

La coyuntura de las PyME industriales



fundación
ObservatorioPyME

Nro. 1
Junio de 2007

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

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

Donato, Vicente
La coyuntura de las PyME industriales : 01-2007.
- 1a ed. - Buenos Aires :
Fundación Observatorio PyME, 2007.

48 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-23290-7-5
I. Pequeñas y Medianas Empresas. I. Título
CDD 338.47

Fecha de catalogación: 26/07/2007

Diseño editorial: Emiliano Montenegro

Fundación Observatorio PyME

Consejo de Administración

Presidente Honorario

Paolo Rocca, Presidente Organización Techint

Presidente

José Luis Basso, Vicepresidente Pymi Unión Industrial Argentina

Vicepresidente

Giorgio Alberti, Director Università di Bologna, Representación en Buenos Aires

Secretario

Luis Betnaza, Director Corporativo Techint

Prosecretario

David Uriburu, Director Institucional Área Siderúrgica Techint

Tesorero

Adrián Kaufmann Brea, Secretario Unión Industrial Argentina

Protesorero

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

Equipo de trabajo

Equipo de trabajo:

Dirección: Dr. Vicente Donato.

Gerencia de Planeamiento y Relaciones Institucionales: Lic. Diego Obere.

Gerencia de Investigación: Lic. Ignacio Bruera (Gerente), Lic. Florencia Barletta (Investigadora), Lic. Laura Mastroscello (Investigadora).

Jefatura de Estadística y Metodología: Lic. Pablo Rey (Jefe), Srta. Vanesa Arena (Asistente), Srta. Patricia Gallicchio (Asistente).

Gerencia de Observatorios PyME Regionales: Lic. Silvia Acosta.

Jefatura del Proyecto Historia de Empresas: Dott. Vladimiro Verre.

Jefatura de Comunicaciones y Prensa: Abog. Ivonne Solares.

La siguiente publicación ha sido realizada a partir de los datos recabados en la primera Encuesta Coyuntural de 2007 de la Fundación Observatorio Pyme.

La Encuesta Coyuntural

La Encuesta Coyuntural tiene como objetivo el análisis del desempeño económico de las PyME industriales durante el trimestre precedente y de sus perspectivas en el corto plazo, la individualización de las principales problemáticas del sector, y el conocimiento de las expectativas de los empresarios y su opinión sobre temas de la coyuntura.

Universo de Estudio y Diseño Muestral

El universo de estudio de esta encuesta son las empresas industriales que cuentan con una cantidad total de ocupados que oscila entre 10 y 200. Los sectores industriales comprendidos en este estudio son Alimentos y bebidas, Textiles, Confecciones, Cuero y calzado, Edición e impresión, Químicos, Caucho y plástico, Productos elaborados de metal, Maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos y autopartes.

La selección de las empresas se realizó mediante un muestreo probabilístico estratificado por sector industrial y por cantidad de personal ocupado. La muestra, conformada por 360 empresas de todo el país, se extrajo de un directorio de 1.000 empresas industriales PyME seleccionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) como representativo del total de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Industria Manufacturera Argentina que el Observatorio PyME utiliza para la realización de sus Encuestas Estructural Anuales.

Relevamiento de Datos

Los datos fueron recogidos mediante encuestas autoadministradas realizadas durante los meses de abril y mayo de 2007.

Descripción del Panel

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

	El 25% de las empresas es menor a...	El 50% de las empresas es menor a...
Total Ventas 2006 (en miles de \$)	\$ 2.015	\$3.962
Personal Ocupado Diciembre 2006	21	32

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

El Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) Cómo se construye el índice

El ICEPyME se elabora a partir de datos recogidos en la Encuesta Coyuntural a PyME industriales. En dicha encuesta cada empresario es indagado respecto de su sensación sobre su empresa (y la rentabilidad), su sector de actividad y el país. Para cada una de estas dimensiones, se le solicita al empresario que compare el presente con la situación respecto a un año atrás, y con su estimación respecto a la situación dentro de un año. Por último, se le pide al empresario que indique si considera que es un buen o un mal momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo.

Cada una de las variables es recogida a través de escalas ordinales, con 5 opciones que van desde “Sustancialmente Mejor” hasta “Sustancialmente Peor”. Excepto la última pregunta, en la cual responden si es un buen o un mal momento para invertir.

Con los datos obtenidos se hicieron los siguientes ejercicios estadísticos:

- a) Análisis de Correspondencia, mediante el cual se determinaron los puntajes asignados a cada categoría de respuesta.
- b) Análisis Factorial, a partir del cual se estudiaron las dimensiones que conforman el ICEPyME.

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

ICEPyME = Condiciones Actuales + Expectativas futuras + Momento para invertir

Siendo los subíndices:

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

Expectativas futuras: Cómo estiman los empresarios que será la situación dentro de un año, en comparación a la coyuntura actual.

Momento para invertir: La percepción sobre la coyuntura para realizar inversiones de mediano plazo.

Editorial

La coyuntura de las PyME industriales

- Síntesis de Resultados
- Desempeño Productivo
- Evolución de precios y costos

Entrevista a Carlos León, Director del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)

Resultados del Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)

La voz de los protagonistas

- Entrevista a Walter Gregoracci, Director de Delsat Group
- Entrevista a Tomás Szikla, Presidente de Lentax S.A.

4ta. Conferencia Anual de la Fundación Observatorio PyME

Anexo estadístico

01

Durante el primer trimestre de 2007 la situación de las PyME industriales continuó mostrando un alto nivel de actividad. Todos los indicadores reales muestran solidez y no se observan síntomas de una próxima desaceleración brusca de la actividad industrial en este segmento de empresas. Es especialmente notable la continuidad del dinamismo en la generación de empleo.

Los problemas de las empresas se concentran casi exclusivamente en las dificultades con la gestión de los costos de las materias primas y los salarios - que en el agregado aumentan a tasas cercanas al 40% anual - en relación con las posibilidades de trasladar dichos costos a los precios de los productos vendidos que sólo aumentan a tasas de aproximadamente el 13%.

El éxito en la gestión combinada de costos y precios de los productos de las empresas determina la rentabilidad de las PyME. De esta manera, sobre la evolución de esta variable se registran algunas preocupaciones futuras. La situación actual de marcadas diferencias en la evolución de costos y precios sólo puede ser comprendida considerando los altos niveles de rentabilidad obtenidos por las empresas a partir

de la devaluación del peso en 2002. No obstante, es claro que en algún momento deberán comenzar a converger precios y costos.

La factibilidad y el timing de esta convergencia es un problema estrictamente macroeconómico y, por ende, fuera del control de los empresarios individuales. Aquí reside la preocupación y la demanda al gobierno, influenciando de alguna manera negativamente las expectativas futuras que muestran una caída con respecto a los relevamientos pasados.

No todas las preocupaciones empresarias giran exclusivamente en torno al tema de costos y precios. Las inquietudes sobre el futuro podrían ser también en parte atribuidas a temas no relevados por nuestra encuesta coyuntural tales como el energético.

En síntesis, la situación puede ser descripta de la siguiente manera: mientras no se observa ningún síntoma de desaceleración de la actividad productiva de las PyME se registran algunos síntomas de prevención sobre el futuro próximo. Habrá que seguir atentamente la evolución de esta dicotomía.

Vicente Donato
Director

Síntesis de Resultados

Desempeño productivo

Durante el primer trimestre de 2007 las PyME industriales atravesaron una etapa de intensa actividad económica, incrementando sus ventas reales y sus ocupados en 7,2% y 5,7% respectivamente, en términos interanuales.

No obstante, la completa satisfacción de la demanda interna representa un problema para la cuarta parte del empresariado, debido principalmente a la dificultad para obtener insumos de producción. Por otro lado, y en simultáneo con el alto nivel de actividad, se registró en el primer trimestre un mayor uso de la capacidad instalada de planta respecto a años anteriores y se espera que no obstante las inversiones en marcha -casi el 80% de las firmas encuestadas tiene previsto invertir en el segundo trimestre de 2007- se observe a mediados de año un uso más intensivo de las instalaciones.

Evolución de precios y costos

El continuo aumento en los costos directos de producción sigue siendo el principal problema que enfrentan las PyME industriales, que registraron una suba del 40% respecto al primer trimestre de 2006, provocada tanto por incrementos en el precio de las materias primas como de los costos salariales.

Más de la mitad de las empresas encuestadas aumentaron el precio de venta de su principal producto, que en promedio creció cerca del 13% anual.

Si bien la rentabilidad unitaria cayó en el primer trimestre de 2007 respecto a igual período del año anterior, el continuo aumento de las cantidades físicas producidas y vendidas dado por la dinámica actividad económica, moderó este efecto negativo para las PyME industriales.

Principales resultados del Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) – Medición de Abril 2007

En un contexto signado por la incertidumbre propia de un año electoral, la medición del ICEPyME de abril pasado arroja un valor del índice de 48 puntos, que significa una caída del 15% con respecto al registro de abril de 2006.

El retroceso en el valor del ICEPyME está principalmente asociado a la erosión de la confianza empresaria respecto de la situación económica del país, tanto en relación a las proyecciones futuras como a la evaluación de la coyuntura en comparación a la situación de hace un año atrás.

Los industriales PyME hacen una evaluación positiva de la situación actual de sus empresas y sectores de actividad, y a la vez se muestran más cautos en sus proyecciones para los próximos doce meses, especialmente en relación a sus expectativas de rentabilidad empresaria.

Asociado a estos resultados, se observa una menor proporción de empresarios que consideran que el actual es un buen momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo. Con la medición de abril pasado, esta proporción cae al 51% -de un 57% observado a fines de 2006-.

Síntesis

Durante el primer trimestre de 2007 las PyME industriales atravesaron una etapa de intensa actividad económica, incrementando sus ventas reales y sus ocupados en 7,2% y 5,7% respectivamente, en términos interanuales.

No obstante, la completa satisfacción de la demanda interna representa un problema para la cuarta parte del empresariado, debido principalmente a la dificultad para obtener insumos de producción.

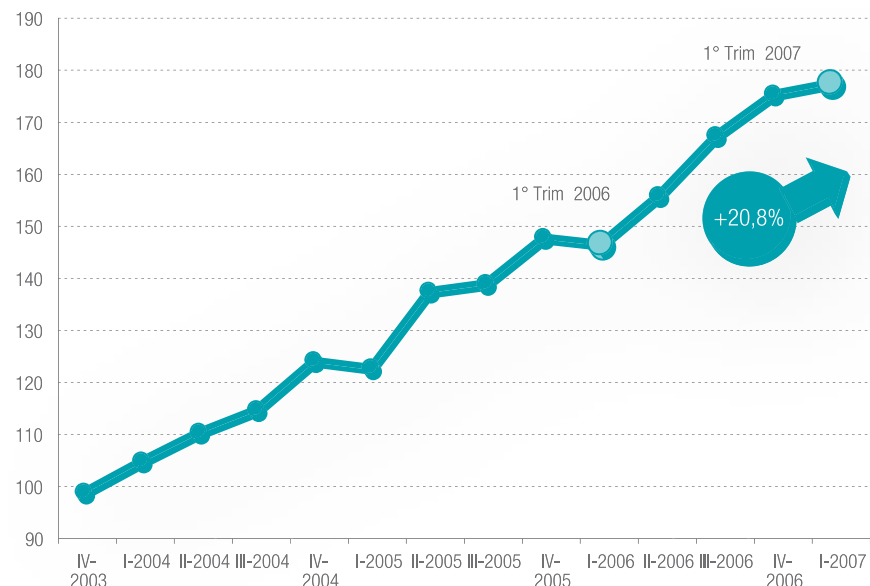
Por otro lado, y en simultáneo con el alto nivel de actividad, se registró en el primer trimestre un mayor uso de la capacidad instalada de planta respecto a años anteriores y se espera que no obstante las inversiones en marcha -casi el 80% de las firmas encuestadas tiene previsto invertir en el segundo trimestre de 2007- se observe a mediados de año un uso más intensivo de las instalaciones.

Sostenido aumento de las ventas y buenas expectativas para el futuro

La facturación de las PyME Industriales se incrementó en el primer trimestre de 2007 un 20,8% respecto a igual período del año pasado. Con ello, se supera la tasa de crecimiento nominal anual del 18% verificada en diciembre de 2006. Este registro señala el intenso nivel de

actividad económica que atraviesan las empresas actualmente, que además consiguieron en este primer trimestre, incrementar sus ventas en términos nominales con respecto al cuarto trimestre de 2006, a pesar del habitual bajo desempeño estacional.

Gráfico 1 Evolución trimestral de la facturación (Ventas sin deflacionar ni desestacionalizar) de las PyME industriales. IV-2003 a I-2007 (Base IV Trim. 2003 = 100).



