



fundación
ObservatorioPyme

Informe 2010 | 2011

Evolución reciente, situación actual
y desafíos para 2012

Tema especial: Demanda de servicios
profesionales de diseño de las PyME industriales

Informe 2010 | 2011

Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2012

Tema especial: Demanda de servicios profesionales de diseño de las PyME industriales



fundación
ObservatorioPyme

Buenos Aires, Octubre de 2011

ISBN 978-987-1659-12-8

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.

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 N.

Informe 2010-2011: Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2012 / Vicente N. Donato; con colaboración de Laura Mastrocello; dirigido por Vicente N. Donato. - 1a ed. - Buenos Aires: Fund. Observatorio PyME, 2011.
124 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-1659-12-8

1. Economía Industrial. 2. Pequeña y Mediana Empresa. I. Mastrocello, Laura, colab. II. Donato, Vicente N., dir. III. Título
CDD 338.47

Fecha de catalogación: 27/09/2011

Diseño Gráfico: Dekonstrukt
www.dekonstrukt.com.ar

Impreso en Gráfica Pinter S.A.
Diógenes Taborda 48/50
(C1437EFB) CABA
www.graficapinter.com.ar

Fundación Observatorio PyME

Equipo de Trabajo

Director: Vicente N. Donato

Gerente de Observatorios PyME Regionales: Silvia Acosta

Investigadora principal: Laura Mastrocello

Investigadora: Carolina Carregal

Jefe de Estadística y Metodología: Marco Baschieri

Procesamientos: Luis Faigón y Catherine Cruz Pinzón

Jefa de Campo: Constanza Schejter

Asistentes de campo: Rodrigo Segovia y Martina Zubarán

Administración: Vanesa Arena

Secretaría General: Patricia Gallicchio

Asistencia Técnica en Metodología Estadística:

Christian Haedo

(Università di Bologna, Representación Buenos Aires)

Presentación institucional: Plan de trabajo 2011 - 2015

Nuestro principal desafío para los próximos años consiste en convertir los datos generados en acción. A quince 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.



fundación
ObservatorioPyME

Información e ideas para la acción

www.observatoriopyme.org.ar

www.pymeregionales.org.ar

| | | |
|---|---|---|
| Observatorios PyME Regionales (OPR) <i>"Monitoreo permanente de PyME de distintas regiones y/o provincias del país"</i> | Acciones: <ul style="list-style-type: none">- Encuestas Anuales- Directorio de Empresas- Informes Regionales- Conferencias, Seminarios y Workshops Regionales | En funcionamiento: <ul style="list-style-type: none">- Provincia de Buenos Aires- Provincia del Chaco- Provincia del Chubut- Provincia de Corrientes- Provincia de Salta- Provincia de San Juan- Provincia de Santa Fe- Provincia de Tucumán- Ciudad de Buenos Aires |
| Observatorios PyME Sectoriales (OPS) <i>"Monitoreo permanente de PyME de distintos sectores de actividad"</i> | Acciones: <ul style="list-style-type: none">- Encuesta Estructural- Encuesta Coyuntural (Trimestral)- Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)- Informes Coyunturales, Anuales y Especiales.- Newsletter Mensual- Conferencias, Seminarios y Workshops con empresarios | En funcionamiento: <ul style="list-style-type: none">- Industria Manufacturera- Industria de la Construcción- Software y Servicios Informáticos- Servicios de Diseño e industrias creativas- Servicios de Logística y Transporte- Comercio mayorista |
| Proyectos Especiales (PE) <i>"Acciones con empresas e instituciones que trabajan con las PyME"</i> | Participantes <ul style="list-style-type: none">- Grandes empresas- Bancos- Cámaras empresariales- Organismos internacionales- Organismos nacionales y locales | |

Sumario

| | |
|--|------------|
| Presentación | 9 |
| Síntesis ejecutiva | 11 |
| 1. La coyuntura en 2011 y los principales problemas de las PyME industriales | 15 |
| Nivel de confianza del empresariado (ICEPyME) | |
| Principales problemas de las empresas | |
| Expectativas | |
| 2. Desempeño productivo 2005-2010 | 29 |
| Ciclo económico y nivel de actividad | |
| - Cantidades vendidas | |
| - Ocupación y salarios | |
| - Productividad del trabajo y crecimiento | |
| - Proceso inversor de las PyME industriales | |
| 3. Competitividad internacional y desarrollo empresarial interno de las PyME industriales | 49 |
| Se mantiene estable la inserción internacional | |
| Disminuye la presión importadora en el mercado interno | |
| Análisis sectorial de la competitividad internacional y el desarrollo empresarial interno de las PyME industriales | |
| 4. Limitantes estructurales para el crecimiento de las PyME industriales | 63 |
| Escasez de oferta de recursos humanos | |
| Insuficiente financiamiento de la Inversión productiva | |
| Deficiente oferta energética y altos costos de logística | |
| 5. Tema especial: Demanda de servicios profesionales de diseño de las PyME industriales | 85 |
| Utilización y contratación de servicios de diseño | |
| Características generales y desempeño de las PyME industriales que contratan servicios profesionales de diseño | |
| 6. Nota Metodológica | 101 |
| 7. Cuestionario Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010. | 107 |

Presentación

Quince años de labor ininterrumpida produciendo información estadística sobre la realidad productiva de las pequeñas y medianas empresas constituye un orgullo que compartimos con los miles y miles de empresarios pequeños y medianos que año tras año, con genuino espíritu público, completan las encuestas de la Fundación Observatorio PyME.

A lo largo de estos años, la respuesta de los empresarios a nuestras encuestas nos ha permitido informar a la opinión pública, gobiernos y dirigentes empresariales sobre los principales desafíos y oportunidades de las PyME, que constituyen el motor distribuidor de riqueza y ocupación en todos los territorios de Argentina.

Las PyME y el progreso de cada territorio son dos palancas insustituibles en los procesos de desarrollo económico. Por esta razón, festejamos el decidido apoyo que brindan cada vez más gobernadores, de todos los colores políticos, al desarrollo y crecimiento de la Fundación Observatorio PyME. Actualmente, en las provincias de Buenos Aires, Chaco, Chubut, Corrientes, Salta, San Juan, Santa Fe y Tucumán están en funcionamiento los planes de trabajo de los **Observatorios PyME Regionales (OPR)**, a través de pactos territoriales para el desarrollo productivo conformados por los gobiernos provinciales, las universidades y las asociaciones empresarias locales.

A partir del decidido apoyo fundacional del Ing. Roberto Rocca, y de la continuidad del sostén por parte de la Organización Techint, cada año que pasa la Fundación Observatorio PyME suma nuevos apoyos de dirigentes empresarios y de grandes empresas que trabajan con las PyME. Los sectores bancario, de telecomunicaciones, logística y energía constituyen la gran cadena de valor de la cual depende en gran medida la competitividad internacional de nuestras PyME. La Fundación trabaja actualmente para construir esta coalición positiva para el desarrollo productivo, construyendo nuevos **Observatorios PyME Sectoriales (OPS)** y desarrollando nuevos **Proyectos Especiales (PE)**.

Por su parte, el apoyo institucional de la Unión Industrial Argentina (UIA) y la dirección científica de la Università di Bologna, garantizan la mirada empresarial y el rigor metodológico del Observatorio. Somos una Fundación que reivindica el rol del Estado en la promoción del desarrollo económico. Hoy más que nunca rige esta visión. El lema que guía nuestro trabajo cotidiano es “Información e ideas para la acción”, que hace referencia a la coordinación de la acción pública y privada para identificar problemas y soluciones a partir de la producción de información rigurosa generada por los mismos actores interesados.

Esta vocación empírica nos ha permitido identificar cuáles son los principales limitantes estructurales a la expansión que enfrentan las PyME argentinas, entre los cuales la escasez de mano de obra es actualmente uno de los tres más trascendentales, debido a que se ha agravado en los últimos años. Impresiona constatar que el porcentaje de empresarios con dificultades importantes para contratar operarios sin calificación ha aumentado del 27% en 2005, al 38% en 2010. La situación es aún más grave si se busca contratar trabajadores con mayor nivel de calificación, ya que la proporción de industriales PyME con dificultades medio-altas para contratar trabajadores calificados y empleados con formación universitaria pasó del 66% y 41% en 2005, al 83% y 67% en 2010, respectivamente.

Está claro que las PyME industriales argentinas no podrán competir en los mercados internacionales a partir del bajo costo de la mano de obra. Tenemos un mercado de trabajo demasiado pequeño como para basar nuestra competitividad internacional en la abundancia de este factor productivo. Para las PyME argentinas el único camino posible es competir por calidad, diseño, marcas y tecnología. Diferenciar cada vez más los productos, abordar los mercados más ricos, gestionar la excelencia. Esta es la única estrategia competitiva que permitirá el desarrollo sustentable de la economía industrial argentina.

Este diagnóstico es avalado por los primeros resultados obtenidos en el marco del **Observatorio PyME Sectorial de la Industria del Diseño**, que comenzó a funcionar en 2010, y continúa durante 2011, a partir del trabajo conjunto de la Fundación Observatorio PyME y el Centro Metropolitano del Diseño del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Los datos e información relevados reflejan la situación de las PyME industriales que han incorporado servicios profesionales de diseño a su gestión productiva y comercial. De esta manera, se pudo constatar que las empresas que utilizan estos servicios muestran un mejor desempeño y una mayor propensión a invertir y exportar. Los detalles de este estudio pueden verse en el capítulo especial sobre el tema incluido en este informe.

En la actualidad, la delicada situación internacional impone una nueva reflexión sobre la futura política económica de incentivo al desarrollo productivo, y de las PyME en particular. El punto de partida es la verificación de la fuerte reactivación de las PyME industriales observada en 2010, con la salida de la crisis iniciada en 2008 y finalizada a mediados de 2009. Al presente, el nivel de producción de las PyME está estabilizado en niveles altos, pero dejó de crecer debido a las limitaciones que encuentra la expansión de la oferta: escasez de mano de obra; inflación, incertidumbre y bajo acceso al financiamiento bancario para incrementar la inversión en equipamiento; y dificultades en la provisión de energía -a pesar de las mejorías observadas desde 2007 hasta hoy-.

La política de sostenimiento del consumo -como principal componente de la demanda agregada- llevada adelante por el Gobierno nacional es fundamental. Sin embargo, es preciso que paralelamente también se incentive la inversión a través de instrumentos fiscales. Una expansión de la demanda agregada más equilibrada entre consumo e inversión daría mejores resultados desde el punto de vista de la sostenibilidad del crecimiento, aún en condiciones difíciles como lo será un escenario de devaluación de Brasil, y un menor ritmo de crecimiento del país vecino y del resto de los países latinoamericanos, principales destinos de las exportaciones de las PyME industriales.



Vicente N. Donato
Director
Fundación Observatorio PyME

1. La coyuntura en 2011 y los principales problemas de las PyME industriales

Nivel de confianza del empresariado (ICEPyME)

- El nivel de actividad de las PyME industriales se mantiene alto, impulsado por la demanda de bienes industriales, que se sostiene en niveles elevados. Sin embargo, actualmente el empresariado se muestra más conservador en relación al año pasado en cuanto a su confianza en la evolución de la actividad.
- Después de dos años de tendencia positiva luego de la salida de la crisis internacional, el nivel de confianza del empresariado PyME industrial -reflejado en el ICEPyME- fue declinando paulatinamente en 2011, en el marco de un año electoral, con la incertidumbre propia que caracteriza este contexto.
- La confianza en la evolución de la actividad de la propia empresa y del sector de actividad de pertenencia es más optimista que en lo que respecta a la macroeconomía nacional.

Principales problemas de las empresas

- Los principales problemas que hoy enfrenta la mayoría del empresariado PyME industrial están relacionados con los aumentos en los costos de producción y la disminución en los márgenes de rentabilidad. Las subas de costos salariales y de materias primas afectan prácticamente al 90% de las empresas.
- Sin embargo, es importante tener en cuenta que los problemas afectan de manera diferenciada a las empresas según su grado de desarrollo. Las empresas más dinámicas consideran que la fuerte competencia en mercados internacionales, los elevados costos de logística y el insuficiente suministro de energía son problemas más relevantes que la suba de costos y la disminución en la rentabilidad.
- Por otra parte, el persistente contexto inflacionario está perjudicando la gestión organizativa de la actividad industrial de todas las PyME, independientemente de su grado de desarrollo. La renegociación continua de precios y costos con clientes y proveedores afecta negativamente el clima de negocios y las inversiones productivas, y, por consiguiente, las perspectivas de generación de empleo de todas las empresas.

Expectativas

- Las expectativas de los industriales PyME durante 2010 para 2011 fueron más optimistas que un año antes. Sin embargo, durante 2011 las expectativas se muestran ligeramente más conservadoras, especialmente en cuanto a las ventas en el mercado interno.

2. Desempeño productivo 2005-2010

Ciclo económico y nivel de actividad

- Durante 2010 se produjo una fuerte recuperación de la actividad de las PyME industriales, con un incremento del 12,1% en las cantidades vendidas, comparable a los buenos registros de 2004-2007. Sin embargo, la evolución del nivel de ocupación no acompañó en igual magnitud al incremento en las cantidades vendidas (1,7%).
- De esta manera, la elasticidad empleo-producto de las PyME disminuyó fuertemente en los últimos años. En 2004 por cada 1% de incremento en las cantidades vendidas se generó una suba del 0,92% en el nivel de ocupación de las empresas, mientras que en 2007 la elasticidad empleo-producto pasó al 0,59%, y en 2010 al 0,14%.
- La demanda de trabajadores de todos los niveles de calificación por parte de las PyME industriales no aumentó en 2010 respecto a 2009, a pesar de la recuperación en el nivel de actividad. La inflación y la presión impositiva constituyen limitantes para la contratación de nuevos trabajadores. A su vez, la debilidad en la demanda laboral es mayor entre las *pequeñas* industrias que entre las *medianas*.
- Las PyME industriales están avocadas a recuperar sus niveles de rentabilidad. En efecto, en 2010, y por primera vez desde 2003, el crecimiento de estas empresas se basó casi por completo en mejoras en términos de productividad más que en la ampliación del plantel de personal. Y por primera vez en los últimos cinco años, las PyME no pudieron otorgar

aumentos salariales en la misma magnitud que las grandes empresas de la industria manufacturera.

- Por otra parte, en 2010 no se ha evidenciado una fuerte recuperación del proceso inversor de las PyME, que todavía se mantiene en niveles por debajo del período previo a la crisis, y todo parece indicar que 2011 cerrará sin cambios en este sentido. Si bien en 2010 el porcentaje de empresas inversoras aumentó cinco puntos respecto al año anterior, ascendiendo al 46%, aún debería aumentar otros diez para alcanzar los registros del período 2004-2005, cuando estaba cerca del 55% de las empresas

- La no disponibilidad de fondos para el financiamiento constituye un límite estructural a la inversión de las PyME. A su vez, en la coyuntura actual, el contexto inflacionario, la existencia de capacidad instalada ociosa luego de la fase recesiva y la incertidumbre propia de un año electoral generan que el empresariado sea conservador en las decisiones de invertir.

- Sin embargo, es importante resaltar que se observa un mayor acercamiento de las empresas al sistema bancario. En los últimos años ha aumentado de manera sostenida la proporción de inversiones de las PyME financiada mediante crédito bancario, alcanzando actualmente el 28% del total de las inversiones realizadas.

3. Competencia internacional y desarrollo empresarial interno de las PyME industriales

Se mantiene estable la inserción internacional

- Tanto la proporción de PyME industriales exportadoras como su grado de apertura exportadora no han cambiado de manera significativa en los últimos años. Entre 2004 y 2010 sólo se incrementó en 3 puntos porcentuales la proporción de empresas que exporta al menos el 5% de sus ventas, alcanzando el 22%. Mientras que la apertura exportadora de las PyME industriales -porcentaje promedio de las ventas exportadas-, se mantuvo relativamente estable en el mismo período (17% en 2010).

- Entre 2005 y 2010 las exportaciones de las PyME industriales argentinas han perdido participación en el mercado brasilero, a pesar del tipo de cambio favorable y del continuo crecimiento del país vecino. Mientras que en 2005 el 31% del total exportado por las PyME argentinas era dirigido a Brasil, en 2010 la proporción descendió al 15%. Como contraparte, aumentó la importancia relativa de mercados latinoamericanos con menores exigencias competitivas que Brasil y otros países de mayor desarrollo relativo.

- Estos cambios en la composición regional de las exportaciones de las PyME industriales pueden ser interpretados como una pérdida de competitividad internacional de las empresas.

Disminuye la presión importadora en el mercado interno

- La competitividad internacional también está relacionada con los problemas que pueden enfrentar las empresas para competir en el mercado interno con las importaciones. Una de cada tres empresas percibe fuerte presión competitiva por la importación de bienes, y un 17% ha perdido efectivamente participación en la plaza local por este motivo.

