 a 10). Año 2013



De hecho, una de las características de la inflación son los efectos desorganizativos que provoca en la actividad económica, dado que la distorsión de precios relativos implica que éstos no puedan actuar como típicas señales de mercado para asignar los recursos. Con elevada inflación, los horizontes de planeamiento se acortan, las inversiones se paralizan y los esfuerzos en la actividad comercial de la empresa son mucho mayores dado que el tiempo de duración implícito en los contratos tiende a achicarse y (constantemente) se deben renegociar precios, fechas de entrega y plazos de pago tanto con clientes como con proveedores.

En consecuencia, es concebible cierta homogeneización de la producción como concepto opuesto al de diferenciación de producto, que implica introducir cambios a través de innovaciones o mejoras de calidad que permitan incrementar el valor agregado al bien producido.

En tanto, el retraso en el pago de los clientes y los elevados costos financieros aparecen como problemas secundarios y ya en aquel año la caída de las ventas emergía como un problema relevante.

BOX 1. Evolución de los precios en las PyME manufactureras

Una de las variables fundamentales que utiliza FOP para determinar las cantidades vendidas de las PyME industriales es la variación de los precios del principal producto en estas empresas. En este sentido, la evolución del índice de precios muestra una notable aceleración desde 2013 y a principios de 2014, a partir de la devaluación del peso en enero de ese año para luego estabilizarse durante el II y III trimestre a partir de la desaparición de los efectos cambiarios sobre la determinación de precios. A lo largo de 2014, la variación interanual del índice registró un aumento del 39,1%, producto de menores incrementos hacia finales del año, una vez diluidos los efectos de política cambiaria y las renegociaciones salariales. Es preciso destacar que el actual aumento de precios no tiene un origen cambiario exclusivamente, sino que éste es sólo uno de los motivos y que los otros forman parte de la gestión de la demanda agregada, la emisión monetaria y la preservación del Peso como reserva de valor.

Al registrar mediciones alternativas al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), como elaboraciones en base a organismos de estadística provinciales, los datos de FOP advierten que las variaciones en los ajustes de los precios de las PyME siguen un comportamiento muy similar a las registradas en las mediciones del índice de precios al consumidor (IPC) en las diferentes provincias de Argentina, mostrando un correlato entre las variaciones acumuladas a lo largo de la década así como las aplicadas por los empresarios en cada trimestre.

Gráfico 2.19 – Evolución trimestral del Índice de Precios de PyME industriales
(var. i.a., en %). Años 2005-2015



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2004 - 2015. Fundación Observatorio PyME

3. CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO: DEMANDA DE CRÉDITO INSATISFECHA Y PROYECTOS DE INVERSIÓN FRENADOS

En los últimos años, los progresos del sistema bancario sobre el segmento PyME han sido notorios, dirigiendo fuertes estímulos a través de programas públicos que orientaron una proporción significativa de los ahorros para el financiamiento de proyectos productivos.

No obstante, si bien las políticas públicas de reorientación y regulación del crédito (así como sus condiciones contractuales y la aplicación de subsidios a préstamos bancarios) favorecen ampliamente al segmento, no pueden concebirse como un adecuado sustituto de la existencia de un sistema bancario desarrollado.

Su crecimiento se hace necesario dado que la dimensión del sistema bancario es uno de los principales límites estructurales al crecimiento de las PyME industriales argentinas, especialmente en su contribución a las mejoras de productividad que pueden conseguirse a través de la inversión en maquinaria y equipo.

Con depósitos bancarios aproximadamente del 21% del PIB, el crédito a empresas industriales tendrá siempre un límite estructural insuperable, originado en la baja capacidad prestable de las instituciones financieras y en las deseconomías de escala que ello genera.

En tanto soluciones de corto y mediano plazo como la Línea de Crédito a la Inversión Productiva -LCIP- o el Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario -PFPB- (entre otras iniciativas públicas) son bienvenidas y deben prolongarse en el tiempo, únicamente la recuperación sostenida del Peso como reserva de valor y unidad de cuenta posibilitará una solución estructural al problema de la escasez de financiamiento.

Ante la coyuntura de caída de inversión a nivel general y dentro de las PyME industriales (muy afectadas por el escenario recesivo), es necesario renovar el programa de inversión productiva (LCIP, PFPB, Régimen de Bonificación de Tasas y FONAPyME). Aun cuando estas líneas se encuentran actualmente vigentes, resulta primordial asignar mayores montos pero simultáneamente trabajar en las condiciones de acceso. Esta conclusión se desprende de un fenómeno observado entre oferentes y demandantes: existe cierta reticencia a demandar dichos créditos pero a su vez hay una amplia gama de proyectos frenados en las carpetas de las empresas.

Durante 2013, se estima que las PyME industriales demandaron créditos por \$10.100 millones (M), equivalentes a USD 1.841M, de los cuales se otorgaron \$9.000 (USD 1.640M) cuyo destino fue principalmente el financiamiento de capital de trabajo y la adquisición de maquinaria y equipo. Pero actualmente, el 26% de PyME manufactureras tiene proyectos frenados por falta de financiamiento bancario que totalizaría (según estimaciones de FOP) los \$11.700 millones (USD 2.005M), correspondiendo el 54% a empresas actualmente inversoras.

En conclusión, se observa un amplio espacio para el crecimiento del entramado industrial PyME y un margen para incrementos de productividad que siguen postergándose en estas empresas por el escenario de recesión, inflación e incertidumbre que atraviesan.

Caída en la inversión agregada y en PyME industriales

La actual recesión económica combinada con un régimen de inflación alta tiene uno de sus efectos negativos más importantes en el mundo de las PyME industriales, sector de gran relevancia en la estructura económica argentina como generador de valor agregado y empleo y como mecanismo de distribución del ingreso.

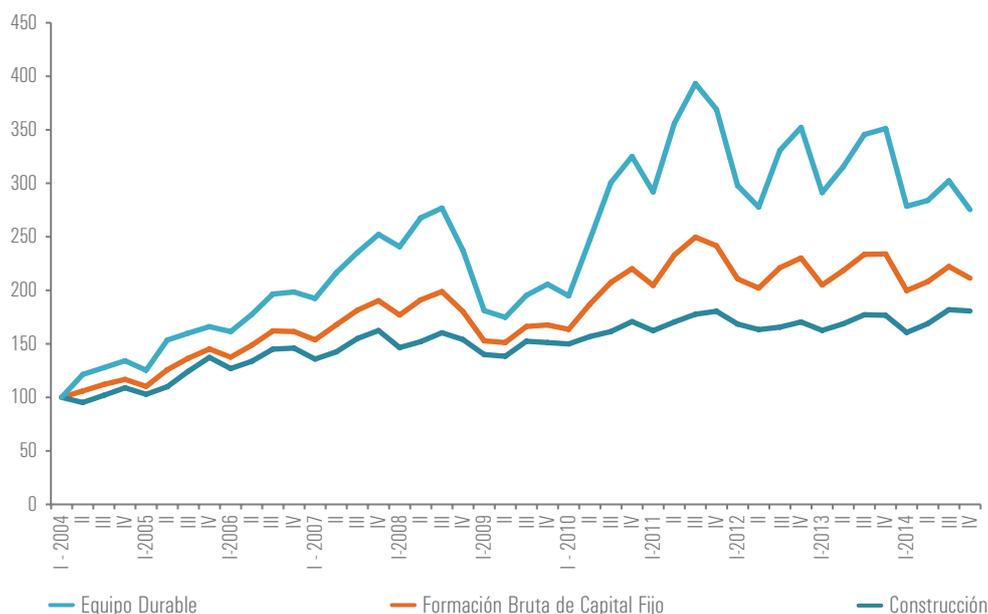
Durante 2014 se ha observado una errática política monetaria y alzas y bajas de tasas de interés como un frágil intento para contener la demanda de moneda extranjera (en el mercado formal e informal) e incentivar el ahorro en pesos pero con el doble objetivo de no deprimir la actividad económica. Tales políticas tendieron a encarecer el costo del crédito ya que las entidades bancarias trasladaron los aumentos en la tasa de interés de los depósitos a la de los préstamos. De esta manera, la política de financiamiento a PyME continúa sin dar los pasos necesarios para comenzar con el desarrollo del sistema bancario en su rol principal de canalizador de recursos para proyectos productivos. De esta forma, los aumentos de productividad tan necesarios para el desarrollo de un complejo industrial que agregue mayor valor a las manufacturas y sea menos dependiente de las importaciones continúan sin realizarse.

Asimismo, la Formación Bruta de Capital Fijo (en términos constantes) permanece estancada e incluso mostrando un retroceso en los últimos años. En dos de los últimos tres años, los volúmenes reales invertidos se contrajeron significativamente (-7% i.a. en 2012 y -5,6% en 2014) en una economía en la que el consumo privado y público ha desplazado a la inversión. En la adquisición de Equipo Durable también el índice cayó en mayor proporción que en la inversión total, y en este caso sustentado tanto en la caída de Maquinaria y Equipo como en Equipo de Transporte, incluso con mayores bajas en los de origen nacional.

Si bien la Construcción esbozó señales de recupero, es de notar los menores volúmenes invertidos a raíz de una coyuntura económica con volatilidad de precios (de bienes, del tipo de cambio y de tasas de interés), con una acentuación de la restricción externa y un clima de incertidumbre que desfavorece ampliamente la adquisición de maquinaria y equipo que pueda ser puesta en marcha en los procesos de producción. De este contexto, las PyME no están exentas.

No obstante, los progresos del sistema bancario como fuente de financiamiento de inversiones sobre el segmento PyME han sido notorios en los últimos años. Esto se refleja en una creciente participación del financiamiento de las inversiones en las pequeñas y medianas empresas que pasaron del 7% en 2002 al 14% en 2006 y que finalmente hoy se ubica en torno al 29%. Las iniciativas públicas y privadas han sido relevantes para fomentar el financiamiento a PyME industriales dado que mediante regulaciones asignaron una masa grande de recursos financieros, fundamentalmente a través del Programa de Créditos del Bicentenario y la Línea de Créditos a la Inversión Productiva.

Gráfico 3.1 – Evolución de la Formación Bruta de Capital Fijo y la inversión en Construcción y Equipo Durable (I trim 2004 – IV trim 2014, base I 2004=100)



Fuente: elaboración propia en base a datos INDEC.

Sin embargo, estos progresos no conforman una solución estructural al problema del insuficiente financiamiento a la inversión productiva que tiene Argentina, cuyo origen radica en un bajo desarrollo del sistema bancario a partir de la falta de una moneda nacional que cumpla con su función de unidad de cuenta y reserva de valor. Su consecuencia más directa yace en la escasez de depósitos en pesos en relación al PIB, que se traduce en una reducida capacidad prestable de los bancos, siendo en Argentina de las más bajas de la región en relación al tamaño de su economía³. Pero, en última instancia, puede concluirse que existen límites estructurales en el desarrollo del sistema argentino, que impactan en el crecimiento y autonomía del sector productivo a través de los mayores costos derivados de las diseconomías de escala del sistema bancario.

Esta idiosincrasia argentina no se presenta en otros países sudamericanos. Por ejemplo, en Chile la proporción de depósitos sobre el PIB es dos veces mayor y la asignación de préstamos por empresa industrial es casi cuatro veces superior a los que están destinados actualmente en Argentina. Mientras que en Chile la disponibilidad de créditos bancarios (considerando todas sus formas) por cada empresa industrial es de aproximadamente USD 2.616.000, en Argentina alcanza los USD 742.000.

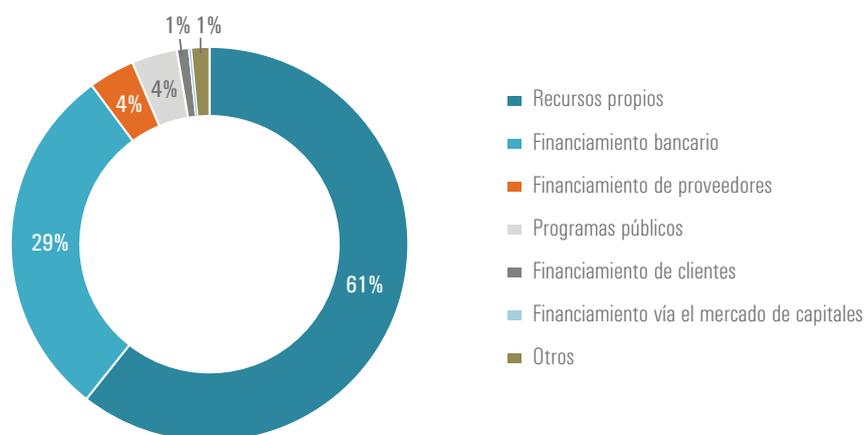
De esta forma, las condiciones de partida en el acceso al crédito de las empresas chilenas y argentinas denota las desventajas y los obstáculos que enfrentan las PyME locales a la hora de llevar a cabo inversiones y trazar horizontes de planeamiento de mediano y largo plazo, lo que influye en el crecimiento del sector industrial.

Inversión y solicitud de crédito

Caída de los volúmenes invertidos y reducción en la proporción de PyME inversoras

En las PyME manufactureras, el costo del financiamiento juega un papel importante a la hora de concretar inversiones dado que son empresas que tienden a autofinanciarse en mayor proporción a medida que su dimensión es más reducida, utilizando especialmente utilidades generadas en períodos anteriores. De esta forma, las asimetrías entre PyME y grandes empresas se profundizan y, en efecto, un patrón análogo se observa al interior del universo de las firmas *pequeñas* (de 10 a 50 ocupados) y *medianas* (de 51 a 200 ocupados). Esto ocurre porque el costo de tomar crédito (entendido como la tasa de interés y los condicionamientos contractuales) es mayor en relación al que enfrenta una gran empresa. Por lo tanto, las inversiones en estas empresas muestran un patrón de prociclicidad muy marcado: en épocas de menor dinamismo de la actividad económica, si sus utilidades bajan, sus inversiones también y viceversa. La inversión es una de las variables más importantes para un buen desempeño a futuro de la unidad productiva y el principal determinante que le permitirá competir en el mercado local e internacional.

Gráfico 3.2 – Fuentes de financiamiento de las inversiones de las PyME industriales (% del total invertido). Año 2013.

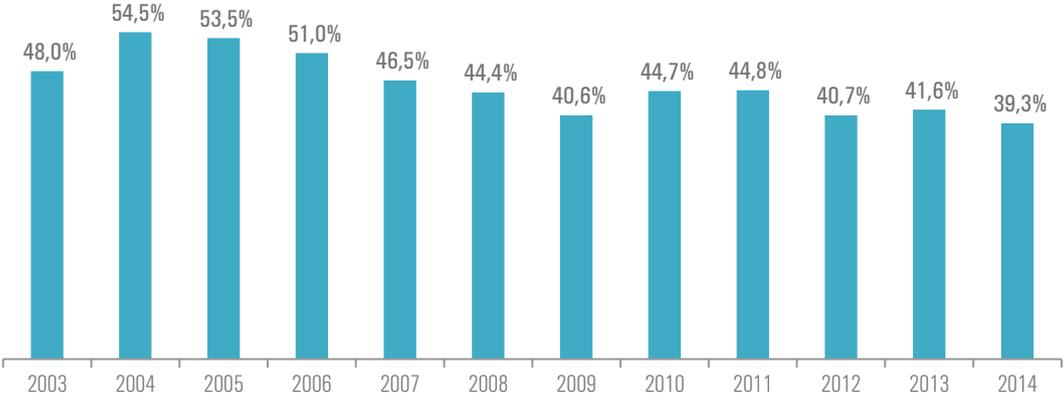


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

³ Para un análisis más detallado sobre los datos y esta temática en particular, se recomienda consultar el Informe Especial de Noviembre de 2013: “Inversiones y acceso al financiamiento de las PyME industriales”, Fundación Observatorio PyME.

Actualmente, en base a las estadísticas que recoge FOP de su Encuesta Estructural, que representa las características del universo PyME industrial argentino, el 39% de las PyME industriales realiza inversiones, guarismo que alcanzó casi el 42% en 2013 (ver Gráfico 3.3). Como se observa, el desempeño de dichas empresas condiciona su capacidad de inversión puesto que durante las fases ascendentes del ciclo se registra la mayor propensión inversora y ante la coyuntura actual el porcentaje se encuentra en su menor valor desde 2003. Esto resulta natural ya que las inversiones dependen de la generación de ganancias de la empresa.

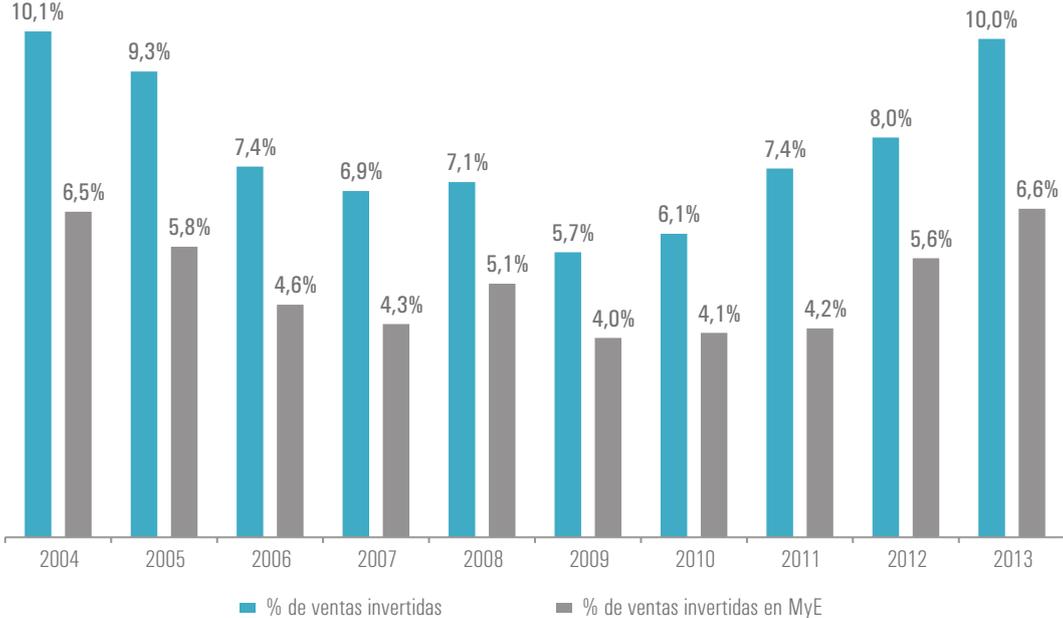
Gráfico 3.3 – Evolución de la proporción de PyME industriales inversoras (% de empresas). Años 2003-2014



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2003-2014. Fundación Observatorio PyME

A su vez, también en este tipo de empresas se presentan diferencias en la propensión inversora según la dimensión de la firma (el porcentaje de medianas inversoras supera ampliamente al de pequeñas inversoras) y la actividad a la que pertenecen. Entre las inversoras, las empresas destinan aproximadamente un 10,0% de su facturación total anual a este concepto, y un 6,6% se usa específicamente a la adquisición de maquinaria y equipo. En términos absolutos esos porcentajes se tradujeron en \$1,9 millones (M) y \$1,3M por cada concepto, respectivamente, lo que expresado en dólares equivale a inversiones generales por USD 350 mil y por USD 230 mil en maquinaria y equipo. No obstante, los montos invertidos sugieren ser menores a los deseados en un conjunto relevante de firmas, ya que 1 de cada 4 empresas declara tener proyectos frenados por no contar con financiamiento para ejecutarlos.

Gráfico 3.4 – Porcentaje de ventas invertidas en total y en maquinaria y equipo (empresas inversoras). Años 2004-2013

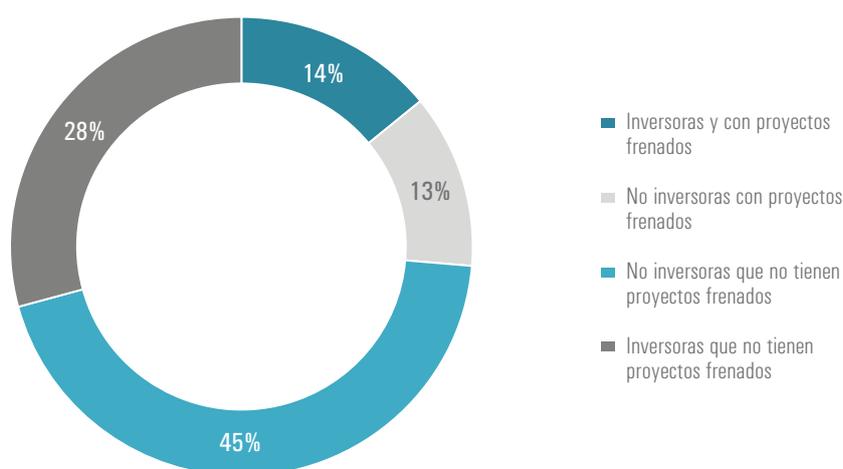


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2003-2014. Fundación Observatorio PyME

La importancia del crédito bancario: un 12% de las PyME industriales podría comenzar a invertir y un 14% podría incrementar los montos invertidos

Por lo tanto, se identifica que mejoras en las condiciones crediticias (no únicamente sobre la tasa de interés sino sobre todas las cuestiones que también hacen al “precio” del crédito) podrían tener un impacto positivo en el crecimiento y desarrollo del segmento PyME industrial. En primer lugar, porque permitiría aumentar la proporción de PyME inversoras y, en segundo orden, dado que incrementaría los montos invertidos en algunas firmas. Como se muestra en el Gráfico 3.5, actualmente existe un 27% de PyME industriales que tienen proyectos frenados por falta de financiamiento bancario, independientemente de su *status* inversor. De esa proporción, pueden identificarse dos grupos de empresas: las inversoras que tienen proyectos en carpeta que aún no pudieron concretar y las que directamente no invierten.

Gráfico 3.5 – Distribución de las PyME industriales según su *status* inversor y la presencia de proyectos frenados por falta de financiamiento bancario (% de empresas). Año 2013



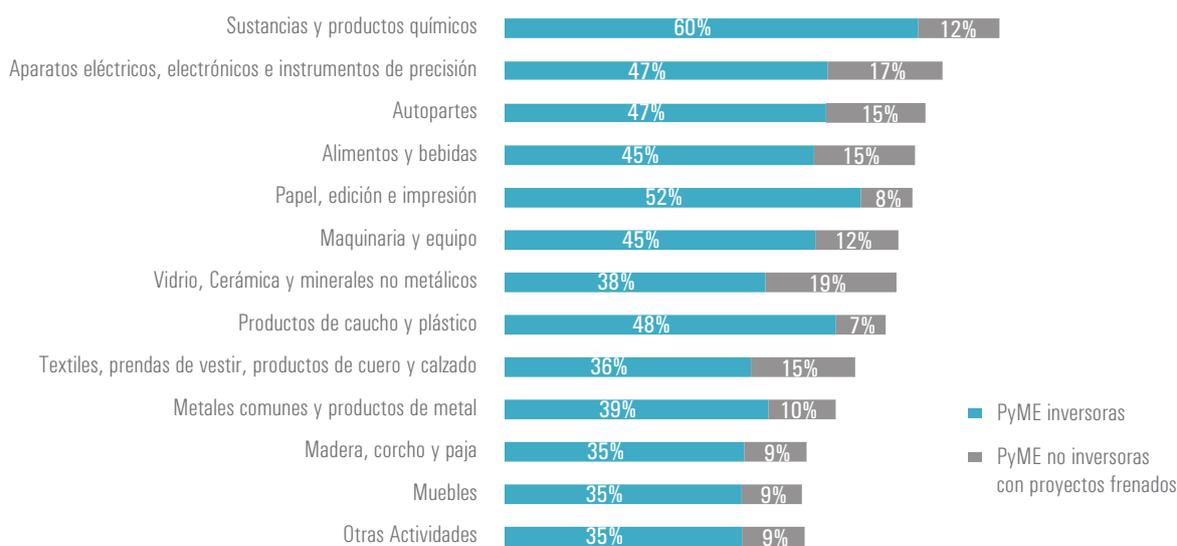
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Sobre las que invierten (42% del total en 2013), un 14% de firmas tiene proyectos frenados por falta de financiamiento bancario. Es decir, la inversión que desearían alcanzar estas empresas sería mayor a la que realmente efectivizaron (según lo declarado por los empresarios), encontrando como obstáculo la imposibilidad de acceder a fondos externos. Del 57% restante (PyME no inversoras), un 13% atraviesa la misma situación: no cuenta con créditos para invertir. De esta forma, un 27% de las PyME requieren de financiamiento para concretar proyectos de inversión que actualmente no pueden realizar, guarismo que se muestra estable en el tiempo.