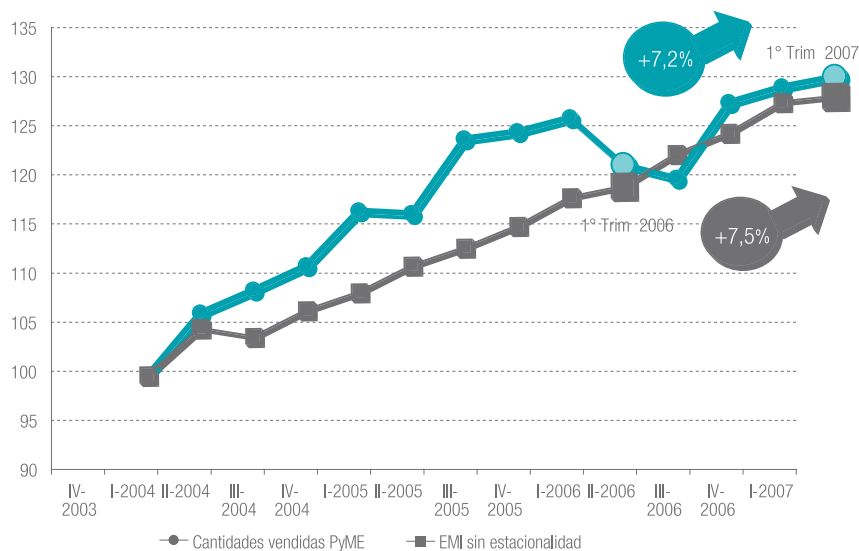
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Al observar la evolución de las ventas en términos reales, también se advierte una tendencia positiva dado que el aumento en la facturación

más que compensó el de los precios de venta. Así, como se advierte en el Gráfico 2, el volumen físico vendido de las PyME industriales

creció un 7,2% respecto a un año atrás, en línea con el desempeño de las grandes empresas manufactureras.

Gráfico 2 Evolución trimestral de las ventas reales desestacionalizadas de las PyME industriales y de la producción de grandes empresas industriales. IV-2003 a I-2007 (Base IV Trim. 2003 = 100)

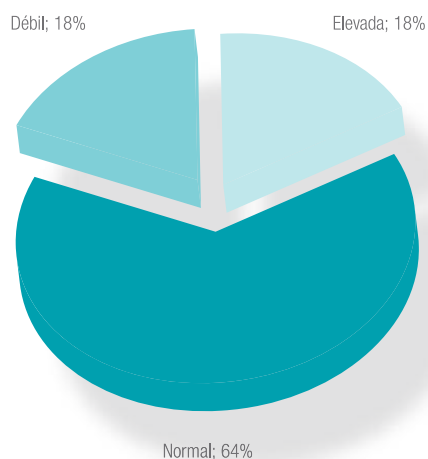


Fuente: Fundación Observatorio PyME. EMI-INDEC

No obstante este desempeño favorable, la demanda de bienes percibida por las firmas del segmento, aún teniendo en cuenta la estaciona-

lidad del primer trimestre, es definida como de nivel “normal” por dos tercios de las mismas.

Gráfico 3 Calificación de la cartera de pedidos de las PyME industriales. I Trim. 2007

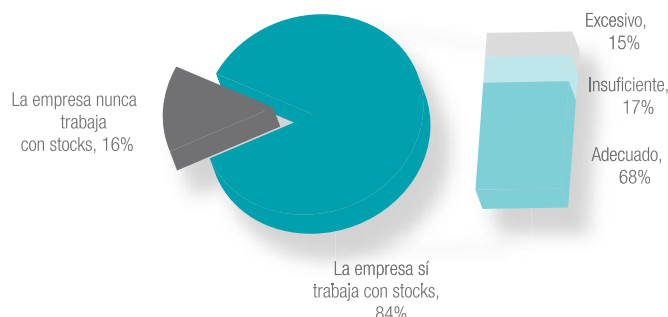


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Asimismo la percepción de un nivel “adecuado” de las existencias del principal producto fabricado se extiende al 68% de las empresas que trabajan con stock. De esta manera, a partir de

los gráficos 3 y 4 se advierte que la gran mayoría de las empresas espera una demanda sostenida de sus productos para lo cual considera adecuado el nivel de existencias de productos terminados.

Gráfico 4 Calificación del nivel de existencias (stocks) del principal producto fabricado de las PyME Industriales, según si trabajan con stock, durante el 1° trimestre de 2007.

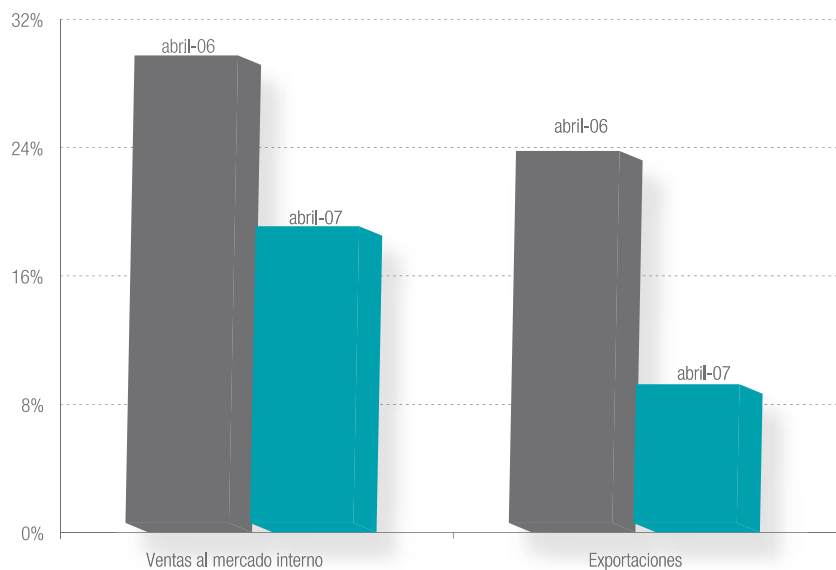


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Por otra parte, las expectativas empresarias sobre la evolución de las ventas en el segundo trimestre del año respecto al primero son consi-

derablemente menores a las registradas un año antes, tanto para el mercado interno como externo, como se puede observar en el Gráfico 5.

Gráfico 5 Expectativas sobre las Ventas al mercado interno y las Exportaciones (para las empresas exportadoras)¹



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

¹Saldo de respuesta corregido = (% Aumentarán - % Disminuirán) x (1 - % Se mantendrán igual)

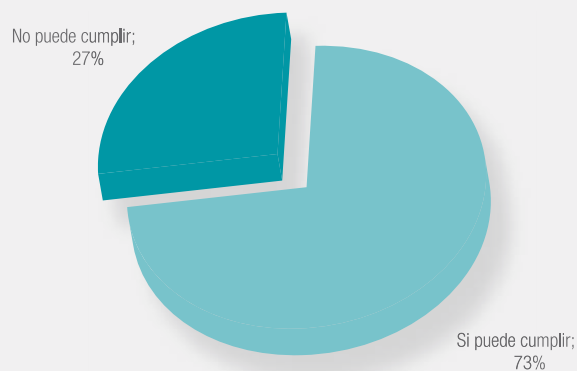
En el primer caso, si bien las expectativas para el segundo trimestre son menos positivas que las registradas en abril de 2006, siguen siendo optimistas, lo cual es esperable debido a que generalmente por una cuestión estacional en el segundo trimestre se produce un importante incremento de las ventas en comparación con el principio del año. En cuanto a las ventas al

mercado externo, las proyecciones para el segundo trimestre del año son positivas, si bien también disminuyeron considerablemente con respecto a las de un año atrás (Gráfico 5). No obstante, en su evolución trimestral experimentaron un repunte, volviendo a incrementarse después de dos trimestres de caída.

Recuadro 1. Las dificultades en la adquisición de insumos y materias primas afectan la oferta de productos de las PyME industriales.

Como surge de la lectura del Gráfico 6, más de la cuarta parte de las empresas industriales de entre 10 y 200 ocupados ha manifestado contar con dificultades para satisfacer totalmente la demanda interna que enfrenta. Esto sucede en un contexto en el que este problema inquieta a una parte importante del total de los industriales nacionales.

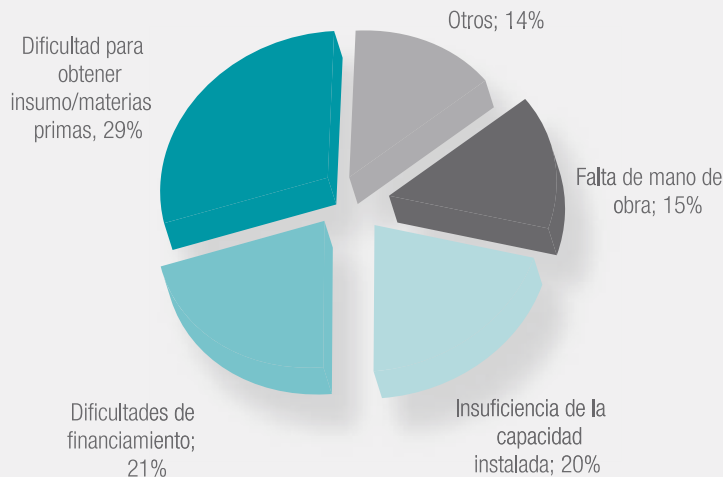
Gráfico 6 Calificación de PyME industriales según posibilidad de cumplir con todos los pedidos de los clientes residentes en el país. I Trim. 2007



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Entre los principales motivos por los cuales estas empresas se ven limitadas para satisfacer su demanda de producción se destaca la dificultad para abastecerse de insumos y materias primas. Esto puede deberse a la insuficiencia de existencias de estos bienes, situación en la que la propia demanda del sector industrial no puede ser suplida por sus proveedores; o al elevado incremento en el precio de los insumos requeridos, lo cual, como se verá más adelante, es un problema significativo para las mismas. A su vez, esta condición está íntimamente relacionada con el segundo motivo señalado por los empresarios: cerca del 40% de los mismos alega no poder cumplir con la totalidad de los pedidos de sus clientes debido a que enfrenta dificultades de financiamiento.

Gráfico 7 Motivos principales por los que las PyME industriales no pueden cumplir con todos los pedidos de sus clientes. I Trim. 2007



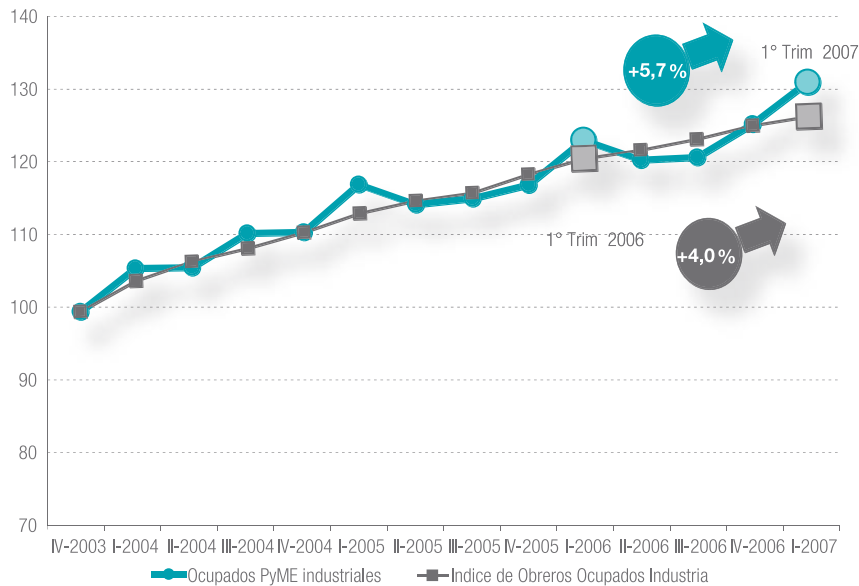
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Se mantiene una alta tasa de creación de empleo

En línea con lo ocurrido en los últimos tres trimestres, el promedio de las PyME industriales continúa ampliando su plantel de ocupados durante 2007. La cantidad de ocupados industriales mostró una variación positiva del 4,5% en marzo pasado respecto a diciembre de 2006. Esto significa un incremento anual de 5,7% superando esta vez, a diferencia de lo

ocurrido en el mismo período del año anterior, la tasa registrada para toda la industria argentina, que viene incorporando trabajadores en el sector continuamente desde fines de 2003. En añadidura al crecimiento sostenido de la producción, el comportamiento de la ocupación es consistente con el alto nivel de actividad que atraviesan las PyME industriales.

Gráfico 8 Evolución trimestral de la Ocupación. PyME industriales y Total Industria IV 2003 a I 2007. (Base IV Trimestre de 2003 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.
Encuesta Industrial Mensual (EIM) - INDEC.

Al referirse a las expectativas para el segundo trimestre del año en cuanto a la variación en la cantidad de trabajadores respecto del primero, los empresarios encuestados manifestaron que no esperan cambios sustanciales en este senti-

do. Esto responde en parte a que las empresas pequeñas y medianas de alimentos y bebidas incorporan en el primer trimestre del año un número de ocupados significativo debido a la estacionalidad de su producción.

Evolución trimestral del uso de la capacidad instalada

La proporción de capacidad instalada de planta usada durante la primera cuarta parte de 2007 por las PyME industriales alcanzó un nivel mayor al del mismo período del año anterior, ubicándose en un 75,2%. Sin embargo, dado el comportamiento estacional del primer trimes-

tre del año es de esperar que no obstante las inversiones en marcha (cerca del 80% de los empresarios tienen previsto realizar inversiones para mediados de año) se vuelvan a registrar próximamente niveles de utilización de la capacidad instalada aún más elevados

Cuadro 1 Evolución trimestral de la utilización de la capacidad instalada de las PyME industriales. I-2004 a I-2007

Utilización de la capacidad instalada (en %)	
Período	PyME Industriales
2004	
1° Trimestre	71,9%
2° Trimestre	74,7%
3° Trimestre	75,6%
4° Trimestre	77,3%
2005	
1° Trimestre	74,7%
2° Trimestre	76,6%
3° Trimestre	80,5%
4° Trimestre	74,7%
2006	
1° Trimestre	73,5%
2° Trimestre	78,7%
3° Trimestre	78,4%
4° Trimestre	76,4%
2007	
1° Trimestre	75,2%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Debe recalcar que hay diferencias intersectoriales en este sentido. Las firmas dedicadas a la fabricación de “Aparatos eléctricos y autopar-

tes” o “Productos de metal, maquinaria y equipo” mantienen un mayor grado de utilización de capacidad instalada.