- Sin embargo, la presión externa percibida por las empresas en el último año fue algo menor a la registrada en 2009, lo cual se debe sin duda a los positivos resultados de las medidas tomadas en materia de política comercial (régimen de licencias no automáticas).

- Brasil y China representan los principales competidores en el mercado interno para las PyME industriales argentinas, en todas las ramas de actividad, independientemente del nivel de presión importadora.

Análisis sectorial de la competitividad internacional y el desarrollo empresarial interno de las PyME industriales

- Aquellas ramas de actividad de la industria manufacturera más afectadas por la competencia de productos importados en el mercado interno, son las mismas que perdieron significativamente participación relativa en las exportaciones de las PyME industriales a Brasil.

- Por un lado, las PyME del sector *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* son las más afectadas por la competencia con bienes importados en el mercado interno, y, a su vez, prácticamente redujeron a cero su participación relativa en el total exportado por las PyME industriales a Brasil entre 2005 y 2010. Asimismo, el sector *Muebles*, que también sufre una fuerte presión importadora, perdió prácticamente toda su participación en las exportaciones a Brasil.

- En sentido contrario, los sectores con menos dificultades para competir con bienes importados en el mercado argentino son aquellos que han logrado expandir su participación en las exportaciones a Brasil: *Alimentos y bebidas y Sustancias*

y productos químicos.

- En el caso del sector *Maquinaria y aparatos eléctricos*, la situación es diferente. A pesar de afrontar fuerte presión importadora –principalmente de China-, ha logrado profundizar su participación en las exportaciones a Brasil gracias a su alto nivel de desarrollo empresarial interno, aunque sus ventas aún constituyen una parte pequeña del total exportado.

- La evolución sectorial del comercio PyME industrial -no administrado- con Brasil puede explicarse a partir del análisis de dos variables: el nivel de competitividad internacional y el grado de desarrollo empresarial interno -que tiene que ver con la gestión organizativa y desempeño productivo- de las PyME industriales.

4. Limitantes estructurales para el crecimiento de las PyME industriales

- Aún en un escenario de demanda sostenida de bienes industriales, las empresas tienen el desafío de mantener el crecimiento afrontando limitantes a la expansión que son de carácter estructural, y, por lo tanto, no pueden resolverse a partir de la toma de decisiones individuales del empresariado PyME.

Escasez de oferta de recursos humanos

- El estancamiento del nivel de ocupación de las PyME industriales argentinas no sólo está relacionado con la debilidad de la demanda de trabajadores, sino también con la insuficiencia de oferta de recursos humanos de todos los niveles de calificación. La falta de mano de obra calificada para la producción constituye un limitante para la expansión de las empresas.

- Las dificultades para contratar trabajadores, cualquiera sea su grado de calificación, aumentaron considerablemente en los últimos cinco años. El 83% de los empresarios que buscaron nuevo personal durante 2010 tuvo dificultades importantes para contratar operarios calificados o técnicos, porcentaje que en 2005 descendía al 66%.

Insuficiente financiamiento de la inversión productiva

- El reducido tamaño del sistema financiero argentino no es suficiente para financiar una renovación masiva del parque de maquinaria de las PyME industriales, lo que constituye un limitante estructural al crecimiento de las empresas.

- En los últimos cinco años la demanda de crédito por parte de los empresarios ha ido aumentando paulatinamente, lo que evidencia las crecientes necesidades de financiamiento de capital de trabajo e inversión. En 2010 el 38% de los industriales PyME solicitó créditos bancarios de mediano y largo plazo; y al 81% de estas empresas le fue otorgado el préstamo.

- Sin embargo, el 62% de las PyME directamente se autoexcluye del crédito bancario, ya sea porque no consideran que el actual es un buen momento para contraer deuda, o porque consideran que las tasas y plazos de cancelación no son compatibles con los proyectos de inversión. Pero estas empresas presentan mejores condiciones que aquellas que son rechazadas por el sistema bancario, por lo que existe un mercado potencial para la expansión del crédito.

- El 27% de los empresarios declara tener proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario. En el 90% de los casos el monto de los créditos requeridos no supera los \$1.300.000.-; y dos de cada tres empresarios esperarían poder cancelar el préstamo en un plazo no mayor a cinco años.

Deficiente oferta energética y altos costos de logística

- Las empresas enfrentan dificultades en el suministro energético -aunque en los últimos años se advierten mejoras en este sentido-, problemas para transportar las mercaderías y elevados costos de logística, especialmente de transporte. Esto afecta negativamente el nivel de actividad y la capacidad de expansión de las PyME.

- Es importante tener en cuenta que este tipo de problemas cobran especial relevancia para las empresas de mayor desarrollo relativo, es decir aquellas mejor organizadas y con mejor desempeño productivo. Estas empresas cuentan con una estructura interna sólida que les permite aumentar el nivel de producción, pero manifiestan preocupación respecto a ciertos factores que limitan su crecimiento, como los elevados costos de logística y las dificultades en el suministro de energía.

- En los últimos tres años ha mejorado el suministro energético del segmento PyME industrial, aunque todavía no se ha logrado volver a las condiciones previas a 2007. La cantidad media anual de cortes del servicio de energía eléctrica fue de 7 en 2010, después de haber alcanzado un pico de casi 13 cortes promedio en 2007.

- Por otra parte, los principales problemas que tienen los industriales PyME al momento de transportar mercadería tienen que ver con los elevados costos de transporte (que repercuten en altos costos logísticos), el deficiente estado y la baja disponibilidad de la infraestructura; aunque también influye la excesiva burocracia para el movimiento en el mercado interno.

5. Tema especial: Demanda de servicios profesionales de diseño de las PyME industriales

Utilización y contratación de servicios de diseño

- Actualmente todavía el 31% de las PyME industriales no utiliza ningún tipo de servicio de diseño en su proceso productivo o comercial, bajo ninguna modalidad de contratación.

- Sólo el 24% de las empresas ha contratado diseñadores profesionales en los últimos dos años -ya sea en relación de dependencia o bajo modalidades de contratación externa a la firma-. Otro 45% incorpora diseño a su proceso comercial o productivo pero no contrata diseñadores profesionales, sino que delega dichas actividades a otro tipo de perfil del personal interno a la firma.

- En general las PyME industriales centralizan la contratación de los servicios profesionales de diseño en un único proveedor. La modalidad de contratación más difundida es la externa por proyecto y a través de presupuesto cerrado.

Características generales y desempeño de las PyME industriales que contratan servicios profesionales de diseño

- Las PyME que en los últimos dos años han contratado servicios profesionales de diseño –ya sea a través de contratación externa o interna- son las de mayor tamaño relativo y presentan una mayor propensión a exportar e invertir en capital físico y humano.

- De todas formas, no puede concluirse que haya una relación causal entre la utilización del diseño y el buen desempeño productivo de las PyME industriales. El análisis descriptivo permite ver que hay una asociación positiva entre la contratación de diseño profesional y el desempeño de las empresas, pero no puede saberse si la utilización de los servicios profesionales de diseño incide en el buen desempeño, o simplemente las firmas con mejor desempeño son aquellas que utilizan servicios profesionales de diseño.

1. LA COYUNTURA EN 2011 Y LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS PYME INDUSTRIALES

La coyuntura en 2011 y los principales problemas de las PyME industriales

En líneas generales el nivel de actividad de las PyME industriales se mantiene alto, impulsado por la demanda de bienes industriales, que se sostiene en niveles elevados. Sin embargo, en relación al año pasado, actualmente el empresariado se muestra más conservador en cuanto a su confianza en la evolución de la actividad.

En la actualidad, los principales problemas que enfrenta la mayoría de los empresarios PyME están relacionados con los aumentos en los costos de producción y la disminución en los márgenes de rentabilidad. Sin embargo, es importante tener en cuenta que los distintos problemas no afectan de manera uniforme a todo el entramado PyME industrial, sino que las preocupaciones varían considerablemente de acuerdo al grado de desarrollo de las firmas: para aquellas empresas con mayor desarrollo relativo cobran especial importancia las problemáticas que tienen que ver con la fuerte competencia en mercados internacionales, elevados costos de logística e insuficiente suministro de energía.

Por otra parte, el persistente contexto inflacionario está perjudicando la organización de la actividad industrial de las PyME. La renegociación continua de precios y costos con clientes y proveedores afecta negativamente el clima de negocios y las inversiones productivas, y, por consiguiente, las perspectivas de generación de empleo de estas empresas.

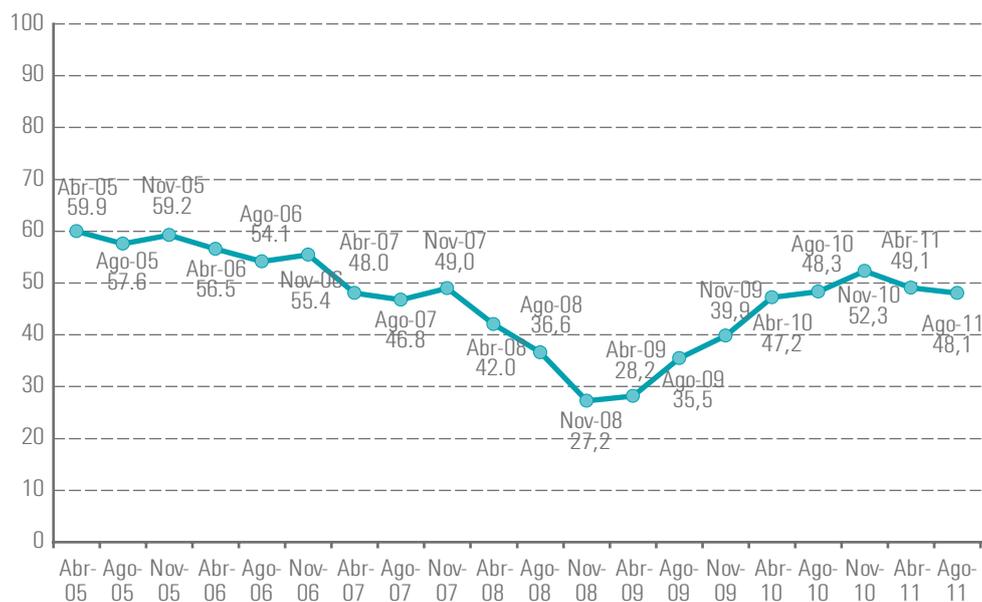
Las expectativas de los industriales PyME durante 2010 para 2011 fueron más optimistas que un año antes. Sin embargo, durante 2011 las expectativas se muestran ligeramente más conservadoras, especialmente en cuanto a las ventas en el mercado interno.

Nivel de confianza del empresariado (ICEPyME)

ICEPyME. Después de dos años de tendencia positiva, el nivel de confianza del empresariado PyME industrial fue declinando paulatinamente en 2011, en el marco de un año electoral, con la incertidumbre propia que caracteriza este contexto.

En agosto de este año el Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) elaborado por el Observatorio PyME, se ubicó en valores similares a los de comienzos de 2010, aunque todavía está muy por encima del registro más bajo desde el comienzo de la medición de la serie, en noviembre de 2008 (Gráfico 1.1)¹.

Gráfico 1.1 - Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2004-2011.
Fundación Observatorio PyME.

¹ Para ampliar información ver "Informe del Índice de Confianza Empresaria PyME". Fundación Observatorio PyME (www.observatoriopyme.org.ar).

El ICEPyME se desgrega en dos subíndices temporales (*condiciones actuales* y *expectativas futuras*) y en tres dimensiones (*empresa*, *sector* y *país*), lo que permite analizar la evolución de la confianza empresarial con mayor detalle.

Como puede observarse en el Gráfico 1.2, la confianza en la coyuntura respecto a un año atrás -sintetizada en el subíndice *condiciones actuales*- es ligeramente inferior a la confianza para el próximo año -*expectativas futuras*-. De todas formas, ambos subíndices se ubican en valores inferiores a los de finales de 2010.

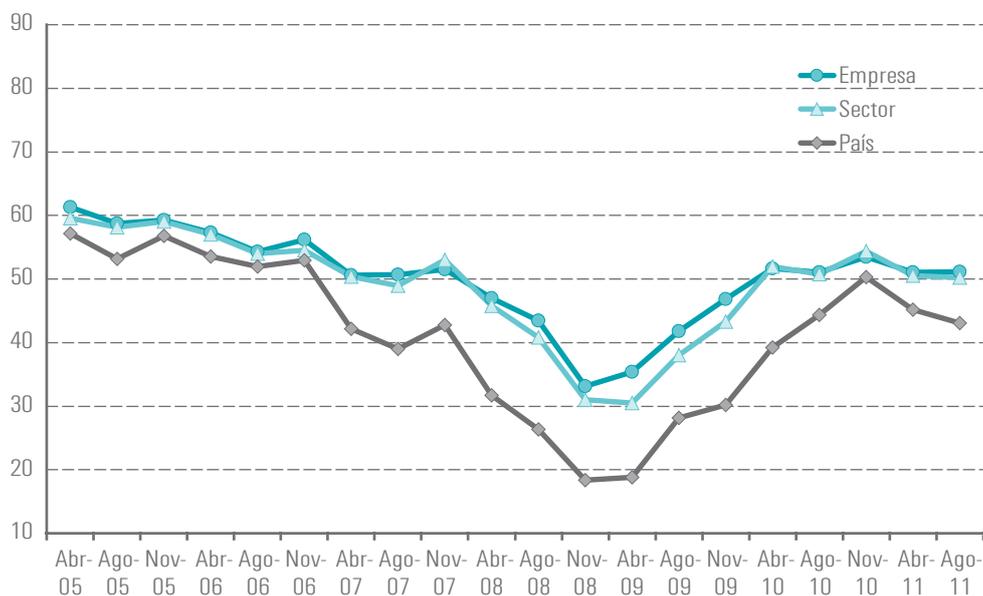
Gráfico 1.2 - Subíndices del ICEPyME: Condiciones actuales y Expectativas futuras



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2004-2011.
Fundación Observatorio PyME.

Por otra parte, el nivel de confianza en la propia empresa y el sector de actividad de pertenencia son superiores al nivel de confianza en el país. En este caso los registros actuales también están por debajo de los de finales de 2010.

Gráfico 1.3 - Subíndices del ICEPyME: Empresa, Sector y País



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2004-2011.
Fundación Observatorio PyME.

Nivel de demanda. En 2011 se fortaleció el nivel de demanda de los bienes de las PyME industriales. Desde los últimos meses de 2009 y todavía en la primera parte de este año fue aumentando la demanda, incrementándose la proporción de empresarios que calificó la cartera de pedidos de su empresa como “normal”, al tiempo que caía significativamente el porcentaje que la evaluaba como “débil” (Cuadro 1.1).

El nivel de demanda de los bienes industriales se normalizó en los últimos dos años, después de haberse debilitado fuertemente entre finales de 2008 y la primera parte de 2009.

Cuadro 1.1 - Calificación de la cartera de pedidos de las PyME industriales durante el trimestre (% de empresas)

| | I 2008 | II 2008 | III 2008 | I 2009 | II 2009 | III 2009 | I 2010 | II 2010 | III 2010 | I 2011 | II 2011 |
|---------|--------|---------|----------|--------|---------|----------|--------|---------|----------|--------|---------|
| Elevada | 12,7% | 3,2% | 4,5% | 1,4% | 2,0% | 4,2% | 10,2% | 8,5% | 8,8% | 10,4% | 11,5% |
| Normal | 61,0% | 48,2% | 30,1% | 31,7% | 31,6% | 40,3% | 56,2% | 51,1% | 58,3% | 60,4% | 63,5% |
| Débil | 26,2% | 48,6% | 65,4% | 67,0% | 66,4% | 55,5% | 33,6% | 40,4% | 32,9% | 29,2% | 25,1% |

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2008-2011.
Fundación Observatorio PyME.

Existencias. La evolución del nivel de *stock* de las empresas está en línea con el buen tono de la demanda, y se mantiene en niveles aceptables. Como muestra el Cuadro 1.2, disminuyó la proporción de empresarios que califica como “excesivo” el nivel de existencias, al tiempo que aumentó la proporción que considera que es “insuficiente”.