Las estadísticas anteriores muestran un crecimiento no aprovechado en un conjunto de PyME industriales: en primer lugar, de poder concretar todos sus planes de inversión, entonces el porcentaje de empresas inversoras ascendería a 55%. Pero, en segundo lugar, la inversión no sólo crecería a raíz de estas firmas sino también como consecuencia de que un 14% de las inversoras aumentaría los recursos asignados a maquinaria, equipo, ampliación de infraestructura, mejoras en la fábrica, estrategias comerciales, etc.

De poder concretar sus proyectos, las mayores oportunidades de crecimiento sectorial estarían orientadas tanto al desarrollo de actividades actualmente dinámicas como *Sustancias y productos químicos* y a otras que, por ejemplo, presentan una mayor dependencia funcional de insumos y bienes intermedios de origen extranjero (*Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión y Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, entre otros). Por caso, la actividad *textil* podría aumentar en casi 40% la proporción de firmas inversoras al igual que *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos* (ver Gráfico 3.6).

Gráfico 3.6 – Inversión potencial y crecimiento perdido: PyME industriales inversoras y no inversoras pero que tienen proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

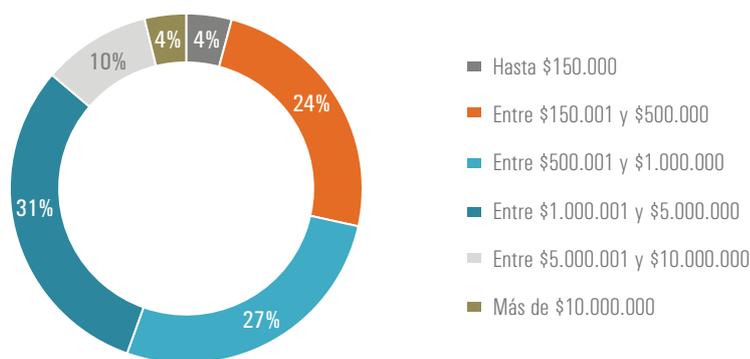
Problemas de financiamiento: una cuantificación de la demanda insatisfecha de crédito

Si bien las empresas de menor dimensión tienden a utilizar los recursos propios como primera forma de cubrir sus planes productivos y financieros, el crédito conforma un mecanismo que permite regular las fluctuaciones del ciclo económico, que en las PyME se ve reflejado en la evolución de las utilidades. Incluso, y en línea con lo que sostiene la Fundación Observatorio PyME en sus diversas publicaciones sobre la importancia de aumentar las inversiones, se observa que mejoras en el acceso al crédito derivarían en volúmenes de inversión considerablemente más altos, mejorando el comportamiento del segmento.

En general, el 45% de las PyME manufactureras con proyectos frenados requiere más de \$1 millón (en pesos de 2013, es decir, USD182 mil⁴) para llevar a cabo la totalidad de los proyectos frenados por falta de financiamiento bancario, que presenta una relación directa de acuerdo a la dimensión de la empresa. Por ejemplo, 9 de cada 10 empresas entre 51 y 200 ocupados (*medianas*) requieren un crédito superior al millón de pesos, mientras que esta proporción sólo comprende a 4 de cada 10 *pequeñas*.

En términos sectoriales, el sector *maderero*, el de *electrónica* y el de *productos de caucho y plástico* muestran un mayor porcentaje de firmas que requerirían montos más altos que en el resto de los sectores. Esto quiere decir que para un conjunto amplio los proyectos en carpeta son significativos.

Gráfico 3.7 – Montos requeridos para financiar la totalidad de los proyectos frenados (entre empresas con proyectos de inversión frenados, % de empresas, en pesos de 2013)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

⁴ Tipo de cambio promedio 2013 (vendedor): \$5,485 por dólar. Fuente: BCRA

A partir de estos datos es posible estimar la demanda insatisfecha de crédito de las PyME industriales de todo el país. Para aproximar el monto de crédito sectorial, se toma a las empresas que declaran tener proyectos frenados agrupándolas sectorialmente según sus primeros dos dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU). Como la firma respondiente selecciona un intervalo que contiene el monto de crédito que le permitiría ejecutar la totalidad de sus proyectos, a cada empresa se le asigna el valor medio de su intervalo suponiendo que, dentro de cada uno las empresas, en promedio, demandarían ese valor (compensándose las que requerirían un mayor monto con las que necesitarían un monto menor). A partir de los datos sectoriales, luego se utiliza un procedimiento de expansión que permite vincular al respondente con un conjunto de empresas en el universo con características similares, obteniéndose estimaciones cuantitativas representativas del conjunto de PyME industriales de Argentina.

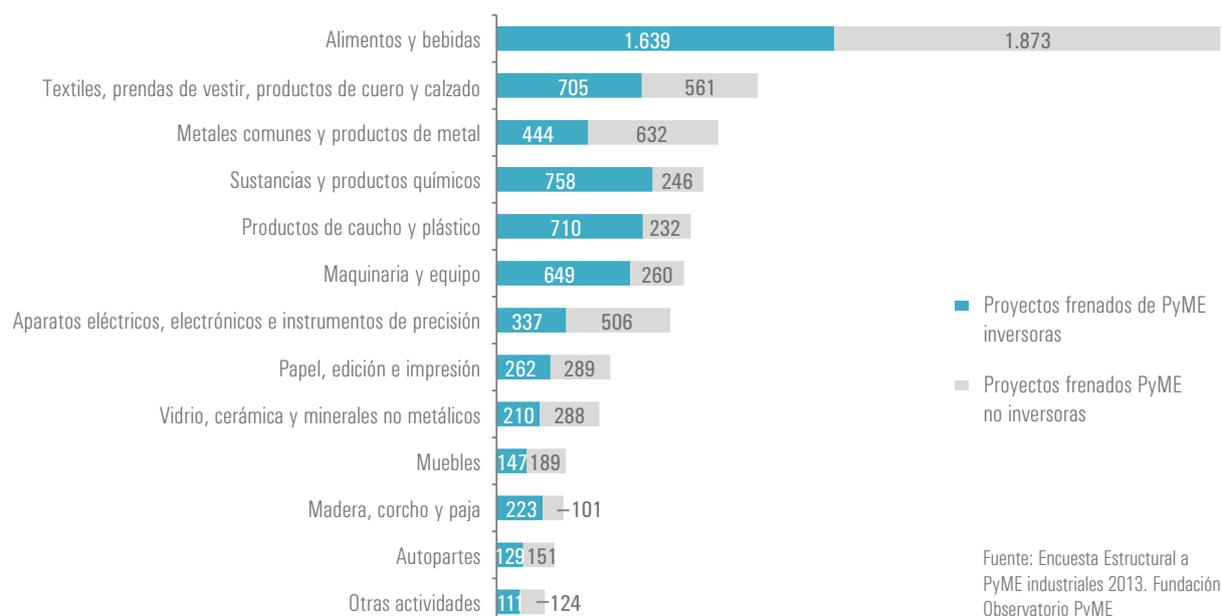
Como se observa Gráfico 3.8, los resultados muestran que el volumen de crédito que demandarían las PyME industriales de todo el país para llevar a cabo sus proyectos frenados por falta de financiamiento ascendería a \$11.773 millones de pesos de 2013 (es decir, USD2.146M), de los cuales \$6.322M (un 54%, que en moneda extranjera asciende a USD1.152M) equivalen a empresas actualmente inversoras, es decir, empresas que están involucradas con un proceso de mejora de su capacidad productiva, por lo que probablemente efectivizarían un aumento de los montos invertidos de tener mayor acceso a fondos externos.

Demanda sectorial de crédito para proyectos frenados: Alimentos y bebidas y Textil e indumentaria lideran los requerimientos de financiamiento bancario

Por otra parte, las diferencias entre sectores responden, en parte, a la estructura PyME industrial (número de empresas que componen cada sector) y a la proporción de empresas con proyectos frenados en cada actividad⁵. El sector de *Alimentos y bebidas* se distingue por casi triplicar la demanda de crédito para concretar proyectos frenados respecto al segundo sector en relevancia (*Textil e indumentaria*), siendo de aproximadamente \$3.500M de 2013, o sea, USD 638M.

De todas formas, la distinta tipología de sectores que lideran la demanda de crédito insatisfecha sugiere que, por un lado, existen oportunidades de desarrollo en actividades con una mayor dependencia relativa de las importaciones respecto al promedio de la economía (como *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* y *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*) pero también en actividades con amplias ventajas competitivas (*Alimentos y bebidas*) o bien en rubros actualmente muy dinámicos y con alto grado de desarrollo empresarial⁶ como *Sustancias y productos químicos*.

Gráfico 3.8 – Demanda total de crédito necesaria para financiar la totalidad de los proyectos frenados, por sector de actividad (en millones de pesos de 2013)



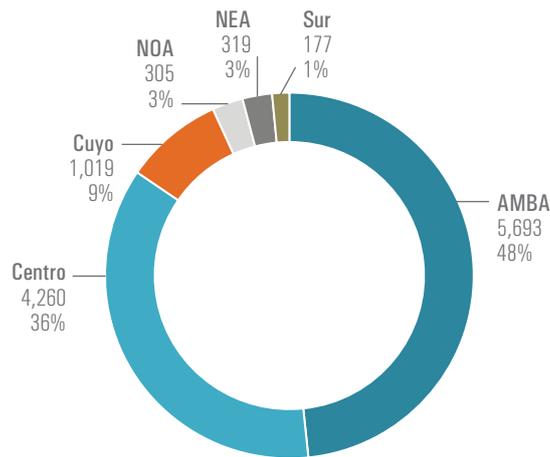
⁵ Por caso, si bien en el sector *Textil* la proporción de empresas en esta situación es similar al promedio (25% del total del sector), el peso relativo de las empresas de dicho sector en el total determina que su demanda insatisfecha sea de las más altas.

⁶ Consultar el Capítulo III: *Comercio Exterior de las PyME industriales*.

A la vez, la mayor demanda insatisfecha se ubica entre las PyME industriales del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y la región de Centro, que entre ambas concentran el 84% de los préstamos requeridos para satisfacer los proyectos frenados. Así, se estima totalicen \$9.953 millones (USD 1.814M). Estas estadísticas confirman las asimetrías territoriales de Argentina: en estas dos regiones se localizan la mayoría de las empresas industriales del país y, a la vez, presentan un mayor dinamismo en términos de empleo y producción (Gráfico 3.9).

Esto significa, en primer lugar, que existe un amplio espacio para el crecimiento de la inversión dentro de las PyME con proyectos reales si se mejorasen las condiciones del financiamiento bancario, que no sólo están determinadas por la tasa de interés sino por las condiciones sobre devolución, garantías e indicadores financieros a presentar por la propia firma. De hecho, los plazos de devolución necesarios son superiores a los tres años para 3 de cada 4 empresas.

Gráfico 3.9 – Demanda total de crédito necesaria para financiar la totalidad de los proyectos frenados, por región (en millones de pesos de 2013 y en % del total)

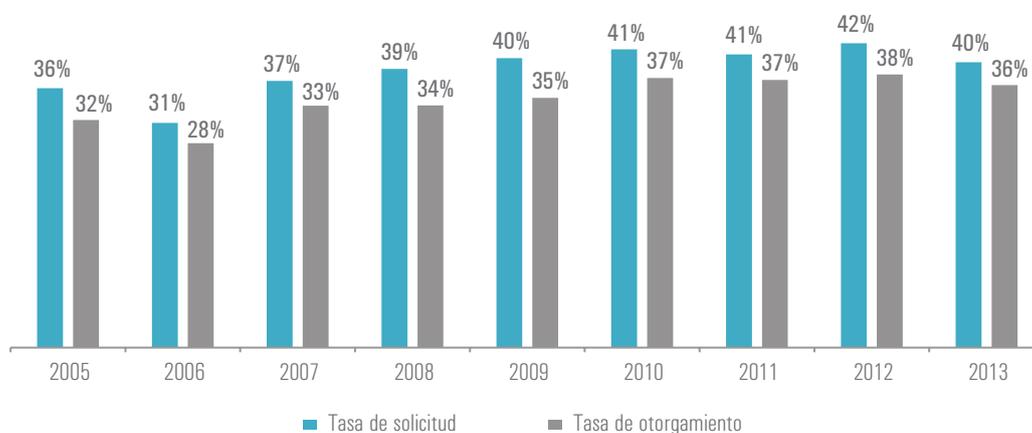


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Leve mejora en la conexión entre las PyME industriales y el sistema bancario

No obstante, para ensayar un diseño de política pública orientada a cubrir esta demanda de crédito insatisfecha que pueda tomar la forma de inversión, es preciso entender cuál es la relación entre el sistema bancario y las PyME manufactureras. Actualmente todavía existe una amplia proporción de empresas de reducido tamaño que se autoexcluyen del sistema bancario por diferentes motivos, que históricamente obedecieron a los altos costos de financiamiento (en donde puede incluirse no sólo la tasa de interés sino el conjunto de disposiciones regulatorias para calificar como sujeto de crédito) y la incertidumbre de la evolución económica.

Gráfico 3.10 – Tasa de solicitud y otorgamiento* de créditos - excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing* - (% de empresas). Años 2005-2013.

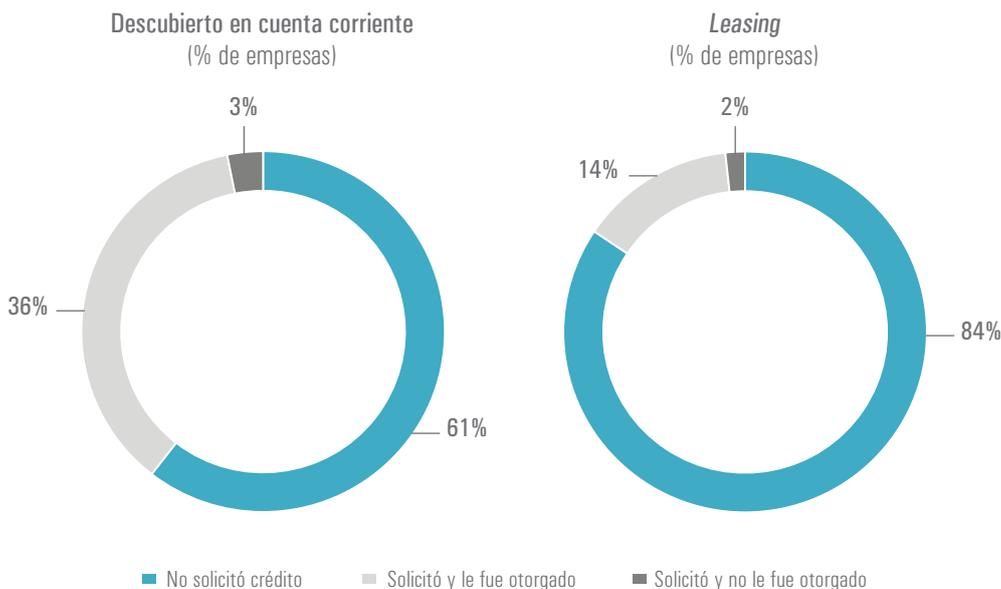


*Las tasas se calculan de la siguiente forma: Tasa de solicitud: PyME solicitantes / PyME totales
Tasa de otorgamiento: PyME que recibieron crédito / PyME totales

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Actualmente, la proporción de PyME industriales que se acercaron a los bancos demandando instrumentos de crédito es baja, aun cuando no se tratase de préstamos a mediano y largo plazo. Como ejemplo (ver Gráfico 3.11), la solicitud de descubierto en cuenta corriente comprende a 4 de cada 10 empresas y la demanda de *leasing*, pese a ser un instrumento atractivo y que poco a poco alcanza a más empresas, sólo abarca al 15% de las firmas. En el primer caso, el descubierto en cuenta corriente funciona como instrumento de financiación de corto plazo para responder rápidamente a gastos corrientes (aunque a veces su uso se deriva a otro tipo de gastos como el pago de sueldos y jornales) cuando las empresas tienen poca liquidez, teniendo como contrapartida un alto costo. En tanto, el *leasing* comprende un contrato de alquiler con opción a compra al finalizar el mismo. Probablemente una de las causas de la baja utilización de este instrumento es el insuficiente conocimiento por parte de los empresarios, dado que su principal ventaja es que otorga flexibilidad para la decisión de compra del bien de capital pero, al mismo tiempo, puede ser utilizado en la línea de producción.

Gráfico 3.11 – Solicitud de descubierto en cuenta corriente y *leasing*, (% de empresas). Año 2013



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

En términos de financiación con un tiempo de repago más extenso, las estadísticas de FOP muestran que sólo el 37% de las PyME industriales solicitaron créditos a largo plazo, con una tasa de otorgamiento del 85%, lo que quiere decir que un 31% del total de empresas solicitaron y recibieron préstamos.

El problema de la desconexión entre PyME industriales y bancos sugiere ser complejo y no obedecer únicamente al propio comportamiento e interacción entre ambos sectores aisladamente sino que el marco institucional y económico condiciona dicha interacción debido a los efectos de la incertidumbre económica general sobre la decisión de inversión y endeudamiento de los empresarios.

Gráfico 3.12 – Solicitud y asignación de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y leasing, % de empresas). Año 2013



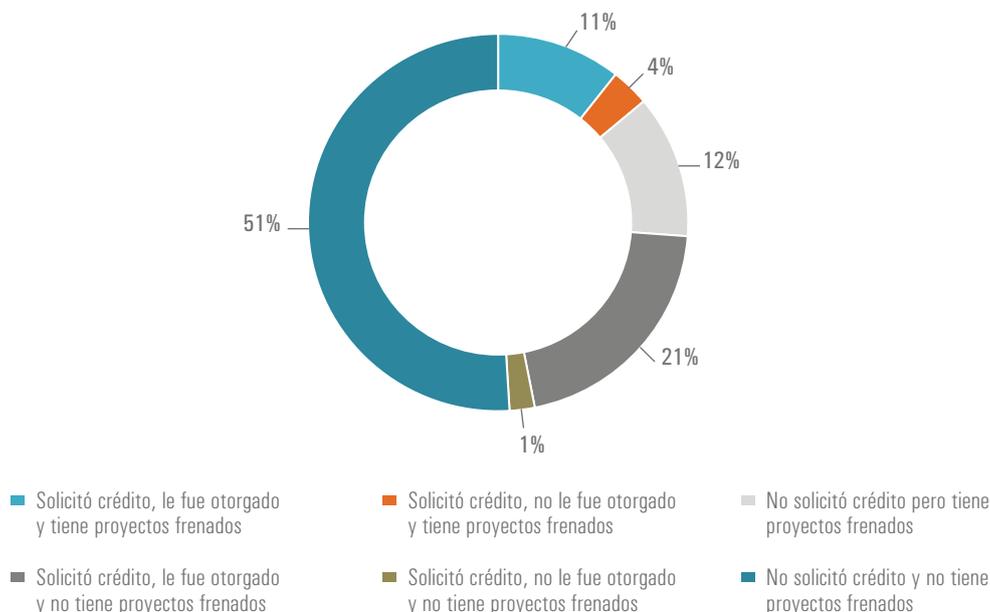
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

No obstante, para echar más luz sobre la cuestión, el universo PyME muestra algunos rasgos particulares: en principio, el 37% de las firmas solicitaron préstamos a largo plazo durante 2013. Esto quiere decir que un 63% se autoexcluyó del mercado de crédito, por diferentes cuestiones (falta de necesidad de crédito o bien incertidumbre, informalidad empresarial, demanda de sus productos en baja, etc.).

Esta problemática de la desvinculación entre sectores se refleja en la existencia de PyME manufactureras con proyectos frenados por falta de financiamiento que no se acercaron a los bancos con pedidos de préstamos. Como se ve en el Gráfico 3.13, existen varios grupos de empresas: por un lado, la mitad de las plantas productivas con planes de inversión en carpeta no concretados no se acercaron a entidades bancarias para buscar financiamiento, lo que representa al 12% del total de las PyME industriales a nivel nacional. Por el otro, el gráfico sugiere que a pesar de no tener proyectos frenados (73% del total de empresas), más de la mitad de las empresas no solicitó créditos y una proporción mínima solicitó y no le fue concedido (51% del total), por lo que dichas empresas dependen de la propia generación de fondos para invertir. En tanto, otra porción de este grupo (empresas sin proyectos frenados) consiguieron créditos por lo que dichos montos fueron suficientes para llevar a cabo los planes de inversión de la empresa (correspondiendo al 21% del universo PyME).

Del lado opuesto, se identifica que 1 de cada 10 empresas obtuvieron préstamos pero insuficientes para concretar todos sus proyectos actuales. En consecuencia, se identifican como potencialmente más inversoras de existir un mejor acceso a los mercados de crédito.

Gráfico 3.13 – Distribución de las PyME industriales según solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*) y existencia de proyectos frenados (% de empresas). Año 2013.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

El comportamiento de las empresas frente a las entidades financieras muestra que, en primer lugar, el nivel de desarrollo de la empresa parece un condicionante en su demanda de crédito. En otras palabras, sugiere ser un determinante de la autoexclusión bancaria.

A rasgos generales, en promedio las empresas que solicitan crédito tienen una mayor dimensión de ocupados, mayores ventas, son más propensas a invertir (medida como el porcentaje de empresas inversoras sobre el total), invierten montos absolutos más elevados y muestran vínculos más estrechos con los mercados internacionales en materia de exportación.

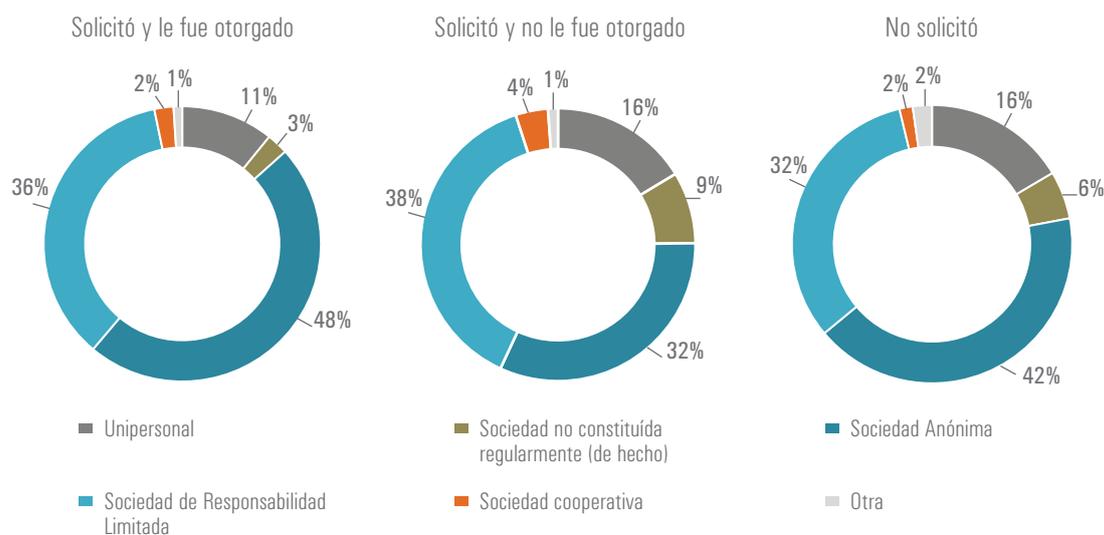
La Tabla 3.1 resume los principales indicadores de desempeño de las empresas, discriminando por solicitud y otorgamiento de crédito, en donde se aprecia que las empresas que solicitaron y recibieron crédito tienen características más virtuosas frente a las que sufrieron un rechazo en su solicitud, que a su vez se diferencian positivamente de aquéllas que no se acercaron a los bancos. Este relativo mejor desempeño también está respaldado por su grado de formalidad jurídica, que para aquéllas que recibieron préstamos se encuentra más sesgado hacia las Sociedades Anónimas (S.A.) y las Sociedades de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) –ver Gráfico 3.14–.

Tabla 3.1 – Características estructurales de las PyME industriales según solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y *leasing*).

PyME según solicitud de crédito	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó	Promedio PyME industrial
Dimensión promedio (ocupados)	43,4	30,5	24,8	30,9
Ventas promedio 2013 (en millones de \$)	14,52	5,19	5,67	8,54
Inversión 2012	58%	49%	31%	41%
% de ventas invertidas totales 2013	7%	9%	10%	10%
Inversión promedio (en millones de \$ de 2012)	2,07	1,21	1,31	1,65
% de ventas invertidas en Maquinaria y equipo 2012	5%	8%	7%	6%
Inversión promedio en MyE (en millones de \$ 2012)	1,36	1,09	0,86	1,10
Inversión 2013	63%	50%	32%	42%
Exportadoras en 2013	34%	25%	17%	23%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Gráfico 3.14 – Forma jurídica de las PyME industriales según solicitud y otorgamiento de crédito a plazo (% de empresas). Año 2013.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

A las que finalmente se les otorgó el crédito (31% del total, frente al 36% que solicitó), se les asignó un monto medio de \$1.790.000 (es decir de USD 310.000), que alcanzó el 87% del monto solicitado, proporción que se mantuvo más elevada en las *medianas* en relación a las *pequeñas*. Dadas las asimetrías en el propio universo PyME entre *pequeñas* y *medianas*, la asignación de crédito bancario reflejó estas diferencias: las empresas entre 10 y 50 ocupados obtuvieron créditos por \$640.000 en promedio (USD 116.000), mientras que una entre 51 y 200 ocupados por \$4.360.000 (USD 795.000), lo que equivale a decir que fueron siete veces mayores.