Evolución de costos y precios

Síntesis

El continuo aumento en los costos directos de producción sigue siendo el principal problema que enfrentan las PyME industriales, que registraron una suba del 40% respecto al primer trimestre de 2006, provocada tanto por incrementos en el precio de las materias primas como de los costos salariales.

Más de la mitad de las empresas encuestadas aumentaron el precio de venta de su principal producto, que en promedio creció cerca del 13% anual.

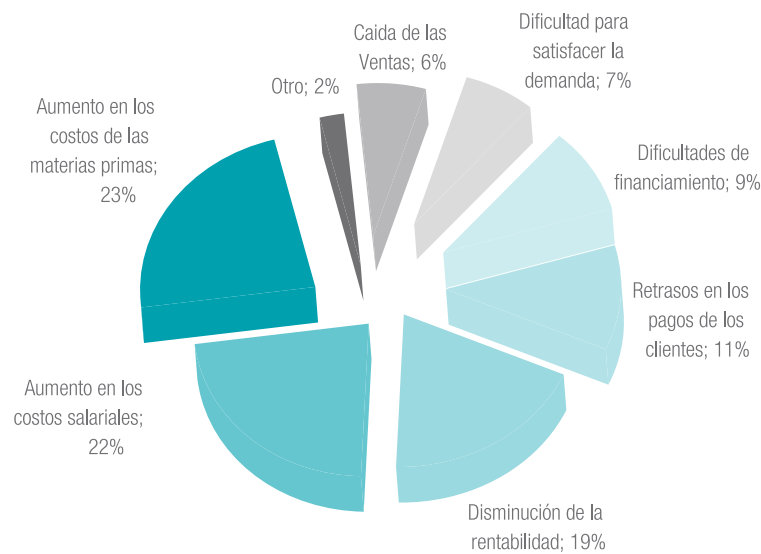
Si bien la rentabilidad unitaria cayó en el primer trimestre de 2007 respecto a igual período del año anterior, el continuo aumento de las cantidades físicas producidas y vendidas dado por la dinámica actividad económica, moderó este efecto negativo para las PyME industriales.

La suba en los costos directos de producción sigue siendo la principal preocupación del empresariado PyME industrial

A pesar de que, como se mencionó anteriormente, la completa satisfacción de la demanda de los clientes nacionales es una preocupación para la cuarta parte de las empresas, en tér-

minos relativos el principal problema para las PyME industriales está determinado por la suba en los costos directos de producción.

Gráfico 9 Principales problemas de las PyME industriales. I Trim. 2007



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

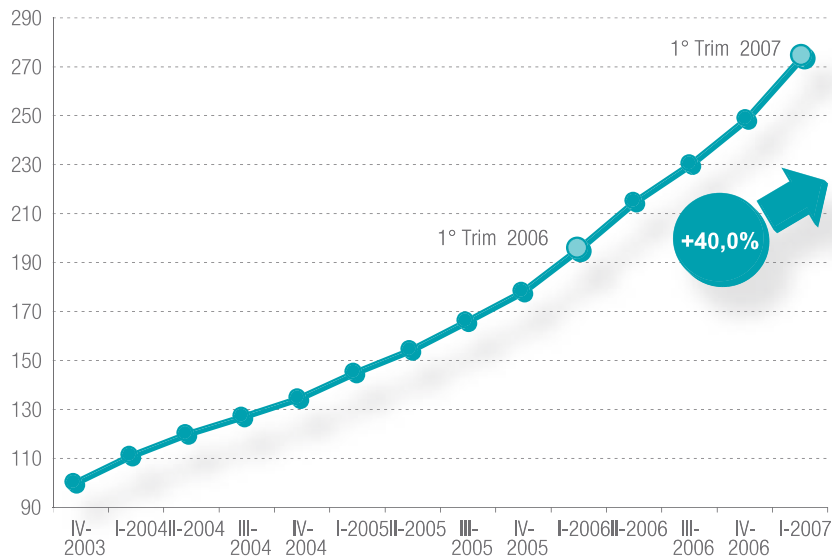
Esta inquietud registrada durante el primer trimestre de 2007 es consecuente con los períodos anteriores, y aplica tanto para el precio de materias primas como para los costos laborales, como lo manifestó el 90% del empresariado. Asimismo, la disminución de la rentabilidad, íntimamente relacionada con los puntos anteriores, afecta al 74% de las firmas.

Es así como el aumento en los costos directos de producción sigue siendo una señal de alerta y constituye un problema que es común a la mayoría de los empresarios: en los primeros

tres meses de este año el 88% del empresariado sufrió incrementos en esta variable que en promedio se aceleró hasta alcanzar una tasa de crecimiento trimestral que superó a aquellas registradas en la primera mitad del año 2006 -llegando al 10,3%- luego de haberse desacelerado levemente en el segundo semestre de ese año.

En términos interanuales también se acentuó la tendencia alcista de los costos, ya que el índice midió un 40% más que en igual trimestre del año anterior (Gráfico 10), es decir, casi seis puntos porcentuales más que un año atrás.

Gráfico 10 Evolución trimestral de los costos directos de producción por unidad de producto. 2003 a 2007 (Base IV Trim. 2003 = 100)

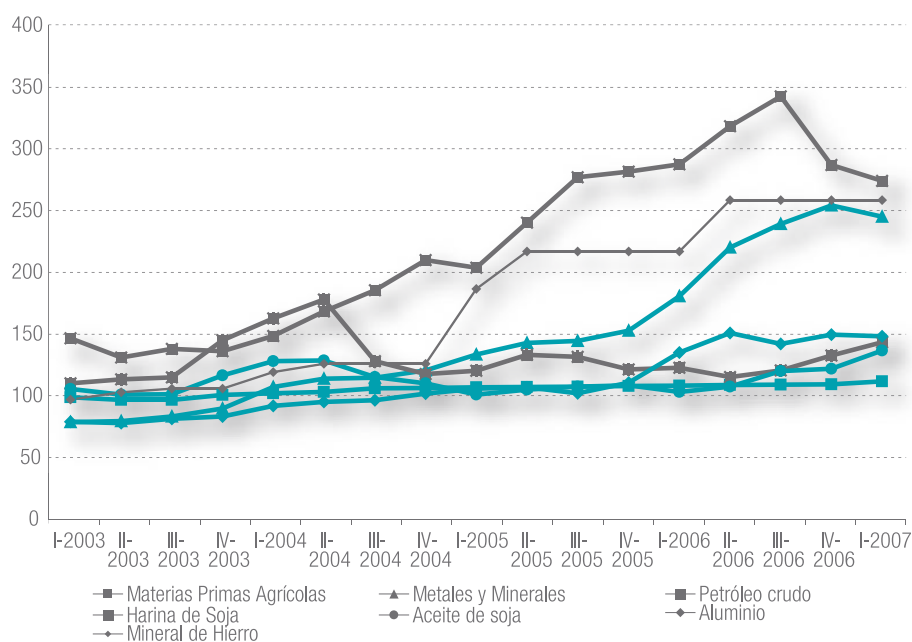


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Los componentes más significativos en la estructura de costos de estas empresas sufrieron aumentos. En primer lugar las materias primas debido a la consecutiva expansión del precio internacional de los commodities (Ver Gráfico 11); y por otro lado, los costos salariales, que, medidos a través del Índice de Salario Obrero

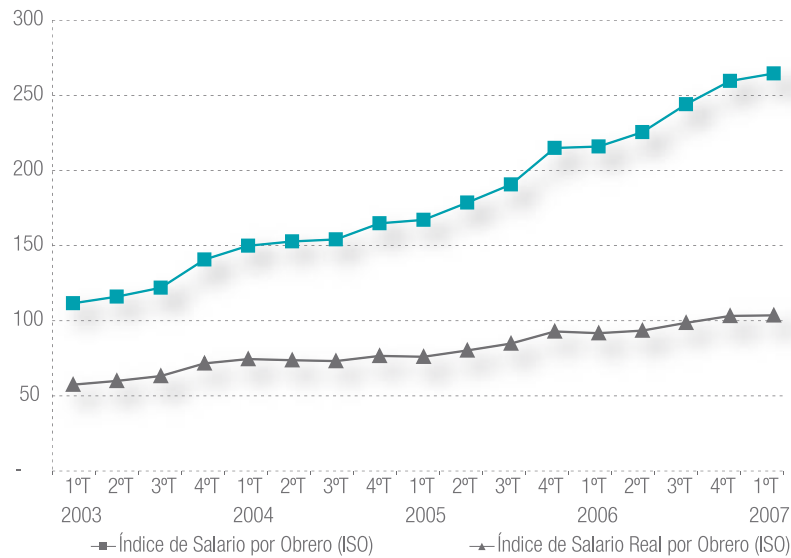
(ISO) elaborado por el INDEC en base a la Encuesta Industrial Mensual (EIM), variaron un 21% interanual en el primer trimestre de 2007, mientras que en términos reales (usando como deflactor el Índice de Precios Mayoristas, IPP) lo hicieron un 12% (Ver Gráfico 12).

Gráfico 11 Evolución trimestral del precio internacional de los principales commodities industriales. I-2003 a I-2007 (Base 1990 = 100)



Fuente: Banco Mundial y FMI.

Gráfico 12 Evolución trimestral del Índice de Salario Obrero (ISO) en términos nominales y reales¹. I-2003 a I-2007 (Base 1997 = 100)

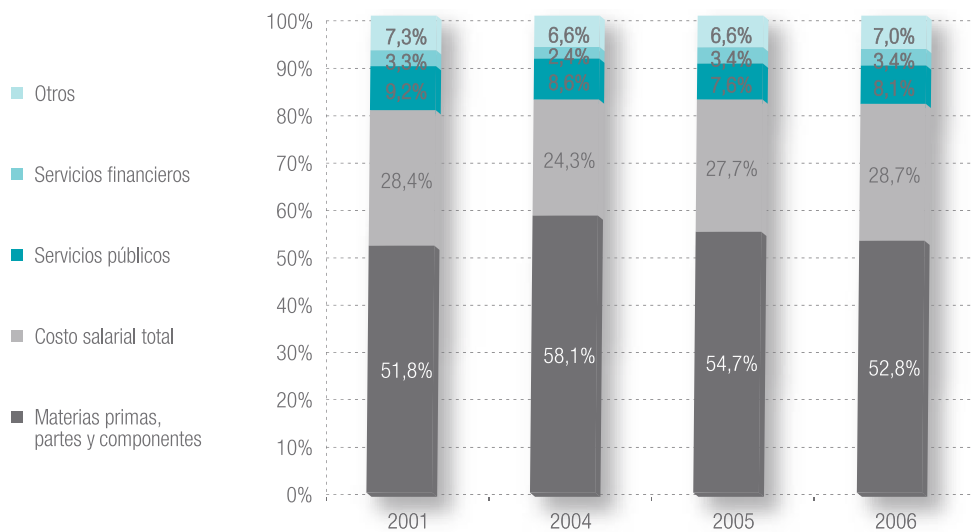


Fuente: Encuesta Industrial Mensual - INDEC.
¹ Deflacionando el ISO por el Índice de Precios Mayoristas, IPP.

En términos generales, como se advierte a partir del Gráfico 13, la estructura de costos de las PyME industriales en el año 2006 vuelve a tener una composición similar a la que tenía en el año 2001, previamente a la devaluación del peso. En promedio, los costos de las mate-

rias primas sumados a los salariales representan más del 80% de los costos totales para las PyME Industriales, si bien la participación de las remuneraciones de los trabajadores en la estructura de costos experimentó un aumento en su participación desde el año 2004.

Gráfico 13 Evolución de la estructura de los costos de las PyME industriales 2001-2006.



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Por otro lado, el nivel de gasto en servicios públicos no deja de ser una preocupación para el empresariado PyME, ya que también se advierte una propensión a la suba en las tarifas, particularmente de gas y energía eléctrica, a partir de las crecientes dificultades de abastecimiento

de estos insumos lo que, a su vez, genera limitaciones en el proceso productivo. Si bien la incidencia de este gasto en los costos totales no es demasiado importante, en el año 2006 se expandió llegando a una participación del 8%.

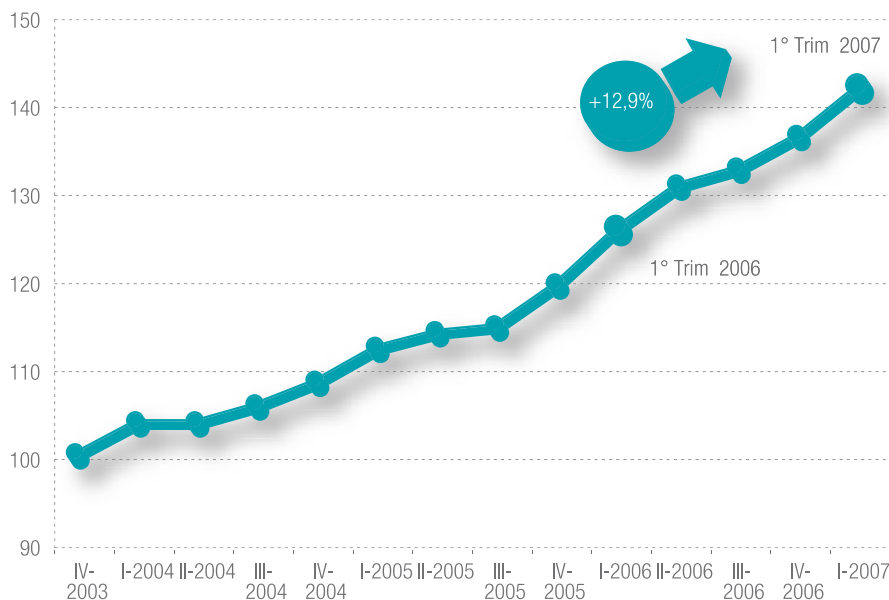
Las PyME ajustan sus precios de venta pero menos que el promedio de la economía

En los primeros tres meses del corriente año el precio de venta del principal producto de las firmas encuestadas se incrementó un 4,1%, cerca de un punto porcentual menos que un año atrás, pero más que en los últimos tres trimestres. Este comportamiento es estacional, ya que consecuentemente desde el 2003 se registra en el primer trimestre de cada año una tasa de expansión más marcada en los precios que en el resto de los trimestres.