Cuadro 1.2 - Calificación del nivel de existencias (*stocks*) de la empresa durante el trimestre (% de empresas)

| | I-2008 | II-2008 | III-2008 | I-2009 | II-2009 | III-2009 | I-2010 | II-2010 | III-2010 | I-2011 | II-2011 |
|--------------|--------|---------|----------|--------|---------|----------|--------|---------|----------|--------|---------|
| Excesivo | 8,5% | 18,9% | 22,7% | 20,1% | 23,0% | 13,6% | 6,4% | 12,2% | 6,9% | 9,3% | 6,4% |
| Adecuado | 74,1% | 69,0% | 67,5% | 66,2% | 67,7% | 77,5% | 74,4% | 77,8% | 77,7% | 72,7% | 75,2% |
| Insuficiente | 17,4% | 12,1% | 9,8% | 13,8% | 9,4% | 8,9% | 19,2% | 10,0% | 15,3% | 18,0% | 18,5% |

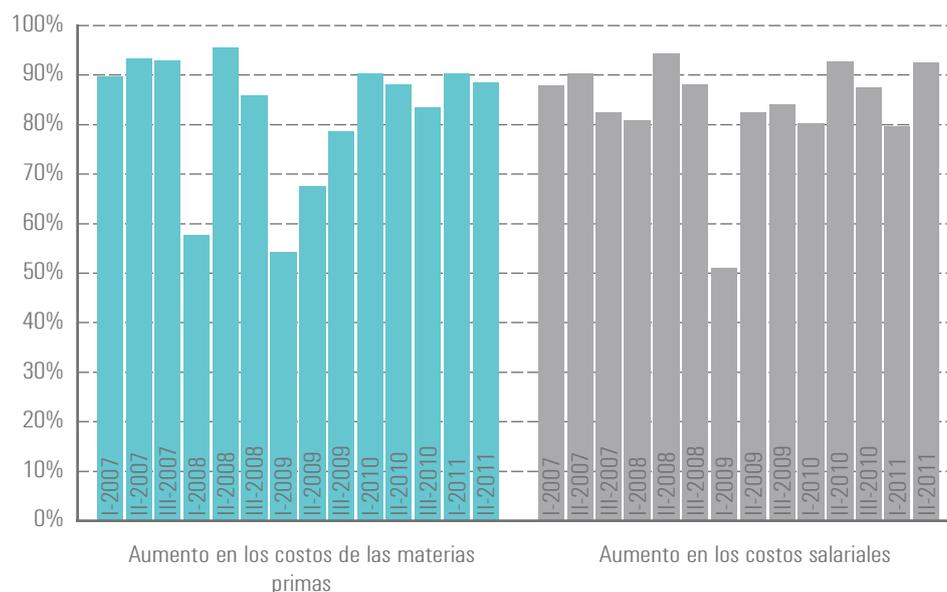
Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2008-2011.
Fundación Observatorio PyME.

Principales problemas de las empresas

Aumento de costos de producción. En la actualidad, el principal problema que afrontan los industriales PyME es el incremento en los costos directos de producción. Los aumentos en los costos salariales y de materias primas afectan prácticamente al 90% de las empresas.

En el Gráfico 1.4 se observa cómo en los últimos años se ha mantenido prácticamente constante el nivel de difusión de esta preocupación, salvo durante el primer trimestre de 2009, en los peores momentos de la crisis internacional.

Gráfico 1.4 - Proporción de PyME industriales que identificaron al incremento en los costos de materias primas y salariales como un problema en el trimestre. (I trimestre 2007 / II trimestre 2011)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2007-2011.
Fundación Observatorio PyME.

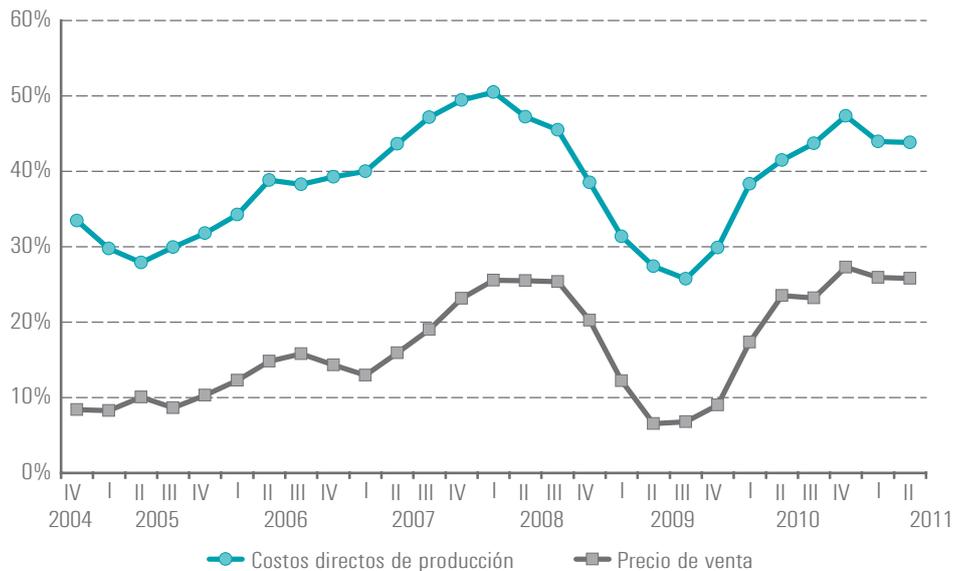
Inflación de costos y precios. El Gráfico 1.5 muestra que hasta mediados de 2008 las empresas afrontaron un continuo incremento de la tasa de variación anual de los costos directos de producción, al tiempo que también aumentaba la tasa de variación de los precios de sus productos. Luego se produjo una desaceleración durante la crisis -que fue primero interna y después internacional- hasta mediados de 2009.

A partir de entonces se observa una nueva aceleración del ritmo de incremento de costos y precios, que se estabiliza en 2011.

El comportamiento cíclico de la variación de los costos y precios tiene su origen en la evolución de la economía real. Pero más allá de esta cuestión, es importante observar que a lo largo de los años persiste la diferencia entre la tasa de crecimiento de los costos de producción y de los precios de venta de los bienes de las PyME industriales. La perfecta sincronía de la tendencia de ambas variables muestra claramente que la pérdida de rentabilidad de las empresas es un hecho incontestable.

Seguramente el nivel de rentabilidad por unidad de producto de las empresas a partir de la salida del régimen de Convertibilidad era extraordinario, y durante la última década la continua expansión de la producción contribuyó a aumentar aún más la rentabilidad global de las PyME. Sin embargo, de continuar esta tendencia sistemática en el diferencial del incremento de costos y precios, si se aminorara el dinamismo de la producción industrial, las empresas con menor grado de desarrollo del segmento PyME pueden verse afectadas severamente.

Gráfico 1.5 - Tasa de variación anual de los costos directos de producción por unidad de producto y del precio de venta del principal producto de las PyME industriales (IV trimestre 2004 – II trimestre 2011)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2004-2011.
Fundación Observatorio PyME.

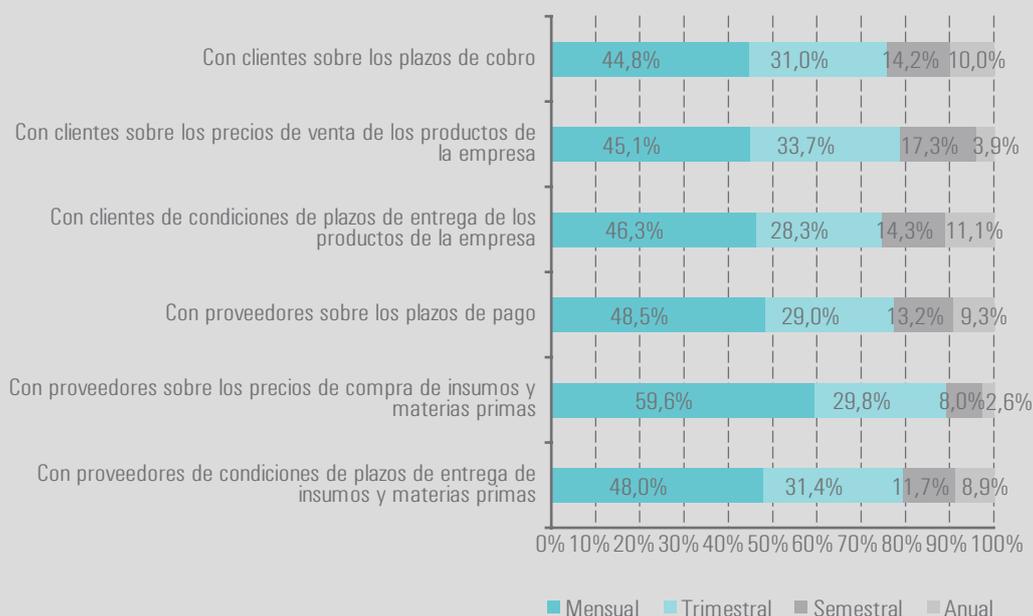
Efectos desorganizativos de los aumentos de precios y costos en la actividad productiva: renegociación mensual o trimestral de precios con clientes y proveedores. Para más del 80% de las PyME industriales argentinas el horizonte de planeamiento hoy se reduce a no más de tres meses, lo cual impone un clima de negocios extremadamente incierto y pleno de tensiones contractuales.

Como muestra el Gráfico 1.6, durante 2010 el 60% de los industriales PyME renegoció con sus proveedores los precios de compra de los insumos de producción cada 30 días, y otro 30% cada 90 días.

A su vez, los precios de venta se renegocian con los clientes cada 30 días para el 45% de las empresas, y trimestralmente para otro 34%.

La mitad de los empresarios dijo tener que renegociar con periodicidad mensual acerca de condiciones y plazos de entregas, pagos y cobros. Mientras que uno de cada tres debe modificar por lo menos alguno de estos aspectos trimestre a trimestre.

Gráfico 1.6 - Frecuencia de renegociaciones con clientes y proveedores por parte de las PyME industriales (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Como es sabido, el contexto inflacionario repercute negativamente en el poder de compra de la población. Sin embargo, es importante destacar que también perjudica la organización de la actividad industrial de las PyME.

La imposibilidad de prever la evolución de precios y costos lleva a la economía a un estado de renegociación permanente de los contratos*, que afecta especialmente a las empresas menos integradas verticalmente, es decir las PyME, que por definición hacen uso intensivo de materias primas, partes y componentes externos a su propio proceso productivo. Esta situación dificulta la planificación de las inversiones más importantes y aumenta la incertidumbre sobre la sostenibilidad del nivel de actividad. En este contexto, aún si la tasa de interés real fuera baja y con créditos subsidiados por el Estado, el nivel de inversión de las PyME industriales no podrá aumentar de manera decisiva.

Por otra parte, el actual contexto inflacionario incide negativamente en la evolución de la ocupación. Más allá de la presión por las subas en los costos de producción, la frecuencia de renegociación de precios con clientes y proveedores que impone el actual nivel de inflación repercute en la postergación de toma de decisiones de gestión productiva, aún entre aquellos empresarios con expectativas de mayor nivel de actividad de la propia empresa.

Este contexto contractual y de negociación se mantuvo durante 2011 y no será fácil de superar en 2012, aún en el caso de que se adopte una clara política económica tendiente a enfrenar la inflación. La política económica necesaria para reducir las expectativas inflacionarias es compleja y necesita de una fuerte articulación institucional entre el sector público y el privado.

* Ver: Donato, V. N.: "Incertidumbre ambiental y procesos productivos 'de alta densidad contractual': la dinámica estructural de la industria argentina durante el período de la megainflación (1975-1990)", DESARROLLO ECONÓMICO, REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES (Buenos Aires), vol. 35, N° 140, enero - marzo 1996 (pp. 601-627).

Como puede verse en el Gráfico 1.7², a lo largo del último año la preocupación de los empresarios sobre los aumentos en los costos de producción se acentuó con respecto al año anterior. Asimismo, también aumentó la preocupación por la alta participación de los impuestos en el costo del producto, que constituye el tercer problema en orden de importancia. La disminución de la rentabilidad es el segundo problema, pero su grado de relevancia prácticamente no se ha modificado respecto al año anterior.

Por otro lado, las dificultades por la caída en las ventas perdieron relevancia en 2010 respecto a 2009, en línea con la recuperación del nivel de actividad. Sin embargo, todavía representan un problema de cierta importancia para los industriales PyME, cuarto en importancia.

La fuerte competencia en el mercado interno por la importación de bienes es considerada como un problema de cierta trascendencia para los empresarios, aunque, como se analizará más adelante, el grado de importancia de la presión importadora varía significativamente de acuerdo al sector de actividad de pertenencia de las empresas³.

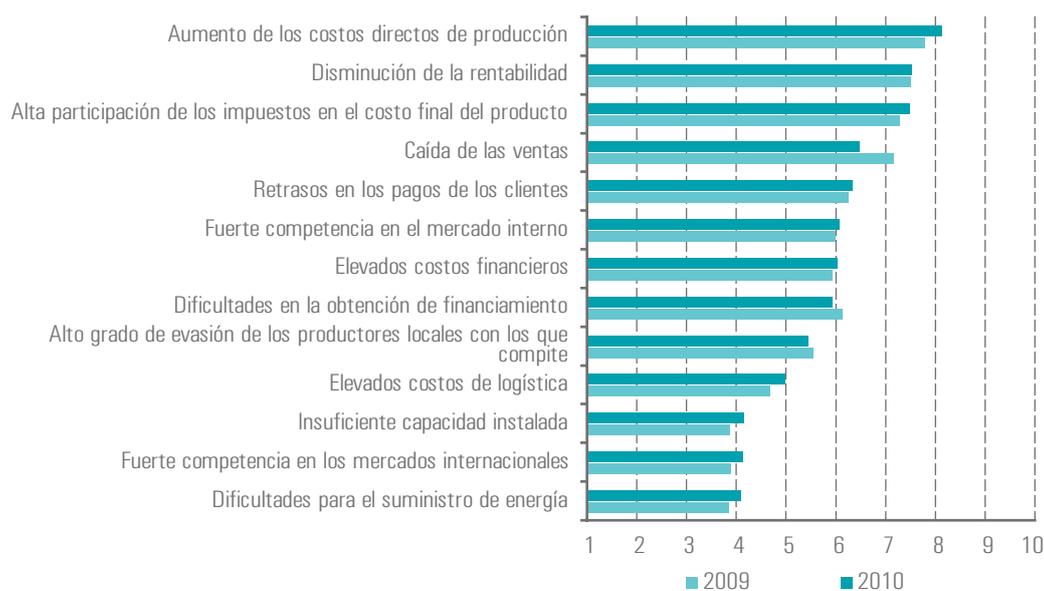
Finalmente, más allá de las cuestiones que tienen que ver con la coyuntura, las limitaciones en la obtención de financiamiento y los elevados costos financieros forman parte de la problemática estructural de las PyME para acceder al crédito externo a la firma, así como los problemas derivados de los altos costos de logística y las dificultades para el suministro de energía. Estos temas se abordarán más adelante⁴.

² El Gráfico 1.7 muestra la calificación promedio -en una escala del 1 al 10 de acuerdo al grado de relevancia- de los diferentes problemas que enfrentaron las PyME industriales en los últimos dos años.

³ Para ampliar información ver Capítulo 3 de este informe: Competitividad internacional y desarrollo empresarial interno de las PyME industriales.

⁴ Para ampliar información ver Capítulo 4 de este informe: Limitantes estructurales para el crecimiento de las PyME industriales.

Gráfico 1.7 - Principales problemas del empresariado PyME. Calificación según grado de relevancia.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Es importante destacar que los distintos problemas no afectan de manera uniforme a todo el segmento PyME industrial, sino que las preocupaciones varían considerablemente de acuerdo al grado de desarrollo de las firmas. Los problemas señalados por las empresas más dinámicas son totalmente diferentes a los de aquellas que muestran un menor nivel de desarrollo relativo.

El análisis se lleva a cabo a partir de la construcción del Índice de Desarrollo Empresarial Interno -en un rango de 0 a 1-, que engloba distintas variables que miden el nivel de desarrollo organizativo y el desempeño productivo de las empresas⁵.

Como muestra el Gráfico 1.8, entre las empresas de menor desarrollo las principales preocupaciones tienen que ver con dificultades para competir en el mercado interno, disminución de la rentabilidad, caída de ventas y aumentos en los costos de producción. La numerosidad de estas empresas en el agregado PyME resulta en que estos problemas sean preponderantes en el promedio PyME industrial.