Las heterogeneidades en el propio segmento se vieron amplificadas por la propia tasa de otorgamiento dado que se identificó un sesgo a cumplimentar los pedidos de las *medianas* en detrimento de las *pequeñas*. Este comportamiento, en última instancia, profundiza las diferencias en el desempeño dentro del mundo PyME.

A la vez, también se observa que efectivamente y en forma similar a lo observado en la demanda insatisfecha de crédito de firmas con proyectos frenados, las empresas pertenecientes a *Alimentos y bebidas*, *Textiles*, *prendas de vestir*, *productos de cuero y calzado* y *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* solicitaron y obtuvieron los mayores montos por empresa, sugiriendo que son sectores con alta demanda de crédito en relación al promedio pero que, potencialmente, tienen un espacio para incrementar los montos invertidos.

Gráfico 3.15 – Monto promedio solicitado y otorgado de crédito por PyME industrial que demandó préstamos en 2013, por sector de actividad (en millones de pesos de 2013)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Nota: Para convertir los montos a dólares estadounidenses debe tomarse una tasa de cambio promedio anual 2013 de \$5,59 por dólar

Agregando los datos en forma sectorial y reflejando la demanda de crédito a nivel nacional de todas las *pequeñas y medianas* manufactureras, los resultados muestran que los créditos otorgados a PyME del sector *alimenticio* y de *Textiles e indumentaria* fueron, en total, muy superiores al resto de los sectores. En contraposición, el sector *maderero*, con un desfavorable desempeño en el último semestre y el de *Autopartes*, que también se encuentra en una fase recesiva a partir del comportamiento de la industria *Automotriz*, resultaron los que menos solicitaron, tanto en montos totales como valores promedio por empresa.

En total, el otorgamiento a nivel nacional alcanzó los \$8.983 millones, equivalente a USD1.637,5M, monto inferior al solicitado, y sus principales destinos fueron la financiación de capital de trabajo, incorporación de maquinaria y de rodados, mobiliarios, etc.

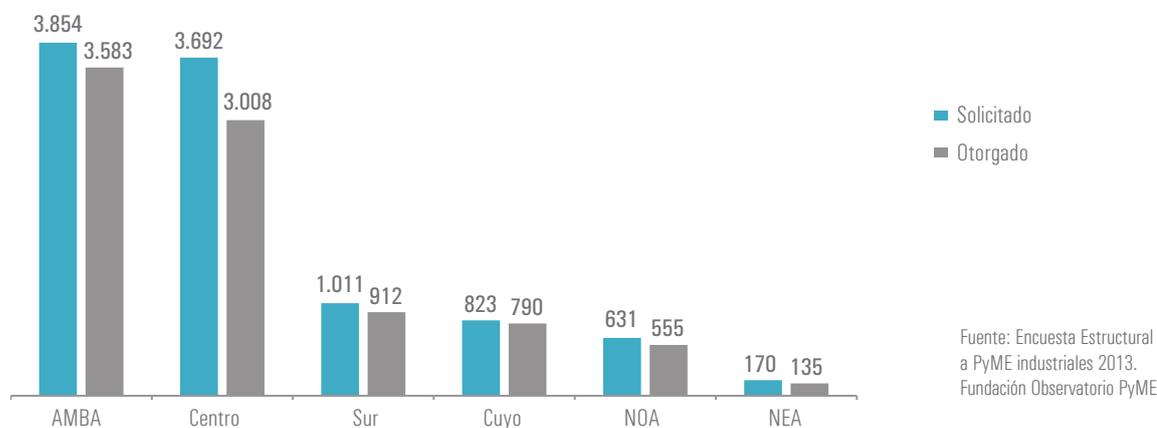
Tabla 3.2 – Estimación de la demanda total de crédito de las PyME industriales en 2013, por sector de actividad, (préstamos solicitados y otorgados, en millones de pesos de 2013)

Sector de actividad	Solicitado	Otorgado	Ratio de otorgamiento
Alimentos y bebidas	3.394	2.885	85%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	2.000	1.882	94%
Metales comunes y productos de metal	814	674	83%
Productos de caucho y plástico	722	473	66%
Papel, edición e impresión	583	557	96%
Sustancias y productos químicos	487	467	96%
Maquinaria y equipo	404	384	95%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	314	298	95%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	255	246	96%
Madera, corcho y paja	204	191	93%
Autopartes	155	154	99%
Muebles	60	60	99%
Otras actividades	790	713	90%
Total	10.181	8.983	88%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

La demanda de crédito regional también obedece a las condiciones estructurales de la economía argentina y a las características de las PyME industriales ubicadas en cada región, como puede apreciarse en el Gráfico 3.16. El 73% de la demanda de crédito estuvo concentrada entre AMBA y Centro mientras que las regiones de NEA y NOA apenas representaron, en conjunto, el 8% de los otorgamientos, aun considerando que en esta última región se destaca un caso con una solicitud muy por encima del promedio regional.

Gráfico 3.16 – Estimación de la demanda total de crédito de las PyME industriales en 2013, por región (préstamos solicitados y otorgados, en millones de pesos de 2013)

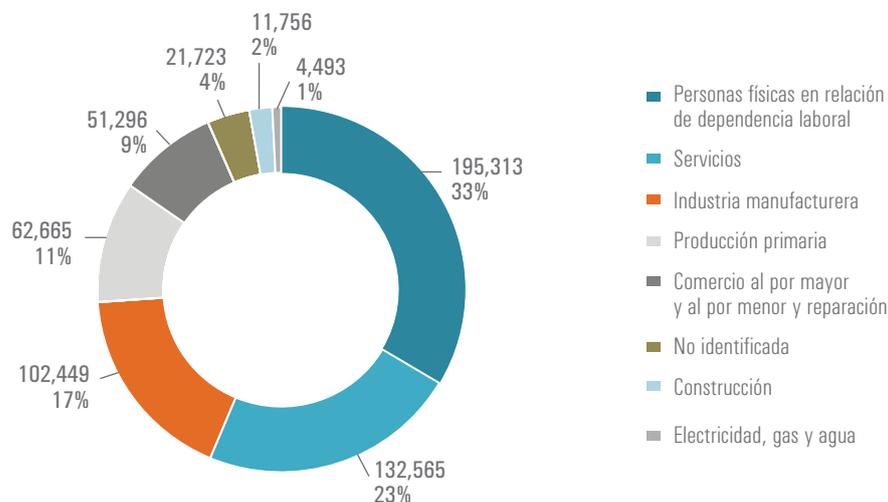


La oferta de crédito de programas públicos y privados

El insuficiente desarrollo del sistema financiero argentino constituye uno de los rasgos estructurales de su economía, basados en la ausencia de la moneda nacional como reserva de valor que se traduce en la escasez de depósitos en relación al PBI y, consecuentemente, en una baja capacidad prestable. Este subdesarrollo crediticio pone en relieve límites estructurales al crecimiento económico y a la inversión, en parte por los altos costos de financiamiento al sector privado derivados de las diseconomías de escala del sistema bancario argentino.

Las estadísticas más actualizadas del Banco Mundial indican que el stock de préstamos otorgados al sector privado es equivalente al 15,7% del PIB. Este stock es explicado en casi 70% por la oferta de entidades en bancarias, que totalizaron \$580.000 millones al cierre del primer semestre del año 2014, es decir, USD 74.082M. De este monto, la industria absorbió el 17% (\$102.449M o bien USD13.086M), pero el volumen total de crédito se encuentra principalmente concentrado en personas físicas en relación de dependencia (principalmente financiación de consumo) en 33% y en el sector de servicios abarcando el 23% (ver Gráfico 3.17).

Gráfico 3.17 – Distribución de la oferta de crédito de las entidades bancarias en Argentina, según sector demandante (en millones de pesos de 2014* y en %)



Fuente: Banco Central de la República Argentina.

*Estadísticas al I semestre de 2014.

Frente a las históricas dificultades para la vinculación entre PyME y bancos, el Gobierno Nacional respondió llevando a cabo modificaciones en la Carta Orgánica del BCRA con el objetivo de aumentar el financiamiento bancario al sector productivo. De todas formas, en los años previos ya se destacaban un conjunto de programas público-privados que se orientaron a mejorar el volumen y condiciones de acceso de las PyME industriales. No obstante, a mediados de 2012, el BCRA lanzó una serie de medidas que volcaron un volumen significativo de recursos para poder destinar especialmente a proyectos productivos como compra de maquinaria, construcción y ampliación de instalaciones para producción o comercialización de bienes, pese a que luego su aplicabilidad fue extendiéndose a otros requerimientos de las empresas.

Los principales programas que brindaron las mejores condiciones a empresas (en términos de costos y volumen de créditos) han otorgado aproximadamente \$88.000M desde su creación, los cuales en algunos casos estaban dirigidos únicamente a PyME de todos los sectores de la actividad económica mientras que en otros, dichas firmas sólo comprendían una parte de las asignaciones totales del programa.

Caracterización de los principales cuatro programas vigentes dirigidos a PyME

El programa FONAPyME (Fondo Nacional del Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), instrumentado a través del Ministerio de Industria, es un programa dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME) iniciado en 2007, cuyo propósito es fomentar inversiones destinadas a mejorar la capacidad productiva, sustituir importaciones y mejora de procesos, financiando hasta el 70% de los proyectos y con un límite de \$3 millones, con una tasa fija de interés de 14%. Iniciado en 2007 pero con estadísticas disponibles desde 2009, el programa entregó \$593 millones, focalizado principalmente en las empresas industriales.

El Régimen de Bonificación de Tasas es un programa que consiste en la mejora del costo del crédito que enfrenta la PyME para financiar inversión y capital de trabajo. Desde mayo de 2009 hasta diciembre 2013 (últimos datos disponibles) las entidades financieras otorgaron créditos a tasa bonificadas por un monto de \$3,7 mil millones para empresas comerciales, industriales y mineras, de servicios, agropecuarias y de construcción.

El Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario está dirigido a empresas de todos los tamaños y sectores e impone una serie de restricciones para el destino de la inversión. Las estadísticas del BCRA muestran que desde 2010, se otorgaron \$6.574 millones de los cuales el 57% (\$3.737 millones) estuvieron destinados a MIPyME⁷.

Por último, la Línea de Crédito a la Inversión Productiva (con vigencia desde 2012), cuya normativa exige canalizar el 5% de los depósitos bancarios en la forma de créditos para inversión productiva fijando tasas y condiciones de implementación, consiguió destinar un volumen de créditos por \$70.000 millones que en un 63%, según las estadísticas del BCRA, fueron destinados a MIPyME de todos los sectores productivos (equivalente a \$49.140 millones). La línea fue renovada para el segundo semestre de 2014 y primero de 2015 aunque las estadísticas todavía no fueron publicadas.

Tabla 3.3 – Distribución de la oferta de crédito de las entidades bancarias en Argentina, según sector demandante (en millones de pesos de 2014* y en %)

Nombre	Monto a empresas	Monto a PyME
FONAPyME (2009)	\$ 223 M	\$223 M
Programa Bicentenario (2010)	\$ 6,574 M	\$ 3,747 M
Línea de Crédito a la Inversión Productiva (2012)	\$ 78,000 M	\$ 49,140 M
Régimen de Bonificación de Tasas (2009)	\$ 3,500 M	\$ 3,500 M
Total	\$ 88,297 M	\$ 56,610 M

Las MIPyME industriales acaparon aproximadamente \$ 16,980 millones

Fuente: Banco Central de la República Argentina y Ministerio de Industria de la República Argentina.

⁷ Fuente: Banco Central de la República Argentina (julio 2014): Informe sobre Bancos.

Actualmente, los programas públicos enfrentan dos objetivos primordiales. En primer lugar, fomentar el acceso al crédito a tasas y condiciones contractuales tales que puedan ser rentables para empresas reticentes a tomar préstamos. Esto significa que para incentivar la inversión, los programas públicos deben mejorar las condiciones de acceso al crédito de un conjunto de empresas que tienen planes sin poder concretar. Esto equivale a sistemáticos esfuerzos del sector público y privado para poder capturar una demanda latente a la que todavía es difícil acceder y prefieren no invertir sin disponibilidad de utilidades.

Considerando el monto asignado por los principales programas dirigidos a PyME durante los últimos 7 años (de \$17 mil millones en forma aproximada), el volumen de crédito necesario para concretar los proyectos frenados de las PyME industriales (estimado en \$11,7 mil millones tal como se mostró en el Gráfico 3.8) equivale al 69% de lo asignado aunque de ajustarse por la evolución de precios, dicho guarismo sería menor. En otras palabras, suponiendo que todas las empresas accedieran a los préstamos, se requeriría al menos la mitad de un nuevo conjunto de programas estímulo de similares características para únicamente financiar proyectos frenados en las empresas, al margen de las inversiones habituales que realizan.

Como se observa en la siguiente tabla, el alcance de dichas líneas de préstamos ha sido acotado dentro del universo de las *pequeñas* y *medianas* empresas industriales. Sólo un 7% de empresas demandaron créditos del Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario y de la Línea de Créditos para la Inversión Productiva (LCIP), independientemente de su aceptación y si éstos han sido ejecutados o no. Llamativamente, la reticencia a solicitar estas líneas de créditos es alta: por programa, en promedio 8 de cada 10 empresas no solicitaron ni lo solicitarán, lo que sugiere que la coordinación y los trabajos deben estar orientados a la “comunicación” de los programas. Las líneas de crédito mencionadas deben poder “convencer” a los empresarios de las favorables condiciones crediticias ofrecidas, lo que no puede hacerse sino con un entorno macroeconómico estable y el acceso de las empresas a insumos y bienes de capital tanto de origen local como extranjero.

Por lo tanto, los programas públicos que tiendan a mejorar el acceso al crédito de las empresas y primordialmente de las PyME no pueden sino ser una parte de la solución, cuyos beneficios son notables pero que debe estar orientada a la recuperación del crédito como instrumento de financiación de inversiones, mejorando la vinculación entre bancos y empresas. Ello puede garantizarse con la recuperación del Peso como reserva de valor y unidad de cuenta generalizada explícitamente en los contratos e implícitamente en las transacciones comerciales y financieras.

Tabla 3.4 – Demanda de crédito de las PyME industriales a través de los principales programas públicos (% de empresas). Año 2013.

Tipo de programa	Solicitó y...			No solicitó y...	
	le fue otorgado	aún espera la respuesta	le fue rechazado	planea solicitar	no solicitará
Programa de Financiamiento Productivo Bicentenario	3%	2%	2%	9%	85%
Línea de Créditos para la Inversión Productiva (LCIP)	4%	2%	1%	6%	87%
Programa FONAPyME (SEPyME)	3%	3%	1%	8%	85%
Régimen de bonificación de tasas de interés	2%	0%	0%	4%	93%
Otro programa público	2%	2%	1%	4%	91%

Fuente: Banco Central de la República Argentina y Ministerio de Industria de la República Argentina.

Comentarios finales

Pese a los esfuerzos del sector público y privado por mejorar la calidad y las condiciones de los créditos a PyME, todavía queda mucho trabajo por hacer en múltiples direcciones en materia de financiamiento. Por un lado los principales programas públicos⁸ muestran que, desde su creación, han otorgado volúmenes menores a una demanda de crédito que todavía en algunos casos resulta insatisfecha y que en otros, no se busca financiamiento externo. En principio, las estadísticas de FOP muestran que cerca de un 3% accedió a créditos de programas consignados, otra proporción similar espera respuesta y cerca del 8% de las firmas no solicitó pero planea hacerlo este año. No obstante, el 85% no solicitó ni planea solicitar.

Pero aún más importante es entender cómo deben fortalecerse los vínculos entre empresas y bancos de cara a futuro. La implementación de los programas de créditos y algunas regulaciones del BCRA son bienvenidos pero actualmente el freno a la inversión y a la bancarización de las PyME es la incertidumbre económica, la ausencia de una moneda fuerte y la pérdida de confianza en las instituciones, que van en contra del propio desarrollo económico argentino y de la transformación industrial competitiva a la que debe encaminarse el país.

⁸ Se toman en consideración (con sus respectivos años de iniciación) el Programa FONAPyME (2007), el Régimen de Bonificación de Tasas (2007), el Programa Bicentenario (2010), Línea de Crédito a la Inversión Productiva (2011). En los cuatro casos, los montos otorgados desde sus comienzos totalizaron los \$88.297 millones, de los cuales \$56.610 fueron destinados a MIPyME (micro, pequeñas y medianas empresas) de todos los sectores productivos. Fuente: BCRA (Julio 2014), "Informe sobre Bancos" y Ministerio de Industria de la República Argentina.

4. COMERCIO EXTERIOR DE LAS PYME INDUSTRIALES

La economía argentina atraviesa un escenario complejo en términos de generación de las divisas necesarias para financiar su crecimiento industrial, afrontar su demanda de importaciones y realizar pagos externos. Asimismo, la volatilidad de precios, el deterioro de las cuentas externas, el caso de los *holdouts* y la demanda de ahorro en moneda extranjera por parte de los actores individuales requieren una atención particular en sus efectos sobre el nivel de actividad económica. El control del mercado cambiario y las regulaciones sobre las importaciones se suman a una estructura productiva tradicionalmente heterogénea, con fuerte tendencia a potenciar la actividad agraria como principal fuente de exportaciones.

La apreciación del tipo de cambio real está provocando desde 2009 una disminución permanente del número de PyME industriales exportadoras. Actualmente, la proporción de PyME industriales exportadoras es inferior a la registrada en 2004. En los últimos cuatro años el porcentaje de PyME que pertenecen al “núcleo duro exportador” (es decir, las empresas para las cuales los clientes extranjeros son relevantes) se redujo desde el 22% en 2009 hasta el 14% actual. Esta disminución no es uniforme en todos los sectores. Algunos, como el de los *Alimentos y bebidas* y el de los productos de *Plástico*, han sufrido una verdadera crisis, disminuyendo la dimensión de su núcleo exportador desde el 28% al 8% y desde el 31% al 15% respectivamente. Otros, como el sector de las *Sustancias y productos químicos*, han resistido mucho mejor.

El encarecimiento de los costos de producción por factores inflacionarios también está provocando una disminución de la apertura exportadora de las PyME industriales (definida como el porcentaje de ventas exportadas de las firmas exportadoras), que descendió del 22% en 2010 hasta el 18% actual.

Sin embargo, a pesar de este desempeño exportador negativo, la balanza comercial de las PyME industriales resulta positiva, como en la mitad de los años '90. Exportan el 7% de sus ventas e importan (en forma directa) el 4%. Los principales sectores industriales PyME que aportan divisas netas al país son: *Sustancias y productos químicos; Maquinaria y equipo; Alimentos y bebidas* y *Autopartes*, con superávits del 11%, 9%, 5% y 4% de sus ventas, respectivamente. La balanza comercial más deficitaria es la del sector *Textil* (5% de sus ventas).

Por otra parte, se comprueba la existencia de una relación positiva entre la competitividad internacional de las PyME industriales y el grado de desarrollo organizativo interno. Los sectores mejor organizados y más profesionalizados de la industria PyME son: *Sustancias y productos químicos; Maquinaria y equipo; Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*. El sector de *Autopartes* tiene una mejor organización interna y de gestión que el sector *Alimentos y bebidas*, pero su competitividad internacional no es alta debido a la falta de una coherente integración industrial con las casas automotrices. Un shock de profesionalización y organización de la gestión empresarial en el sector *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* y en el sector de *Alimentos y bebidas*, podría aumentar la generación neta de divisas para el país.

Como medidas urgentes para morigerar el impacto negativo de la actual tendencia a la apreciación cambiaria hace falta:

- Disminuir las retenciones a las exportaciones industriales.
- Agilizar los plazos de devolución de los reintegros fiscales y *draw-back*.
- Rediseñar y flexibilizar el régimen de admisión temporaria.
- Lanzar una decidida política fiscal de incentivo al incremento de productividad, desgravando de manera permanente la reinversión de utilidades de las PyME aplicada a la modernización tecnológica.
- Implementar un plan de metas de inflación acordado con sindicatos y empresarios, para evitar que la inflación agrave la apreciación cambiaria.

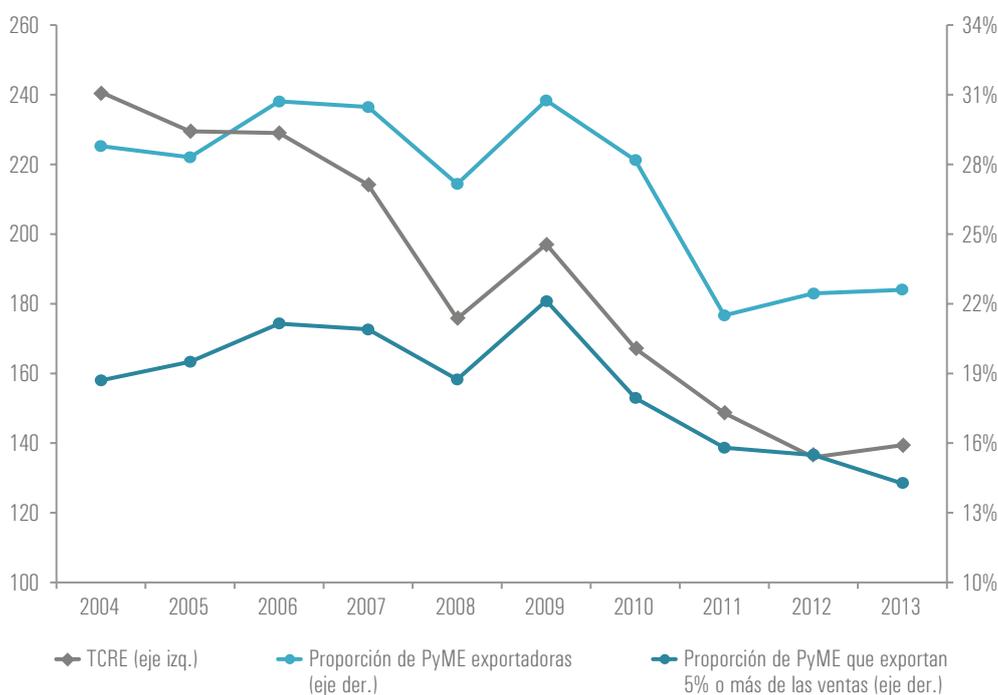
El efecto del tipo de cambio real sobre la actividad exportadora de las PyME industriales

La apreciación del tipo de cambio real comenzó a afectar de manera fuertemente negativa al desempeño exportador de las PyME industriales argentinas a partir del período 2009/2010, cuando la aceleración de la inflación no fue acompañada por una similar aceleración en el ritmo de devaluación de la moneda argentina. El deterioro del desempeño exportador se observó tanto en la cantidad de PyME que abandonaron el mercado de las exportaciones, como por la proporción de sus ventas colocadas en los mercados internacionales.

El Gráfico 4.1 ilustra la tendencia declinante de la *base exportadora* PyME -aquellas empresas que colocan en el exterior 5% o más de sus ventas de manera estable- a partir del año 2009. Es muy importante observar la correlación positiva que presenta el achicamiento de la base exportadora PyME con la evolución del Tipo de Cambio Real Efectivo (TCRE)⁹: a medida que éste disminuye, la base exportadora PyME se contrae. Es decir, se contrae la proporción de PyME configuradas como exportadoras de una proporción no marginal de sus ventas. Para facilitar la imagen, podría decirse que disminuye el tamaño del *núcleo duro exportador* de las PyME industriales argentinas. En lo que sigue se utilizará indistintamente la expresión “base exportadora” o “núcleo duro exportador”.

Cuando los costos internos aumentan a un ritmo mayor que los precios de exportación, el negocio exportador se hace más difícil e inestable. Así en este escenario, los mecanismos a través de los cuales se achica la base exportadora son tres: a) la imposibilidad de trasladar al precio de exportación el aumento de los costos internos, hace que se pierdan clientes, lo que frecuentemente significa que la PyME abandone el mercado internacional; b) el incremento del costo de la producción exportable argentina provoca una disminución de las exportaciones hacia niveles inferiores al 5% del total de las ventas; c) la pérdida de algunos clientes y la búsqueda de otros nuevos provoca una cierta inestabilidad de las ventas externas (exportaciones ocasionales). Estos tres mecanismos en conjunto explican la disminución del tamaño de la base exportadora de las PyME industriales argentinas.