Así se denota en la primera parte de 2007 una aceleración continua en el crecimiento de los

precios desde la segunda mitad de 2006, que alcanza a un conjunto de empresas cada vez mayor: el 53% de las PyME ajustaron sus precios positivamente en lo que va del año (mientras que para abril de 2006 esta proporción había sido del 44%). Todo esto determinó que el aumento interanual de los precios sea del 12,9% (Gráfico 14), en línea con la tasa registrada en igual período del año anterior (12,3%) y levemente inferior a la variación promedio de todos los precios de la economía (índice de precios implícitos del PIB).

Gráfico 14 Evolución trimestral del precio de venta del principal producto. IV-2003 a I-2007 (Base IV Trim. de 2003 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Asimismo, el nivel de expectativa en cuanto a los cambios en el precio de venta del principal bien producido para los próximos tres meses es considerablemente alto, con un saldo de respuesta del 46%. Muy posiblemente esto se deba a la

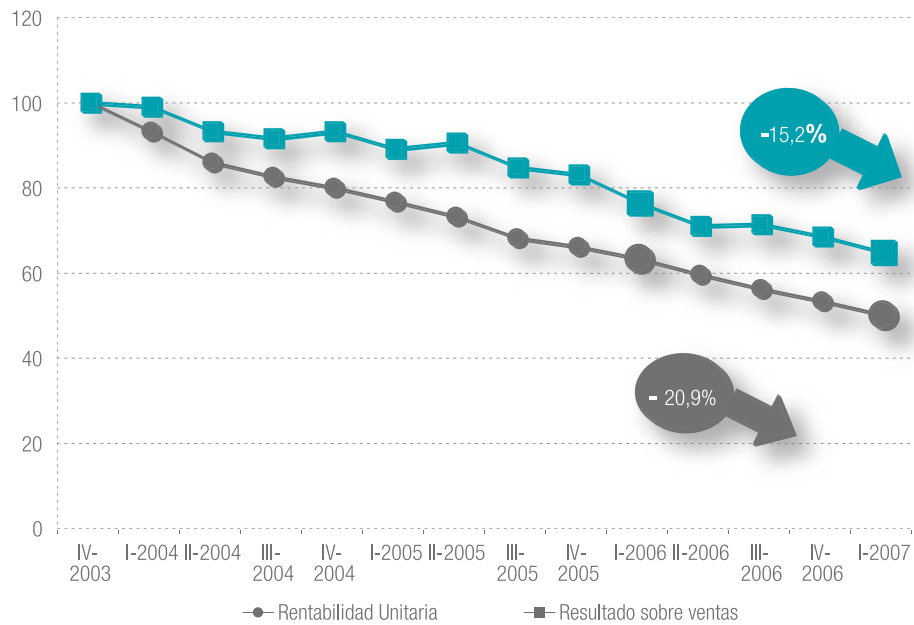
presión constante que enfrentan las PyME para subir los precios, provocada por los consecutivos aumentos en los costos de producción que se traducen en la caída continua de la rentabilidad unitaria bruta, como así también por el incremento continuo de la demanda.

Caída en la rentabilidad y en el resultado sobre ventas

A pesar de que una mayor cantidad de PyME industriales aumentaron sus precios y lo hicieron en mayor medida, la dificultad que enfrentan las firmas para trasladar la suba en los costos de producción al precio de venta de su principal producto deriva en la constante caída de la rentabilidad unitaria. Así, la suba en los precios no llega a compensar la de los costos. A partir del Gráfico 15 es posible observar que

la tendencia negativa de la rentabilidad unitaria bruta se mantiene trimestre a trimestre en todo el período analizado. Particularmente, en la primera parte de 2007 cayó un 6,2% en términos trimestrales, dos puntos más que el año anterior. A su vez, en términos interanuales, la caída fue del 20,9%, no habiéndose registrado en ninguna de las mediciones anteriores una variación negativa de tal magnitud.

Gráfico 15 Evolución trimestral de la rentabilidad unitaria y resultado sobre ventas. IV-2003 a I-2007 (Base IV Trim. de 2003 = 100)



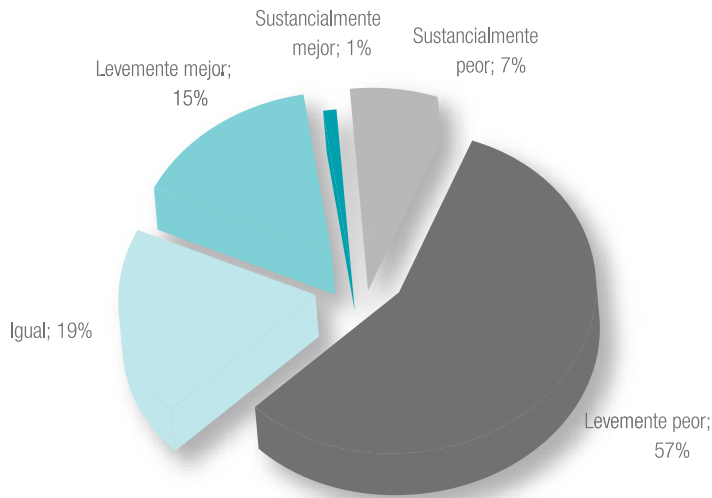
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En cuanto al resultado sobre el total de ventas, estimado a partir de la rentabilidad unitaria multiplicada por el índice de ventas deflacionadas y desestacionalizadas, la caída interanual (15,2%) fue considerablemente menor al de la rentabilidad unitaria, debido a que las firmas incrementaron su producción un 7,2% en esta fase de crecimiento continuo. De esta manera se mitigó el efecto provocado por el aumento

de los costos de producción a través de la expansión de la producción.

De esta manera, trimestralmente, el resultado sobre ventas cayó en la primera parte de 2007, pero casi tres puntos porcentuales menos que un año atrás; mientras que en el caso de la rentabilidad unitaria la caída en el primer trimestre respecto al anterior fue mayor en 2007 que en 2006.

Gráfico 16 Calificación de las PyME industriales de la rentabilidad actual de la empresa respecto a la de hace un año. 1° Trim. 2007

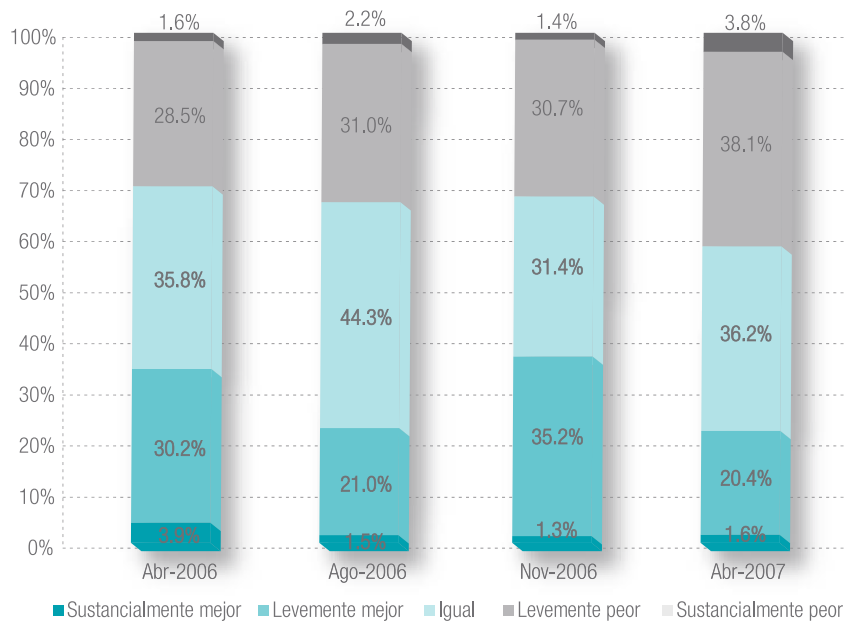


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En términos cualitativos, la opinión de los empresarios PyME sobre la evolución de la rentabilidad en el primer trimestre de 2007 con respecto a un año atrás (Gráfico 16) se condice con la

información recién expuesta ya que dos tercios de los mismos consideran que la situación es peor. Sin embargo, más de la mitad calificó la situación como levemente peor.

Gráfico 17 Calificación de las PyME industriales de la rentabilidad de la empresa dentro de un año respecto de la actual. 1° Trim. 2007



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

A su vez, las expectativas sobre la evolución de la rentabilidad en el próximo año empeoraron significativamente desde principios de 2006, llegando a la mayor proporción de empresas (42%) que esperan que el nivel de rentabilidad de principios de 2008 sea peor que el actual. Al mismo tiempo se evidencia una disminución

sustancial, respecto a un año atrás, en la proporción de empresarios que tiene proyecciones favorables sobre la evolución de su rentabilidad: tan sólo el 22% considera que la rentabilidad se incrementará en 2008, proporción similar a la de ocho meses atrás



ENTREVISTA A CARLOS LEÓN

DIRECTOR DEL FONDO TECNOLÓGICO ARGENTINO (FONTAR)

“ESTAMOS APROBANDO NO MENOS DE 500 PROYECTOS POR AÑO”

- ¿Cuáles son los principales instrumentos con los que cuenta actualmente el FONTAR?

Carlos León (C.L.): El FONTAR dispone de distintos instrumentos financieros de promoción de la innovación tecnológica en el sector productivo, partiendo de la base de que hay distintos objetivos que conducen a distintos tipos de inversión en innovación. Hay proyectos de muy bajo riesgo tecnológico, como la compra de equipamiento moderno que, sin embargo, son muy importantes porque las PyME hacen la mayor inversión en innovación en la adquisición de este tipo de equipamiento. Para este tipo de inversión tenemos una línea de créditos que llamamos créditos de modernización tecnológica, instrumento al que en cualquier momento la empresa se puede presentar a través de un sistema de ventanilla abierta.

Los fondos provienen del FONTAR vía un financiamiento del BID, luego el FONTAR evalúa técnica y económicamente el proyecto y las entidades financieras con las que tenemos convenio hacen la evaluación financiera y de riesgo del cliente.

Se están otorgando créditos fluidamente a una tasa de interés de un dígito y a plazos relativamente largos respecto de lo que hoy existe en el mercado.

- ¿Cuáles son generalmente esos plazos?

C.L.: Entre 5 y 8 años dependiendo de los bancos. Para muchas empresas es la oportu-

nidad de comprar equipamiento muy moderno que impacta directamente en la economía de la empresa.

- ¿Cuáles son los demás instrumentos del FONTAR?

C.L.: En el otro extremo de lo que llamamos ciclo de innovación están los proyectos que sí tienen riesgo técnico como los desarrollos de procesos o de productos con algún grado importante de originalidad, la construcción de prototipos o la experimentación a nivel de plantas pilotos.

Para este tipo de proyectos tenemos una línea que llamamos Aportes No Reembolsables (ANR). Son subsidios que llegan hasta el 50% del presupuesto total del proyecto.

Esta es una línea que venimos trabajando muy bien. El 13 de abril pasado cerró la convocatoria de este año y se presentaron 650 proyectos. El subsidio puede llegar hasta 600 mil pesos por proyecto.

- ¿Qué tipo de empresas pueden aplicar a estos fondos?

C.L.: Todo lo que es subsidio es exclusivamente para PyME. Los créditos para modernización tecnológica son para cualquier tipo de empresa pero preferentemente PyME.

- ¿Con qué finalidad deben utilizarse esos subsidios?

C.L.: El subsidio es para la compra de equipa-

miento para investigación, los insumos que se precisen para llevar adelante la investigación, los investigadores, etc.

- Es decir que también pueden utilizarse para invertir en recursos humanos...

C.L.: Totalmente. La contratación de especialistas e investigadores se financia como parte del componente del costo del proyecto.

- ¿De qué sectores provienen estos proyectos?

C.L.: De la experiencia de los años anteriores entre un 60 y 65% de los proyectos provienen del sector industrial. Entre un 20 y 25% son proyectos del área de tecnologías de la información y el resto proviene del sector agropecuario.

- ¿Cuáles son las principales actividades que se destacan dentro del sector industrial?

C.L.: Las más importantes son química, especialmente el sector farmacéutico en el cual la biotecnología es sumamente importante. También hubo un incremento notable del sector metalmeccánico (con una expansión muy importante en todo lo que es maquinaria e implementos agrícolas). Luego le sigue en importancia el sector alimentario.

- ¿De qué otras líneas de financiamiento dispone el FONTAR?

C.L.: Tenemos una línea que también venimos trabajando desde hace muchos años que llamamos Aportes Reembolsables a Instituciones (ARAI). En este caso el beneficiario es una institución sin fines de lucro, fundamentalmente instituciones científico-tecnológicas pero también puede haber cámaras empresariales o municipios. El objetivo es la compra de equipamiento o

la construcción de laboratorios con el objetivo de brindar servicios tecnológicos al sector productivo, especialmente a PyME.