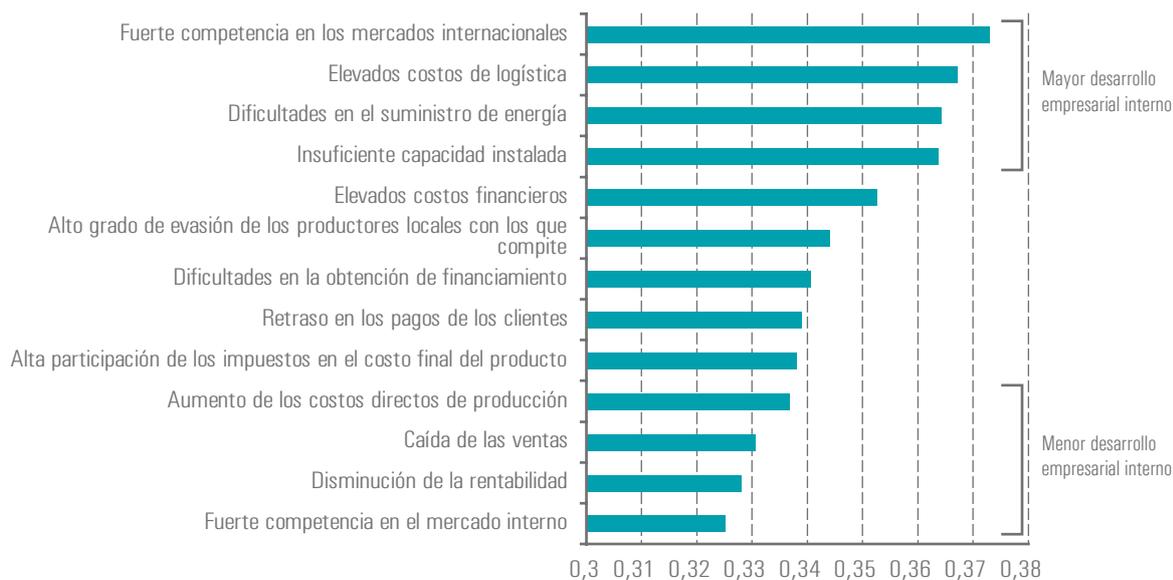
Como contraparte, aquellas firmas que han logrado alcanzar mayores estándares de desarrollo tienen otro tipo de problemáticas. Por un lado, ya habiendo logrado iniciarse en el negocio exportador, señalan como problema principal la fuerte competencia en mercados internacionales. Asimismo, si bien planean incrementar su producción, manifiestan tener dificultades derivadas de los altos costos de logística y el insuficiente suministro de energía. Por último, la insuficiente capacidad instalada para enfrentar la demanda también es considerada un problema.

La profunda diversidad de las problemáticas entre estos dos segmentos de empresas obligará a la política pública a tomar decisiones sobre cuáles son las prioridades a atender.

⁵ Para ampliar información ver Capítulo 3 de este informe: Competitividad internacional y desarrollo empresarial interno de las PyME industriales.

Gráfico 1.8 - Problemas y desarrollo empresarial interno:

Índice de Desarrollo Empresarial Interno promedio de las PyME industriales de acuerdo a cuáles son los principales problemas del empresariado



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

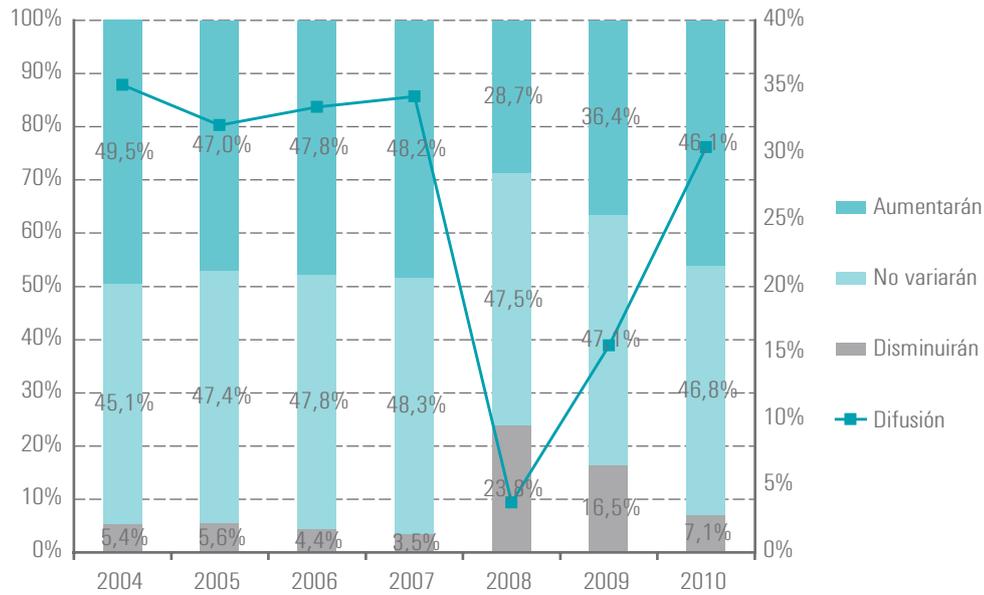
Expectativas

Las expectativas de los industriales PyME durante 2010 para 2011 fueron más optimistas que un año antes en cuanto a la evolución de las ventas, la ocupación y las inversiones. Sin embargo, durante 2011 las expectativas se muestran ligeramente más conservadoras, especialmente en cuanto a las ventas en el mercado interno. Las expectativas sobre la evolución de las exportaciones son algo pesimistas, tanto en 2010 como en 2011.

Expectativas de Ventas. En 2010 las expectativas sobre la evolución futura de las ventas mejoraron mucho respecto al año anterior. Como muestra el Gráfico 1.9, durante 2010 cerca de la mitad de los empresarios creía que aumentaría sus ventas este año, proporción que supera en diez puntos porcentuales a la registrada un año antes, volviendo a ubicarse en valores similares a los del período 2004-2007.

Apenas el 7% de los empresarios consideró que disminuirían sus ventas en 2011, registro también muy similar al de los años 2004 y 2005.

Gráfico 1.9 - Expectativas sobre la evolución de las ventas al mercado interno en el próximo año (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Las expectativas de corto plazo del empresariado sobre la evolución de las ventas en el mercado interno muestran un ligero reajuste a la baja en el segundo trimestre de 2011 (Gráfico 1.10)

Gráfico 1.10 - Expectativas sobre la evolución de las ventas al mercado interno en el próximo trimestre (% de empresas)

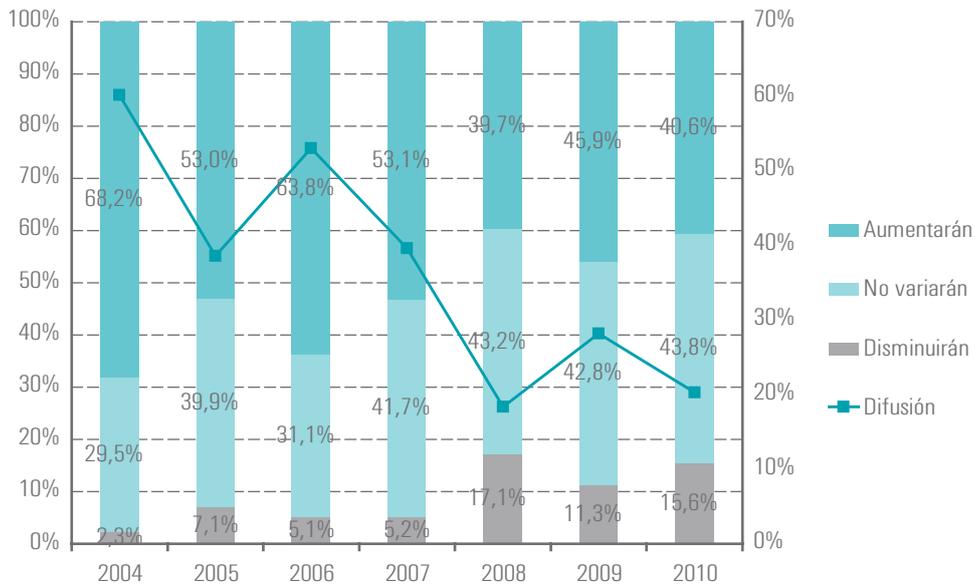


Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2010-2011.
Fundación Observatorio PyME.

Expectativas de Exportaciones. En lo que se refiere a las ventas a mercados internacionales, y a diferencia de las expectativas sobre las ventas al mercado interno, no se registró un rebote positivo con respecto a 2009, cuando se atravesaba el peor momento de la crisis internacional.

Las expectativas sobre la evolución de las exportaciones son menos optimistas que las registradas entre 2004 y 2007, cuando la vigencia de un tipo de cambio real alto favorecía la competitividad vía precios de las empresas argentinas. La inflación que impacta sobre los costos internos, en un contexto de tipo de cambio prácticamente fijo, afecta negativamente las expectativas empresariales sobre las exportaciones.

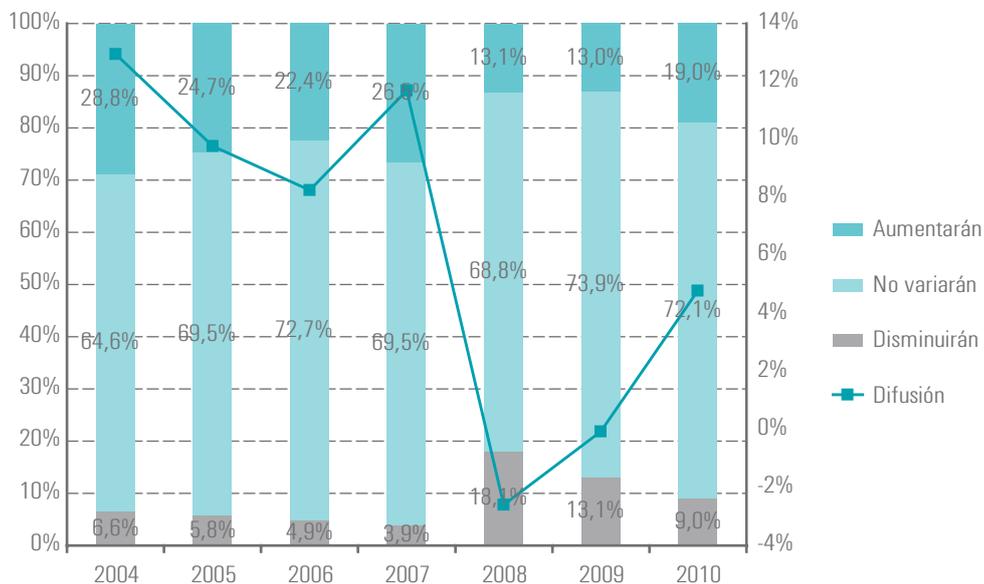
Gráfico 1.11 - Expectativas sobre la evolución de las exportaciones en el próximo año (% de empresas exportadoras)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Expectativas de Ocupación. No se espera que el nivel de ocupación de las PyME industriales se recupere fuertemente durante este año. Las perspectivas sobre la evolución de la cantidad de trabajadores aún están por debajo de lo observado en el período expansivo 2004-2007, aunque han aumentado en cierta medida en los últimos dos años (Gráfico 1.12).

Gráfico 1.12 - Expectativas sobre la evolución de la cantidad de ocupados en el próximo año (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Asimismo, al analizar las expectativas de los industriales PyME para el corto plazo no se espera que se produzcan cambios significativos en el nivel de ocupación del segmento en un futuro inmediato. Todavía a mediados de 2011 las perspectivas de los empresarios se mantenían conservadoras.

Como muestra el Gráfico 1.13, en el segundo trimestre de este año el 83% de los empresarios no esperaba contratar ni despedir trabajadores en los tres meses siguientes.

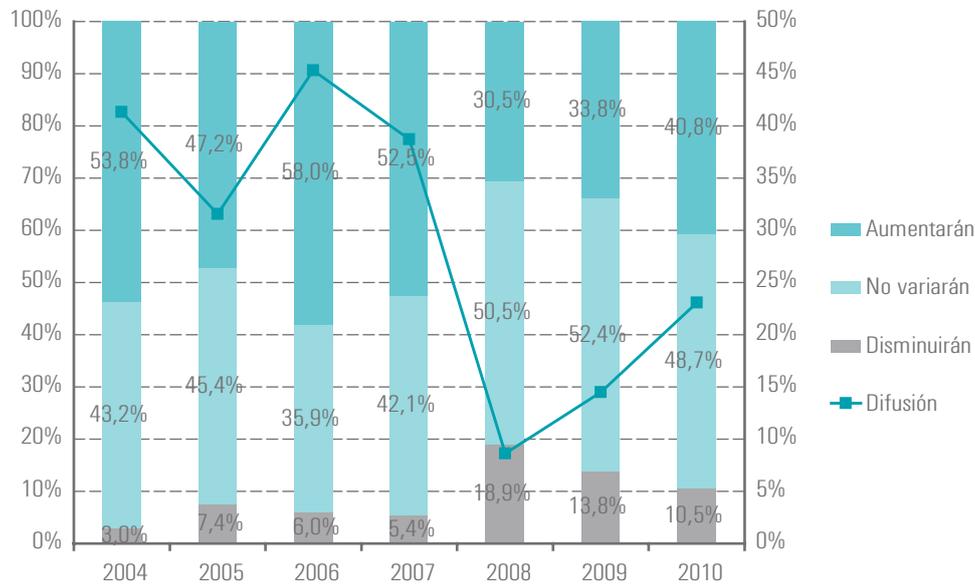
Gráfico 1.13 - Expectativas sobre la evolución de la cantidad de ocupados en el próximo trimestre (% de empresas)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2010-2011.
Fundación Observatorio PyME.

Expectativas de Inversiones. Tampoco se evidencian señales de que este año vaya a finalizar con una fuerte reactivación en la inversión de las PyME industriales. Si bien el 41% dijo que aumentaría las inversiones durante este año, esta proporción todavía no alcanza a la del período 2004-2007, cuando incluso se superaba el 50%.

Gráfico 1.14 - Expectativas sobre la evolución de las inversiones en el próximo año (% de empresas inversoras)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2010.
Fundación Observatorio PyME.

De hecho, en los últimos dos años se mantuvo entorno al 30% la proporción de industriales PyME que prevé llevar a cabo inversiones en el siguiente trimestre, porcentaje que todavía no alcanza los valores de 2007 y comienzos de 2008, si bien duplica al registrado durante la crisis.

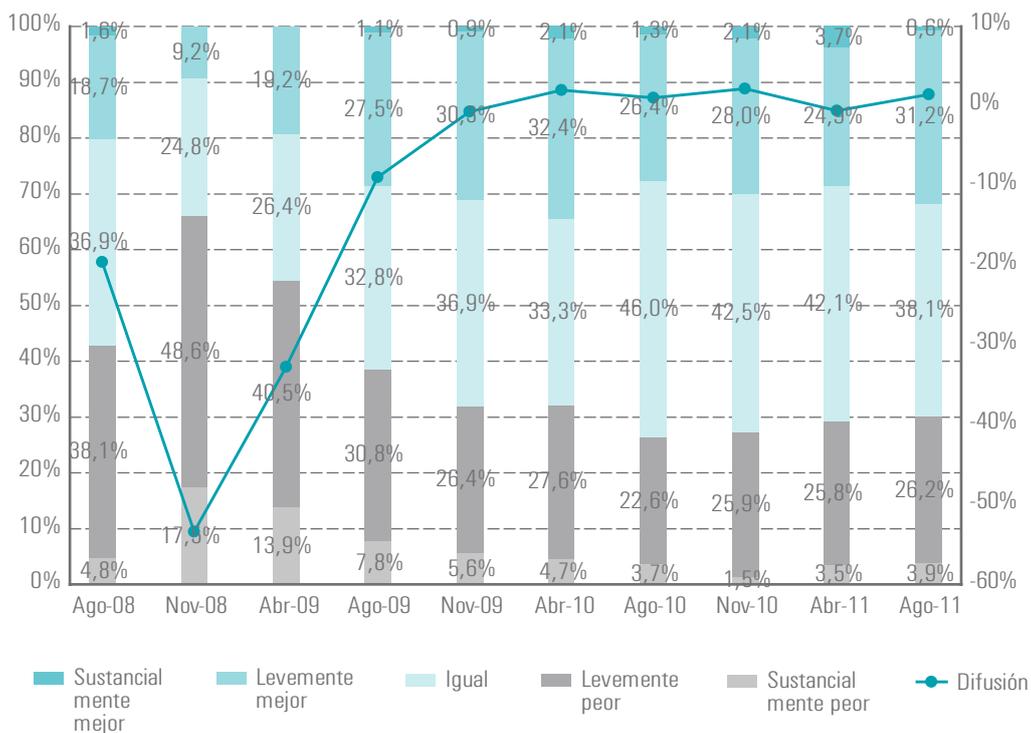
Gráfico 1.15 - Expectativas de realizar inversiones en el próximo trimestre (% de empresas)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2007-2011.
Fundación Observatorio PyME.

Expectativas de Rentabilidad. En lo que se refiere a los márgenes de rentabilidad, la expectativa empresaria se mantiene relativamente estable desde hace año y medio. Por un lado, un tercio de los industriales PyME confía en que podrá incrementar las ganancias en el próximo año, mientras que, por otra parte, otro tercio de los empresarios estima que sus ganancias disminuirán durante el mismo período.

Gráfico 1.16 - Expectativas sobre el nivel de rentabilidad de la empresa dentro de un año (% de empresas)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2008-2011.
Fundación Observatorio PyME.

2. DESEMPEÑO PRODUCTIVO 2005-2010

Desempeño productivo 2005-2010

Durante 2010 se produjo una fuerte recuperación de la actividad de las PyME industriales, con un incremento del 12,1% en las cantidades vendidas, comparable a los buenos registros del período expansivo de 2003-2007. Sin embargo, la evolución del nivel de ocupación no acompañó en igual magnitud al incremento en las cantidades vendidas en el mismo período (1,7%).