Gráfico 4.1 – Evolución del Tipo de Cambio Real Efectivo (TCRE, base dic2001 = 100) y de las PyME industriales exportadoras (en proporción de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2013. Fundación Observatorio PyME.
TCRE: Elaboración propia en base a BCRA y estadísticas provinciales.

⁹ El tipo de cambio real (TCRE) es un indicador que mide el valor real del peso en relación a las monedas de los principales socios comerciales del país (un conjunto de países que representan el 60% del intercambio comercial argentino) e incluye en sus ponderaciones el total de bienes intercambiados entre Argentina y el resto de los países. A diferencia del Tipo de Cambio Real Multilateral (ITCRM), proporcionado por el BCRA y que incorpora la evolución de precios medida por el INDEC, el ITCRE pondera la participación de cada país a través de las importaciones, exportaciones y de la competitividad con ese país en terceros mercados.

Es interesante también destacar que, como se observa en el mismo Gráfico 4.1, una leve recuperación del TCRE en el último año no basta para revertir la tendencia hacia el achicamiento de la base exportadora PyME. La pérdida de clientes internacionales no se recupera tan rápidamente.

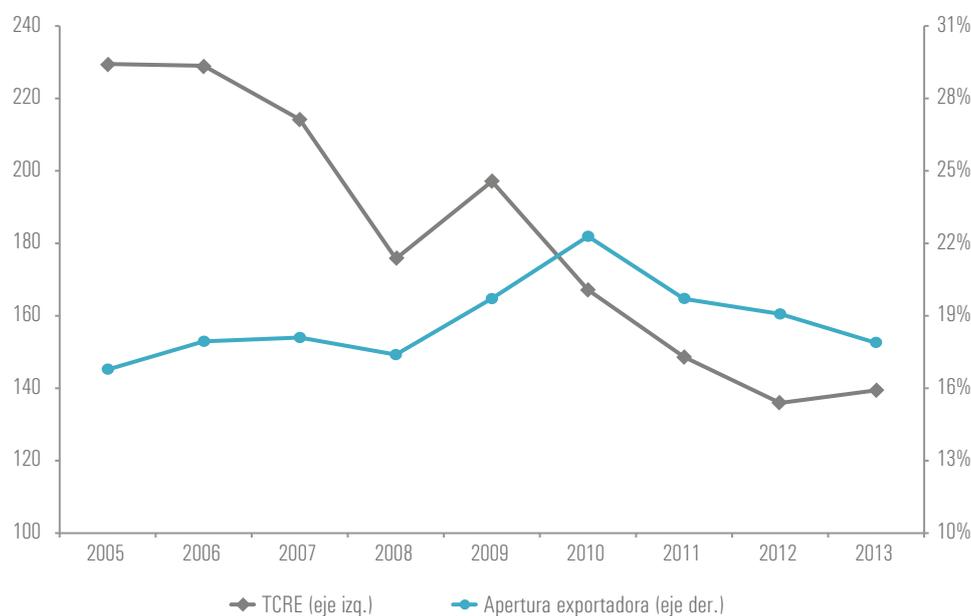
En el mismo gráfico se puede observar, además, la tendencia del conjunto de las *PyME exportadoras*, que incluye no sólo al núcleo duro exportador sino también a aquellas PyME que venden al exterior menos del 5% de sus ventas y que en general son exportadoras ocasionales. Este último grupo se distingue del primero por tener relaciones comerciales con el mercado internacional más frágiles, con cierta intermitencia en las ventas al resto del mundo y por valores que representan una fracción de baja relevancia en relación a sus ventas totales.

Este conjunto amplio de *PyME exportadoras* (es decir, todas aquellas que exportaron, independientemente de los montos) detuvo su caída en 2011 y se mantuvo estable en los últimos años. Esto significa que parte de las empresas que conformaban el núcleo exportador pasaron a vender menos del 5% de sus ventas totales anuales a los mercados extranjeros, conservando su status exportador pero no el grado de vinculación con clientes en el exterior.

Es importante destacar que tanto el núcleo duro exportador como el conjunto de las PyME exportadoras (integrado también por las “frágiles”) tienen hoy una dimensión inferior a la registrada en 2004 y en 2009. En efecto, de 2009 al presente ambos grupos de PyME exportadoras disminuyeron 8 puntos porcentuales: del 22 al 14% el núcleo duro exportador y del 31 al 23% el conjunto de las PyME exportadoras.

En el Gráfico 4.2 se observa la evolución de la proporción de las ventas del conjunto de las PyME exportadoras colocadas en el mercado internacional. A esta proporción se la denomina *apertura exportadora*. El grado de apertura exportadora tiene una sugestiva relación con la evolución del TCRE (a pesar que se necesita mayor evidencia empírica para continuar fortaleciendo esta hipótesis). En primer lugar, el grado de apertura exportadora del conjunto de las PyME que venden al exterior alcanzó un máximo en el 2010 (22,3%, con cierto rezago en relación al máximo pico del tipo de cambio que tuvo lugar en 2009) para luego iniciar una tendencia decreciente, que amenaza con alcanzar los niveles más bajos de los últimos 9 años (en 2013 fue del 17,9%). Se evidencia así que también la apertura exportadora de las PyME industriales argentinas viene padeciendo el efecto negativo de la apreciación del Peso.

Gráfico 4.2 – Apertura exportadora (% de ventas exportadas) y TCRE (base dic2001 = 100)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2013. Fundación Observatorio PyME.
TCRE: Elaboración propia en base a BCRA y estadísticas provinciales.

De todo lo anterior, se puede concluir que a partir del bienio 2009-2010 el tejido industrial argentino de menor dimensión ha sufrido un cambio sustancial en su posicionamiento comercial externo. En efecto, se registró una disminución del tamaño del núcleo duro exportador pero no hubo cambios en el porcentaje de empresas que mantienen ventas al exterior. Ambos fenómenos tienen un carácter estructural. Por un lado, afectan negativamente la capacidad del país de generar divisas en forma estable y, por el otro, producen un alejamiento de las empresas argentinas de las mejores prácticas productivas, que sólo se adquieren participando activamente en el mercado internacional.

La dimensión sectorial del núcleo duro exportador y la apertura exportadora

Como puede verse en el Gráfico 4.3, el sector industrial que muestra el núcleo duro exportador de mayor dimensión es el sector *Maquinaria y equipo* (36%), que asimismo registra una de las menores proporciones de empresas frágilmente relacionadas con el mercado internacional, es decir, que realizan exportaciones por un valor menor al 5% de las ventas totales de la empresa¹⁰. Como resultado de la suma del núcleo duro exportador y las exportadoras frágiles, la mitad de las empresas del sector están relacionadas con el mercado de las exportaciones. Por otra parte, el Gráfico 4.4 ilustra que las firmas de este sector muestran la segunda apertura exportadora más elevada (22%) del segmento PyME. De esta manera, el sector *Maquinaria y equipo* queda identificado como un sector exportador dinámico.

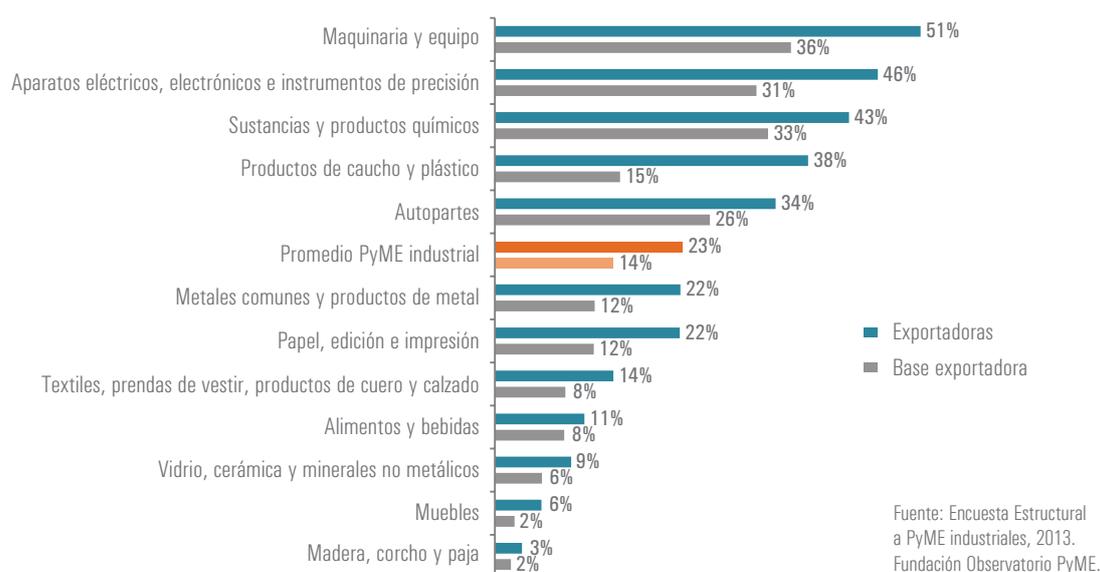
Le sigue en importancia el sector *Sustancias y productos químicos*, en el cual el 33% de las empresas exporta más del 5% de sus ventas. Este sector, además, registra la menor proporción de empresas frágilmente relacionadas con el mercado internacional. El total de las PyME de dicha actividad relacionadas con el mercado internacional (núcleo y frágiles) alcanza al 43%. En ese mismo gráfico se observa que el sector muestra la mayor apertura exportadora de todo el segmento PyME (30%). Así, *Sustancias y productos químicos* queda también identificado como un sector exportador dinámico.

Los sectores *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* y *Autopartes* le siguen en importancia con un núcleo duro exportador del 31% en el primer caso y del 26% en el segundo. Debido a que ambos muestran una relativa baja proporción de empresas frágiles y un similar ratio de apertura exportadora (15%), puede concluirse que quedan identificados también como sectores exportadores dinámicos, aunque en un grado inferior a *Maquinaria y equipo* y *Sustancias y productos químicos*.

Una nota aparte merece el sector de *Alimentos y bebidas*, que muestra una sorprendentemente reducida dimensión del núcleo duro exportador (8%), aunque también una baja proporción de empresas frágiles. En contraste, presenta una alta apertura exportadora (21%) de las pocas empresas del sector que participan del comercio internacional. Los datos estadísticos no muestran al sector de las PyME de *Alimentos y bebidas* como un exportador dinámico, a pesar de sus ventajas competitivas estáticas por la dotación de recursos naturales.

Los tres sectores con menor dinamismo exportador son el *Textil, prendas de vestir y productos de cuero y calzado*; *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos*, junto con el sector de *Muebles y de los productos de madera*. La base exportadora muestra una dimensión del 8%, 6%, 2% y 2%, respectivamente (Gráfico 4.3). Los cuatro sectores, asimismo, presentan una relativamente alta proporción de empresas exportadoras frágiles y una muy baja apertura exportadora de 5%, 9% y 1% y 9%, respectivamente (Gráfico 4.4).

Gráfico 4.3 – Proporción de PyME exportadoras y base exportadora (% que exporta al menos el 5% de sus ventas). Año 2013



¹⁰ La proporción de empresas frágilmente relacionadas con el mercado internacional se calcula como la diferencia entre la proporción de exportadoras y la proporción de base exportadora, dividida por la proporción de exportadoras. En el caso particular del sector de las *Maquinarias y equipo* esto es: $(51-36)/51 * 100$.

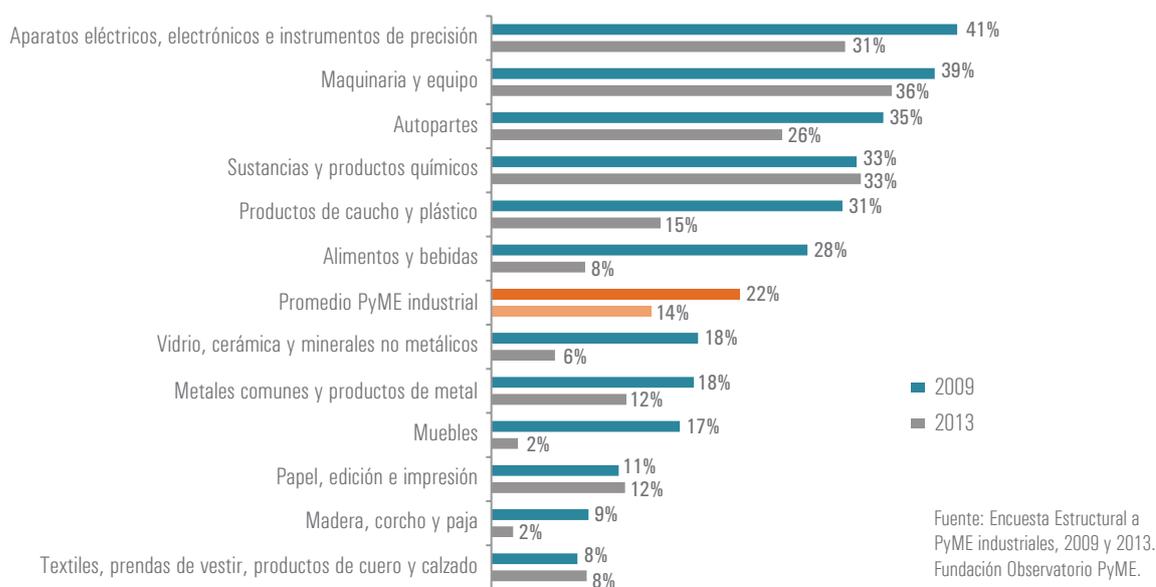
Gráfico 4.4 – Apertura exportadora de las PyME industriales (% de ventas exportadas) por sector de actividad. Año 2013



La información presentada permite ilustrar la diversidad de situaciones con respecto al mercado de las exportaciones, resaltando el dinamismo de la actividad exportadora de los sectores de *Maquinaria y equipo* y de *Sustancias y productos químicos*. No hay que desdeñar las potencialidades del sector de Alimentos y bebidas, que de incentivarse la mayor entrada de firmas al comercio internacional, lograría un posicionamiento externo sumamente destacable. Otras actividades tales como la de los sectores *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado, Vidrio, cerámica y minerales no metálicos, Muebles y productos de madera* siguen demostrando, por diversos motivos, su muy bajo dinamismo estructural exportador.

Por último, es interesante agregar también algunos comentarios sobre la evolución del núcleo duro exportador. En particular, se compara 2009 frente a 2013 (Gráfico 4.5).

Gráfico 4.5 – Base exportadora de las PyME industriales por sector de actividad. Año 2013 vs. 2009



Es posible distinguir los sectores que son exportadores dinámicos y que además han resistido mejor la tendencia a la apreciación del tipo de cambio real así. Ellos son: *Sustancias y productos químicos* y *Maquinaria y equipo*. La actividad de *químicos*, en particular, ha logrado mantener la dimensión de su base exportadora, dando señales de fortaleza estructural (relacionado con un mejor perfil organizativo interno, como se mostrará más adelante). Por su parte, *Maquinaria y equipo*, en este difícil contexto, ha perdido sólo una parte muy pequeña de su base exportadora.

Aparatos Eléctricos, electrónicos y equipos de precisión y Autopartes, son dos sectores que a pesar de su relativo dinamismo exportador (y su aporte a la generación neta de divisas para el país, como se verá en el próximo apartado), desde el 2009 al presente han sufrido un importante achicamiento del núcleo duro exportador que se redujo del 41% al 31% en el primer caso y del 35% al 26% en el segundo. Esta importante caída preanuncia para los próximos años, de no revertirse la tendencia, una balanza comercial negativa.

Papel, edición e impresión junto con *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* han permanecido casi con el mismo tamaño de base exportadora, de escasa magnitud, dando muestras de una debilidad estructural que en buena parte debiera ser corregida por políticas industriales a medida, para sectores que evidentemente no están ligados a la evolución del tipo de cambio a la hora de exportar. Por su parte, si bien con una significativa disminución, la actividad *maderera* también revelaba en 2009 como en 2013 su escasa participación en el comercio internacional (pasando de un núcleo duro exportador del 9% al 2%, respectivamente).

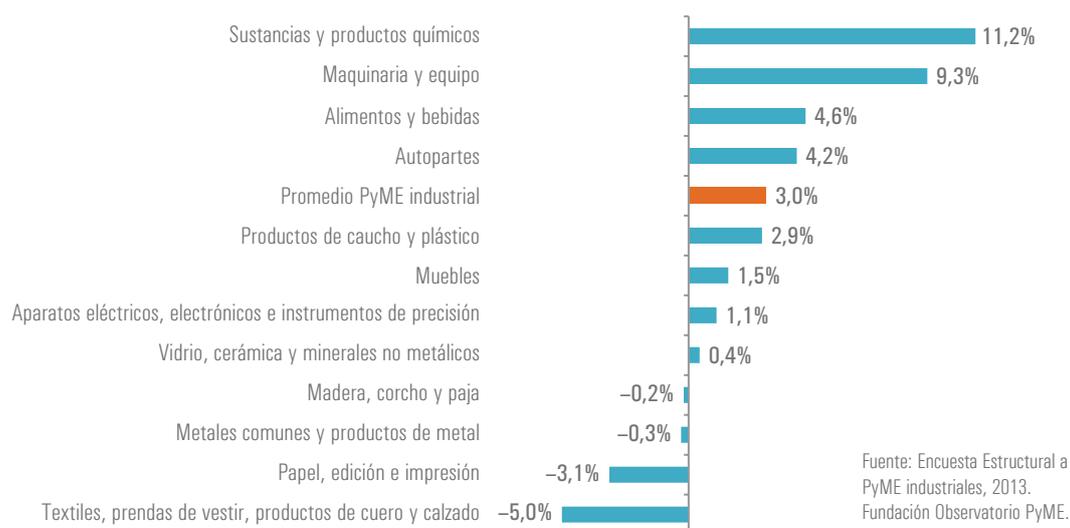
Una mención particular merecen las actividades de *Alimentos y bebidas; Productos de caucho y plástico; Vidrio, cerámica y minerales no metálicos; y Muebles*.

Esta última, de mayor debilidad interna y baja apertura exportadora, en los últimos cuatro años ha sufrido una sensible caída de su base exportadora, alcanzando en 2013 tan sólo el 10% de lo que era en 2009. *Alimentos y bebidas*, de mayor competitividad (dada especialmente por una escasa competencia de las importaciones) y muy buena apertura exportadora, ha pasado de tener 1 de cada 3 firmas dentro del núcleo duro exportador en 2009 a un 8% en 2013. Y los sectores de *Caucho y Vidrio* han sufrido una reducción de más de la mitad.

La Balanza Comercial Sectorial de las PyME industriales

Las PyME industriales argentinas demandan aproximadamente un 4% del total de sus ventas en importaciones directas de insumos y bienes intermedios de producción¹¹, mientras que las exportaciones giran en torno al 7%. Es así que se obtiene un superávit comercial del 3% de las ventas, siendo de este modo un segmento generador neto de divisas si se tomaran únicamente estos datos, que detallan los vínculos directos de las firmas con mercados extranjeros. El superávit comercial del conjunto de las PyME industriales es un rasgo estructural de la economía industrial argentina que ya había sido ilustrado por el Observatorio PyME a mediados de los años '90. A pesar de las históricas fluctuaciones del Tipo de Cambio Real, las PyME industriales han logrado mantener su rol positivo en la generación de divisas¹².

Gráfico 4.6 – Balanza comercial de las PyME industriales (% sobre ventas), por sector de actividad (exportaciones e importaciones directas). Año 2012



¹¹ Tal como se contabiliza en Aduana, y dados los datos disponibles, se presentan las importaciones directas.

¹² De todos modos, el resultado podría cambiar si se considerasen el total de insumos y bienes importados (en forma indirecta) y utilizados por las empresas en el proceso productivo. La disponibilidad de estos datos resulta una tarea muy compleja debido a que su correcta medición implica conocer la estructura productiva de cada firma y el origen de los insumos y bienes de capital utilizados independientemente del lugar en donde hayan sido adquiridos.

Al desagregar sectorialmente (Gráfico 4.6), la balanza comercial muestra algunas particularidades, pero especialmente corrobora algunas cuestiones que se han remarcado más arriba y que se vinculan tanto con la situación económica de varios años como con características estructurales¹³.

En línea con la información presentada en el apartado anterior, el dinamismo exportador de los sectores de *Maquinaria y equipo* y *Sustancias y productos químicos* tiene, además, su correlato en la balanza comercial positiva para ambos sectores. En efecto, como puede verse en el Gráfico 4.6, el superávit comercial representa el 9% de las ventas del sector de *Maquinaria y equipo* y el 11% de las ventas del sector de *Sustancias y productos químicos*.

Los sectores de *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*, a pesar de contar con un núcleo duro exportador entre los más importantes y una apertura exportadora intermedia, muestra una balanza comercial externa apenas positiva debido a la importante participación de las partes y piezas importadas incorporadas en sus productos (cabe destacar que las grandes industrias de Tierra del Fuego no están incluidas en el análisis por no ser PyME).

La balanza comercial externa del sector de *Autopartes* y de *Alimentos y bebidas* requiere un comentario aparte. El déficit comercial del sector *automotriz* se explica en gran parte por la importación de autopartes. Efectivamente, el sector de las PyME *autopartistas* sufre una permanente y fuerte amenaza importadora. Sin embargo, el análisis de su comercio internacional arroja resultados inesperados debido a que la balanza comercial externa del sector es positiva en grado similar (proporción de sus ventas) a la balanza del sector de *Alimentos y bebidas*. En el apartado anterior se ha ilustrado la dimensión del núcleo duro exportador del sector y el grado de apertura exportadora de sus empresas. Ambos rasgos ilustrados configuran un sector exportador dinámico aunque, como se dijo, en grado inferior al sector de *Maquinaria y equipo* y de *Sustancias y productos químicos*. De acuerdo a datos relevados por FOP en 2012¹⁴, el 82% de las firmas del sector tiene su principal proveedor en su propia región (hasta 500 kilómetros de distancia) y declaran contar con un principal proveedor en el extranjero 1 de cada 10 firmas. Esto sugiere que el sector muestra una fuerte integración nacional. Por otra parte, como se verá más adelante, no se intenta soslayar el hecho de que el sector *autopartista* presenta uno de los peores indicadores de competitividad internacional (Gráfico 4.7). Pero corresponde señalar que esto no se debe ni al bajo desarrollo empresarial ni a un bajo dinamismo exportador. Se trata de una actividad que cuenta con una proporción de firmas exportadoras superior al promedio PyME industrial (que además colocan en el exterior una porción no desdeñable de sus ventas, siendo el cuarto mayor sector en apertura exportadora, véanse Gráficos 4.3 y 4.4), sino a la fuerte presión de las importaciones en el mercado interno que lo ha llevado a perder ventas.

Por todo lo dicho cabe preguntarse si una política que contribuya a mejorar la integración entre la actividad *autopartista* y el sector *Automotriz* podría resolver la problemática, al menos en lo que concierne a sus empresas de pequeña y mediana dimensión. Éstas resultan ser, de acuerdo a los datos relevados, contribuidoras netas de divisas cuya sostenibilidad dentro y fuera de la economía local se ve amenazada por la presión de las importaciones competidoras.

La balanza comercial de la actividad *Alimentos y bebidas* también resultó superavitaria, en una proporción del 4,6% de las ventas del sector. Como se dijo antes, este nivel de superávit es similar al observado en el sector de *Autopartes* (4,2%). Sin embargo, las diferencias de comportamiento entre ambos sectores son muy importantes. En primer lugar, a pesar de que las empresas alimenticias sufren una irrelevante presión de las importaciones en el mercado interno, muy pocas PyME del sector *Alimentos y bebidas* participan del negocio de las exportaciones. Por otra parte, es fácil constatar que las importaciones de bienes y servicios no inciden de manera importante en los costos de producción del sector, es decir que es un sector de alta integración local. En conclusión, la balanza comercial del sector es positiva, pero se encuentra muy por debajo de sus posibilidades reales de expansión. Potenciar el número de firmas agroalimenticias operando en la actividad exportadora sería una contribución de valor para la generación de divisas.

Las PyME de la actividad *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* arrojaron un resultado comercial externo fuertemente negativo, del 5% de sus ventas (es el mayor déficit del conjunto de sectores). Este resultado se explica por la baja proporción de exportadoras que colocan en el exterior una magra porción de sus ventas y una mayor demanda de insumos importados, a la par de la débil posición para resguardar su participación en el mercado interno a partir de la alta competencia proveniente de países con costos laborales sensiblemente más bajos.