A su vez, recientemente empezamos a implementar dos nuevos instrumentos financieros. Uno de ellos es el financiamiento de Proyectos Integrados de Aglomerados Productivos (PI TEC). Definimos aglomerados productivos como concentraciones regionales de empresas –con predominio de PyME– que presentan similar especialización productiva o complementaria en una misma cadena de valor y entre las cuales se desarrollan.

vínculos o iniciativas asociativas entre sí y con instituciones científico tecnológicas y/o regionales. No debemos perder de vista que nuestra meta es la innovación tecnológica, con lo cual los objetivos deben centrarse en el desarrollo de procesos y de productos para mejorar la cadena de valor.

Hicimos una convocatoria a ideas proyecto donde se presentaron 23 aglomerados productivos de los cuales aprobamos 11 de diferentes sectores y regiones del país.

La otra línea que vamos a difundir próximamente es un Aporte No Reembolsable para la creación de unidades de investigación y desarrollo en las PyME. Esto surge de nuestra experiencia de los últimos años, donde vimos que hay un sector de PyME que está comprando mucho equipamiento moderno. Hay un objetivo claro de investigación y queremos ayudar a darle organicidad, a crear una unidad explícita en esto. Aquí lo que vamos a subsidiar es el equipo de investigación y también va a haber algo de subsidios para equipamiento.

Luego tenemos un instrumento de Consejerías Tecnológicas que consiste en un subsidio del 50% para reunir empresas y proporcionarles asistencia técnica en determinadas necesidades.

“Cerca de la mitad de nuestro financiamiento se concentra en el área de la ciudad de Buenos Aires y de la provincia de Buenos Aires y el otro 50% está en empresas de fuera del área. Esto significa que si bien hay una concentración en la región central del país, ésta es mucho menor que la del PBI”.

- ¿Cómo es el momento actual en cuanto a demanda de proyectos?

C.L.: Es un momento muy interesante por varios motivos. Un momento interesante porque de algún modo hay una reactivación económica en casi todos los sectores y esto lo vemos por

la gran demanda de proyectos de innovación. También se suma que fuimos perdurando año a año y hay cada vez más empresas que nos conocen. En este momento estamos aprobando no menos de 500 proyectos por año cuando empezamos aprobando sólo 3 ó 4, lo cual es

un número bastante importante porque no hay miles de empresas innovadoras.

- En términos generales, ¿cuál es la antigüedad promedio de las empresas al momento de presentarse a algún programa del FONTAR?

C.L.: Aproximadamente un 20% de los que se presentan en nuestras convocatorias de ANR son empresas recientemente constituidas (con 1 ó 2 años de antigüedad). La línea de ANR es una oportunidad muy importante para la creación de empresas de base tecnológica porque actúa como un cuasi mecanismo de capital de riesgo.

- ¿Cuáles son las principales debilidades de las PyME a la hora de presentar un proyecto?

C.L.: Una debilidad muy importante y que se ha mejorado muchísimo era la formulación de un proyecto. La empresa lo consideraba como una traba burocrática del FONTAR, pero si la empresa no puede armar un presupuesto y un plan de trabajo va al fracaso. Se logró un avance notable: en la última convocatoria de ANR la tasa de aprobación de proyectos fue del 47%.

“Tenemos una altísima recuperación de los préstamos y para que eso sea posible es necesario realizar una buena evaluación de los proyectos, ser consecuentes con el seguimiento de los proyectos que se están financiando y tener una buena disciplina administrativa y legal como lo es la de la Agencia a la que pertenece el FONTAR.”

- Se debe quizás a empresas que se presentaron anteriormente y vuelven a intentarlo...

C.L.: Sí, o conocen una Unidad de Vinculación Tecnológica o universidad que la ayuda a formular el proyecto. Aún es una debilidad muy grande, no hay suficientes capacidades en las distintas regiones del país para poder formular proyectos de innovación tecnológica.

El otro problema que tenemos en el caso de los ANR es que hay PyME que no pueden demostrar que tienen el restante 50% del finan-

Testimonios de empresarios que recibieron apoyo del FONTAR



Dr. Jaime Bortz
BIOCIENTÍFICA S.A.

Producción de reactivos para el diagnóstico de enfermedades humanas por métodos de laboratorio.

“El apoyo del sector público ha sido amplio y diverso. La SECyT, a través del FONTAR, nos brindó apoyo financiero por medio de créditos y subsidios para nuevos productos y laboratorios.

Además, el presidente de Biocientífica, Dr. Roberto Sedlinsky, recibió en la Casa Rosada el Premio SECyT al Empresario Innovador en el 2003”.



Lic. José Mourelle
MAQTEC -

Olivares de Venado Tuerto S.A.

Soluciones destinadas a equipar el agro: equipos de fuerza, tracto-usinas y grupos electrógenos.

“La empresa logró adquirir un subsidio del FONTAR para el diseño del prototipo de una máquina automotriz cabalgante para la cosecha de olivares. Esto fue fundamental para el impulso de nuevos proyectos y el posicionamiento de la empresa en nuevos mercados”.



Ing. Julio Berra
Giuliani Hnos. S.A.

Empresa líder fabricante de equipos para plantas llave en mano elaboradoras de alimentos balanceados para animales.

“Recibimos del FONTAR un crédito dentro del Programa de Modernización Tecnológica II, para el Diseño, Construcción y Prueba de un prototipo a escala industrial de un equipo extrusor de alimento balanceado para mascotas, el cual se encuentra hoy en la etapa de construcción y prueba.

En la última convocatoria de este año 2007, hemos ingresado dos proyectos de nuevos equipos también inexistentes en el mercado local como industria nacional”.

ciamiento del proyecto. A veces se la rechaza financieramente con un proyecto técnico muy importante por este motivo. Pero para nosotros ése es el indicador que nos da seguridad de que la inversión en innovación se va a realizar. En algunos casos las empresas se animan y hacen un aporte de capital. Esto es muy importante porque se va desarrollando una mínima disciplina en el funcionamiento de estas empresas. Otra exigencia es que las empresas deben presentar un libre deuda fiscal y previsional y saben que vale la pena hacer los esfuerzos necesarios.

Tenemos una alta recuperación de los préstamos y para que eso sea posible es necesario realizar una buena evaluación de los proyectos, ser consecuentes con el seguimiento de los proyectos que se están financiando y tener una buena disciplina administrativa y legal como lo es la de la Agencia a la que pertenece el FONTAR.

- Específicamente, ¿cuáles son los problemas en el caso de los instrumentos de crédito a PyME?

C.L.: Aquí se presenta el problema de que hay empresas con proyectos muy buenos y que no

son sujetos de crédito para los bancos. Creo que esto debe comenzar con los bancos públicos que deben tratar de comprender un poco más lo que es un proyecto de innovación y arriesgarse. A veces las empresas tienen incluso garantías para avalar el 100% de su inversión pero como son de reciente constitución y no tienen historial comercial no son sujetos de beneficio. Es un problema en el que hay que seguir trabajando.

- ¿Cómo es la distribución regional de estos proyectos?

C.L.: La distribución regional es relativamente buena. A veces nos cuestionan que haya más financiamiento para la zona central del país y nosotros siempre contestamos lo mismo: obviamente la mejor innovación proviene del impulso de la demanda del sector productivo.

Cerca de la mitad del financiamiento se concentra en empresas de Buenos Aires y la ciudad de Buenos Aires y el otro 50% está en empresas de fuera del área lo cual significa que si bien hay una concentración en la región central la concentración es mucho menor que la del PBI.

- Muchas gracias por su atención.

RESULTADOS DEL ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIA PYME (ICEPYME)

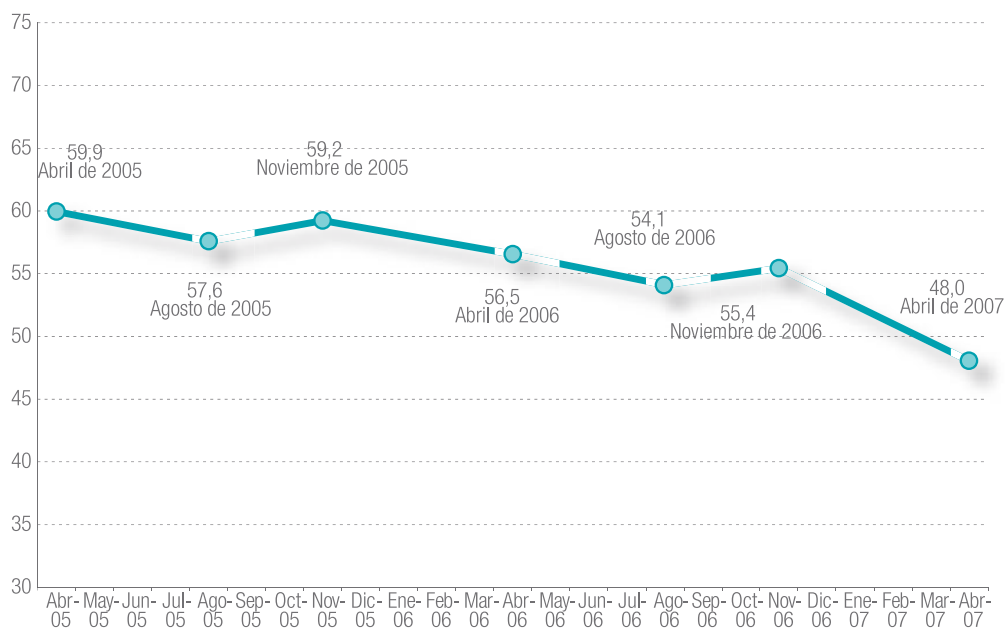
El ICEPyME es un índice de confianza que mide el humor empresarial, variable que condiciona las decisiones de producción e inversión a corto y mediano plazo en las PyME industriales. El siguiente informe ha sido realizado a partir de los datos recabados en la Primera Encuesta Coyuntural de 2007 a PyME industriales. La recolección de datos se realizó durante los meses de abril y mayo, siendo contactadas las 360 empresas industriales de todo el país que integran este panel.

Durante los meses de abril y mayo de 2007 la Fundación Observatorio PyME realizó la séptima medición del Índice de Confianza Empresarial PyME (ICEPyME) por medio de Primera Encuesta Coyuntural a PyME industriales del año 2007.

En un momento signado por la incertidumbre propia de un año electoral es de esperar que percepciones de los empresarios sobre la marcha de la economía y de sus propias empresas sean más sensibles a los sucesos e información

de la coyuntura y por ende se observen evaluaciones más moderadas sobre la situación actual y perspectivas más reservadas sobre el futuro próximo. Así parecería indicarlo la caída del nivel de confianza de los industriales PyME. La medición de abril pasado arroja un valor del índice de 48 puntos que ubica el nivel de confianza en su valor más bajo desde el inicio de su medición, en abril de 2005, y significa una caída del 15% con respecto al registro de abril de 2006.

Gráfico 18 Evolución del Índice de Confianza Empresarial PyME (ICEPyME). (2005 – 2007)

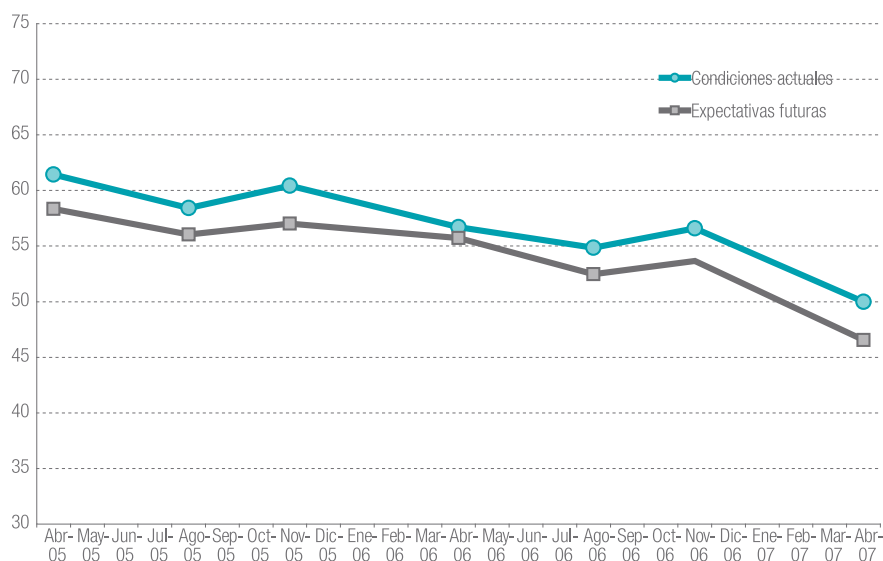


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Las explicaciones de esta menor confianza de los industriales PyME se encuentran en una evaluación empresarial de la coyuntura actual más moderada en relación a la situación económica de un año atrás como así también en proyecciones empresarias más reservadas sobre la futura situación económica del país y, por lo tanto, de

las propias empresas y sectores de actividad a los que pertenecen. Así lo refleja el Gráfico 2, a partir del cual es posible observar que la caída de la confianza empresarial se da casi en igual magnitud en relación a las condiciones actuales y a las condiciones futuras.

Gráfico 19 Condiciones actuales y expectativas futuras



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

De la lectura del **Cuadro 1** surge el tercer componente del índice que recoge la evaluación empresarial de la coyuntura en relación a las decisiones de inversión en maquinarias y equipos constituyendo un indicador de la bondad de la coyuntura para asumir riesgos de mediano plazo. Los resultados revelan que en la última medición se acentuó la tendencia que venía registrándose durante todo el 2006 con ligeras disminuciones en la proporción de empresarios que consideraban que la coyuntura resultaba favorable para realizar inversiones en maquinarias

y equipos. Con la medición de abril pasado esta proporción cae al 51% (de un 57% observado a fines de 2006), con lo cual actualmente la mitad de los empresarios considera que es un buen momento mientras que para la otra mitad el momento actual no resulta favorable para realizar este tipo de inversiones. Este resultado es coherente con lo observado en el gráfico anterior, ya que en él influye tanto la percepción empresarial sobre la situación actual como las expectativas futuras afectadas a su vez por un mayor nivel de incertidumbre.