La elasticidad empleo-producto de las PyME disminuyó fuertemente. En la fase de crecimiento de 2004-2007 la expansión de la producción de estas empresas era acompañada por un crecimiento similar del nivel de ocupación. En la actualidad, en cambio, la generación de empleo es más bien moderada y no acompaña el incremento de la producción en igual magnitud. En efecto, en 2010, y por primera vez desde 2003, el crecimiento de las PyME industriales se basó casi por completo en mejoras de la productividad más que en la ampliación del plantel de personal.

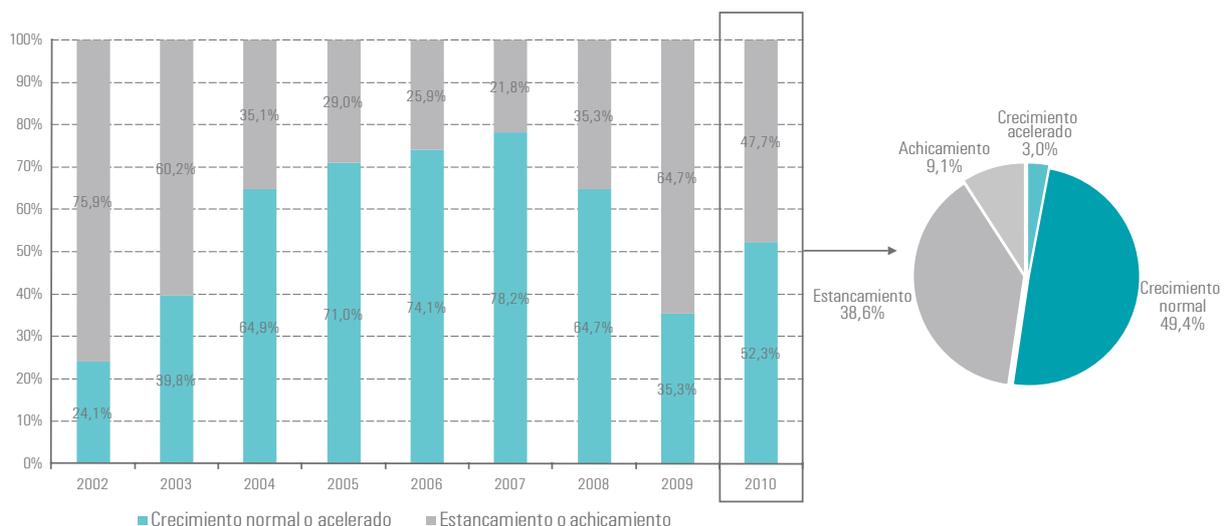
Asimismo, en 2010, a pesar del mayor nivel de actividad, no se ha evidenciado una fuerte recuperación del proceso inversor de las PyME, todavía por debajo de los niveles previos a la crisis. Todo parece indicar que en 2011 se mantendrá esta situación.

Las decisiones de inversión de los industriales PyME, tanto en capital físico como humano, se ven restringidas en el actual contexto inflacionario, que se suma a la problemática del insuficiente financiamiento bancario, de carácter estructural.

Ciclo económico y nivel de actividad

Durante 2010 más empresas declararon estar atravesando una fase de crecimiento (52% del total), consolidando así la recuperación económica iniciada en los últimos meses de 2009. Sin embargo, es importante destacar que la proporción de empresas en fase de crecimiento no alcanzó todavía los valores del trienio 2005-2007, cuando se ubicó siempre en niveles superiores al 70% (ver Gráfico 2.1).

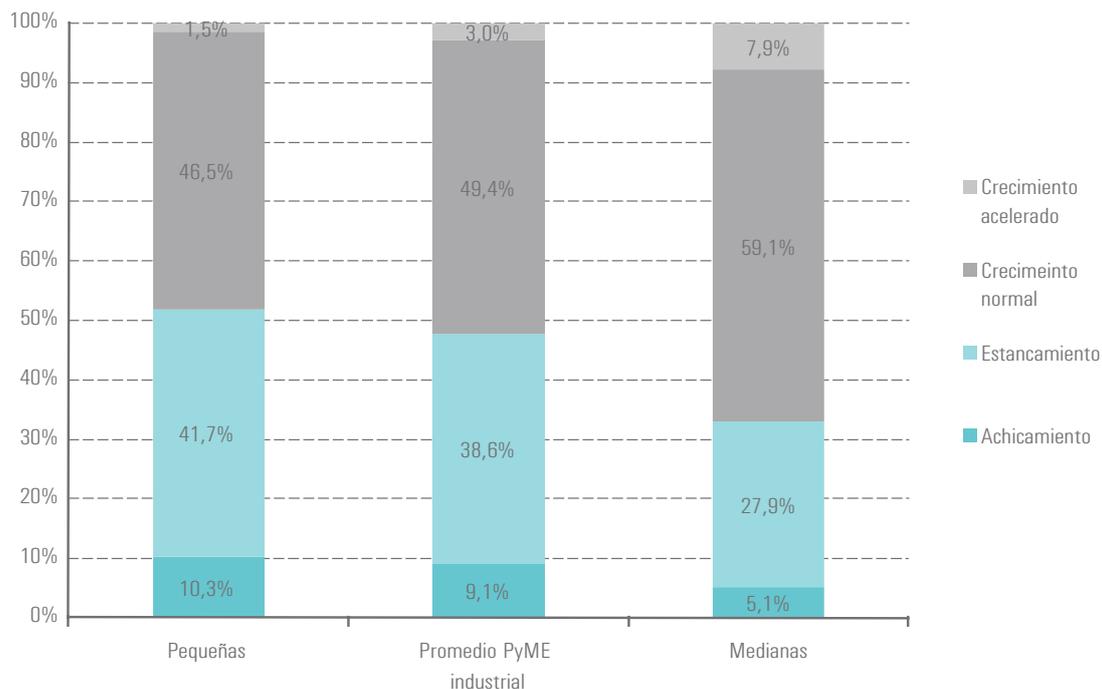
Gráfico 2.1 - Fase de crecimiento de las PyME industriales (% de empresas) (2002 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2001-2010.
Fundación Observatorio PyME.

El crecimiento de 2010 estuvo mayormente difundido entre las *medianas* industrias -aquellas de entre 51 y 200 ocupados- que entre las *pequeñas* -de 10 a 50 ocupados-.

Gráfico 2.2 - Fase de crecimiento de las PyME industriales, por tamaño (% de empresas). Año 2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Cantidades vendidas

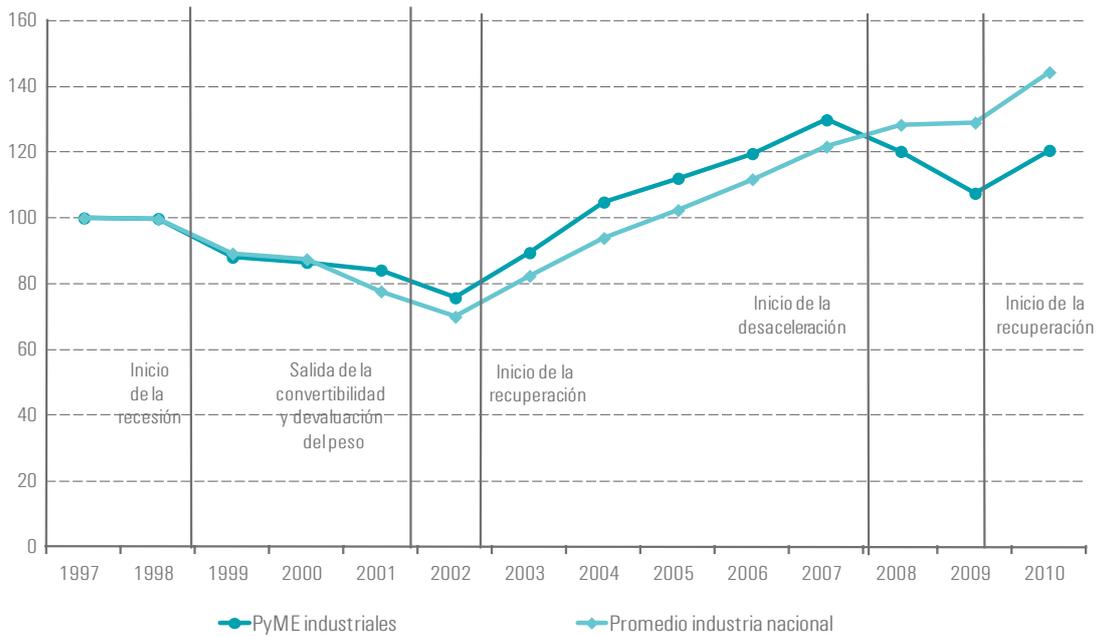
La evolución de las cantidades vendidas por las PyME industriales durante 2010 fue muy positiva, revirtiendo la tendencia registrada de los dos años anteriores. El incremento fue del 12,1% en términos interanuales.

El crecimiento del volumen de ventas de las pequeñas y medianas industrias fue prácticamente igual a la expansión registrada en la producción industrial total del país, que experimentó una suba del 11,9%⁶ en 2010 respecto a 2009.

Es importante resaltar que la similitud en el ritmo de crecimiento del total del sector industrial y las PyME que se verificó en 2010 contrasta con lo ocurrido en el período recesivo de 2008-2009. Durante la crisis interna de 2008 y la crisis externa de 2009 las cantidades vendidas por las PyME industriales cayeron en total un 17%, mientras que el nivel de producción del promedio de la industria nacional –liderado por las grandes empresas del sector- no se vio afectado en 2008, y se mantuvo prácticamente constante durante 2009.

⁶ Fuente: Índice de Volumen Físico (IVF), Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

Gráfico 2.3 - Evolución de las cantidades vendidas por las PyME y la producción del Promedio industrial nacional (1997 - 2010). Índice Base 1997 = 100.

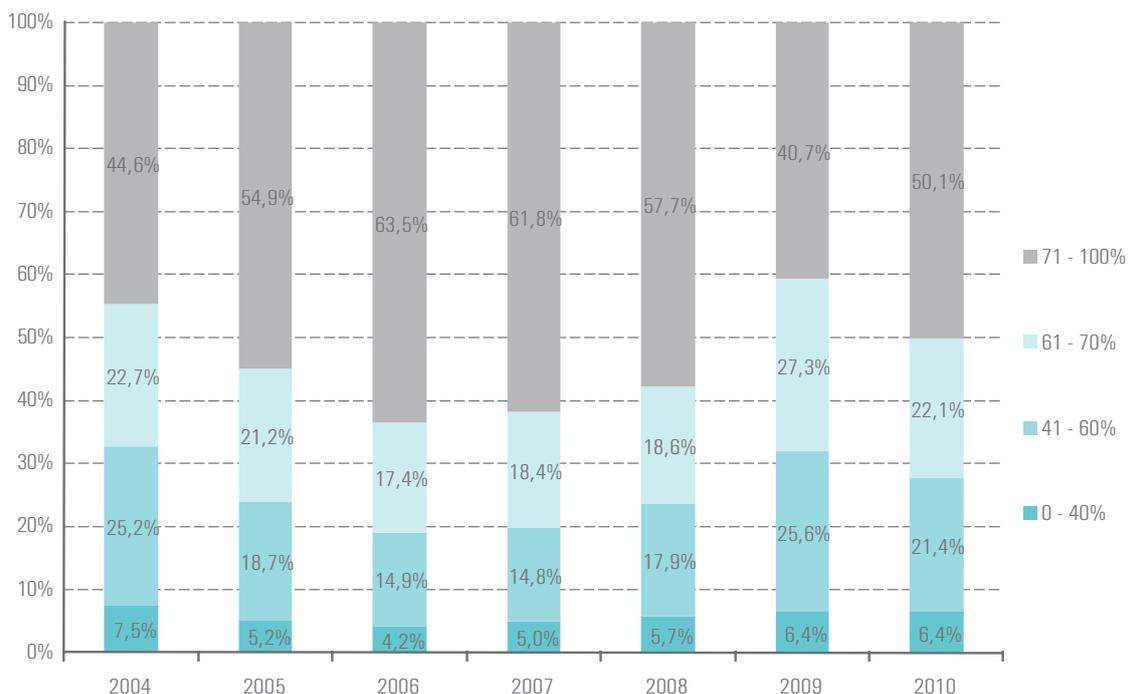


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1997-2010.
Fundación Observatorio PyME.
Índice de Volumen Físico (IVF), Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

Uso de Capacidad Instalada. Durante 2010 las PyME industriales respondieron a la reactivación de demanda aumentando la producción mediante una mayor utilización de la capacidad instalada.

Como puede verse en el Gráfico 2.4, el pasado año aumentó en diez puntos porcentuales la proporción de empresas produciendo al tope (más del 70%) de su capacidad instalada respecto a 2009, aunque todavía esta proporción es diez puntos porcentuales inferior a los registros de la fase expansiva. Esto significa que aún es posible expandir la producción mediante un uso más intensivo de la capacidad instalada de las PyME industriales sin nuevas inversiones.

Gráfico 2.4 - Proporción utilizada de la Capacidad Instalada en las PyME industriales (% de empresas) (2004 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Al interior del segmento de las PyME industriales, las empresas *medianas* -que tuvieron un mejor desempeño- hicieron un uso más intensivo del parque de maquinaria en relación a las *pequeñas* (Cuadro 2.1). A su vez, de acuerdo a los datos de la 11° Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales llevada a cabo por el Centro de Estudios para la Producción (CEP)⁷, estas empresas han alcanzado aún una mayor utilización del parque de maquinaria que las *medianas*, ya que el 88% utilizó al menos el 60% de la capacidad instalada de producción.

Esto implica que sólo las empresas más *pequeñas* de la industria manufacturera están en condiciones de incrementar la producción sin aumentar las inversiones, mientras que entre las firmas *medianas* y *grandes* serán necesarias nuevas inversiones si se quiere expandir la producción.

Cuadro 2.1 - Proporción utilizada de la Capacidad Instalada en las PyME industriales, por tamaño (% de empresas). Año 2010

| | Pequeñas | Medianas | Promedio PyME industrial |
|---------|----------|----------|--------------------------|
| 0-40% | 7,4% | 3,1% | 6,4% |
| 41-60% | 23,1% | 15,7% | 21,4% |
| 61-70% | 23,6% | 17,1% | 22,1% |
| 71-100% | 45,9% | 64,0% | 50,1% |

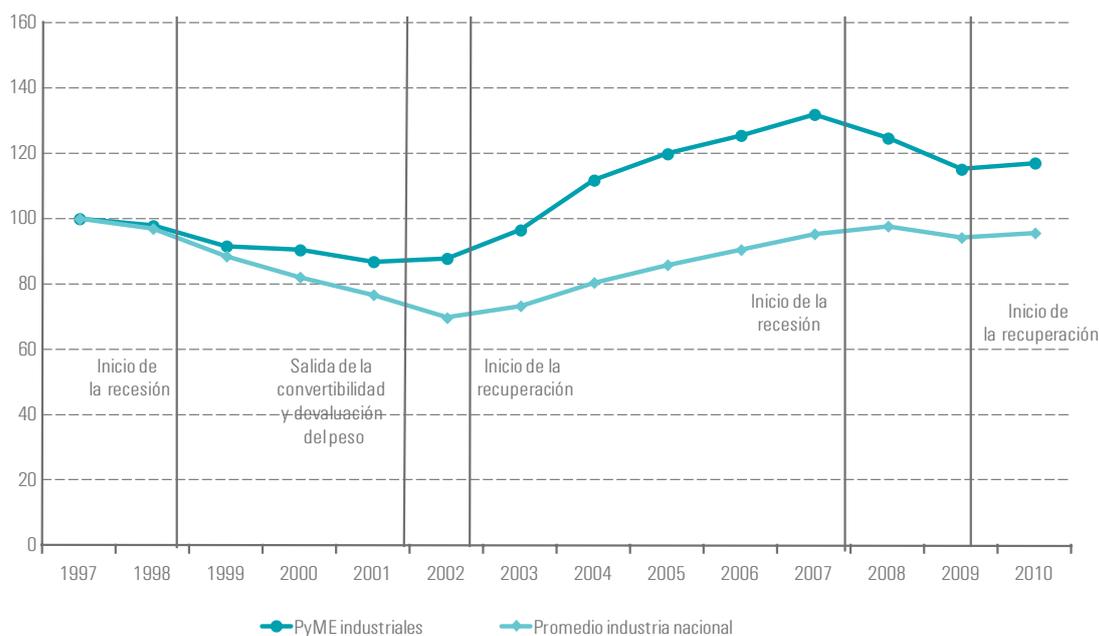
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Ocupación y salarios

En 2010 el nivel de ocupación de las PyME industriales revirtió la tendencia negativa del bienio anterior, y se incrementó en un 1,7% en términos interanuales.

Para el promedio de la industria nacional se produjo una suba similar en la cantidad de trabajadores, del orden del 1,5% de acuerdo a datos del índice de Obreros Ocupados de la Encuesta Industrial Mensual elaborada por el INDEC.