Papel, edición e impresión sigue a la actividad *textil* en magnitud del déficit comercial, con su relativamente baja proporción de exportadoras con una participación poco destacable de las ventas externas. Este ingreso por exportaciones

¹³ El último año de información disponible es 2012. En futuros informes también serán estudiados nuevos datos, continuando con el programa de investigación en Comercio Exterior.

¹⁴ Puesto que se trata de un dato estructural, puede pensarse que la información no ha cambiado sustancialmente en los años siguientes.

taciones resultó escaso para financiar las importaciones y resultó operando como importadora neta (demandante neta de divisas).

Si bien también con balances negativos, las actividades del sector de los productos de *Madera* y de los productos de *Metales* casi se hallaron equilibradas en sus compras y ventas al exterior. En particular para la primera, el peso de su comercio exterior –exportaciones más importaciones– sobre las ventas es bajo, inferior al 1% (el promedio PyME industrial ronda el 11%).

La competitividad internacional de las PyME y la profesionalización de la gestión empresarial

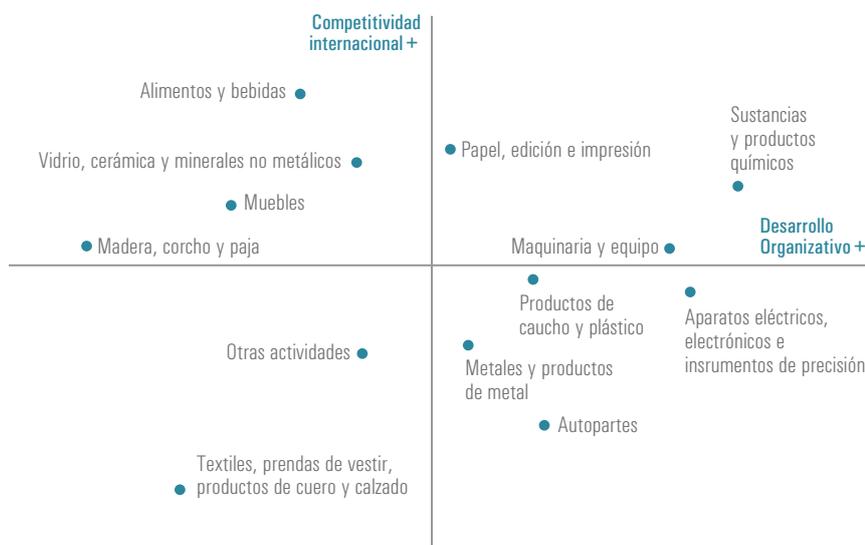
Para seguir profundizando en el análisis sectorial de las PyME industriales argentinas en lo concerniente a su comercio exterior, los datos de FOP permiten estudiar las relaciones entre dos indicadores importantes: competitividad internacional y desarrollo organizativo interno (o profesionalización de la gestión empresarial). Ambos son contruados a partir de variables reales a nivel empresa, que contemplan atributos de cada sector que surgen a partir de la Encuesta Estructural Anual realizada por la Fundación Observatorio PyME.

El indicador de competitividad internacional se elabora en base a la ponderación de tres condiciones básicas no vinculadas en forma directa con precios y costos de producción (es decir, no se está tomando ningún factor directo de competitividad-precio): *status* exportador (si la firma exporta o no), amenaza de las importaciones (si la firma ve amenazada sus ventas al mercado interno a causa de importaciones de bienes de similares características a los que produce) y pérdida de mercado interno a manos de las importaciones en el último año¹⁵. Agregando estas tres variables por sector con el correspondiente método estadístico, se obtiene el nivel de competitividad internacional para cada sector industrial.

El mismo proceso es llevado a cabo para construir el indicador de desarrollo organizativo interno (o profesionalización de la gestión empresarial). El mismo se compone de seis variables, también valorizadas por empresa y luego promediadas para cada sector: antigüedad de la firma, nivel de instrucción del socio-gerente, forma jurídica, certificaciones (si la empresa cuenta con alguna norma de certificación de calidad, ISO u otra) y demanda de personal técnico calificado (como ser técnico no universitario o personal de nivel universitario).

A priori correspondería esperar que a mayor grado de desarrollo organizativo, mejor desempeño de la firma, tanto en el mercado interno como en los mercados internacionales. Como se observa en el Gráfico 4.7, existe una correlación positiva entre estas dos variables.

Gráfico 4.7 – Competitividad internacional y desarrollo organizativo en las PyME industriales, por sector de actividad. Año 2013.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2013. Fundación Observatorio PyME.

¹⁵ Por ejemplo, una empresa que exporta y que no se ve amenazada por las importaciones ni ha perdido mercado interno a causa de ellas tiene el máximo rating en términos de competitividad internacional.

En este mismo gráfico puede observarse la relación de ambos indicadores a nivel sectorial. Aquellas actividades ubicadas en el cuadrante inferior izquierdo presentan la peor caracterización tanto en términos de competitividad como de desarrollo empresarial y, por el contrario, aquellas que aparecen en el cuadrante noreste pueden considerarse las mejor organizadas (gestionadas) y más competitivas internacionalmente.

Por un lado, se observa que *Sustancias y productos químicos* tiene el más alto desarrollo organizativo en relación al resto de los sectores (mayormente son empresas con formalidad societaria y antigüedad de unos 20 años, cuyo nivel de instrucción del socio-gerente es -en la mitad de los casos- universitario o con posgrado, que cuentan con más certificaciones que el promedio general y que demandan mayormente mano de obra calificada) y una buena posición competitiva, contribuyendo al análisis de su dinamismo y apertura externa. *Maquinaria y equipo*, sector también de buen desempeño exportador, presenta aquí un grado de competitividad internacional no tan elevado (debido a que se ve afectado negativamente por la amenaza de importaciones y la pérdida de mercado interno a manos de éstas) y un buen desarrollo organizativo interno, que se representa mediante la búsqueda de mano de obra calificada, firmas de antigüedad de 20 años o más en un 60% de los casos, bajo una forma jurídica de tipo societaria, pese a no contar con muchas certificaciones ni con un nivel de instrucción muy elevado en sus mandos altos. Como se recordará, estos dos sectores muestran una balanza comercial externa positiva y por lo tanto son generadores netos de divisas.

En las antípodas, es decir en el cuadrante inferior izquierdo, se encuentra el sector *Textil, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*. Este sector muestra un bajo nivel de organización interna y al mismo tiempo un bajo nivel de competitividad internacional. Y como se ha ilustrado en el apartado anterior, presenta una balanza comercial externa negativa, siendo un demandante neto de divisas. Un mayor nivel de profesionalización de la gestión empresarial permitiría un mejor posicionamiento competitivo a nivel internacional, resistiendo mejor las presiones de las importaciones en el mercado interno y aumentando la participación de sus empresas en el mercado de las exportaciones.

Un comentario aparte merece la situación de los sectores de *Alimentos y bebidas, Autopartes y Papel, edición e impresión*. La primera actividad muestra un alto grado de competitividad internacional que, como se ha visto, deriva fundamentalmente de que sus empresas sienten muy poco la amenaza de las importaciones (y no por su fuerte participación en el mercado internacional). Por esta razón, la competitividad del sector no se ve acompañada por un alto grado de desarrollo organizativo interno (o de modernización de la gestión empresarial). El sector de *Autopartes*, en cambio, muestra un grado de competitividad internacional menor debido a que sus empresas están fuertemente amenazadas por las importaciones, a pesar de que la base exportadora del sector es tres veces más grande que la de *Alimentos y bebidas*. Además el sector *autopartista* presenta un nivel de organización interna muy superior al del sector *alimenticio*. Como se ilustró en el apartado anterior, ambas actividades muestran una balanza comercial externa positiva, pero que se produce mediante factores diferentes en cada caso. Así una balanza comercial externa positiva puede ser explicada más en base a las ventajas comparativas estáticas, como en el caso de los *Alimentos y bebidas*, que en base a las ventajas adquiridas como en el caso de *Autopartes*.

El sector de *Papel, edición e impresión* representa un caso muy interesante de alta competitividad internacional, bajo nivel de organización y balanza comercial externa negativa. También en este caso la competitividad internacional depende principalmente de la ausencia de amenaza de las importaciones en el mercado interno y no de la amplitud de su proporción de exportadoras, que es un tercio del sector *Autopartes* y un poco menos de la mitad del sector de *Maquinaria y equipo*. Respecto al nivel de organización interna, puede decirse que es bajo debido a que casi la mitad de las empresas tienen una antigüedad menor a 20 años (menor a lo que se halla en la actividad *química o eléctrica y electrónica*), la forma jurídica societaria es inferior al promedio PyME industrial, cuenta con pocas certificaciones (una proporción de empresas menor a *Autopartes*, a *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión* y a *Sustancias y productos químicos*) y su demanda de recursos humanos calificados y universitarios es menor al promedio (y está muy por debajo de la demanda de sectores como el de *máquinas* o el *químico*), aunque el nivel de instrucción del socio-gerente es superior al promedio para nivel universitario y posterior. Por último, la balanza comercial negativa se explica por el mediocre desempeño exportador acompañado por una relativamente alta participación de las importaciones en sus costos directos de producción.

De todo esto se deriva, por un lado, la importancia de contar con personal calificado, certificaciones, formalidad jurídica y demás atributos que señalan un buen desarrollo organizativo para ayudar a mejorar el desempeño interno y con una estructura que respalde la posición en los diferentes mercados (local y extranjero) frente a las importaciones. También se han visto convalidadas y nutridas con el factor adicional del desarrollo empresarial, las principales conclusiones que se fueron obteniendo en las páginas anteriores, desde una perspectiva sectorial.

Comentarios finales

En este capítulo se han revisado los datos de comercio exterior de las PyME industriales con relación al tipo de cambio, su desarrollo organizativo interno y algunas características de todo el segmento o bien propias de cada sector. Se han podido identificar algunas dificultades, tanto coyunturales como estructurales (más centrales), como así también desafíos para las propias empresas como para los hacedores de política económica.

Se observa en particular tanto una tendencia negativa en la cantidad de empresas con presencia en los mercados externos, así como también en la porción de las ventas que es exportada. Actualmente la base exportadora de las PyME industriales argentinas es más pequeña que la registrada en 2004. Es que en los últimos cuatro años la proporción de PyME que pertenecen al “núcleo duro exportador” se redujo desde el 22% en 2009 hasta el 14% actual (en 2004 era del 19%). Por su parte, la apertura exportadora descendió del 22% en 2010 hasta el 18% actual.

Estos fenómenos se deben en buena parte al impacto negativo de la apreciación real del Peso que viene teniendo lugar de manera cada vez más acentuada a partir de la aceleración del nivel de inflación que sufre la economía argentina desde hace por lo menos un lustro. El incremento de la inflación deteriora las perspectivas de las exportaciones argentinas, especialmente de las exportaciones industriales que tienen un alto contenido de valor agregado local. El deterioro del tipo de cambio impacta de manera determinante en las exportaciones de las PyME industriales que no tienen ningún poder de mercado y provoca la salida de estas empresas del mercado internacional.

Ya en informes anteriores de FOP se destacaron las ventajas de participar del comercio mundial. Ahora se pueden enfatizar los costos para las empresas, y para el país, de salirse del mercado externo. Por un lado, se debe comprender que el comercio exterior no se trata de una actividad que puede realizarse de un día para el otro, que se produce y se vende sin ningún otro esfuerzo adicional. Lleva tiempo de trabajo en los procesos y en la calidad del producto, así como también en el armado de la red de clientes y su sostenimiento. Las investigaciones de FOP en los últimos años han mostrado que para ingresar al mercado internacional más de la mitad de las firmas introduce mejoras sustanciales a sus productos y que 4 de cada 10 perfeccionan sus procesos productivos e introducen reformas organizativas de la mano de las certificaciones de calidad. Al retirarse las empresas del mercado internacional, toda la inversión realizada reduce su productividad.

Se observó, además, que el grado de competitividad de los distintos sectores es diverso, debido a la heterogeneidad del impacto de la presión competitiva que ejercen las importaciones así como por una mayor o menor proporción de exportadoras, además del efecto del grado de desarrollo organizativo interno.

Todos los sectores de las PyME industriales están sufriendo las consecuencias del deterioro del tipo de cambio. Sin embargo, existen algunos sectores industriales que resisten mejor que otros el deterioro. Son paradigmáticos de estas diferencias sectoriales el comportamiento diferente de las actividades de *Maquinaria y equipo* y *Sustancias y productos químicos*, con respecto al sector *Textil, prendas de vestir, cuero y calzado*. Los dos primeros se caracterizan por la profesionalización de la organización interna de su gestión, la difundida participación de las empresas en el mercado internacional y, como consecuencia de todo ello, la generación neta de divisas para el país a través de una balanza comercial externa positiva. En las antípodas se encuentra el sector *Textil, prendas de vestir, cuero y calzado*, caracterizado por una insuficiente profesionalización de la gestión interna, una poco difundida participación de sus empresas en el mercado internacional y, como consecuencia de todo ello, muestra una balanza comercial externa negativa.

También se ha llamado la atención sobre la falacia que constituiría, en principio, seguir suponiendo a las PyME *autopartistas* como poco competitivas. El resultado de su balanza comercial, consecuencia en buena parte de una buena cantidad de firmas que exportan una porción considerable de sus ventas, estaría hablando de un sector generador neto de divisas.

Por el contrario, el sector *alimento*, que siempre se supone internacionalmente competitivo debido a las ventajas comparativas estáticas, muestra sí una balanza comercial externa superavitaria y es en consecuencia generador neto de divisas, pero muy por debajo de sus posibilidades reales, debido a la insuficiente modernización de su organización interna y la escasa participación de sus empresarios en el mercado internacional.

De todo esto se puede concluir que el segmento de empresas manufactureras pequeñas y medianas se halla diversificado en materia de exportaciones, sufre en distinto grado la presión competitiva de las importaciones en el mercado interno, cuenta con distintos niveles de desarrollo organizativo que incide, en parte, en su desempeño en el territorio local y fuera de él, y es exportador neto. No obstante, las circunstancias económicas de los últimos años amenazan con socavar paulatinamente las buenas características de los sectores más dinámicos.

Mientras no se logre detener la inflación, el tipo de cambio sufrirá permanentes rezagos. La mejor política de fomento de las exportaciones es, en este sentido, una política monetaria y fiscal orientada a la disminución de la inflación y, simultáneamente, incentivar el incremento de productividad de las empresas mediante la inversión. La combinación de una política monetaria de metas de inflación, combinada por una política fiscal de desgravación de las utilidades empresarias reinvertidas en el re-equipamiento tecnológico de las empresas daría buenos resultados.

Adicionalmente, el funcionamiento de otros instrumentos de incentivo a las empresas debe ser revisado:

- Disminuir las retenciones a las exportaciones industriales.
- Agilizar los plazos de devolución de los reintegros fiscales y *draw-back*.
- Rediseñar y flexibilizar el régimen de admisión temporaria.

5. RECURSOS HUMANOS Y MERCADO DE TRABAJO

Conforme el estancamiento en el nivel de ocupación, durante los últimos años se redujo la proporción de PyME que buscó trabajadores de todos los niveles de calificación (*operarios no calificados*, *operarios calificados* y *técnicos*, y *universitarios*). En promedio, la demanda de *personal no calificado* cayó de un 27% en 2012 a 22% actual. Del mismo modo se registra una caída en la demanda de *operarios calificados* y *técnicos no universitarios* (pasando de 35% a 30%, respectivamente) y en la búsqueda de *universitarios* (15% a 13%, respectivamente).

Aún con una menor demanda laboral, una creciente proporción de empresarios PyME sigue hallando un grado relativamente alto de dificultad a la hora de satisfacer la búsqueda, especialmente para contratar *operarios calificados* y *técnicos no universitarios*, categoría que históricamente presenta la mayor demanda. De hecho, el 79% de las PyME que buscaron contratar *personal técnico no universitario* en el último año adujeron dificultades medio-altas mientras que para los *universitarios* dicha proporción fue del 66%. En cambio, en 2005 las proporciones eran sensiblemente inferiores, declarando un 66% de las empresas (en búsqueda de personal) encontrar esas dificultades para contratar *trabajadores calificados* mientras que para *universitarios* dicha proporción era del 41%.

Incluso en las regiones con mayor cantidad de centros de estudios e institutos de formación, las empresas enfrentan un grado de dificultad elevado en la búsqueda, como son *AMBA* y *Centro*, donde por ejemplo para captar personal *universitario* la mayor parte de las empresas en búsqueda encuentran tales complejidades (75% y 60%, respectivamente).

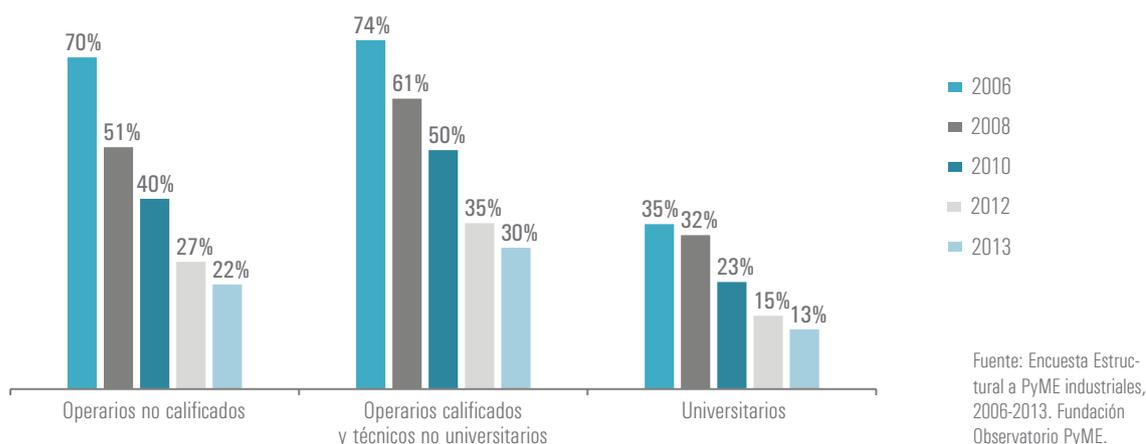
Al analizar por tamaño, normalmente las empresas *medianas* demandan más trabajadores que las *pequeñas*. Desde una perspectiva sectorial, la mayor demanda de *operarios no calificados* se explica por el sector *Sustancias y productos químicos*, mientras que *Maquinaria y equipo* es el sector más demandante de *personal calificado y técnico no universitario* así como *universitario*. Nótese que ambas actividades cuentan con una buena organización interna y salida al exterior (además del especial dinamismo del sector *químico* en relación al resto de las actividades). Regionalmente, las mayores demandantes de empleo están localizadas en las regiones de *Centro*, *NOA* y *Sur*.

Adicionalmente, se observa que un 15% de las PyME industriales se vinculan con las universidades, mayormente para asesoramiento técnico, aunque también para capacitación del personal (general o de mando). Regionalmente, se destacan en ambos casos las PyME del *NEA* y a nivel sectorial, las firmas de *Vidrio*, *Máquinas* y *Autopartes*. Como es esperable por su mayor profesionalización de la gestión empresarial y mayores posibilidades de aplicación de los conocimientos adquiridos, las empresas *medianas* tienen un mayor vínculo con las universidades en relación a las *pequeñas*.

La demanda de trabajo en PyME industriales se mantiene declinante

La recuperación industrial luego de la crisis de 2008/2009 no estuvo acompañada por una mayor demanda de mano de obra. Desde 2008, la demanda laboral de las PyME industriales nunca pudo recuperar los niveles mantenidos en la etapa de crecimiento económico de Argentina de 2002-2007, cuando 7 de cada 10 empresas buscaban contratar operarios con y sin calificación, y 1 de cada 3 requería incorporar al plantel profesionales universitarios. Al ritmo de la menor creación de puestos laborales desde el sector privado, en 2013 la proporción de PyME industriales que buscó trabajadores, discriminando por su nivel de calificación, también se redujo hasta llegar a los niveles más bajos observados desde 2006 (Gráfico 5.1).

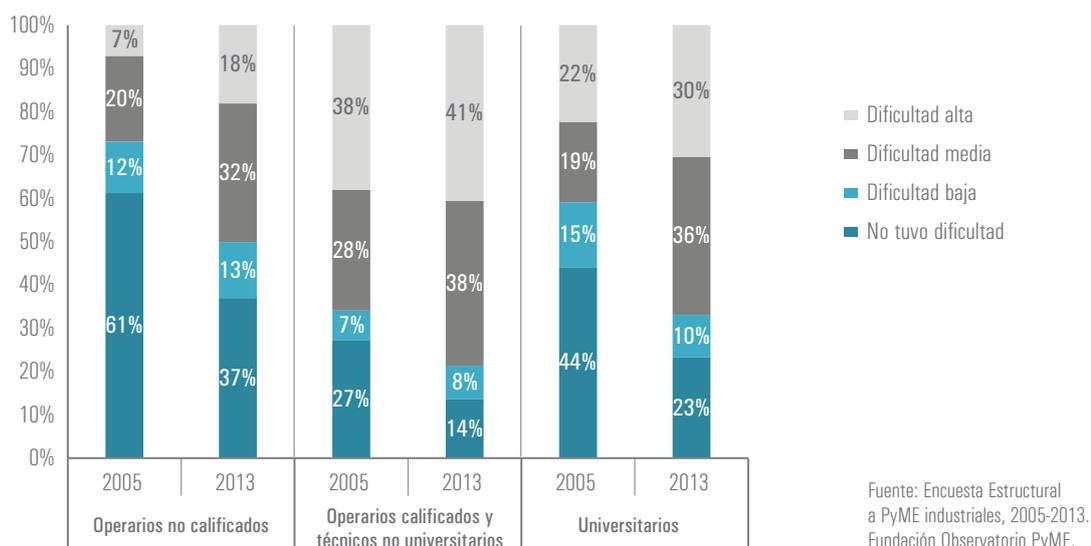
Gráfico 5.1 – PyME industriales que buscan contratar personal, según categoría de trabajador demandado (% de empresas). Años 2006, 2008, 2010, 2012 y 2013.



Pese a la proporción decreciente de empresas que buscan contratar personal independientemente del grado de especialización, las dificultades en la contratación no desaparecieron. Por el contrario, se muestran crecientes, al mismo tiempo que se desacelera la demanda laboral de las PyME manufactureras, lo que sugiere que la generación de mano de obra necesaria para las empresas no se corresponde con las necesidades de las mismas.

De hecho, según se observa en el Gráfico 5.2, la mitad de las empresas que buscaron *personal no calificado* en 2013 tuvieron una dificultad elevada (medio-alta) para encontrar los recursos laborales buscados. Tal proporción es mayor cuando se analiza a las PyME que demandaron *operarios y técnicos no universitarios*, que se corresponde con trabajadores calificados. Si bien en este segmento del mercado laboral las firmas siempre adujeron complicaciones en la contratación de mano de obra (en 2005, 66% de las PyME que buscaban este tipo de trabajadores advertía dificultades elevadas), en el último tiempo las complicaciones crecieron respecto a años anteriores. Actualmente el 79% de las empresas encuentra un grado de dificultad medio-alto. El mismo comportamiento se observó en la búsqueda de profesionales *universitarios* que también mostró complicaciones crecientes desde 2005, pese a que ahora la proporción de empresas que buscan incorporar este tipo de trabajadores se contrajo respecto a años anteriores.

Gráfico 5.2 – Grado de dificultad en la contratación de personal según categoría de trabajador demandado (% de empresas que buscan personal). Años 2005 y 2013.

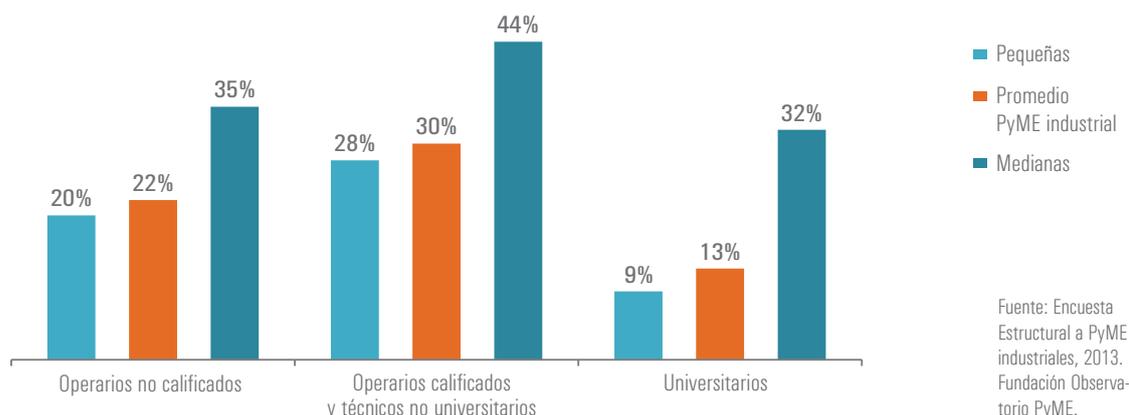


Si bien la ocupación del sector PyME manufacturero permaneció prácticamente invariante durante 2013 (frente a 2012) y 3 de cada 4 empresas no proyectaban variaciones en la cantidad de ocupados ni en las horas trabajadas para 2014, durante este último año se observó una disminución de las horas trabajadas en 1 de cada 4 PyME industriales. Aún más, ya en el tercer trimestre se presenció la contracción del nivel de ocupados: a pesar de que la producción no aceleró su caída, el empleo comenzó a ajustar más fuertemente dado que el ciclo negativo no logró revertirse ni moderarse. Así es como el nivel de ocupación concluyó 2014 con una baja del 3%.