Cuadro 1 Evaluación del contexto a la hora de invertir en maquinaria y equipo, porcentajes de respuestas

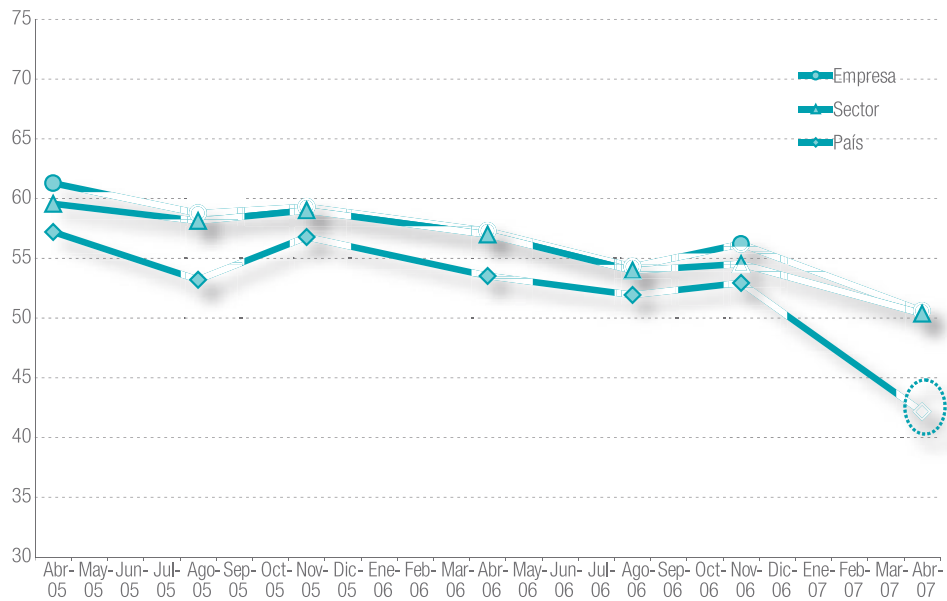
	Abr-05	Ago-05	Nov-05	Abr-06	Ago-06	Nov-06	Abr-07
Buen Momento	61	63	64	63	61	57	51
Mal Momento	39	37	36	37	39	43	49

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Evolución del ICEPyME. Subíndices Empresa, Sector y País. El índice de confianza permite analizar la perspectiva de los industriales PyME sobre la coyuntura y las condiciones futuras de la propia empresa, de la situación

de los sectores de actividad y del país, como se resume en el Gráfico 3. De este análisis surgen conclusiones interesantes que permiten explicar con mayor detalle las causas de la caída en el valor del índice general.

Gráfico 20 ICEPyME por grupo de preguntas



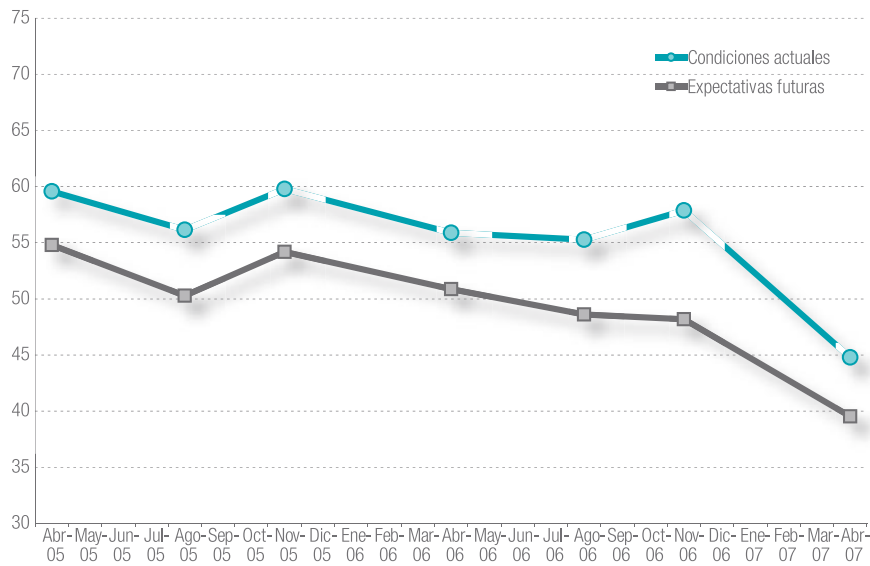
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

El país. Del gráfico surge claramente que la evaluación empresaria sobre la situación actual y perspectivas futuras del país es más crítica que aquella sobre la situación de sus propias empresas y de los sectores en los que estas se insertan. De este modo el subíndice país, que mide la opinión empresaria de la situación económica actual nacional respecto a la de hace un año atrás como así también las expectativas para el próximo año, muestra un comportamiento hacia la baja bien marcado entre las mediciones de abril de 2007 y noviembre de 2006 (-20%), ubicándose en un valor de 42 puntos. Esta cifra es también 11 puntos porcen-

tuales inferior a la registrada en abril de 2006, lo cual significa una variación negativa del 21% en términos interanuales.

Al desagregar el subíndice país en los dos componentes antes mencionados se observa especial reserva sobre la evolución de la situación económica durante el próximo año -el índice condiciones futuras cae un 22% en relación a la medición de abril de 2006- pero también una evaluación más crítica sobre la situación económica actual respecto a la de un año atrás -el 42% de los consultados percibe que la economía está levemente peor-.

Gráfico 21 Evaluación empresarial sobre el país



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

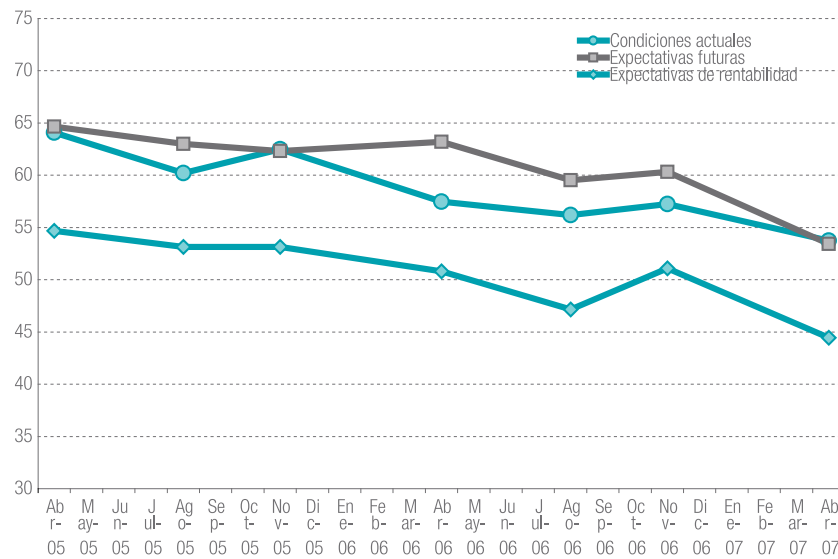
Por ello, el índice que mide esta percepción empresarial, denominado condiciones actuales, cayó un 20% en el mes de abril de 2007 en relación al mismo período del año anterior, invirtiéndose así el comportamiento registrado en la última medición de noviembre de 2006.

La empresa. Por otra parte, el subíndice empresa mide la evaluación de los empresarios sobre la situación actual en relación a la de hace un año y las expectativas sobre la evolución de su empresa en general y sobre la evolución de la rentabilidad en particular para el año próximo. Resulta así un valor del subíndice que se ubica en los 51 puntos (Ver Gráfico 4), lo cual signifi-

ca una variación negativa del 12% en términos interanuales, si bien las opiniones empresarias sobre los tres componentes mencionados difieren considerablemente.

La opinión de los industriales PyME sobre la situación actual de su empresa en relación a la de un año atrás se resume en el índice condiciones actuales, el cual registra un valor ligeramente inferior al observado a fines de 2006 y un 6% más bajo en comparación al verificado un año atrás. En cambio, las expectativas sobre la situación económica futura de las empresas y la evolución de la rentabilidad son un tanto más críticas.

Gráfico 22 Evaluación de los industriales PyME sobre su empresa



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

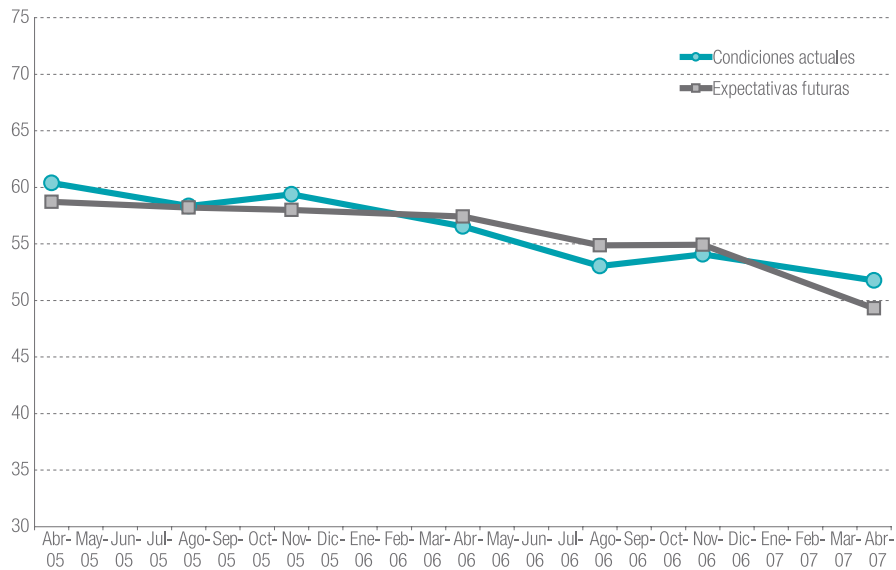
En el primer caso, las proyecciones sobre la situación de la empresa durante los próximos 12 meses se miden con el índice expectativas futuras, el cual retrocedió de los 60,3 puntos porcentuales a fines de 2006 a los 53,4 en la medición de abril pasada. En términos interanuales esta reducción significó una variación negativa del 15%. Para el 44% de los empresarios la situación de su empresa del próximo año será igual mientras que un 22% considera que ésta empeorará.

En el segundo caso, después de las mejores expectativas de rentabilidad de los empresarios de noviembre de 2006, éstas se tornaron nuevamente negativas. La preocupación de los industriales PyME sobre su rentabilidad futura es evidente al observar que un 42% de ellos considera que la rentabilidad de su empresa caerá durante el año próximo.

El sector de actividad. Un comportamiento similar al observado para la evaluación empresarial de la situación de la empresa se advierte en el subíndice **sector**. Este mide las opiniones de los empresarios sobre la situación de la rama de actividad a la que pertenecen con respecto a la de un año atrás y sus proyecciones futuras. Como resultado de estas percepciones, la confianza empresarial sobre la rama de actividad industrial se contrae ligeramente. El subíndice se ubicó en los 50,4 puntos en el mes de abril pasado, un 11,6% inferior al registro del mismo mes del año 2006.

Este retroceso del valor del índice se debe principalmente a la pérdida de confianza empresarial sobre la situación futura del sector de actividad y no tanto a la evaluación empresarial sobre la coyuntura del sector.

Gráfico 23 Evaluación de los industriales PyME sobre su sector de actividad



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En resumen, el análisis anterior revela que la caída del valor del ICEPyME en la última medición está principalmente asociada a la pérdida de confianza empresaria sobre la situación económica del país, tanto en relación a las proyecciones futuras como a la evaluación de la coyuntura en comparación a la situación de hace un año atrás. En cambio, en cuanto a la percepción de los industriales PyME sobre su empresa y sector de actividad la mayor incidencia en el retroceso del valor del ICEPyME se explica mayormente por la pérdida de confianza en las proyecciones que los empresarios realizan sobre la

situación futura más que a la evaluación sobre el momento actual. Asociado a estos resultados es coherente observar una menor proporción de empresarios que consideran que el actual es un buen momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo.

En principio estos resultados son lógicos en un contexto determinado por un año electoral con lo cual será posible observar a partir de las mediciones de fines de este año si estas expectativas empresarias más negativas se confirman o se mitigan luego de las elecciones nacionales y provinciales.

LA VOZ DE LOS PROTAGONISTAS

ENTREVISTA A WALTER GREGORACCI
DIRECTOR DE DELSAT GROUP



“Para seguir creciendo y desarrollándose es necesario contar con más y mejores recursos humanos”

- *¿Cuál es la actividad de Delsat?*

Walter Gregoracci (W.G.): Delsat se dedica desde el año 1987 al diseño, desarrollo y fabricación de equipamiento electrónico, básicamente aplicado al control y gestión de tráfico telefónico. Simplificando, son los equipos que están en los telecentros y locutorios donde normalmente todos hacemos llamadas. Es un equipo que emite un ticket e indica al usuario en la cabina con un visor a donde está llamando, cuánto tiempo dura la llamada y demás información.