Gráfico 2.5 - Evolución de la Ocupación de las PyME industriales y del Promedio industrial nacional (1997 – 2010). Índice Base 1997 = 100.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1997-2010. Fundación Observatorio PyME.
Índice de Obreros Ocupados (IOO), Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

⁷ Que depende de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa; Ministerio de Producción de la Nación.

Sin embargo, es importante resaltar que se ha debilitado la capacidad de generar empleo por parte de las PyME industriales. Se advierte una diferencia significativa en la evolución de la ocupación entre el momento actual y el período expansivo de 2004–2007(ver Gráfico 2.6).

La elasticidad empleo-producto de las PyME -es decir el aumento de la ocupación por cada unidad de incremento de la producción- disminuyó fuertemente en los últimos años. Durante el período 2004-2007, la expansión de la producción de las PyME industriales era acompañada por un crecimiento similar del nivel de ocupación. En la actualidad, en cambio, la generación de empleo es más bien moderada y no acompaña el incremento de la producción en igual magnitud.

En efecto, en 2010 por cada punto porcentual de incremento en el volumen de ventas se generó una suba del 0,14% en el nivel de ocupación de las empresas⁸, mientras que en 2007 por cada 1% de aumento en las cantidades vendidas la ocupación crecía el 0,59%, y en 2004 el 0,92%, cuando la elasticidad empleo-producto era cercana a la unidad.

Probablemente estemos en presencia de un cambio estructural en la relación empleo-producción de las PyME, lo que seguramente afectará la dinámica de la ocupación industrial en los próximos años. El cambio observado implica un fuerte incremento de la productividad de las PyME, lo que no ocurría desde la salida del régimen de Convertibilidad en 2002.

Gráfico 2.6 - Variación de las cantidades vendidas y del nivel de ocupación de las PyME industriales (2004 – 2010)



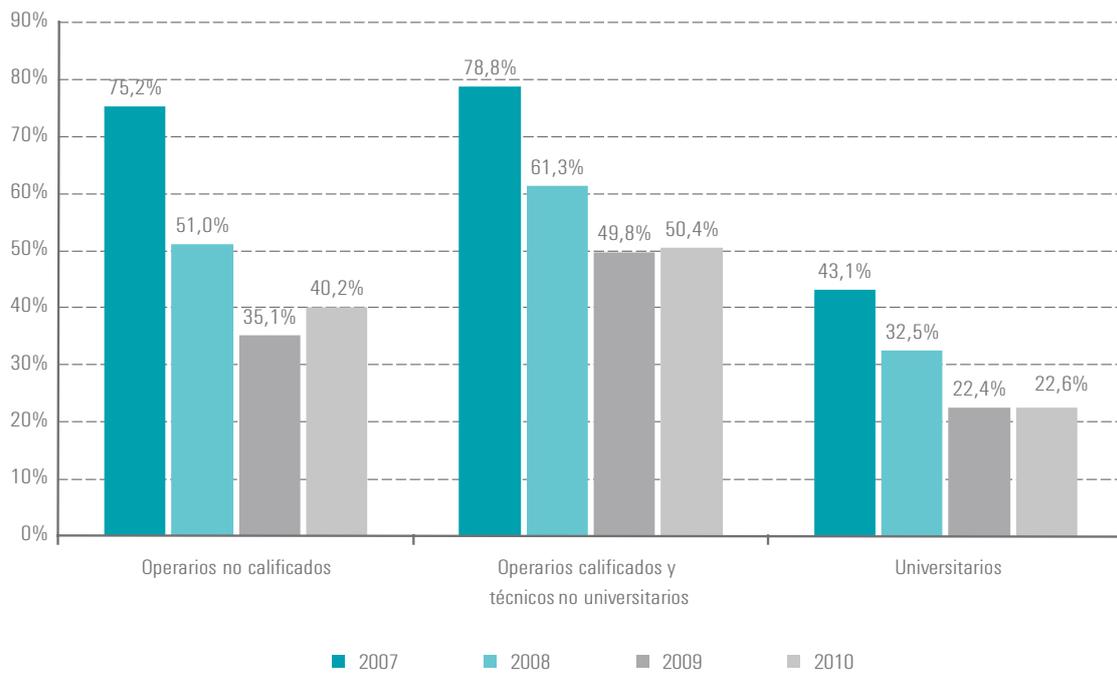
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Demanda laboral. Tal como se señaló anteriormente, la fuerte recuperación de las PyME industriales en 2010, luego de la etapa recesiva de 2008-2009, se logró prácticamente sin generar nuevo empleo. En efecto, como puede verse en el Gráfico 2.7, la demanda de trabajadores de todos los niveles de calificación por parte de las PyME industriales no aumentó en 2010 respecto a 2009, a pesar del repunte en el nivel de actividad.

La inflación, la presión impositiva y los problemas en las coberturas de seguros de riesgo de trabajo constituyen limitantes para la contratación de nuevos trabajadores en relación de dependencia y por tiempo indeterminado. Actualmente, la proporción de empresas que busca contratar personal es considerablemente menor a la registrada en 2007, para todas las categorías de trabajador por nivel de calificación (Gráfico 2.7).

⁸ Para el promedio de la industria nacional la elasticidad empleo-producto durante 2010 fue muy similar a la de las PyME del sector: 0,13. En el total de la industria la producción creció el 11,9% anual, al tiempo que la ocupación aumentó sólo el 1,5% (Fuente: Índice de Volumen Físico (IVF) e Índice de de Obreros Ocupados (IOO), Encuesta Industrial Mensual, INDEC).

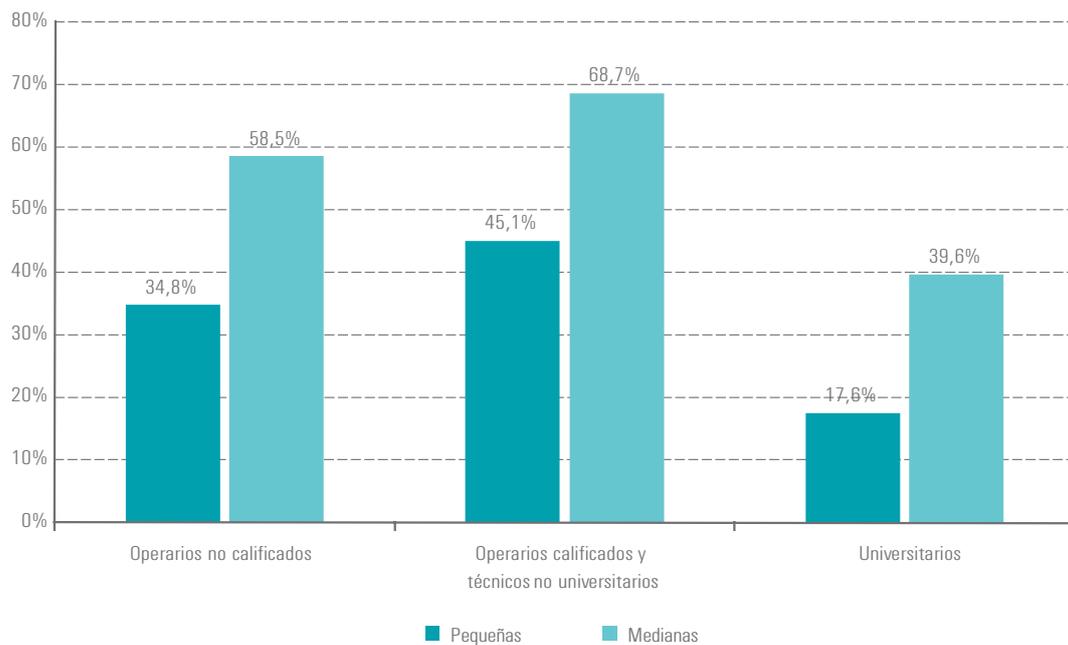
Gráfico 2.7 - Proporción de PyME industriales que busca contratar personal, según categoría de trabajador demandado (2007 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2010
Fundación Observatorio PyME

Otro rasgo interesante para destacar es que al interior del segmento de las PyME industriales se observa una relación positiva entre el nivel de demanda de trabajadores y el tamaño de las firmas. En efecto, la debilidad en la demanda laboral es mayor entre las *pequeñas* industrias -aquellas de entre 10 y 50 ocupados- que entre las *medianas* -de 51 a 200 ocupados-.

Gráfico 2.8 - Proporción de PyME industriales que busca contratar personal, según categoría de trabajador demandado, por tamaño. Año 2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010
Fundación Observatorio PyME

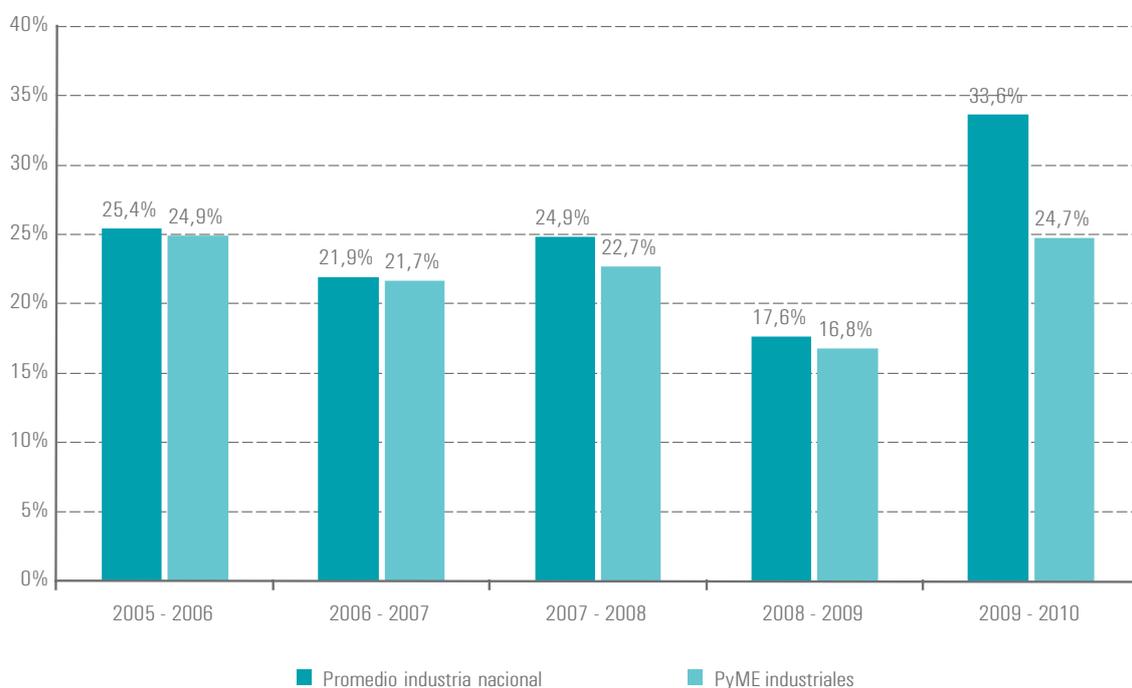
En suma, la diferencia en la evolución del nivel de actividad y de la ocupación entre las empresas de distinto tamaño parecen avalar la hipótesis de una creciente dualización del aparato industrial argentino, donde el desempeño productivo de las industrias más pequeñas es muy inferior al de las medianas y grandes.

Evolución salarial. Hasta 2009, las crecientes dificultades para contratar personal que afrontaban las PyME industriales no parecían estar relacionadas estrictamente con la imposibilidad de otorgar subas salariales al ritmo de la inflación y equivalentes a los incrementos dados en el conjunto de la industria manufacturera.

En efecto, en los últimos años aumentaron las dificultades para contratar trabajadores de todos los niveles de calificación⁹, a pesar de que los incrementos salariales otorgados por estas empresas fueron prácticamente iguales a los otorgados por el promedio de la industria manufacturera a nivel nacional¹⁰ (ver Gráfico 2.9).

Sin embargo, en 2010, si bien el incremento de salarios en las PyME industriales fue superior al año anterior y estuvo entorno del 25%, por primera vez en los últimos cinco años las PyME no pudieron otorgar aumentos salariales en la misma magnitud que el promedio de la industria -influido fundamentalmente por las grandes empresas del sector-.

Gráfico 2.9 - Incremento promedio en las remuneraciones entre 2005 y 2010. PyME industriales y Promedio industria nacional.



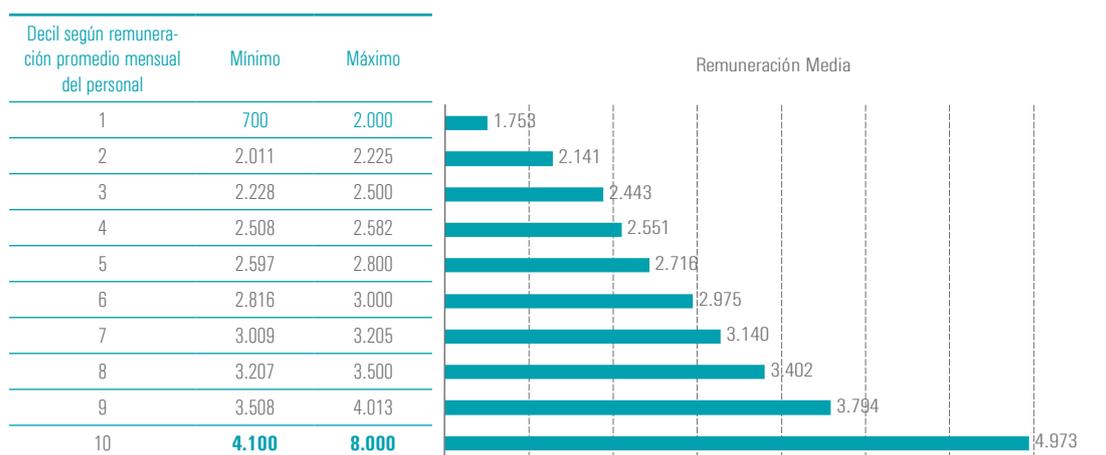
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006-2010. Fundación Observatorio PyME. Índice de Salario Obrero (ISO), Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

Dispersión sectorial y regional de las remuneraciones. La remuneración bruta promedio mensual de los trabajadores afectados al proceso productivo de las PyME industriales fue de \$2.956.- durante 2010. De todas formas, debe destacarse que el nivel de salarios no es uniforme, sino que varía en un rango amplio. En efecto, la remuneración promedio de los trabajadores del decil de empresas con salarios más altos es casi tres veces mayor al registrado entre el 10% con los salarios más bajos (Cuadro 2.2).

⁹ Para ampliar información ver Capítulo 4 de este informe: Limitantes estructurales para el crecimiento de las PyME industriales.

¹⁰ Fuente: Índice de Salario Obrero (ISO), Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

Cuadro 2.2 - PyME industriales según decil de remuneración bruta mensual (en pesos) del personal afectado al proceso productivo. Año 2010



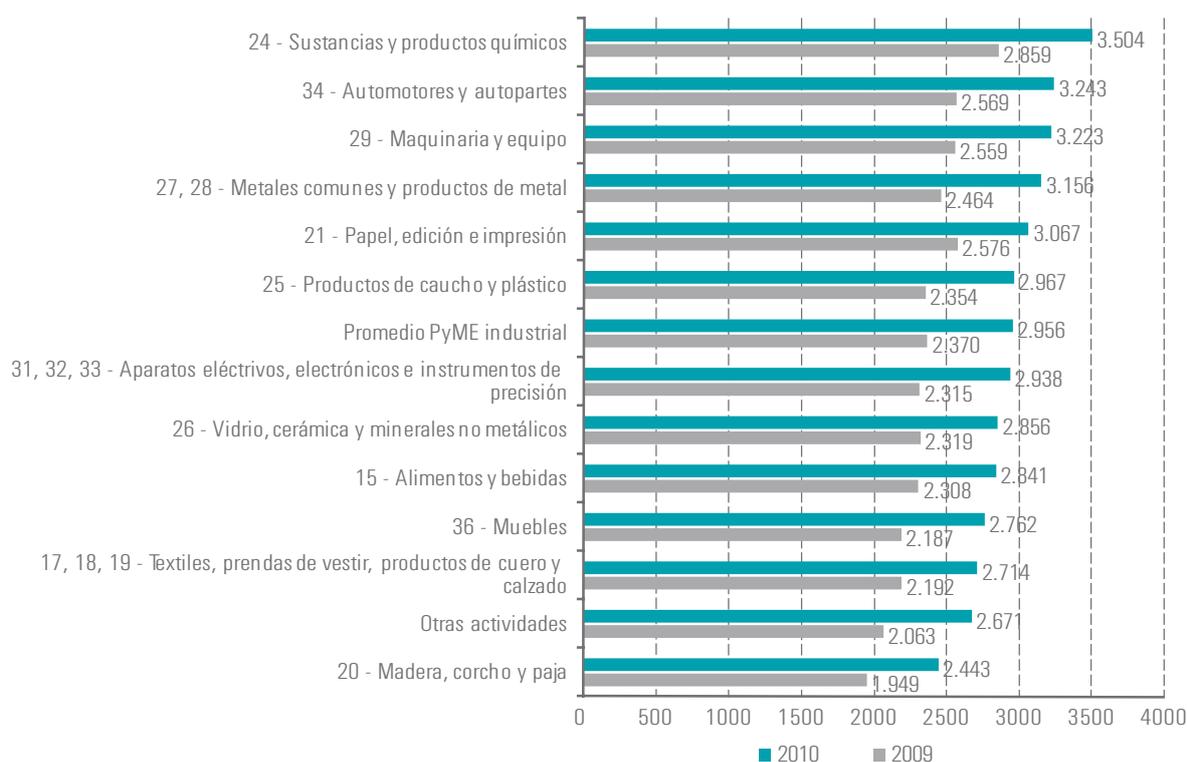
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010
Fundación Observatorio PyME

También se observan diferencias, aunque con un menor nivel de dispersión, en el nivel de salarios de las PyME según el sector de actividad de pertenencia y la región de localización.