Durante 2013, conforme el estancamiento en el nivel de ocupación, se redujo la proporción de PyME que buscaron trabajadores de todos los niveles de calificación (*operarios no calificados*, *operarios calificados* y *técnicos*, y *universitarios*). En promedio, la demanda de *personal no calificado* cayó de un 27% en 2012 a 22% en 2013. Del mismo modo se registra una caída en la demanda de *operarios calificados* y *técnicos no universitarios* (pasando de 35% a 30%, respectivamente) y en la búsqueda de universitarios (15% a 13%, respectivamente).

Aun así, al analizar los datos por tamaño, se observa que la búsqueda laboral tiende a ser mayor en las empresas *medianas* frente a las *pequeñas*, dado que son aquéllas las que requieren más trabajadores, independientemente de su nivel de calificación (Gráfico 5.3).

Gráfico 5.3 – PyME industriales que buscan contratar personal por tamaño y según categoría de trabajador demandado (% de empresas). Año 2013.



Desde una perspectiva sectorial, tal como se visualiza en el Gráfico 5.4, la mayor demanda de *operarios no calificados* se explica por el sector *Sustancias y productos químicos* (30%), aunque no hay que dejar de considerar que las PyME de *Alimentos y bebidas* que buscan contratar personal, demandan no calificados en un 27%. Luego, de *personal calificado* y *técnico no universitario* la mayor demanda se halla en el sector *Maquinaria y equipo* (51%) seguido por *Autopartes* y *Metales comunes y productos de metal* (ambas en un 40%). Por último, la demanda de *universitarios* es mayor entre las empresas del sector *Maquinaria y equipo* nuevamente (28%) y *Sustancias y productos químicos* (23%).

Gráfico 5.4 – PyME industriales que buscan contratar personal por sector y según categoría de trabajador demandado (% de empresas). Año 2013.



Con respecto al grado de dificultad en la búsqueda sin abandonar la estratificación sectorial, en materia de *operarios calificados y técnicos no universitarios* (categoría que presenta la mayor demanda para el promedio de las PyME) la dificultad es en general elevada (media-alta) para todos los sectores pero en especial para *Productos de caucho y plástico* (así lo consideran el 94% de las PyME que buscan este tipo de operario), *Madera, corcho y paja* (89%) y *Metales comunes y productos de metal* (86%). En conjunto con una insuficiente formación de mano de obra calificada y técnica (problema de oferta), las PyME (de menor productividad) compiten en la demanda con las grandes empresas, de mayor salario, mayor productividad y con las herramientas necesarias para la capacitación intra-firma. La suma de ambos factores es probablemente buena parte del causal de la demanda laboral insatisfecha o muy difícil de abastecer que los industriales PyME expresan.

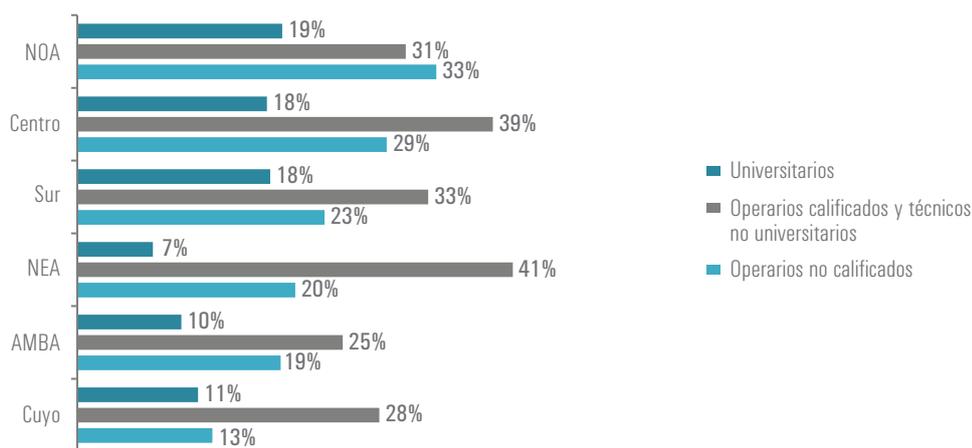
En cuanto a los *operarios no calificados*, son los que representan dificultad más bien intermedia, siendo especialmente difícil conseguirlos en el sector *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* (68%) y *Sustancias y productos químicos* (63%). En lo que concierne a *personal con formación universitaria*, categoría de menor demanda laboral, el sector que expresa tener mayor dificultad para su contratación es *Productos de caucho y plástico* (88%).

Ahora bien, rotando la perspectiva hacia un análisis de la composición de la demanda de trabajo según localización geográfica de las empresas (Gráfico 5.5), se advierte que las regiones *Centro*, *NOA* y *Sur* son las de mayor búsqueda de nuevos trabajadores, superando la demanda registrada para el promedio nacional en todos los niveles de especialización.

La mayor demanda de trabajadores *universitarios* se registra en la región *NOA* (19%), donde cerca de la mitad de estas empresas (46%) señala que encuentra dificultad media-alta para contratar este tipo de personal. Este patrón puede estar reflejando la migración hacia otras localizaciones de los recursos humanos formados en instituciones universitarias de la región. En efecto, también en las regiones *AMBA* y *Centro* (con gran cantidad de centros de estudios e instituciones universitarias) la dificultad para captar personal con dicha calificación es elevada para la mayoría de las PyME industriales (75% y 60%, respectivamente)¹⁶. Por su parte, en el *NEA*, si bien se halla allí la menor demanda por *universitarios* (7%), todas las firmas declaran un grado de dificultad intermedio o alto para su contratación.

En relación a la búsqueda de *operarios calificados y técnicos no universitarios*, se observa mayor nivel de demanda en las regiones *NEA* (41%) y *Centro* (39%) con respecto a las demás localizaciones. En esas regiones el nivel de demanda se corresponde con una gran complejidad para contratar este tipo de operarios: 3 de cada 4 empresas que demanda *operarios calificados no universitarios* en estas regiones señala que encuentra una dificultad media-alta para contratarlos. Por su parte, la demanda laboral de *operarios no calificados* en *NOA* es la mayor (33%), seguida por la región *Centro* (29%), sin grandes dificultades en la búsqueda.

Gráfico 5.5 – PyME industriales que buscan contratar personal por región y según categoría de trabajador demandado (% de empresas). Año 2013.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2013. Fundación Observatorio PyME.

En cuanto al grado de dificultad en la búsqueda según tamaño, no se hayan grandes diferencias en los niveles de calificación más altos aunque las empresas *pequeñas* dicen padecer mayores dificultades en la contratación de *operarios no calificados* en relación a las *medianas*.

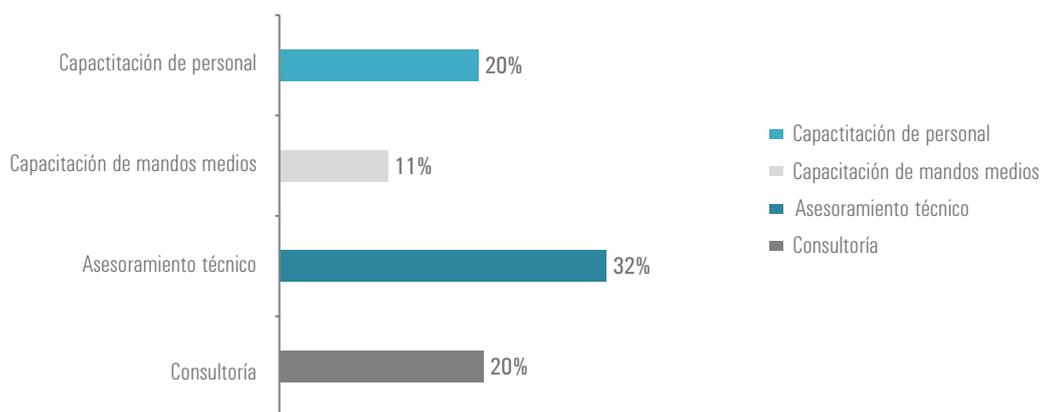
¹⁶ Aquí podrían estar operando también los problemas de oferta y demanda que enfrentan las PyME en el mercado laboral, mencionados unos párrafos más arriba.

Por otra parte, al considerar las PyME más dinámicas, de alta relevancia por su competitividad y activa búsqueda laboral, se observa una demanda para todos los niveles de calificación superior a la media de las PyME. Entre las empresas que invirtieron en 2012 y 2013 y/o exportaron en esos años, la búsqueda de trabajadores estuvo fundamentalmente orientada hacia *operarios no calificados y técnicos no universitarios*. El 45 % de las PyME que invirtieron en 2013 y demandan este tipo de personal, indican que encuentran gran dificultad para su captación. De manera similar, poco más del 40% de las empresas exportadoras buscan contratar este tipo trabajadores. Cabe destacar que el 23% de las empresas inversoras demandan trabajadores con nivel de formación *universitario*.

Los vínculos entre PyME industriales y las universidades

Por último, es interesante hacer mención del vínculo entre el sector privado y las universidades, por su claro impacto en la contratación de personal y la capacitación de la planta. En el relevamiento llevado a cabo por la Fundación a estos efectos y tal como se visualiza en el Gráfico 5.6, las empresas que se han vinculado con alguna universidad en el último bienio (15% de las PyME industriales) revelan que el motivo ha sido la *capacitación del personal general* en un 20% y para *capacitación específica de su personal de mando* en un 11%, entre otras causas no relacionadas con la formación laboral, al menos en forma directa. Nótese aquí que, a la par de una menor demanda de trabajadores técnicos y universitarios que encuentra dificultades elevadas para verse satisfecha, las firmas recurren a las universidades para capacitación interna, quizás como sustituto de lo que más difícil resulta conseguir en el mercado o de lo que menos pueden salir a buscar en él.

Gráfico 5.6 – Motivos de vinculación con universidades durante 2012 y 2013.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2013. Fundación Observatorio PyME.

A nivel regional, *NEA* se destaca en ambos casos con la mayor vinculación (41% y 16%, respectivamente), en parte respondiendo a la demanda de mano de obra calificada que no logra encontrar fácilmente en el mercado laboral.

Desde una perspectiva sectorial, *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos* es en el que la *capacitación de personal* (general) justifica mayormente el vínculo con las universidades (41% vs. 21% de *capacitación de mandos medios*), seguida por las PyME del rubro *Maquinarias y equipo* (36% y 14%, respectivamente). Asimismo, en lo que concierne a *capacitación de mandos medios*, las PyME *autopartistas* revelan la mayor concurrencia en este sentido, seleccionándola como principal motivo para relacionarse con tales instituciones (30%).

Por último, en cuanto a una estratificación por tamaño de las firmas, se observa que las *medianas* recurren con mayor frecuencia a las universidades en relación a las empresas de menor dimensión, tanto para *capacitación general* como de *mandos medios*. Esto en parte se debe a un mayor desarrollo organizativo y más oportunidades de aplicación de los conocimientos adquiridos que suelen presentar las empresas de mayor dimensión.

6. SECCIÓN ESPECIAL: INFRAESTRUCTURA PYME INDUSTRIAL Y ENTORNO LOCAL

Existe todavía un profundo déficit de infraestructura local básica que afecta a las empresas y a su competitividad, y que presenta muchas aristas: el acceso a energía y la eficiencia en el servicio de producción y distribución, las condiciones de la infraestructura urbana para evitar inundaciones, la falta de regulación de actividades económicas que derivan en contaminación ambiental y la inseguridad en los territorios deben formar parte de la agenda de política pública. En ausencia de una agenda que atienda estos problemas básicos, crecen las dificultades para dar los pasos necesarios hacia una mayor competitividad internacional de las PyME.

Aun cuando la elección de la localización de una firma podría contribuir a su mejor desempeño debido a la existencia de mejores condiciones estructurales, a la cercanía a los principales mercados, a los menores costos de logística, al mayor acceso a infraestructura y tecnología y a la disponibilidad de recursos humanos capacitados, se observan en Argentina deficiencias elementales en la infraestructura local que afectan prácticamente a todas las regiones.

La insuficiente infraestructura local básica impacta gravemente en promedio al 10% de las firmas, independientemente del grado de desarrollo de la región de localización. Por ejemplo, el déficit en infraestructura energética y las interrupciones en el suministro de electricidad afectaron especialmente entre fines de 2013 y principios de 2014 a las empresas del NEA y AMBA, donde 9 de cada 10 firmas sufrieron cortes sorpresivos de energía eléctrica superiores a los 30 minutos. Estos problemas son estructurales y permanecen irresueltos. Su impacto queda a merced de fenómenos meteorológicos como, por ejemplo, las elevadas temperaturas sostenidas durante épocas de verano.

Sin embargo, a pesar de que el problema es generalizado, la profundidad difiere entre regiones: mientras que en AMBA las empresas sufrieron en promedio 7,6 cortes sorpresivos de energía con duración superior a los 30 minutos, en el NEA el mismo episodio se registró en 32,5 veces en las empresas afectadas. Los costos por las ineficiencias son elevados, especialmente en las empresas que trabajan con línea de producción continua y en los sectores que tienden a ubicarse en las regiones nombradas debido a las ventajas competitivas y la especialización territorial (por ejemplo, el sector *maderero* y de *muebles* en el Noreste argentino).

Por otro lado, los episodios delictivos dentro de la empresa (que denota en parte el clima social del entorno local) fueron más frecuentes entre las PyME industriales de Cuyo, NEA y NOA, donde la frecuencia de los episodios es el doble de la registrada en Patagonia.

Otra de las dimensiones que afecta a las empresas, y que no está bajo el control de las mismas, son los problemas derivados por inundaciones, que tuvieron especial impacto durante el período 2012-2013 en las PyME industriales de AMBA, cuando se registró una inundación de envergadura en la zona sur. Así, 1 de cada 4 firmas sufrió inundaciones en su planta, duplicando la proporción de afectadas frente a las empresas de Patagonia (12,9%), la segunda en la lista.

La infraestructura urbana como eje de la competitividad empresarial

La inversión en infraestructura promueve el crecimiento económico y la diversificación productiva. Por un lado, reduce los costos de producción y permite aumentar el nivel de oferta y empleo y, por el otro, mejora la eficiencia en el comercio al reducir los costos de transporte (sean internos o externos). A la vez, fomenta la expansión productiva y la diversidad de actividades puesto que conecta mercados lejanos (por diferentes barreras geográficas), incrementa la competitividad, mejora el acceso a bienes de producción y de capital, contribuye al acceso de tecnología, etc.

La infraestructura puede ser entendida como la totalidad de recursos físicos disponibles creados por el hombre para el desarrollo de las actividades económicas. Como cita un informe del Banco Mundial¹⁷, la infraestructura puede aumentar el retorno de los recursos cuando hay suficiente complementariedad entre ellos y la capacidad productiva. La inversión en estas capacidades no genera potencial económico *per se* sino que permite su desarrollo. Es decir, ante las condiciones y potencialidades económicas existentes en una región, la infraestructura permite el adecuado aprovechamiento.

Entre los efectos más importantes que tiene sobre la actividad económica pueden destacarse, por un lado, la reducción de los costos de producción y el impacto sobre la demanda y la oferta mediante la diversificación productiva y el mejor acceso a tecnología. Pero, por el otro, pueden mencionarse los beneficios sobre la urbanización de pueblos y ciudades y la mejora en la integración e interconexión de territorios mediante la disponibilidad de medios de transporte, rutas aéreas, fluviales y terrestres.

Factores “controlables” y “no controlables” de la competitividad

En líneas generales, el nivel de competitividad de las empresas industriales constituye un rasgo fundamental para su desempeño en el mercado local e internacional, y es el resultado de la conjunción de políticas internas de la firma y externas a la misma. En economías con alta dependencia de las importaciones, la competitividad es un factor que posibilita un crecimiento sostenible. Sin mejoras de productividad genuina, la industria se torna demandante neta de divisas para financiar sus compras en el exterior, lo que condiciona la propia capacidad de expansión de la economía.

Si bien es cierto que las políticas macroeconómicas y sectoriales pueden contribuir a mejorar la competitividad internacional de las empresas a través de la herramienta cambiaria y administración de impuestos y subsidios diferenciados por rama de actividad, promoción de inversiones en maquinaria y equipo, etc., éstos son factores externos a la empresa, al igual que el entorno institucional y económico en el que se desenvuelven, como los plazos de planeamientos de inversiones, estabilidad monetaria, etc.

Resultan no menos importantes los factores “controlables” por la firma, que se circunscriben a su planta productiva. La eficiencia en la etapa de producción vía minimización de costos y optimización de tiempos puede ser uno de los motivos que contribuyan a la mejora de la productividad industrial, pero no el único. En este concepto se resumen un conjunto de indicadores relacionados con la calificación de los recursos humanos contratados, al aprendizaje de los trabajadores en el proceso productivo, a su relación con los medios de producción o a su cantidad y calidad. La forma de organización interna de la empresa, la estandarización y formalización del proceso productivo, la división de tareas y las actividades de capacitación sobre las actividades, la profesionalización de la gestión, etc., son parte de las variables que la gerencia empresarial tiene capacidad de controlar y modificar en el tiempo.

Así, el adecuado nivel de infraestructura en el entorno local de las empresas favorece el crecimiento económico y potencia la inversión privada en los locales productivos de las PyME industriales, afectando el nivel de productividad de las empresas, factor fundamental de su competitividad.

Existen otros factores ajenos a la empresa pero que pueden restringirse al nivel de infraestructura del territorio en donde se desempeña y a la comunidad de su entorno. Estos factores están relacionados con el nivel de infraestructura tales como suministro de energía, agua potable, red de cloacas, accesibilidad al territorio, contaminación ambiental, nivel de seguridad en la empresa, etc.

Algunos de los servicios generados por la inversión en infraestructura impactan en las firmas por diferentes canales. En primer lugar, el suministro energético y de agua, así como el transporte son utilizados como insumos de producción por lo que las variaciones en los precios o en las cantidades suministradas determinan parte de los costos y los niveles de oferta de las empresas, especialmente de aquellas pequeñas y medianas que no cuentan con recursos para invertir en tecnología propia (por ejemplo, en generación de energía).

Las PyME industriales y la infraestructura del entorno

Como se dijo, la concentración espacial de la actividad económica es particularmente notable en el universo de las PyME industriales. Cerca del 91% de dichas empresas se localiza en las regiones de AMBA (56% del total de empresas), Centro (29%) y Cuyo (6%), aunque no existe una relación directa entre las regiones de localización y

¹⁷ The World Bank (1993): “The Contributions of Infrastructure to Economic Development”, Washington.

el tamaño medio de la PyME (en cantidad de ocupados). El resto de las firmas, se distribuye entre las regiones del Noroeste Argentino (NOA, 3%), Noreste Argentino (NEA, 3%) y Sur (3%)¹⁸.

Si bien la existencia de asimetrías regionales es estructural, y la localización de las empresas es causa y efecto de las existencias de desequilibrios territoriales, parte de los problemas que actualmente enfrentan las empresas en lo que respecta al acceso a infraestructura básica no responde completamente a la existencia de estos desequilibrios sino que, por el contrario, también afecta a empresas que se encuentran en las regiones más desarrolladas del país. También en las regiones más dinámicas, la provisión de energía es deficitaria y los fenómenos climáticos terminan perjudicando a las empresas debido a que el territorio no cuenta con la infraestructura básica.

Por ejemplo, y en línea con lo anterior, la deficiencia en el suministro de energía eléctrica, las condiciones de accesibilidad al territorio y las inundaciones que afectan a las empresas perjudicaron en los últimos años en mayor proporción a las PyME de AMBA. Por lo tanto, luego de la elección del territorio para la constitución de la empresa, las firmas localizadas en las regiones más dinámicas no se ven completamente beneficiadas por esta ventaja. Aún en ellas, existen graves deficiencias en el acceso a infraestructura y servicios básicos para sostener su producción y competitividad.

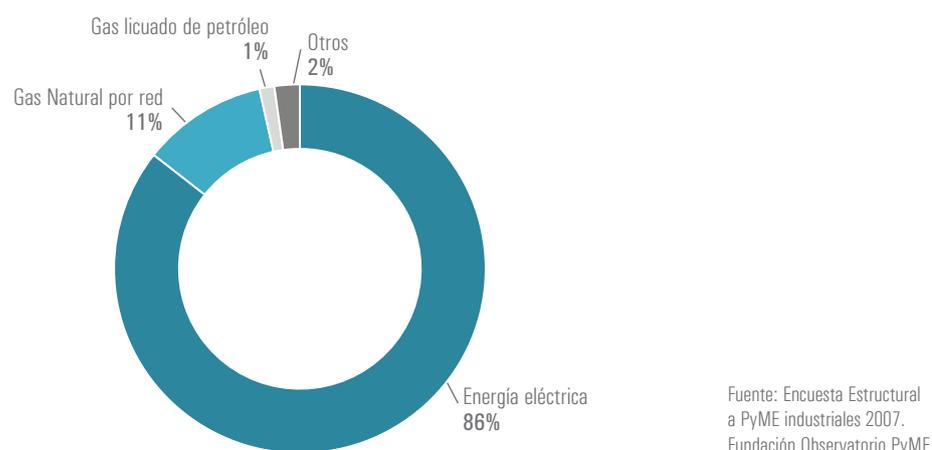
A continuación se repasan algunas estadísticas sobre las condiciones más elementales en las que deben operar dichas empresas y sobre la calidad en el acceso a bienes y servicios públicos.

Acceso al suministro de energía eléctrica en PyME industriales: el 83% estuvo afectado por cortes en el servicio

Uno de los principales requerimientos de las firmas para poder producir es contar con un suministro de energía adecuado (ver Gráfico 6.1). La importancia de la oferta energética puede ser mayor o menor según la rama de actividad, el tipo de producto fabricado y el tamaño de la firma, pero es sensiblemente alta para aquellas plantas que trabajan con un sistema de producción continua y grandes volúmenes de *output*. Un corte de energía tiene consecuencias sobre los costos de producción y sobre los parámetros de eficiencia de la empresa por implicar mayores tiempos por unidad de producto y costos, propios de reestablecer las condiciones apropiadas para la elaboración del producto.

En su demanda de energía (cualquiera sea su fuente y según un relevamiento de FOP en 2007), las PyME industriales muestran ser altamente dependientes del suministro de energía eléctrica y entre las principales fuentes de energía, se aprecia una utilización intensiva de energía eléctrica. Como se puede observar en el siguiente gráfico, el 86% de los insumos energéticos es electricidad y sólo el 11% gas natural.

Gráfico 6.1 – Distribución de los insumos energéticos utilizados para la producción en PyME industriales.

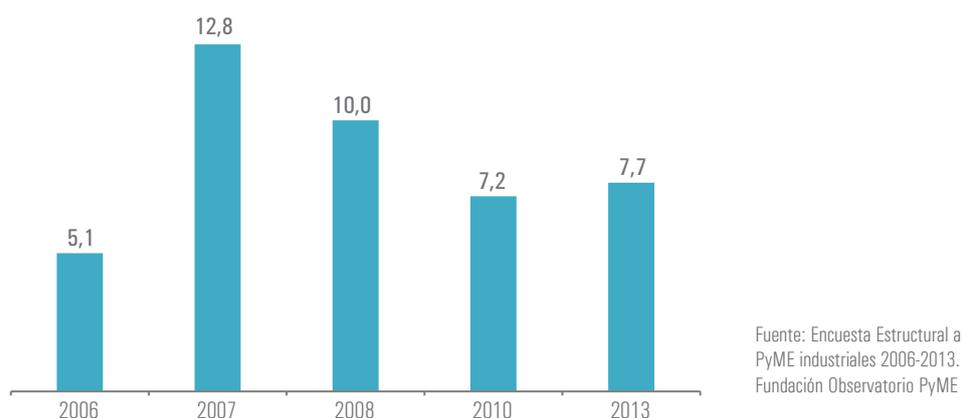


¹⁸ Las regiones tomadas en cuenta son: AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires): Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos de Gran Buenos Aires. CENTRO: los demás partidos de la provincia de Buenos Aires, y las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. CUYO: las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis. NEA (Noreste Argentino): las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. NOA (Noroeste Argentino): las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. SUR: las provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Aportando mayor evidencia, los datos recogidos por la Fundación Observatorio PyME también muestran que el consumo de energía ocupa la tercera posición en los costos totales de la empresa (representando el 6%), por debajo de los costos salariales (32%) y la compra de insumos y materias primas (48%), lógicamente los principales requerimientos de una firma manufacturera. Dicho porcentaje incluso podría ser presumiblemente inferior a la participación histórica del coste energético a raíz del precio (transitoriamente bajo) de la energía en relación al resto de los bienes. Por lo tanto, la importancia de la energía en el proceso productivo sería aún mayor.