- *¿Cuáles son las problemáticas y desafíos para el desarrollo específico de su sector? ¿En qué acompaña la región y cuáles son las amenazas que tienes desde Mar del Plata para el desarrollo de su actividad?*

W.G.: Las amenazas que tenemos son las mismas que tiene la industria del software en todo el país. Para seguir creciendo y desarrollándose es necesario contar con más y mejores recursos humanos. La falta de profesionales y técnicos capacitados obstaculiza el mayor desarrollo del sector. Esto se da porque una cantidad importante de la matrícula universitaria no ingresa a carreras tecnológicas. Esa problemática -si bien en Mar del Plata tenemos cuatro unidades académicas- se ve incrementada en la región porque nuestros profesionales emigran atraídos por el desarrollo que tiene, por ejemplo, Capital

Federal. El 70% de la industria del software está localizada en Capital Federal.

Esa falta de recursos humanos está provocando actualmente un problema de recalentamiento en nuestra industria. La gran demanda hace que se produzca una distorsión salarial ya que los sueldos se incrementan mucho más rápido que los precios de los productos y esto puede ser un obstáculo importante en la sustentabilidad futura del sector.

Además, es importante resaltar que en el sector de la informática las empresas están compuestas en un 35% por profesionales universitarios, o sea que, al revés de otro tipo de empresas, la pirámide está invertida. El recurso humano es tan importante porque es nuestra materia prima, nosotros no tenemos un depósito con un stock de insumos, nuestros insumos se van todos los días a las 17:00 hs. y vuelven al otro día a las 8:00 hs. de la mañana para producir.

- *¿Cómo repercutió la crisis de 2001 sobre la empresa y cómo se hizo para sortear las condiciones adversas?*

W.G.: Delsat en particular tiene una experiencia bastante interesante porque nosotros venimos a contramano del país. Nuestra época de apertura de mercados externos data del año 2000, cuando acá todo se venía abajo. De hecho nuestra empresa ganó el primer premio Exportar a la apertura de mercados externos en el

año 2001. Fue un largo proceso de construcción de confianza en la empresa y en el producto y así pudimos empezar a penetrar los mercados externos, ganamos una licitación internacional en Colombia que nos dio pie y seguimos avanzando.

Creo que el apoyo del país a las empresas que van a exportar –a veces no pensando en dinero sino en términos institucionales- es más que importante. Nosotros no lo tuvimos por la situación económica del país, pero ahora se está brindando mucho apoyo de diversas formas, por ejemplo, a través de misiones comerciales. Ojalá se siga adelante con esto y se pueda ir mejorando cada vez más porque es fundamental a la hora de ganar un mercado externo. El financiamiento uno de alguna manera se lo hace.

Como siempre digo, hay que superar el entorno, si no le ponemos el pecho a las balas y tratamos de superarlo nos vamos a quedar con que la culpa la tiene el Gobierno siempre y creo que no es así.

- ¿Cómo ha sido su experiencia con la utilización de programas públicos?

W.G.: Con el FONTAR tuvimos una experiencia extraordinaria. Lo más destacado es la agilidad del programa y esto es muy importante sobre todo en materia de tecnología donde lo único constante es el cambio. Pasaron tres meses de terminar un proyecto y ya prácticamente es obsoleto; entonces presentar un proyecto, esperar que se apruebe, que se firmen los contratos y después iniciarlo hace que ya sea prácticamente inviable. En el caso del FONTAR, muchas de sus herramientas tienen una importante flexibilidad porque uno arma el proyecto y presenta los papeles y demás requerimientos como en cualquier otro programa, pero la ayuda es retroactiva al primero de enero del año en curso con lo cual uno puede correr riesgo propio, comenzar el desarrollo y luego tener los reintegros de dinero.

-¿Cuáles son las principales demandas del sector en este momento?

W.G.: Otra cuestión fundamental en relación al

Ficha Técnica de la Empresa

Razón Social: DelSat Group S.A.

Inicio de actividades: 1986

Ubicación: Casa central ciudad de Mar del Plata – Provincia de Buenos Aires

Actividad: Diseño, desarrollo y producción de sistemas de administración telefónica

Cantidad de Ocupados: 81

Otra información:

- Exporta a 19 países, entre los que se encuentran los EEUU, España, Brasil, Chile, México y Colombia.

- Premios Obtenidos: Tecnoempreendedor 1999, Exportar 2001, Carlos Pellegrini 2003, SECyT a la Empresa Innovadora 2006 y BAExporta 2007.

apoyo institucional es el tema de lograr la marca país. Para ello, el apoyo institucional no tiene que ser indiscriminado y creo que tenemos que empezar a exigir calidad y ética comercial a las empresas que quieran exportar, para que no tengamos -como nos pasó cuando salimos nosotros al exterior- que tener que demostrar que el ser Argentino no era ser deshonesto e incumplidor, sino que había también argentinos que trabajan y lo hacen bien.

- Muchas gracias por su atención.

LA VOZ DE LOS PROTAGONISTAS

ENTREVISTA A TOMÁS SZIKLA PRESIDENTE DE LENTAX S.A.



“Se están empezando a notar cada vez más problemas con el abastecimiento de la materia prima a raíz de la crisis energética”

- ¿Cuál es la principal actividad de la empresa?

Tomás Szikla (T.S.): Fabricamos productos de transmisión de potencia. Nuestros productos son reductores y moto reductores de velocidad. Su uso típico es para cualquier accionamiento industrial como cintas transportadoras, norias, silos, etc.

- ¿Cuáles son sus principales clientes?

T.S.: Hoy en día la demanda proviene principalmente de la agroindustria, estamos colocando buena parte de nuestra producción en este segmento. Pero también el sector alimenticio y de bebidas es muy importante para nosotros.

- ¿Entonces, podría deducirse que la situación de la empresa post crisis de 2001 es sustancialmente mejor?

T.S.: Si, pudimos crecer mucho en base a la evolución positiva de la agroindustria y a un tipo de cambio favorable que ya se está perdiendo otra vez porque lamentablemente no se toman medidas y las que se toman son momentáneas. No se están recreando las condiciones para seguir creciendo. Esto es falta de infraestructura, de planeamiento, no tener política energética alguna, etc.

- ¿Cómo afecta a la empresa la falta de energía?

T.S.: Nos afecta muchísimo. El efecto viene en cascada, la demanda de productos de las

grandes empresas y los planes de inversión se están retrayendo y eso va a afectar a todos los demás. En el caso particular de LENTAX nos afecta porque hay ciertas horas (de 18 a 23 hs), que se llaman horario de punta, en las cuales no podemos consumir energía. Además todos nuestros proveedores de fundición que están en Tandil tienen restricciones con el uso del gas y de la electricidad.

- Esto debe generar problemas importantes para abastecerse de insumos y materia prima...

T.S.: Se están empezando a notar cada vez más problemas con el abastecimiento de la materia prima. Nosotros trabajamos básicamente con fundición de hierro gris y acero y especialmente la fundición de hierro está sufriendo consecuencias muy graves a raíz de la crisis energética. Entonces, yo pregunto cómo se hace para aumentar la producción.

- ¿La empresa ha tomado alguna medida?

T.S.: Por ahora no, es todo muy reciente. Estamos previendo que esto nos va a afectar en una caída de la producción fuerte a partir de agosto y septiembre próximo y que, por ahora, es irreversible.

- ¿Cómo va a repercutir esto en la satisfacción de la demanda de la empresa?

T.S.: Todavía estamos bien, pero si la demanda

continúa vamos a tener que empezar a demorar plazos de entrega o a rechazar pedidos. Hay pedidos del exterior que ya pensamos que no vamos a cumplir y ya empezamos a advertírselo a algunos clientes.

- ¿Cuáles son las medidas que tomará la empresa? ¿Comenzar a importar la materia prima puede ser una alternativa?

T.S.: El problema de la fundición es que el flete se haría muy caro. Pero no descarto pensar en buscar fundiciones en Brasil y mecanizar fundición en el exterior, lo cual iría en desmedro de mi gente y de mi mecanizado. Tendríamos que parar parte de nuestro mecanizado y nuestra gente sufriría las consecuencias.

En este país ser empresario es como subirse a una montaña rusa con los ojos vendados. Nunca sabés bien para donde vas. Lamentablemente cuando se tienen oportunidades se echan a perder. Los gobiernos tienen que recrear las condiciones necesarias para que la economía mejore y generar nuevos incentivos.

- ¿Los problemas con la provisión de materias primas se reflejan en mayores costos?

T.S.: Los costos han crecido y siguen creciendo. Mi principal competidor en Argentina no es un competidor local, yo compito con alemanes e italianos y acá se dan aumentos salariales sin consensuar, la presión tributaria jamás ha sido tan grande como lo es ahora.

- Específicamente, ¿a qué hace referencia cuando menciona el aumento en la presión tributaria?

T.S.: Me refiero a que hay tasas que han cambiado y han crecido y, en segundo lugar, al mal funcionamiento de los mecanismos de reembolso. Por ejemplo, a mí me deben un año y medio en concepto de reembolsos de bienes de capital. Recién ahora estoy empezando a cobrar lo que corresponde a 2005. En tercer lugar, me refiero al impuesto a las ganancias; la empresa tiene que pagar a los 5 meses de vencido el ejercicio su saldo de impuesto a las ganancias, del cual ya pagó las cuotas de anticipo. Pero el foco es que a los 30 días después de pagar ese saldo hay que pagar la primer alícuota de anticipo que es del 22,5%. O sea que a los 30 días la empresa tiene que realizar un desembolso enorme.

Otra cuestión es la de las retenciones a la exportación, ¿Por qué el que quiere exportar tiene que pagar 5% de retención? Encima nosotros cobramos a los 60 o 90 días y la retención tene-

Ficha Técnica de la Empresa

Razón Social: LENTAX S.A.

Inicio de actividades: 1952

Ubicación: Casa central localidad de Martínez, Partido de San Isidro, Provincia de Buenos Aires

Actividad: Producción de reductores y moto reductores de velocidad

Cantidad de Ocupados: 85

Otra información:

- Cuenta con redes de distribución en todo el país y en el exterior
- Exporta a Latinoamérica y Norteamérica

mos que pagarla por adelantado.

- ¿Cómo enfrenta la empresa el aumento en los costos?

T.S.: Traslado parte a los precios y sacrificando rentabilidad. Nuestra rentabilidad neta ha disminuido en forma importante en los últimos dos años.

Nosotros ya hicimos todas las optimizaciones de productividad posible. Tenemos un promedio de antigüedad de las maquinarias no mayor a 5 años. Tenemos automatización del proceso productivo, donde había 3 personas hoy trabaja 1. Hemos trabajado un montón en procesos.

- ¿Cómo evalúa el contexto en relación a posibles proyectos de inversión?

T.S.: Este es un muy mal momento para invertir a pesar de que nosotros hemos hecho recientemente una inversión grande. Hemos compra-

do un terreno en el Parque Industrial de Tigre de 20.000 mts² para trasladar la empresa y hoy el proyecto está totalmente frenado.

Todas esas cosas generan un grado de incertidumbre altísimo. El humor del inversionista cambia terriblemente.

- ¿Cuál es el modo de financiación de la inversión?

T.S.: Propio, con reinversión de utilidades. Ahora los bancos son muy generosos con nosotros pero tratamos de evitar a toda costa las líneas de crédito.

- Entonces la caída de la rentabilidad va a afectar directamente la inversión que depende totalmente de los recursos propios....

T.S.: Va a repercutir aunque no dependiéramos de recursos propios. Soy un convencido de que la economía se basa en confianza, y si uno comienza a perder la confianza su humor de invertir cambia. El segundo semestre del año va a ser complejo, va a haber una marcada caída en la actividad económica.

- ¿En particular, en su sector de actividad

las perspectivas pueden ser diferentes?

T.S.: No, son iguales a las demás. El sector metalmecánica va muy emparentado de dos grandes rubros: las grandes empresas y la agroindustria, que son finalmente sus consumidores.

- ¿La empresa tiene dificultad para obtener mano de obra calificada?

T.S.: Nosotros tenemos un convenio verbal con una escuela técnica de la zona por el cual permitimos hacer prácticas a los estudiantes con la posibilidad de insertarse en la empresa cuando se gradúan.

De todos modos tenemos dificultad para conseguir mano de obra calificada. Todo el personal que tomamos lo capacitamos en la empresa, no hay nadie que se pueda tomar del mercado y sepa hacer completamente su tarea.

La política del Estado argentino ha sido eliminar las escuelas técnicas, no hay más oficio. ¿Quién dijo que sos universitario o no sos nada? ¿Dónde están los oficios? Hoy hay gente con estudios secundarios o universitarios. Los primeros no están calificados y los segundos están sobrecalificados para el puesto requerido.

- Muchas gracias por su atención.

4ª CONFERENCIA ANUAL FUNDACION OBSERVATORIO PYME



Con un marco de quinientos asistentes, se realizó en abril de 2007, la 4ª Conferencia Anual de la Fundación Observatorio PyME. Durante el curso de la mañana especialistas disertaron sobre los desafíos del nuevo contexto internacional para las PyME argentinas y por la tarde se llevaron a cabo los Talleres Regionales de PyME. Desde el año 2003, la Fundación realiza una conferencia en la cual han participado empresarios, funcionarios públicos, investigadores y autoridades universitarias de todo el país. El objetivo es generar un espacio de intercambio de ideas y experiencias sobre la situación de las PyME argentinas.

José Luis Basso, Presidente de la Fundación Observatorio PyME y Vicepresidente PyMI de la Unión Industrial Argentina, destacó lo importante que es para esta institución el apoyo que desde sus inicios brindó un prestigioso industrial argentino: Roberto Rocca, cuyo principal lema, era “Conocer para deliberar”. “Valoramos enormemente la continuidad en el acompañamiento de Paolo Rocca; que nos permite proseguir con esta labor que llevamos adelante con tanta pasión. Como definición de nuestro accionar, las que produce el Observatorio PyME no son frías estadísticas, sino que son datos para la acción que nos habilita a que todos juntos, funcionarios, empresarios e investigadores, proponamos políticas que nos permitan atender los problemas del desarrollo y del crecimiento

del país”.