En promedio, el nivel salarial es más alto entre las PyME de los sectores *Sustancias y productos químicos*, *Automotores y autopartes* y *Maquinaria y equipo*. Mientras que los sectores con jornales más bajos son *Madera corcho y paja*, elaboración de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, y *Muebles*.

En las empresas de la industria química la remuneración promedio de los trabajadores es 43% mayor a la de las PyME de la industria maderera.

Gráfico 2.10 - Remuneración bruta promedio mensual (en pesos) de los trabajadores ligados al proceso productivo de las PyME industriales, por sector de actividad

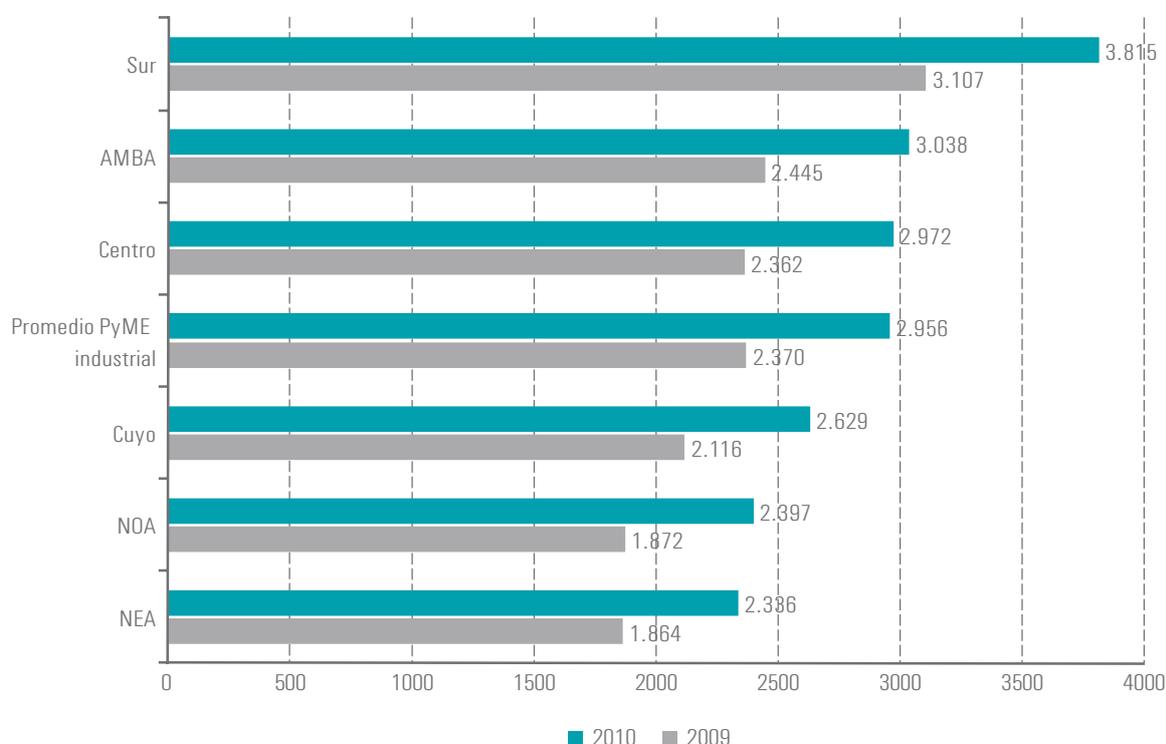


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Desde el punto de vista regional¹¹, el salario promedio de las PyME industriales localizadas en el Sur del país supera en un 63% al pagado por las PyME del Noreste Argentino (NEA).

En las regiones del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y Centro la remuneración media es prácticamente idéntica.

Gráfico 2.11 - Remuneración bruta promedio mensual (en pesos) de los trabajadores ligados al proceso productivo de las PyME industriales, por región.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Productividad del trabajo y crecimiento

La presión por los aumentos en los costos directos de producción y las dificultades de gestión de las empresas en un escenario de alta inflación y tipo de cambio fijo, generan que el empresariado sea conservador en las decisiones de incorporar personal en planta permanente.

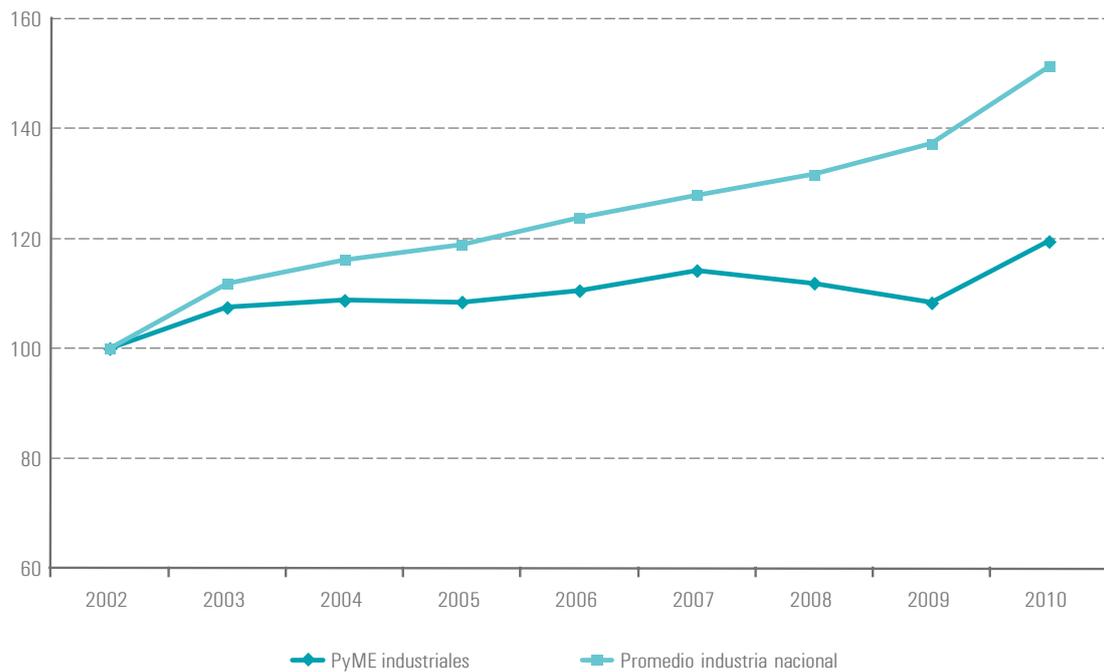
Todo aumento en la demanda de bienes tiende a ser atendido con aumento de la productividad laboral, más que con la incorporación de nuevos trabajadores.

En efecto, en 2010, y por primera vez desde 2003, el crecimiento de las PyME industriales se basó casi por completo en mejoras en términos de productividad, imitando una estrategia adoptada por las empresas más grandes del sector desde 2003.

En el Gráfico 2.12 se puede observar que entre 2002 y 2010 el nivel de productividad laboral del total de la industria nacional, liderado principalmente por las grandes empresas, se incrementó en un 51%, mientras que las PyME lo hicieron sólo en un 19%.

¹¹ 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.

Gráfico 2.12 - Evolución de la productividad laboral promedio de las PyME industriales y del Promedio industrial nacional. (2002 - 2010). Base 2002 = 100.



Productividad Laboral PyME industriales = Cantidades vendidas / Ocupados

Productividad Laboral Promedio industria nacional = Índice de Volumen Físico (IVF) / Índice de Obreros Ocupados (IOO)

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2002-2010. Fundación Observatorio PyME.

Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

El diferencial de productividad laboral entre grandes y PyME fue acrecentándose prácticamente de manera continua a lo largo de la última década (Gráfico 2.13), hasta 2010, año en que las PyME también aumentaron la producción basándose más en mejoras en términos de productividad que en la ampliación del plantel de personal.

Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, hasta 2010 no se habían evidenciado diferencias en los incrementos salariales dados en ambos segmentos. El pasado año, las subas salariales otorgadas por las PyME estuvieron en promedio por debajo de las del total de la industria nacional. Esto significa que actualmente las PyME llevan adelante un gran esfuerzo por recuperar la rentabilidad.

Gráfico 2.13 - Diferencial* de productividad laboral de las PyME industriales y el Promedio industrial nacional.
(1997 - 2010). Base 1997 = 100.



*Diferencial: Productividad Laboral Promedio industria nacional / Productividad Laboral PyME industriales

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1997-2010. Fundación Observatorio PyME.
Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

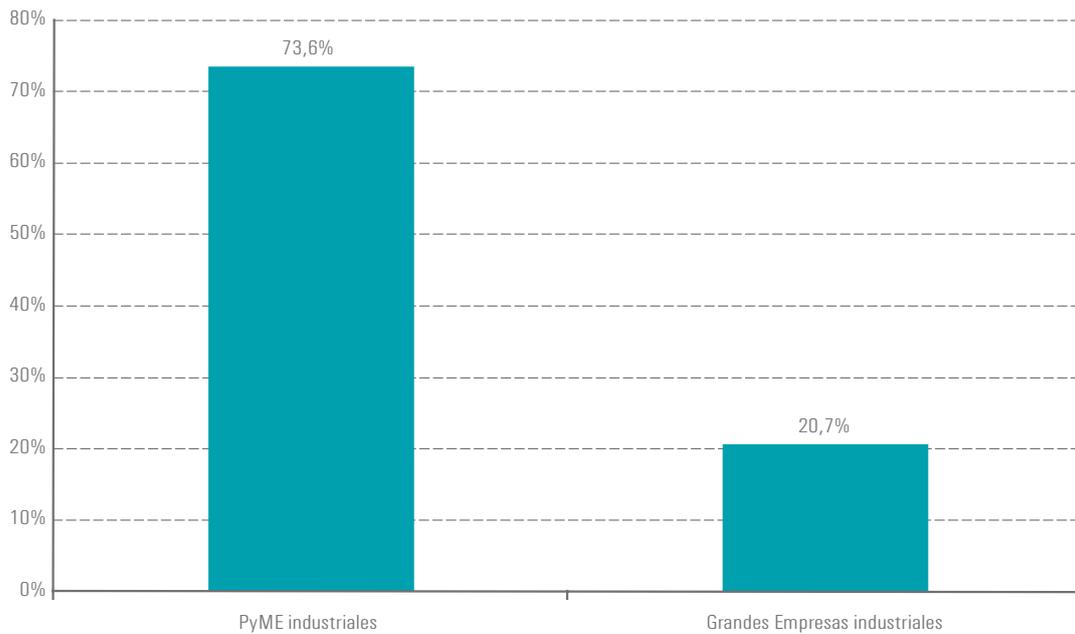
En los próximos años, o bien los aumentos salariales otorgados por las PyME no podrán equiparar a los que sean dados por las grandes empresas de la industria manufacturera, como ocurrió en 2010. O bien el nivel de productividad de las PyME deberá incrementarse a un ritmo superior al de las grandes.

En cualquiera de estos dos escenarios es difícil que evolucionen positivamente la ocupación y los salarios de las PyME industriales. Puede ocurrir que aumente el nivel de ocupación pero sin aumentos importantes en la remuneración promedio, o que los salarios se incrementen junto con la productividad, pero sin la incorporación de nuevos trabajadores.

El menor ritmo de crecimiento en la generación de empleo por parte de las PyME industriales y la necesidad de incrementar la productividad para contrarrestar las subas de los costos directos de producción podría afectar negativamente la distribución del ingreso en Argentina.

Las pequeñas y medianas industrias son más mano de obra intensivas que las grandes empresas del sector. Como muestra el Gráfico 2.14, la participación de los salarios en el valor agregado es del 74% para el promedio PyME industrial, mientras que para las grandes empresas la participación es sólo del 21%. Es por esto que el desarrollo de las PyME repercute directamente en la distribución de la riqueza.

Gráfico 2.14 - Participación salarial en el Valor Agregado. Promedio PyME y Grandes Empresas industriales



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2008. Fundación Observatorio PyME.
Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), 2009, INDEC.

Proceso inversor de las PyME industriales

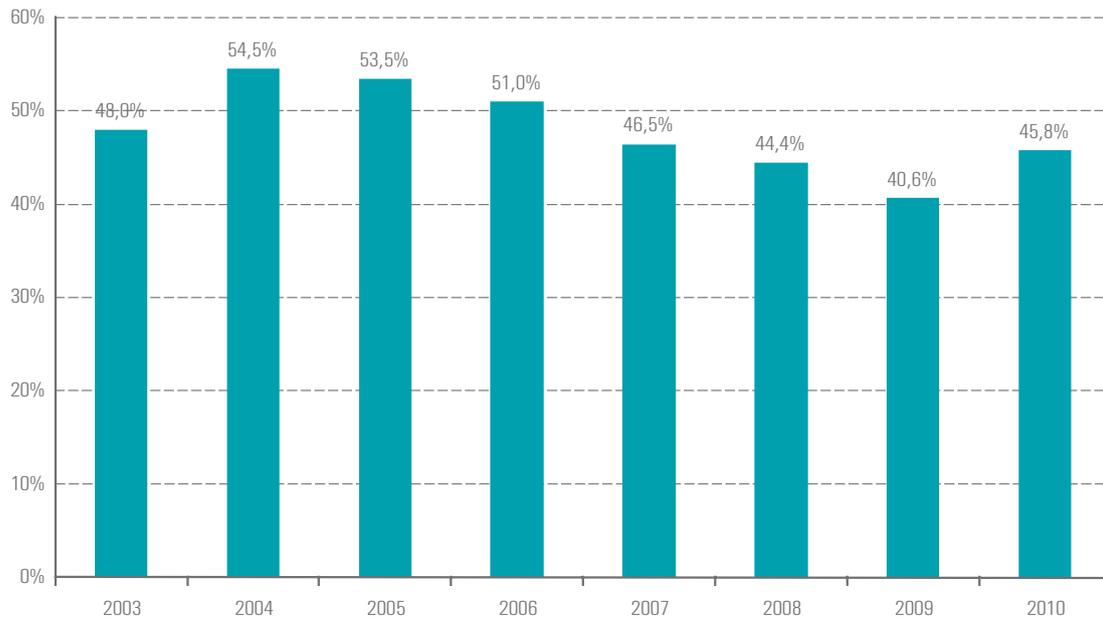
En 2010, a pesar del mayor nivel de actividad, no se ha evidenciado una fuerte recuperación del proceso inversor de las PyME, todavía por debajo de los niveles previos a la crisis. Todo parece indicar que 2011 cerrará sin cambios en este sentido.

La no disponibilidad de fondos para el financiamiento constituye un límite estructural a la inversión. A su vez, en la coyuntura actual, la presión por los aumentos en los costos directos de producción y las dificultades de gestión de las empresas en un contexto inflacionario; la existencia aún de capacidad instalada ociosa luego de la fase recesiva; y la incertidumbre propia de un año electoral, generan que el empresariado sea conservador en las decisiones de invertir.

Inversión. El último año, si bien el porcentaje de empresas inversoras aumentó cinco puntos respecto al año anterior, aún debería aumentar otros diez para alcanzar los registros del período 2004-2005, cuando estaba cerca del 55% de las empresas.

El contexto inflacionario repercute negativamente en la organización de la actividad industrial de las PyME, lo que dificulta la planificación de inversiones productivas. En este marco, y con una baja accesibilidad al financiamiento bancario de largo plazo, el nivel de inversión de las PyME industriales no podrá aumentar de manera decisiva.