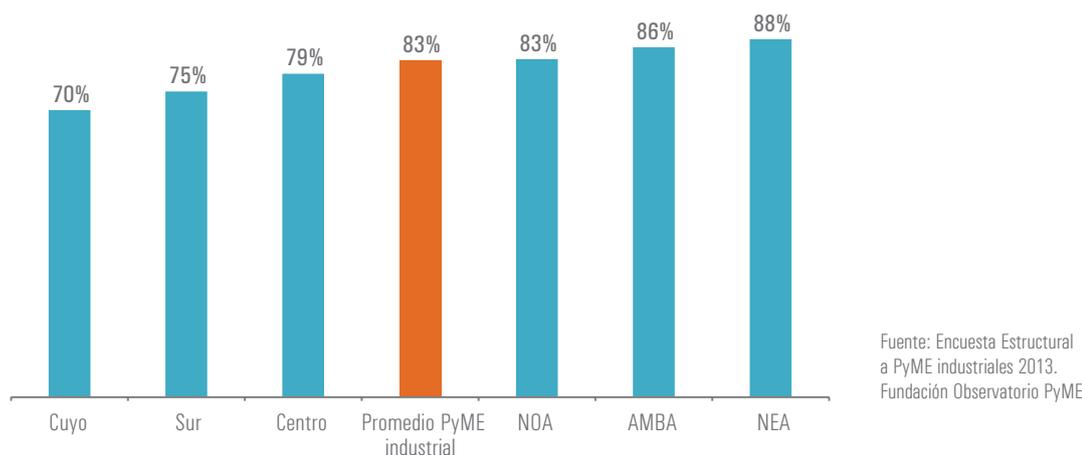
El problema de la deficiencia de la oferta energética que sufren las PyME es estructural y de larga data. En los últimos 8 años, la cantidad anual media de cortes de energía fue no menor a 5, incrementándose fuertemente en momentos de picos de producción industrial. Si bien en 2013 la cantidad de cortes por empresa afectada disminuyó levemente, vale decir que 8 de cada 10 PyME manufactureras sufren cortes en el servicio por año (Gráfico 6.2).

Gráfico 6.2 – PyME industriales con interrupciones en el servicio energético por más de 30 minutos (promedio por empresa). Años 2006, 2007, 2008, 2010, 2013.



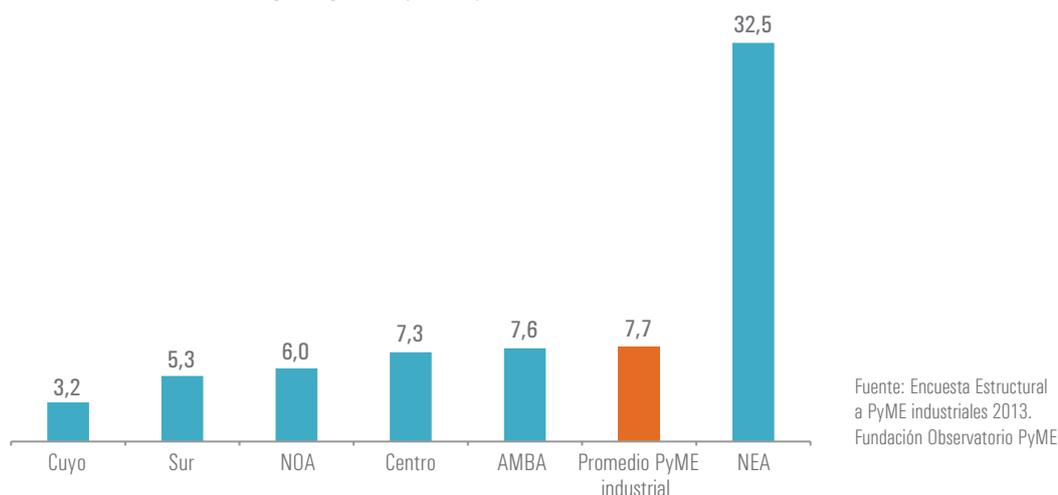
En los últimos años, el 83% de las PyME industriales de Argentina sufrió cortes en el suministro energético por una duración mayor a los 30 minutos. Como muestra el Gráfico 6.3, los cortes se produjeron principalmente en las regiones del AMBA, el NEA y el NOA, regiones en las cuales debido a las altas temperaturas, la demanda de energía suele alcanzar picos en momentos puntuales del año, causando problemas en el suministro energético que no cuenta con las condiciones mínimas para satisfacer esos niveles de consumo.

Gráfico 6.3 – PyME industriales con interrupciones en el servicio energético por más de 30 minutos, según región de localización (% de empresas)



En este escenario las empresas del NEA al verse afectadas en forma generalizada (9 de cada 10 sufrieron al menos un corte de más de 30 minutos de duración), se vieron sensiblemente más perjudicadas que el resto de las firmas por la cantidad de veces que atravesaron dichas interrupciones en el sistema eléctrico. Tal es así que una empresa que sufrió cortes, tuvo en promedio 32,5 interrupciones de al menos 30 minutos durante 2013, frente a un promedio entre 6 y 7,5 cortes anuales por empresa en las regiones que más sufrieron (AMBA, Centro y NOA). En tanto, Cuyo y Sur tuvieron la menor proporción de firmas perjudicadas y, a la vez, la menor cantidad de cortes por año promedio.

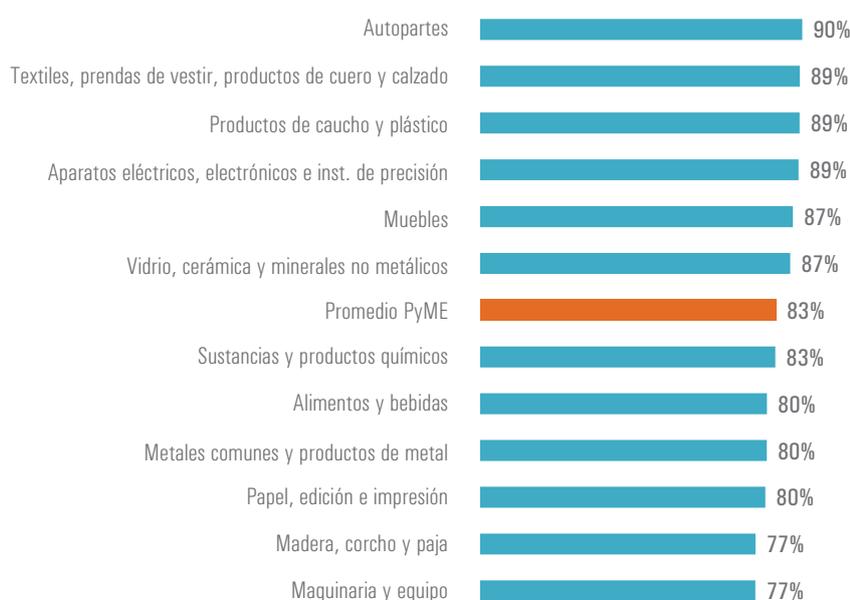
Gráfico 6.4 – Cantidad promedio de interrupciones en el servicio energético por más de 30 minutos, según región (empresas que sufrieron cortes)



Los costos de las interrupciones en el suministro de energía en las empresas del NEA representaron como mínimo un 0,5% de las ventas totales, asumiendo conservadoramente que cada interrupción se prolongó durante una hora y que las empresas pudieron reiniciar su proceso productivo luego del corte de luz sin costos (lo cual probablemente no suceda en algunos casos de línea de producción continua). Estimaciones menos conservadoras sobre la duración de los cortes y los costos indirectos que se producen por la interrupción del proceso arrojan resultados de pérdidas cercanas al 5% del total de las ventas anuales.

Calculando tanto la difusión de los cortes entre las empresas como la frecuencia de los mismos, las estadísticas de FOP muestran que los sectores más afectados por la deficitaria provisión de electricidad fueron principalmente los radicados en las regiones más perjudicadas: *Autopartes, Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado, Productos de caucho y plástico y Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión (AMBA), Muebles y Madera, corcho y paja (NEA)*.

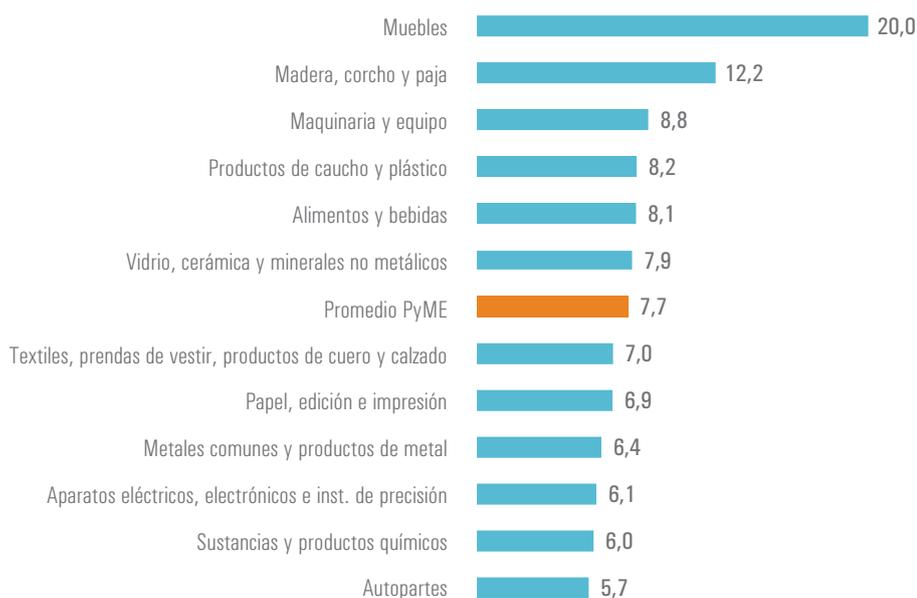
Gráfico 6.5 – PyME industriales con interrupciones en el servicio energético por más de 30 minutos, según sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Como consecuencia de la frecuente y generalizada interrupción del servicio de energía en la región del NEA, se evidenció un especial impacto en las actividades coincidentes con la especialización productiva de la región: el sector *maderero y la fabricación de muebles*.

Gráfico 6.6 – Cantidad promedio de interrupciones en el servicio energético por más de 30 minutos, según sector de actividad (empresas que sufrieron cortes)



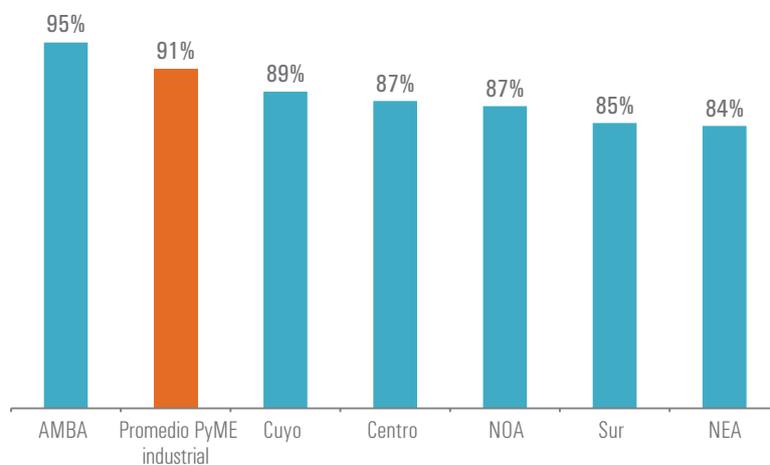
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013.
Fundación Observatorio PyME

Suministro de agua potable en firmas manufactureras

Un segundo ítem importante en la infraestructura básica de las unidades productivas es el suministro de agua potable, dado que las PyME son intensivas en trabajo y, dependiendo de la rama de actividad, el agua es necesaria para el proceso de producción. En este caso, el nivel de infraestructura resulta mucho más adecuado aunque, cabe aclarar, la demanda del servicio es menos elástica a variaciones en el nivel de *output* de la firma.

En Argentina, 9 de cada 10 PyME manufactureras cuentan con un suministro suficiente de agua potable para desarrollar sus tareas, con leves diferencias entre las que se localizan en el AMBA (con acceso casi completo) frente a las que se ubican en el interior del país (Gráfico 6.7). Si bien el acceso en todas las regiones es relativamente elevado, en la Patagonia y el NEA por ejemplo, la proporción de firmas es la más baja del país (85 y 84% declaran contar con el suministro suficiente de agua potable), aunque en el resto de los casos los porcentajes se ubican entre dicha cifra y el 95%.

Gráfico 6.7 – PyME industriales con suministro de agua potable suficiente, por región (% de empresas)



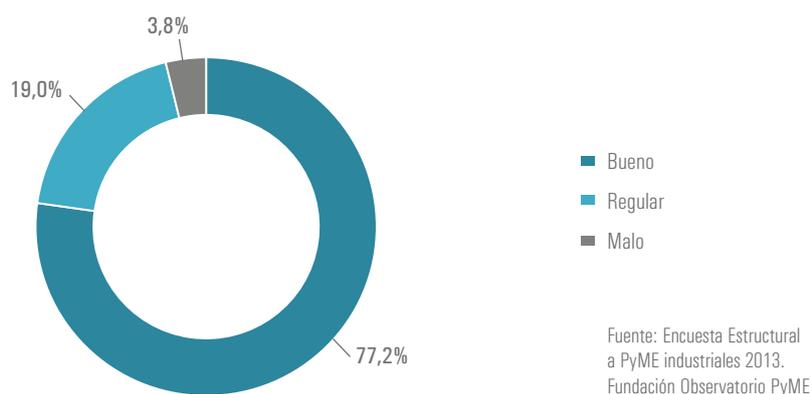
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

La accesibilidad al territorio

El déficit de infraestructura urbana puede ser un condicionante para el acceso a la PyME, especialmente en regiones donde los anegamientos por factores climáticos (inundaciones por lluvias, nevadas, etc.) son frecuentes o bien en donde los medios de transporte públicos no llegan. Así, un inadecuado acceso al establecimiento puede generar complicaciones en las operaciones diarias de la firma. Por ejemplo, podría determinar la tasa de ausentismo en la empresa luego de algunos fenómenos meteorológicos de magnitud o bien dificultar la logística dada la imposibilidad de acceso de vehículos dedicados al transporte de mercadería en grandes volúmenes.

En términos regionales, no se aprecian diferencias sustanciales entre la valoración en la accesibilidad al territorio de los empresarios, lo que básicamente puede responder a que las empresas tienden a instalarse en centros urbanos o lugares cercanos a ellos, con caminos viales asfaltados y con acceso a medios de transporte público y privado.

Gráfico 6.8 – Nivel de accesibilidad al territorio donde se localiza la empresa (% de empresas)

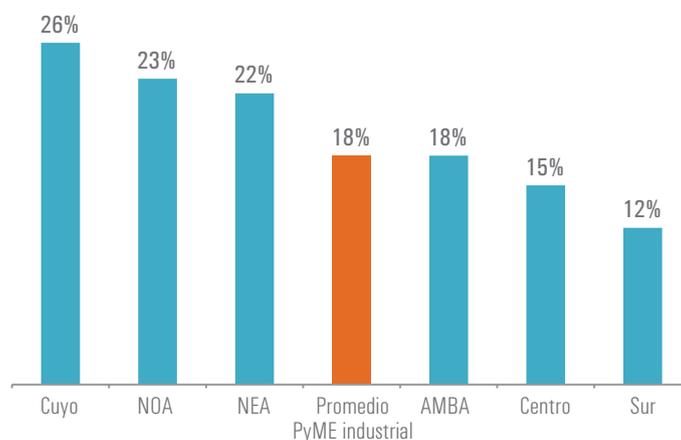


Seguridad local: 2 de cada 10 PyME industriales sufrieron episodios delictivos en su local

La seguridad local es un problema importante dado que 2 de cada 10 PyME manufactureras sufren episodios delictivos (excluyendo los sucesos acontecidos fuera del local). Si bien los datos de FOP no remarcaban diferencias por tamaño, sí lo hacen por región lo que indica que la jurisdicción determina la seguridad en las empresas. Sorprendentemente, la región cuyana es la que mayor proporción de PyME industriales que declaran haber sufrido delitos tiene y, en cambio, la Patagonia se muestra como la más segura de Argentina para las empresas (véase Gráfico 6.9). De acuerdo con estas características específicas por región, se observan diferencias sectoriales en la sucesión de episodios delictivos, conforme la especialización sectorial de las diferentes regiones del territorio argentino.

Por ejemplo, las empresas de *Alimentos y bebidas* fueron las que, en proporción, sufrieron más episodios delictivos (23,7% de las firmas tuvieron algún hecho de esta índole). Cabe destacar que en Cuyo ésta es la principal actividad PyME industrial, representando a 1 de cada 2 empresas.

Gráfico 6.9 – Episodios delictivos en PyME industriales, por región (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Contaminación ambiental en el entorno donde operan las firmas

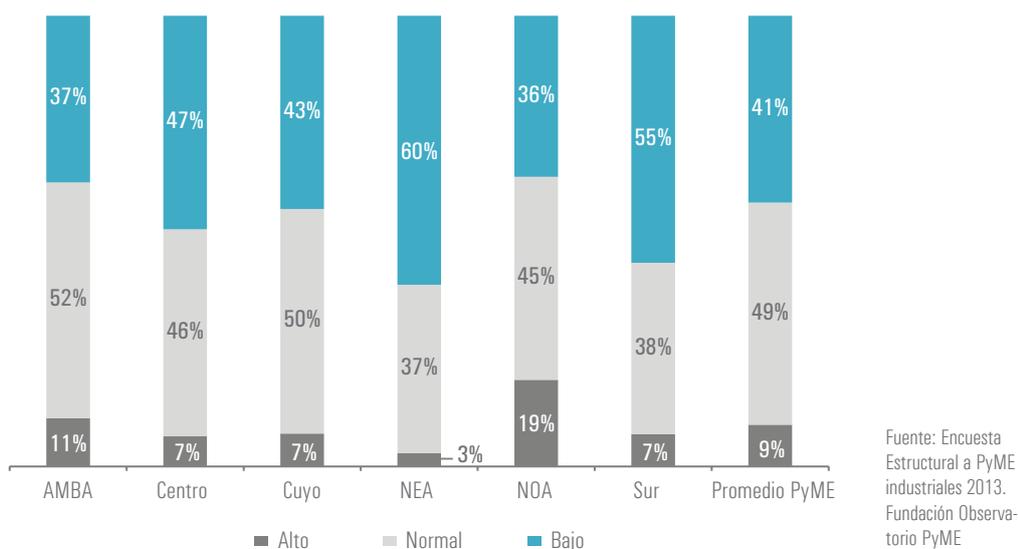
Actualmente, los temas vinculados al cuidado del medio ambiente no se encuentran entre los principales ítems en la agenda de la política pública y empresarial. Los problemas económicos y la recesión, la negociación cada vez más frecuente de salarios y precios de insumos, la contracción en las ventas y los despidos de trabajadores emergen como los más importantes, aunque no son los únicos que afectan a las firmas.

Un factor ajeno a la empresa pero que puede impactar en la productividad laboral es la contaminación ambiental. A nivel general, la contaminación ambiental puede fomentar la aparición de enfermedades en las personas en el corto y largo plazo, no sólo respiratorias, sino dermatológicas, intoxicaciones, problemas cardiovasculares, cáncer, etc., teniendo costos sociales enormes en la calidad de vida de las personas. En lo que atañe al desempeño de la firma, la aparición de estas enfermedades puede terminar por afectar la tasa de ausentismo del personal y, por ende, el desempeño productivo de los ocupados.

En promedio, 1 de cada 10 de las pequeñas y medianas empresas industriales considera que el nivel de contaminación ambiental en el entorno de la empresa es alto, mientras que el 49% declara que es normal y el 41% restante que es bajo.

Los mayores niveles de polución percibida por los empresarios se dan en las PyME industriales del NOA y del AMBA, aunque la proporción de firmas que considera como “alta” el nivel de contaminación es relativamente similar entre las diferentes regiones. En el NOA se registran los mayores niveles, mientras que NEA y luego Sur muestran un entorno más saludable en este sentido.

Gráfico 6.10 – Nivel de contaminación ambiental, por región (% de empresas)



Infraestructura urbana frente a fenómenos climáticos: inundaciones en PyME

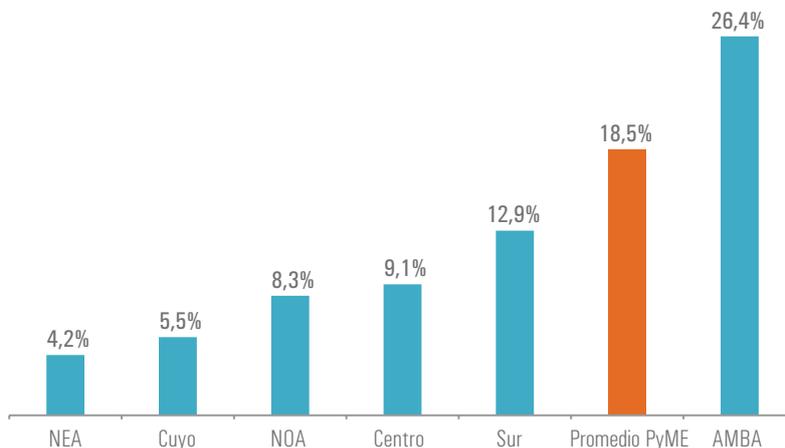
En las PyME industriales, uno de los factores no controlables por la empresa que pueden afectar su productividad son las inundaciones de la zona de localización. De acuerdo a su escala, la infraestructura urbana puede evitar estos episodios a través del reencauzamiento de arroyos, construcción de canales de desagüe, obras para el rápido drenaje de agua, aliviadores, etc. El desarrollo urbano no necesariamente se corresponde con la infraestructura adecuada para prevenir este tipo de eventos en épocas del año donde las precipitaciones alcanzan sus máximos o ante eventos de una dimensión no planeada. Por el contrario, la alta concentración de población en un centro urbano puede derivar en insuficiente infraestructura para evitar este tipo de acontecimientos o bien puede contribuir a favorecer la inundación de algunas zonas.

Esta problemática se encuentra reflejada en la región AMBA. Como indica el Gráfico 6.11, entre los años 2012-2013, un 18,5% de las PyME industriales de Argentina sufrieron inundaciones aunque fundamentalmente dicho porcentaje fue el reflejo de fenómenos meteorológicos que afectaron la región de la Capital Federal y Conurbano, exacerbado por la incapacidad de la infraestructura de neutralizar las fuertes lluvias que se produjeron.

Tal es así que 1 de cada 4 PyME industriales del AMBA enfrentaron inundaciones, proporción que más que duplicó a lo que sucedió en otros territorios del país como la Patagonia, Centro o incluso en el NOA y NEA que, como se ha mencionado, muestran un desarrollo relativo inferior al del resto del país.

Por lo tanto, aun cuando las empresas en el AMBA pueden aprovechar algunas ventajas propias de un centro urbano de gran dimensión y con buena accesibilidad a las principales vías aéreas, fluviales y terrestres, también se observa cómo en los últimos años tuvieron que operar enfrentando un deficiente sistema energético y soportar inundaciones en la planta de producción.

Gráfico 6.11 – Inundaciones en PyME industriales (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales 2013. Fundación Observatorio PyME

Comentarios finales

Actualmente, las PyME industriales enfrentan un problema elemental: aumentar su competitividad en un entorno en el cual existe un nivel de infraestructura deteriorada y episodios de inseguridad extendidos, más allá de los problemas territoriales en cada región del país.

El acceso a un adecuado suministro de energía eléctrica (independientemente de las fluctuaciones de la demanda de energía) es uno de los aspectos claves para las empresas, siendo la electricidad uno de los principales insumos junto con los bienes intermedios. Si bien el NEA, como se vio, fue particularmente afectado durante 2013, el suministro de energía se muestra como un problema prioritario para su resolución y que está extendido a todas las empresas, independientemente de la región de localización, dimensión de ocupados o sector de producción.