Paolo Rocca, Presidente Honorario de la Fundación Observatorio PyME y Presidente de la Organización Techint, resaltó que estamos en un momento extraordinario para las oportunidades que ofrece la transformación industrial. “Para nuestro país es una oportunidad única de reindustrialización, gracias a esta tasa de crecimiento. Este crecimiento sabemos que lleva consigo el desarrollo de servicios relacionados con el desempeño industrial. Esta tasa no es común, ya que somos uno de los pocos países y una de las pocas estructuras industriales que por un periodo tan prolongado tienen esta oportunidad. El desafío principal de la pequeña y mediana industria es acompañar este crecimiento en término de recursos de inversión, de recursos financieros y de recursos humanos calificados”.

Alfredo Chiaradia, Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación, preponderó las negociaciones comerciales internacionales, tanto las globales como aquellas en las que nosotros participamos y aquellas en las que participan otros países y producen entendimientos y acuerdos. “Las implicancias que todo esto tiene sobre la asimetría básica en el comercio de los bienes, a partir del hecho que existen normas para el comercio y la producción mundial de productos agrícolas,

distintas de los productos industriales. Una asimetría básica que Argentina tiene que combatir. El objetivo primordial de nuestro país es integrarse en la mayor medida posible a la economía mundial”.

Carlos Álvarez, Presidente de la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR, ratificó que el MERCOSUR está frente a una enorme oportunidad porque un modelo de integración no puede estar dissociado de los modelos de desarrollo nacional. “Esta nueva fase de crecimiento nos exige trabajar en la idea de un MERCOSUR productivo, de un MERCOSUR de complementación económica y de un MERCOSUR de construcción de cadena de valor”.

Vicente Donato, Director de la Fundación, presentó los resultados de la Encuesta Estructural Anual 2006 a PyME industriales, las principa-

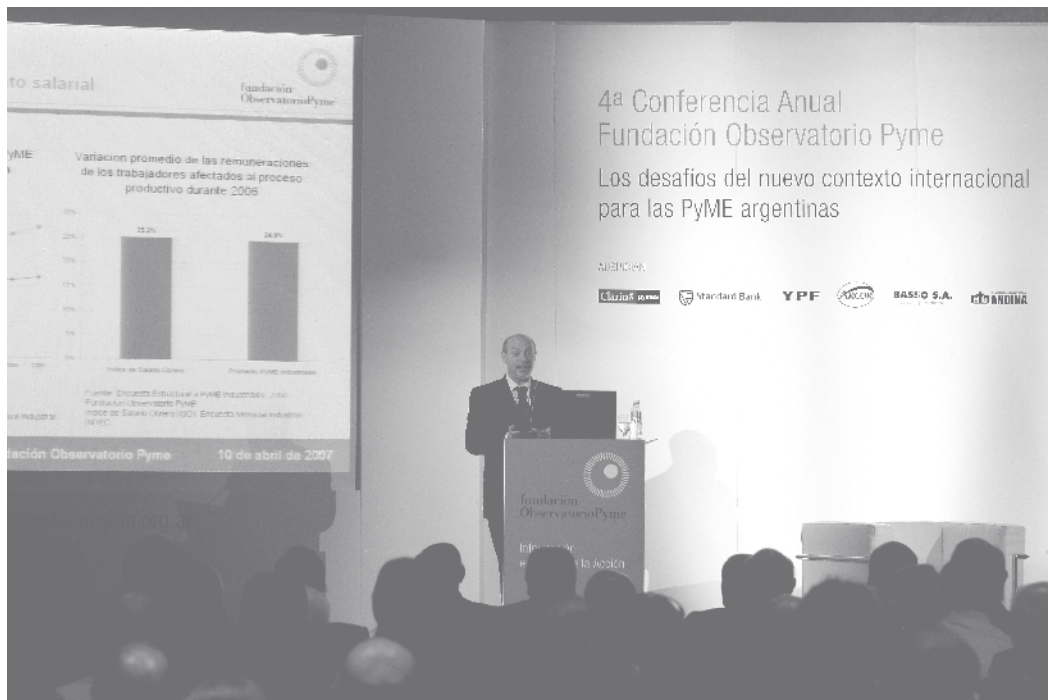
les problemáticas y desafíos para el 2007. Esta publicación incluye también un análisis por región geográfica y rama de actividad. “Frente a este momento extraordinario, en el que está creciendo la producción, el empleo por quinto año consecutivo y las exportaciones, tenemos que enfrentar los lógicos desafíos del desarrollo. Necesitamos para mantener esta tasa alta de crecimiento, seguir incorporando capital y trabajo al proceso productivo. Ese es el primer desafío. El segundo desafío es que con la incorporación de trabajo y capital no es suficiente, porque los costos de producción están aumentando; de manera que es necesario un aumento de la productividad. El tercer desafío es reducir las disparidades regionales de productividad como instrumento para el desarrollo de las PyME industriales”.



Principales resultados de la Encuesta Estructural a PyME industriales 2006

Los resultados de desempeño productivo fueron los siguientes:

- El 74% de las empresas PyME industriales tuvieron un desempeño favorable durante 2006.
- Sus ventas se incrementaron un 6,4% en términos reales.
- La ocupación se incrementó un 4,7%.
- Las cantidades exportadas aumentaron un 12%. El Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y el Centro del país fueron las regiones que presentaron las variaciones positivas más elevadas de sus exportaciones (16,5 y 9,3% respectivamente).
- Por tercer año consecutivo se amplió la proporción de ventas dirigidas al mercado externo con respecto al total, alcanzando el 10,5%. Sudamérica constituye el destino más importante de sus manufacturas.



Expectativas para 2007:

Los empresarios se muestran optimistas al momento de proyectar sus ventas e inversiones para 2007 como así también expresan voluntad para continuar incrementando su plantel de personal. Entre los exportadores, la percepción sobre la evolución de las ventas al exterior en 2007 también es alentadora.

- El 22% de los empresarios estima que aumentará su plantel de ocupados actual en el próximo año.
- El 60% de las empresas planean aumentar sus inversiones.
- El 55% de las PyME que invirtieron durante el año pasado piensa hacerlo nuevamente y en mayor medida.

Los desafíos estructurales identificados fueron:

- Sustener el crecimiento a través del incremento de la inversión en capital físico y humano.
- Incrementar la productividad para consolidar el crecimiento y mantener la competitividad comercial.
- Reducir las disparidades regionales de productividad como instrumento para el desarrollo de las PyME industriales.

Roberto Carmona, Presidente del Departamento de Desarrollo Regional y Presidente de la Unión Industrial de San Juan, moderó el panel en el cual participaron dos empresarios PyME. Se difundieron los logros de los Pactos Territoriales para el desarrollo productivo local y se presentó información comparativa producida por los diez Observatorios Pyme Regionales en funcionamiento.

Para la concreción de estos pactos, en los que participan las universidades, asociaciones empresarias y municipios, es fundamental el acompañamiento y apoyo del Gobierno Nacional y Provinciales. Esta experiencia es sumamente valiosa para el desarrollo local. Para el próximo año se están proyectando un número importante de Observatorios PyME Regionales que se sumaran a los ya consolidados: Salta, Tucumán, Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y San Juan, entre otros.

La Conferencia Magistral sobre las tendencias actuales del comercio internacional y el impacto de China, estuvo a cargo de Georgia Giovannetti, Profesora de Economía Internacional de la Universidad de Florencia, Directora de la Oficina de Estudios del Instituto Italiano de Comercio Exterior, Asesora del Ministro de Comercio Exterior de Italia, Fellow Trinity College de Cambridge, Gran Bretaña.

A continuación se presentaron los programas privados para fortalecer la competitividad internacional de las PyME: los casos exitosos de cooperación entre grandes empresas y PyME, como el de Dupont Argentina, Ledesma S.A. y la Fundación Standard Bank. Estos programas permiten la definición de objetivos y estrategias comunes. Facilitan a las grandes empresas procesos de aprovisionamiento doméstico y de exportación indirecta, al mismo tiempo que las PyME logran aumentar su competitividad e inserción internacional.

Las palabras de cierre de la Conferencia de la mañana estuvieron a cargo de Giorgio Alberti, Director de la Università di Bologna Representación en Buenos Aires y Vicepresidente de la Fundación Observatorio PyME; de Jose Luis Basso, Presidente de la Fundación Observato-

rio PyME y Vicepresidente PyMI de la Unión Industrial Argentina; de Héctor Méndez, Presidente de la Unión Industrial Argentina y de Matías Kulfas, Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

Héctor Méndez, Presidente de la Unión Industrial Argentina, reflexionó sobre cuáles son los desafíos que las PyME industriales tienen por delante, en materia de competitividad y crecimiento. “Es cierto que por primera vez en décadas confluyen en la expansión de la actividad productiva un crecimiento del empleo y un resurgimiento de las inversiones. Una realidad también posible porque los industriales argentinos volvimos a ponernos en marcha y apostamos fuertemente por la recuperación, el crecimiento y desarrollo. En definitiva, por una Argentina mejor, mas integrada y con más y mejor trabajo”.

Matías Kulfas, Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía de la Nación, expresó que las PyME son las grandes protagonistas en este quinto año consecutivo de crecimiento económico “Vale mencionar que se están creando PyME con nuevas actividades cada año, lo cual nos habla de un permanente rejuvenecimiento del tejido productivo y empresarial. Se destaca entre estas nuevas actividades el software, que hasta hace poco tiempo era inimaginable que creciera en la Argentina. Este sector ha duplicado su tamaño en sólo tres años”.

Por la tarde se llevaron a cabo los Talleres Regionales de PyME. Se identificaron los principales desafíos y ventajas de los territorios donde funcionan Observatorios PyME Regionales a través de la presentación del diagnóstico de las empresas locales y de las perspectivas productivas territoriales. Se realizó también un análisis comparativo de todos los datos recabados en los siguientes Observatorios PyME Regionales: Este de la Prov. de Buenos Aires - La Plata y alrededores-, Centro de la Prov. de Buenos Aires - Tandil y alrededores-, General Pueyrredon y zona de influencia - Mar del Plata y alrededores-, Buenos Aires Norte - Santa Fe Sur - San Nicolás y alrededores-, Delta de la Prov. de Buenos Aires - Campana y alrededores-, Prov. del Chaco.



El principal desafío de la Fundación para los próximos años consiste en convertir los datos generados en acción. A diez años de su formación, el Observatorio PyME continúa generando información para optimizar el impacto de los instrumentos de política pública, mejorar la oferta de financiamiento del sistema bancario, lograr que las grandes empresas desarrollen mejores programas orientados a PyME y que las pequeñas y medianas tomen sus decisiones con mayor información.

Trimestre	Ventas Nominales		Ventas Deflacionadas		Ventas Deflacionadas y Desestacionalizadas		Ocupación		Costos directos de producción		Precio del Principal producto		Capacidad Instalada	
	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	% Utilizado	Var. Trimestral
1er 2004	5,8%	105,8	2,3%	102,3	6,0%	106,0	5,7%	105,7	10,8%	110,82	3,7%	103,74	75,3%	---
2do 2004	5,0%	111,1	5,8%	108,3	1,8%	107,8	-0,1%	105,6	7,7%	119,37	0,0%	103,71	74,7%	-0,85%
3er 2004	3,7%	115,2	1,9%	110,4	2,2%	110,2	4,2%	110,0	5,8%	126,31	1,9%	105,70	75,6%	1,17%
4to 2004	8,1%	124,5	5,6%	116,5	5,7%	116,5	-0,1%	109,9	5,7%	133,51	2,6%	108,42	77,3%	2,26%
1er 2005	-1,5%	122,6	-4,3%	111,5	-0,6%	115,8	5,7%	116,2	7,7%	143,73	3,6%	112,29	74,6%	-3,47%
2do 2005	12,1%	137,4	10,2%	122,8	6,1%	122,9	-2,6%	113,2	6,2%	152,63	1,6%	114,11	74,4%	-0,24%
3er 2005	0,8%	138,5	0,2%	123,1	0,5%	123,5	0,5%	113,7	7,5%	164,08	0,6%	114,79	80,5%	8,17%
4to 2005	6,3%	147,2	1,7%	125,2	1,1%	124,8	1,4%	115,3	7,2%	175,89	4,2%	119,61	77,5%	-3,73%
1er 2006	-1,1%	145,6	-7,9%	115,3	-3,9%	119,9	5,1%	121,2	9,7%	192,95	5,4%	126,07	76,4%	-1,42%
2do 2006	6,3%	154,7	2,5%	118,2	-1,2%	118,5	-2,5%	118,2	9,8%	211,86	3,9%	130,99	78,7%	3,00%
3er 2006	7,4%	166,2	6,1%	125,4	6,4%	126,1	0,1%	118,3	7,1%	226,91	1,5%	132,95	78,4%	-0,37%
4to 2006	4,7%	174,0	1,8%	127,6	1,2%	127,6	3,7%	122,6	7,9%	244,93	2,8%	136,71	76,4%	-2,57%
1er 2007	1,0%	175,9	-3,2%	123,5	0,7%	128,6	4,5%	128,1	10,3%	270,17	4,1%	142,38	75,2%	-1,50%

Índices: Base 4to trimestre 2003 = 100.

Las ventas fueron deflacionadas por la variación del precio del principal producto de cada empresa. La desestacionalización se calculó a partir del ciclo estacional informado por las empresas.

Fuente: Fundación Observatorio PyME.