Sin embargo, este problema no es el único. En los últimos años, la productividad de las empresas también se vio afectada por el déficit de infraestructura urbana, que ante precipitaciones de envergadura y aumento en el caudal de los ríos, derivan en inundaciones, tal como se experimentó en 2013 en el sur del AMBA o actualmente en la región Centro. Asimismo, los episodios delictivos se han tornado frecuentes y los niveles de contaminación ambiental, según la valoración de los empresarios, tienden a ser normales o altos en algunas regiones del país.

En resumen, existe un conjunto de problemas elementales sobre los cuales la política pública debe enfocarse, más allá de la propia remediación de los desequilibrios y asimetrías territoriales presentes en Argentina, y su resolución es prioritaria, pues radican en las condiciones mínimas sobre las cuales deben operar las empresas para empezar a ser más competitivas.

7. NOTA METODOLÓGICA

Encuesta Estructural a PyME industriales 2013

La Encuesta Estructural a PyME Industriales 2013 fue relevada por encuestadores de la Fundación Observatorio PyME (FOP) entre los meses de noviembre de 2013 y abril de 2014 y completada por las empresas de una muestra probabilística elaborada por la Fundación Observatorio PyME.

Alcance

La Encuesta Estructural a PyME industriales 2013 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-CIIU Rev. 3.1¹⁹) y cuya cantidad total de ocupados es entre 10 y 200. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados.

Diseño muestral

Las empresas fueron seleccionadas de directorios propios de la Fundación Observatorio PYME y los Directorios de Empresas generados por los distintos Observatorios PyME Regionales en funcionamiento.

La muestra fue estratificada por región, actividad económica y el tamaño de las empresas. La cantidad total de empresas extraídas de cada estrato para un tamaño de muestra fijo igual a 1300 fue determinada por afijación proporcional. Los errores de las estimaciones para proporciones y medias fueron calculados con un 95% de confianza, equivaliendo aproximadamente a +/- 2.7% y +/- 2049 miles de pesos (en el último caso tomando como ejemplo la variable ventas anuales) respectivamente.

Tabla 1 – Tamaño de la muestra y cantidad de casos con respuesta de la Encuesta Estructural 2013

Tamaño de la muestra	1300
Cantidad de casos con respuesta	1212
Tasa de respuesta	93,2%

Tabla 2 – Estratos según región geográfica

1.	Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
2.	Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Sur)
3.	Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Oeste)
4.	Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Norte)
5.	Centro Sur: demás partidos de la Provincia de Buenos Aires y la Provincia de La Pampa
6.	Centro Norte: Provincias de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos
7.	Cuyo: Provincias de Mendoza, San Juan y San Luis.
8.	Noreste: Provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.
9.	Noroeste: Provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.
10.	Patagonia: Provincias de Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

¹⁹ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regist.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

Tabla 3 – Estratos según actividad económica (Divisiones CIIU Rev. 3.1)

1.	Div.15-Manufactura de productos alimenticios y bebidas.
2.	Div.17-Manufactura de productos textiles; Div.18-Manufactura de prendas de vestir; Div.19-Manufactura de productos de cuero; manufactura de equipajes; manufactura de calzado.
3.	Div.20-Manufactura de madera y productos de madera.
4.	Div.21-Manufactura de papel y productos de papel; Div.22-Actividades de edición e impresión y reproducción de grabaciones.
5.	Div.24-Manufactura de químico y productos químicos.
6.	Div.25-Manufactura de caucho y productos de plástico.
7.	Div.26-Manufactura de productos minerales no metálicos.
8.	Div.27-Manufactura de metales básicos; Div.28-Manufactura de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo).
9.	Div.29-Manufactura de maquinaria y equipo.
10.	Div.31-Manufactura de maquinaria y aparatos eléctricos; Div.32-Manufactura de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación; Div.33-Manufactura de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.
11.	Div.34-Manufactura de vehículos de motor, trailers y semitrailers (incluye autopartes).
12.	Grupo 361-Manufactura de muebles.
13.	Otras actividades manufactureras.

Tabla 4 – Estratos según cantidad total de ocupados

1.	de 10 a 50
2.	de 51 a 200

Secciones del cuestionario

El cuestionario de la Encuesta Estructural a PyME industriales 2013 está conformado por las siguientes secciones y contenidos (ver cuestionario completo en Anexo):

- A. Características generales de la empresa: Actividad principal, año de inicio, forma jurídica, empresas familiares, nivel de instrucción, certificaciones y localización de la empresa.
- B. Problemas y expectativas: Relevancia de los principales problemas y expectativas para 2014 de ventas, exportaciones, cantidad de ocupados e inversiones.
- C. Inversiones: Realización de inversiones y fuentes de financiamiento de las inversiones.
- D. Desempeño: Situación general de la empresa, grado de utilización de la capacidad instalada, ventas y cantidad de ocupados.
- E. Comercio Exterior: Percepción de amenaza de importaciones, porcentaje exportado e importado, evolución del precio del principal producto exportado e insumo importado.
- F. Recursos Humanos: Búsqueda de trabajadores y remuneración promedio del personal.
- G. Financiamiento y relaciones económico-financieras: Días de cobro clientes y pago a proveedores, proyectos frenados por falta de financiamiento; montos, plazo y tasa requerida, solicitud de créditos, destino del crédito otorgado, tipo de institución que otorga el crédito, montos solicitados y obtenidos; moneda, plazo y tipo de tasa obtenida, solicitud de financiamiento través de programas públicos, estados contables
- H. Entorno Local: Cortes de energía, nivel de contaminación ambiental, nivel de accesibilidad, inundaciones, suministro de agua potable, episodios delictivos, peso de tasas e impuestos municipales, participación empresarial, afiliación a cámaras, vinculación con universidades.

Trabajo de campo y procesamiento de los datos

El relevamiento fue realizado entre noviembre de 2013 y abril de 2014. El cuestionario fue suministrado a las empresas en formato digital off-line vía correo electrónico o impreso, vía correo tradicional o personalmente a través de los encuestadores de la FOP, 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 relevadas fueron clasificadas por Clase (4 dígitos de la CIU Rev.3.1) a partir de la principal actividad económica y el principal producto informado por éstas.

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 la inversa de su probabilidad de selección y un ajuste posterior de estas ponderaciones teniendo en cuenta las bajas y la no respuesta.

Descripción del Panel

Las siguientes tablas ofrecen una descripción del tamaño de las empresas estudiadas según el monto de ventas anuales y la cantidad de ocupados. Estos valores surgen de analizar los datos del Panel sin ponderar.

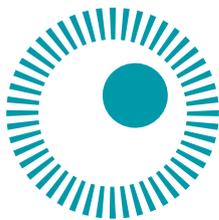
Tabla 5 – Total de ventas anuales 2012 (en miles de pesos)

Ventas	Total
El 50% presenta ventas menores a...	\$ 5.900
El 75% presenta ventas menores a...	\$ 15.750
Ventas promedio	\$ 16.237

Tabla 6 – Total de ocupados a diciembre de 2012

Ocupados	Total
El 50% de las empresas tiene menos de...	20
El 75% de las empresas tiene menos de...	39
Ocupados promedio	34

8. CUESTIONARIO



ID

fundación ObservatorioPyME

Información e ideas para la acción

La Fundación Observatorio PyME tiene como objetivo valorizar el rol de las pequeñas y medianas empresas en la sociedad, promover la investigación microeconómica aplicada y las políticas públicas de apoyo al desarrollo productivo. Bajo el lema "Información e Ideas para la Acción", la fundación continúa produciendo y difundiendo información desde el año 1996.
Más información: www.observatoriopyme.org.ar

Encuesta Estructural a PyME industriales 2013

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 (Ley Nacional N° 17.622, Art 10 y 13 de Secreto Estadístico).

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

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:

Guido Mombro o **Laura Nasatsky**, de la sede del Observatorio PyME en la Ciudad de Buenos Aires

Teléfono: (011) 4018-6522 o 6525 | Fax: (011) 4018-6511

Correo electrónico: encuestas@observatoriopyme.org.ar

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 Av. Córdoba 320, 6° piso, C.P. 1054.

Fecha de entrega: / / 2013

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 (especifique:) 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. La empresa, ¿es una **empresa familiar**? Se considera empresa familiar a aquella que se inicia y continúa con propiedad, gestión y poder en manos de miembros de una o más familias.

SI 1 NO 2

7. Por favor, indique la **edad** y el **máximo nivel de instrucción** alcanzado por el **presidente de la empresa o del socio-gerente principal** responsable de la toma de decisiones:

7.1. Edad:

7.2. Máximo nivel de instrucción alcanzado
(por favor, marque sólo una opción)

- Primario incompleto 1
- Primario completo 2
- Secundario incompleto 3
- Secundario completo 4
- Terciario no universitario completo o incompleto (especifique carrera:) 5
- Universitario incompleto (especifique carrera:) 6
- Universitario completo (especifique carrera:) 7
- Posgrado (especifique posgrado:) 8

8. 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

9. ¿La empresa cuenta con alguna certificación de calidad?

- | | SI | NO, pero está en proceso de aplicación | NO |
|--|----------------------------|--|----------------------------|
| 9.1. Certificaciones ISO? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 9.2. Otras certificaciones? (especifique:) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |

SECCIÓN B Problemas y expectativas

10. 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				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.1. Insuficiente capacidad instalada	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.2. Caída de las ventas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.3. Dificultades en la obtención de financiamiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.4. Alta participación de los impuestos en el costo final del producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.5. Disminución de la rentabilidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.6. Retraso en los pagos de los clientes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.7. Aumento de los costos directos de producción (mano de obra, materias primas, insumos, etc.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

	NADA RELEVANTE					MUY RELEVANTE				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.8. Fuerte competencia en el mercado interno	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.9. Fuerte competencia en los mercados internacionales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.10. Elevados costos financieros	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.11. Alto grado de evasión de los productores locales con los que compite	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.12. Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.13. Elevados costos de logística	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.14. Otros (especifique:)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

11. ¿Cómo espera que evolucionen los siguientes ítems en su empresa durante el próximo año?
(por favor, marque una opción por fila)

	Aumentarán	No variarán	Disminuirán	
11.1. Ventas al mercado interno	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
11.2. Cantidad total de ocupados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
11.3. Cantidad de horas trabajadas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
11.4. 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
11.5. 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 Inversión

12. ¿Realizó inversiones durante 2012?

SI 1 (Pase a pregunta 12.1.) NO 2 (Pase a pregunta 13)

A LOS QUE INVIRTIERON EN 2012

12.1. Indique para el año 2012 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las **inversiones totales**:

$$\frac{\text{Inversiones totales 2012}}{\text{Ventas totales 2012}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

12.2. Indique para el año 2012 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las **inversiones sólo en maquinaria y equipo**:

$$\frac{\text{Inversiones en maquinaria y equipo 2012}}{\text{Ventas totales 2012}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

A TODOS

13. ¿Realizó o tiene previsto realizar **inversiones durante 2013**?

SI 1 (Pase a pregunta 13.1.) NO 2 (Pase a pregunta 14)

A LOS QUE INVIRTIERON O INVERTIRÁN EN 2013

13.1. Para el año 2013, ¿cómo fueron / serán financiadas sus inversiones y en qué proporción?
(la suma de las proporciones debe ser igual a 100%)

RECURSOS PROPIOS	13.1.1. Reinversión de utilidades	%	1
	13.1.2. Aportes de socios o empresas del grupo	%	2
	13.1.3. Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2012	%	3
	13.1.4. Financiamiento Bancario	%	4
	13.1.5. Financiamiento de Proveedores	%	5
	13.1.6. Financiamiento de Clientes	%	6
	13.1.7. Programas Públicos (especifique:)	%	7
	13.1.8. Financiamiento vía el mercado de capitales	%	8
	13.1.9. Otros (especifique:)	%	9
			100%

SECCIÓN D Desempeño

A TODOS

14. En el último año, la empresa atravesó una fase de...
(por favor, marque sólo una opción)

- | | | | |
|--------------------------|----------------------------|------------------|----------------------------|
| ...crecimiento acelerado | <input type="checkbox"/> 1 | ...estancamiento | <input type="checkbox"/> 3 |
| ...crecimiento normal | <input type="checkbox"/> 2 | ...achicamiento | <input type="checkbox"/> 4 |

15. ¿Qué proporción de la capacidad instalada de la empresa ha utilizado en promedio en 2013 y 2012?
(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 2013 (ESTIMADO): % 1 año 2012: % 2

16. ¿Cuál fue aproximadamente el monto de ventas de la empresa para los siguientes períodos? (ventas sin IVA y en moneda nacional)

Año 2013	Año 2012
Acumulado Enero-Junio <input type="text" value="\$"/> 1	Acumulado Enero-Junio <input type="text" value="\$"/> 2
	Acumulado Julio-Diciembre <input type="text" value="\$"/> 3
	Total Ventas 2012 <input type="text" value="\$"/> 4

17. ¿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 2013	Año 2012
... junio de 2013? <input type="text"/> 1	... junio de 2012? <input type="text"/> 2
	... diciembre de 2012? <input type="text"/> 3

18. ¿Considera que las importaciones amenazan severamente las ventas de la empresa al mercado interno?

SI 1 (Pase a pregunta 18.1)

NO 2 (Pase a pregunta 19)

A LOS QUE VEN AMENAZADAS LAS VENTAS AL MERCADO INTERNO POR LAS IMPORTACIONES

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 importaciones en el último año?

SI 1

NO 2

A TODOS

19. ¿Cuál fue el valor en pesos de las **importaciones de insumos y bienes intermedios(*)** que realizó su empresa en...
(por favor, si no importó, indique el valor "0" (cero) donde corresponda y si importó indique el valor en pesos)

...año 2013? (ESTIMADO) \$ 1

...año 2012? \$ 2

(*) Los insumos y bienes intermedios de producción incluyen materias primas y bienes semielaborados utilizados en los procesos productivos.

(Atención: si su respuesta fue "\$ 0" (cero) para el año 2013 pase a la pregunta 20)

A LOS QUE IMPORTARON INSUMOS Y/O BIENES INTERMEDIOS EN 2013

19.1. ¿Cómo evolucionó el precio (en dólares) del **principal insumo o bien intermedio de producción** importado por la empresa en el año 2013 (estimado) respecto a 2012?

1 Aumentó

2 No varió

3 Disminuyó

19.1.1. ¿En qué porcentaje? %

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 2013? (ESTIMADO) % 1

...año 2012? % 2

(Atención: si su respuesta fue "0 %" (cero) para el año 2013 pase a la pregunta 21)

A LOS QUE EXPORTARON O EXPORTARÁN EN 2013

20.1. ¿Cómo evolucionó el **precio de venta** (en dólares) de su **principal producto exportado** en el año 2013 (estimado) respecto a 2012?

1 Aumentó

2 No varió

3 Disminuyó

20.1.1. ¿En qué porcentaje? %

SECCIÓN F

Recursos humanos

A TODOS

21. 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
21.1. Operarios no calificados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
21.2. 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
21.3. Universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

22. ¿Cuál es la **remuneración bruta mensual** (especificar monto promedio por persona) del personal afectado al proceso productivo en el...

...año 2013? \$ 1

...año 2012? \$ 2

SECCIÓN G

Financiamiento y relaciones económico-financieras

23. 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

24. ¿Tiene algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario?

SI 1 (Pase a **pregunta 24.1**)

NO 2 (Pase a **pregunta 25**)

A LOS QUE TIENEN ALGÚN PROYECTO DE INVERSIÓN FRENADO

- 24.1. ¿Cuál sería el **monto requerido** para poder llevar a cabo **todos** sus proyectos frenados (en pesos)? *(por favor, marque sólo una opción)*

Hasta \$ 150.000 1

Entre \$ 150.001 y \$ 500.000 2

Entre \$ 500.001 y \$ 1.000.000 3

Entre de \$ 1.000.001 y \$ 5.000.000 4

Entre de \$ 5.000.001 y \$ 10.000.000 5

Más de \$ 10.000.000 6

- 24.2. ¿Qué **plazo de cancelación** del financiamiento requeriría el proyecto? *(por favor, marque sólo una opción)*

Hasta 1 año 1

Entre 1 y 3 años 2

Entre 3 y 5 años 3

Más de 5 años 4

- 24.3. ¿Cuál es la **tasa de interés anual** que está dispuesto a pagar? *(especifique la tasa máxima compatible con su proyecto de inversión)*

Tasa de interés anual máxima compatible con su proyecto: %

A TODOS

25. En el último año, ¿solicitó la empresa a las entidades bancarias...
(por favor, marque una opción por fila)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó
25.1. ...descubierto en cuenta corriente?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
25.2. ...leasing?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

26. En el último año, ¿solicitó la empresa otro tipo de crédito bancario distinto a los anteriores? ¿Le fue otorgado?
(por favor, marque solo una opción)

Solicitó y le fue otorgado	<input type="checkbox"/> 1	(Pase a pregunta 27.1)
Solicitó y no le fue otorgado	<input type="checkbox"/> 2	(Pase a pregunta 28)
No solicitó	<input type="checkbox"/> 3	(Pase a pregunta 28)

A LOS QUE SOLICITARON Y OBTUVIERON CRÉDITOS BANCARIOS

Sobre el principal crédito solicitado y obtenido el último año... (si obtuvo más de un crédito bancario el último año, por favor responda las siguientes preguntas sobre aquel del cual obtuvo el mayor monto)

27.1. ¿Qué destinos tuvo el crédito obtenido?
(por favor marque todas opciones que correspondan)

	SI	NO
27.1.1. Financiar Capital de trabajo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
27.1.2. Financiar la incorporación o alquiler de maquinaria y equipo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
27.1.3. Financiar la adquisición o alquiler de inmuebles	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
27.1.4. Financiar la adquisición o alquiler de bienes muebles (rodados, mobiliarios, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
27.1.5. Financiar la contratación de consultoría y servicios profesionales	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
27.1.6. Prefinanciar exportaciones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
27.1.7. Cancelar deudas o refinanciar pasivos anteriores	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
27.1.8. Otro propósito (especifique:)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

27.2. ¿En qué tipo de institución lo obtuvo?
(por favor, marque solo una opción)

Banca comercial privada nacional	<input type="checkbox"/> 1
Banca comercial privada extranjera	<input type="checkbox"/> 2
Banca comercial pública	<input type="checkbox"/> 3
Banca de Desarrollo	<input type="checkbox"/> 4
Banca Social/ Cooperativo	<input type="checkbox"/> 5
Otra (especifique:)	<input type="checkbox"/> 6

27.3. ¿Cuál fue el **monto de crédito** solicitado y el otorgado (en pesos)?

Solicitado: \$ 1

Otorgado: \$ 2

27.4. ¿En qué **moneda** obtuvo el financiamiento?
(*por favor, marque solo una opción*)

Pesos 1

Dólares 2

Otra moneda (*especifique:*) 3

27.5. ¿Qué **plazo de cancelación** del financiamiento obtuvo?
(*por favor, especifique en meses*)

Plazo de financiamiento: meses 1

27.6. ¿A qué **tasa** obtuvo el financiamiento?
(*por favor, marque solo una opción*)

1 Tasa Variable (Tasa inicial:% Método de ajuste:)

2 Fija (Tasa%)

3 Combinación entre fija y variable (Tasa fija:% Plazo : meses
Método de ajuste variable:)

A TODOS

28. ¿Ha solicitado o planea solicitar 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*)

	Solicitó y...			No solicitó...	
	...le fue otorgado	... aún espera respuesta	...le fue rechazado	...pero planea solicitar este año	...ni solicitará
28.1. Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario ¹	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
28.2. Línea de créditos para la inversión productiva (Comunicación "A" 5380 del BCRA) ²	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
28.3. Programa FONAPyME ³ (de Sepyme)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
28.4. Régimen de Bonificación de tasas de interés	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
28.5. Otro programa público o línea de crédito promovida por el Estado. ¿Cuál?:	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

1: La línea de créditos del Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario está destinada a financiar proyectos de inversión productiva a empresas de cualquier sector de actividad a una tasa fija anual del 9,9% y a un plazo de hasta 5 años (Secretaría de Planeamiento Estratégico Industrial, Ministerio de Industria de la Nación – www.industria.gob.ar)

2: La comunicación "A" 5380 del Banco Central (BCRA) establece que los bancos deberán destinar al menos el 5% de sus depósitos a créditos para financiar proyectos de inversión a una tasa fija anual nominal del 15,25% a un plazo de al menos dos años. El 50% del monto debe ser otorgado a MIPyME (www.bcr.gov.ar)

3: El Programa FONAPyME de la Sepyme (Secretaría de la Pyme y Desarrollo Regional) está destinado a financiar proyectos de inversión a pymes a una tasa del 9% fija anual (www.sepyme.gob.ar)

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.

29. 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	
Activo Corriente	\$	Pasivo Corriente	\$
Bienes de Cambio Corrientes (mercaderías)	2	Deuda financiera corriente	6
Créditos por ventas	3	Deuda a proveedores	7
Activo No Corriente	\$	Otras deudas corrientes	8
	4	Pasivo No Corriente	\$
		Deuda financiera no corriente	10
		Otras deudas no corrientes	11
		PATRIMONIO NETO	
		Patrimonio Neto	\$
			12
RESULTADO			
Resultado Bruto	\$		13
Resultado Neto (antes de impuestos)	\$		14
COSTOS FINANCIEROS			
Costos financieros	\$		15

30. Desde comienzos de 2013, ¿cuántos **cortes sorpresivos de energía eléctrica de más de 30 minutos** ha sufrido su empresa? **(por favor expresar en números)**

Cantidad de Cortes:

31. ¿Cómo considera el **nivel de contaminación ambiental** de la zona donde se ubica su empresa? **(por favor, marque sólo una opción)**

1 Alto 2 Normal 3 Bajo

32. ¿Cómo evalúa el **nivel de accesibilidad al territorio** donde se localiza su empresa? **(por favor, marque sólo una opción)**

1 Bueno 2 Regular 3 Malo

33. El área que se encuentra su empresa, ¿ha sufrido **inundaciones en los últimos dos años**?

| SI 1 | NO 2

34. Su empresa, ¿cuenta con el **suministro suficiente de agua potable** para desarrollar sus tareas?

| SI 1 | NO 2

35. Desde comienzos de 2013, ¿ocurrieron **episodios delictivos en su empresa**? *(excluya los hechos acontecidos fuera del local)*

| SI 1 | NO 2

36. ¿Como evalúa el peso de **las tasas e impuestos municipales** sobre las actividades que se desarrollan en su empresa? **(por favor, marque sólo una opción)**

1 Alto 2 Normal 3 Bajo 4 No corresponde por exención o reducción

37. ¿El gobierno municipal promueve la **participación empresarial** para analizar problemas de la industria local y plantear acciones futuras?

| SI 1 (Pase a **pregunta 37.1**) | NO 2 (Pase a **pregunta 38**)

A LOS QUE CONSIDERAN QUE EL GOBIERNO LOCAL PROMUEVE LA PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL

37.1. ¿Su empresa ha participado?

| SI 1 | NO 2

A TODOS

38. Su empresa, ¿está considerando actualmente la posibilidad de **trasladar su planta de producción**? **(por favor, marque sólo una opción)**

Sí, planea localizarla en un parque industrial dentro de su municipio 1
 Sí, planea localizarla en un parque industrial fuera de su municipio 2
 Sí, planea localizarla en otro lugar dentro de su municipio 3
 Sí, planea localizarla en otro lugar fuera de su municipio 4
 No planea trasladar su empresa (excluye a todas las anteriores) 5

(Pase a **pregunta 38.1**)

(Pase a **pregunta 39**)

A LOS QUE ESTÁN CONSIDERANDO MUDAR SU PLANTA DE PRODUCCIÓN

38.1. Por favor, indique el motivo por el cual está considerando trasladar su planta de producción:

.....
.....

A TODOS

39. La empresa, ¿está **afiliada** a alguna cámara empresaria?
(por favor, marque sólo una opción)

- 1 SI *(especifique cuál:*)
 2 NO, pero planea afiliarse
 3 NO, y no planea afiliarse

40. ¿En los últimos dos años, su empresa **se ha vinculado con alguna Universidad?**

- 1 SI *(especifique cuál:)* (Pase a **pregunta 40.1**)
 2 NO **(Fin del cuestionario)**

A LOS QUE SE HAN VINCULADO CON UNIVERSIDADES EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS

40.1. ¿Por qué motivo/s se ha vinculado con la Universidad?
(por favor, marque una opción por fila)

	SI	NO
40.1.1. Capacitación de personal	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.2. Capacitación de mandos medios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.3. Asesoramiento técnico	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.4. Consultoría	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
40.1.5. Otros <i>(especificar:</i>)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

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
- a) -----
Nombre y Apellido
- b) -----
Firma
- Supervisor
- c) -----
Nombre y Apellido
- d) -----
Firma

www.observatoriopyme.org.ar



SOCIOS FUNDADORES