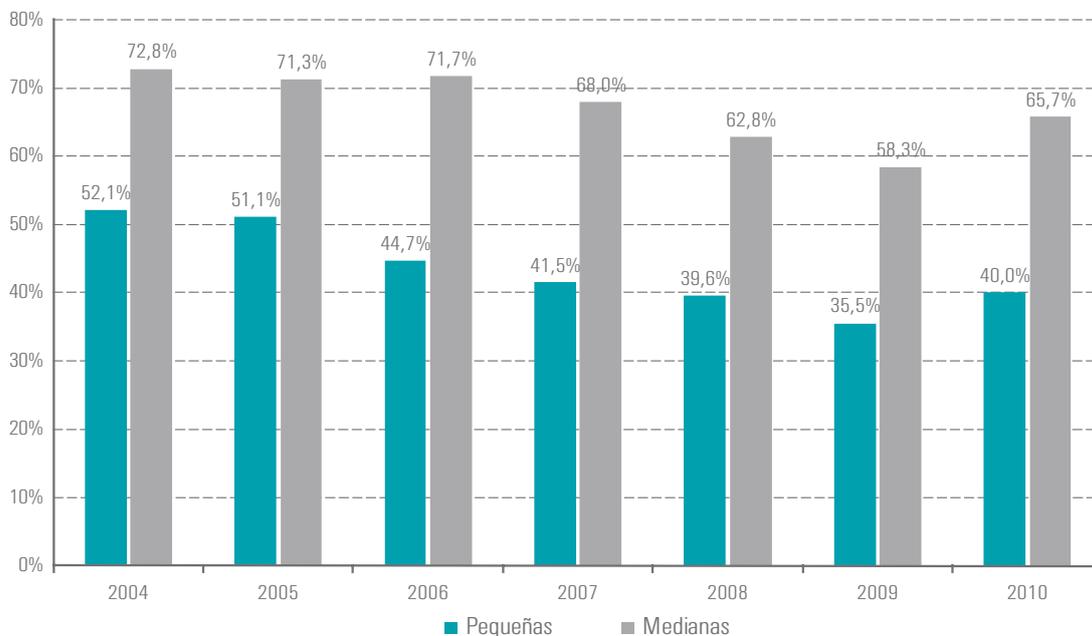
Gráfico 2.15 - Proporción de PyME industriales inversoras (2003 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Por otra parte, es entre las empresas *medianas* en donde históricamente se concentra la mayor parte de la inversión de las PyME de la industria manufacturera, ya que las más *pequeñas* tienen mayores dificultades tanto para financiar inversiones con sus propios recursos como para acceder al financiamiento externo a la firma.

Gráfico 2.16 - Proporción de PyME industriales inversoras, por tamaño (2004 - 2010)



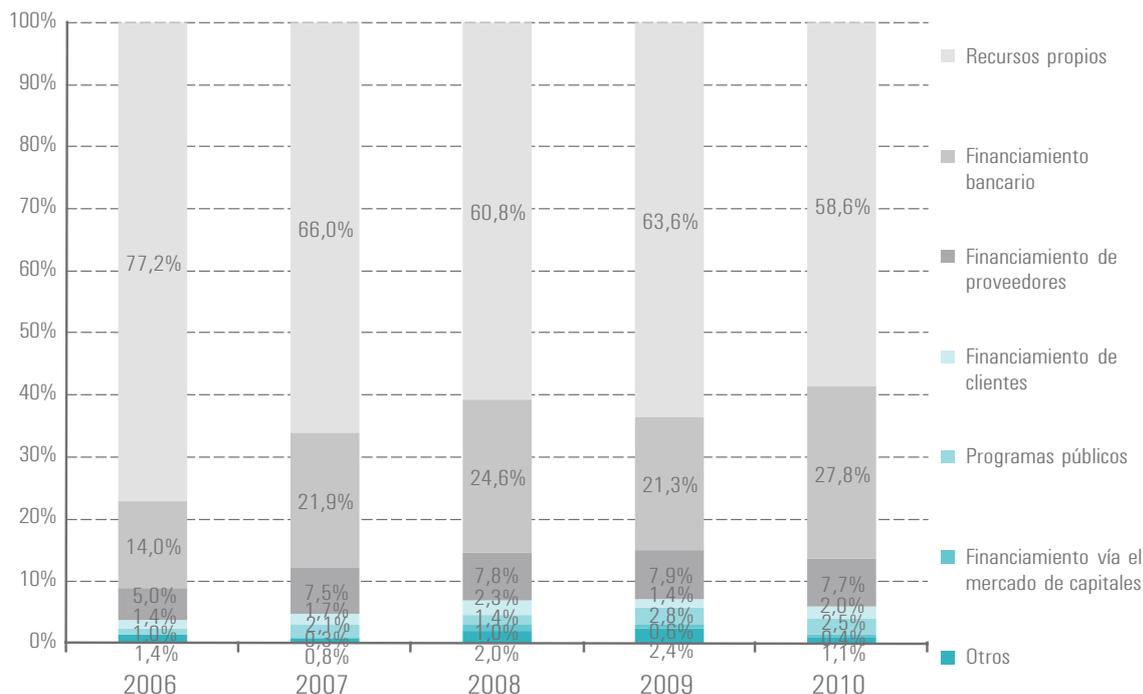
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Fuentes de financiamiento de la inversión. Históricamente las PyME han destinado recursos propios a financiar la mayor parte de las inversiones, fundamentalmente a través de la reinversión de utilidades. Durante 2010 más de la mitad del monto total invertido por estas empresas fue autofinanciado.

Sin embargo, debe resaltarse que hay un mayor acercamiento de las empresas al sistema bancario. El 27,8% del total invertido en 2010 fue financiado a través de créditos bancarios.

Otras vías de financiamiento están menos difundidas entre las PyME industriales, y no han ganado importancia relativa, como el financiamiento de proveedores (7,7% del total invertido), el financiamiento de clientes (2,0%) y el financiamiento a través de programas públicos (2,5%).

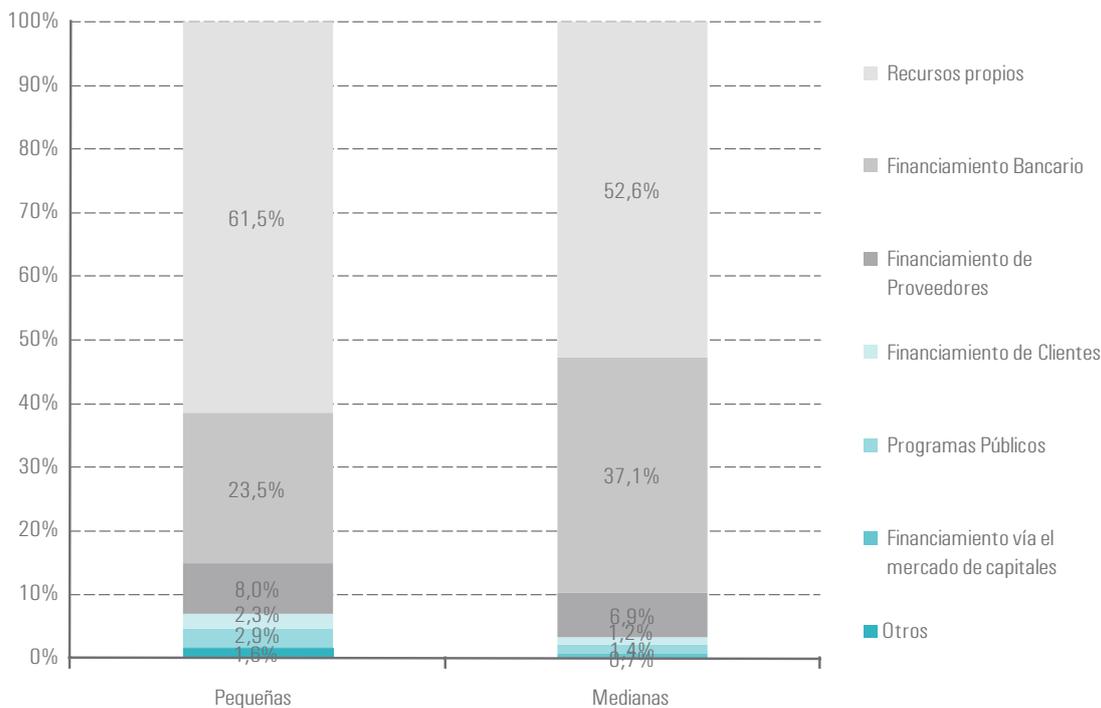
Gráfico 2.17 - Fuente de financiamiento de las inversiones de las PyME industriales (% del total invertido) (2006 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006-2010. Fundación Observatorio PyME.

A su vez, es importante destacar que, como era previsible, las empresas de menor tamaño tienen más dificultades para acceder al financiamiento bancario. Es así que la proporción de las inversiones financiada por el sistema bancario es catorce puntos porcentuales mayor para las medianas empresas que para las pequeñas. Estas financian una mayor proporción de sus inversiones con recursos propios.

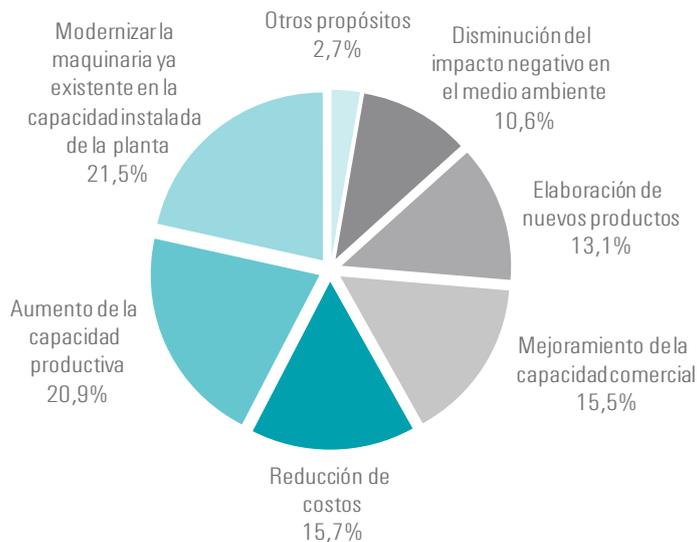
Gráfico 2.18 - Fuente de financiamiento de las inversiones de las PyME industriales, por tamaño (% del total invertido) Año 2010.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Propósito de las inversiones. En la fase expansiva de 2004-2007 el principal propósito de las inversiones realizadas era aumentar la capacidad productiva. En cambio, durante 2010, al tiempo que las empresas se recuperaban fuertemente de la recesión aumentando la producción, y simultáneamente enfrentaban aumentos en los costos directos de producción, la mayor parte de las inversiones tuvo como objetivo mejorar la eficiencia de la empresa, modernizando el parque de maquinaria, reduciendo costos y aumentando la capacidad comercial con el fin de fortalecer el propio posicionamiento en el mercado. Es importante destacar también que el 13% de las inversiones se orientó a la elaboración de nuevos productos, mostrando una actitud innovadora de las empresas.

Gráfico 2.19 - Principal propósito de las inversiones de las PyME industriales (% de inversiones realizadas). Año 2010

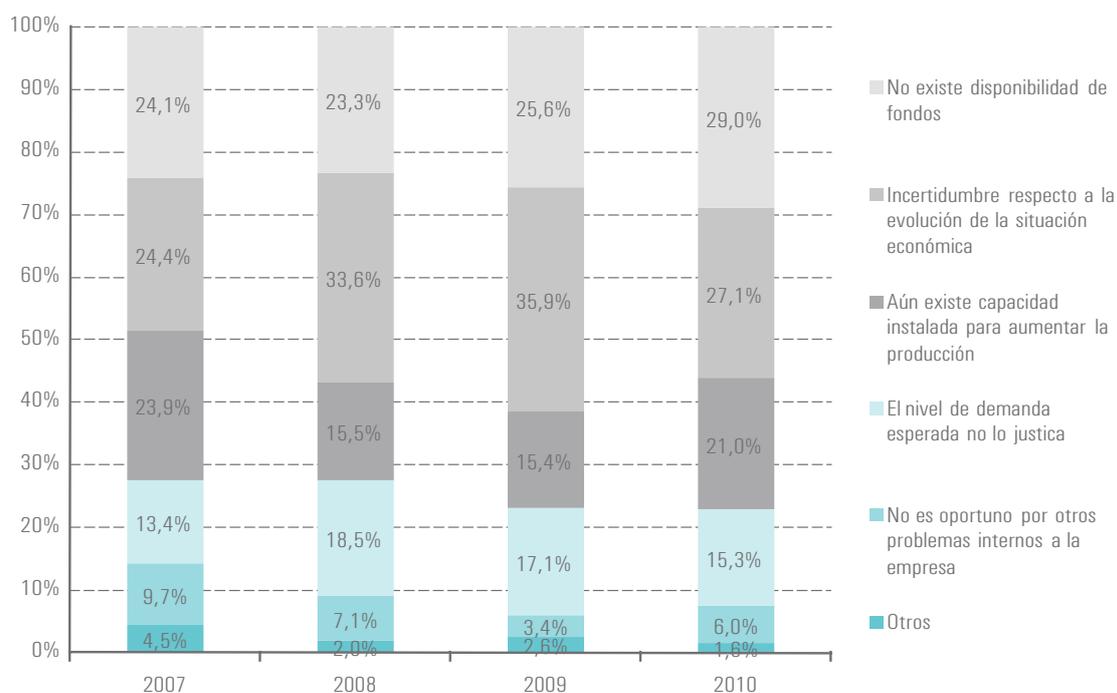


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Motivos de la no inversión. La proporción de PyME inversoras no ha variado significativamente en los últimos años, sin superar el 50% desde 2006. Sin embargo, los motivos por los cuales los empresarios deciden no llevar a cabo inversiones sí han cambiado en alguna medida desde entonces.

En 2008 y 2009, a medida que transcurría la recesión, la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica ganaba importancia como limitante de la inversión de las empresas. Sin embargo, en el último año, con la recuperación del nivel de actividad, fueron cobrando más importancia relativa los motivos que tienen que ver con la no disponibilidad de fondos para su financiamiento¹² -mayormente entre las *pequeñas* empresas- y la existencia de capacidad instalada ociosa luego de la fase recesiva.

Gráfico 2.20 - Principal motivo por el cual las PyME industriales no realizaron inversiones (% de empresas no inversoras) (2007 - 2010)



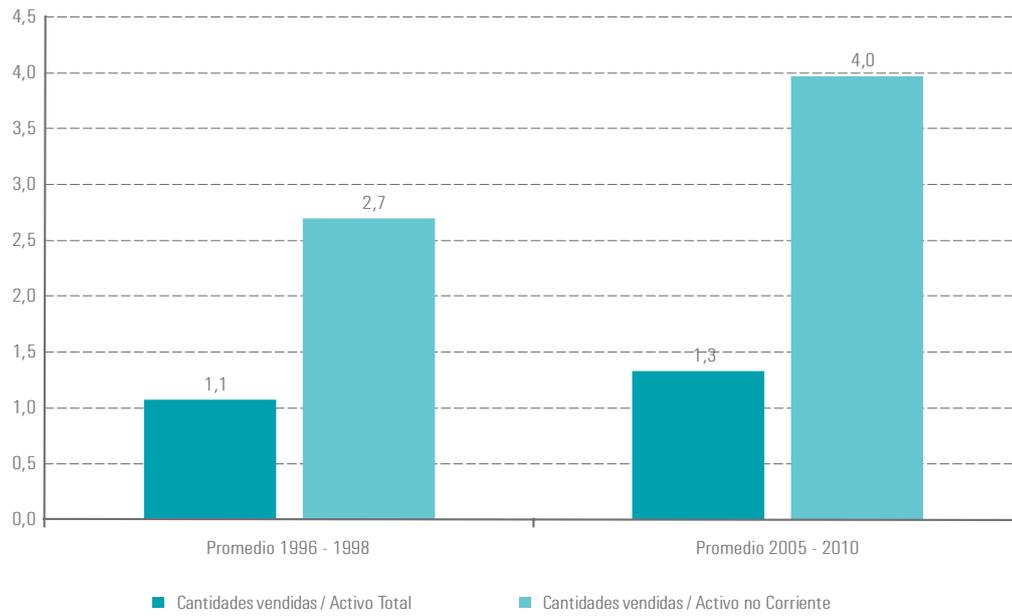
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Productividad del capital. Durante los últimos años las PyME han disminuido su intensidad de capital, es decir que han aumentado la productividad del factor capital. El nivel medio de productividad del capital de las PyME industriales de los últimos cinco años supera al de los años noventa. Actualmente los activos no corrientes de las empresas equivalen a un mayor volumen de ventas que en los años noventa.

Este incremento de la productividad del capital contribuyó de manera decisiva a contrarrestar, al menos en parte, la pérdida de rentabilidad derivada del incremento de los costos directos de producción por sobre el incremento de los precios de venta de los productos.

¹² Para ampliar información ver Capítulo 4 de este informe: Limitantes estructurales para el crecimiento de las PyME industriales.

Gráfico 2.21 - Rotación de cantidades vendidas en relación al activo total y al activo no corriente. Períodos 1996-1998 / 2005-2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1996-2010.
Fundación Observatorio PyME.

3. COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL INTERNO DE LAS PYME INDUSTRIALES

Competitividad internacional y desarrollo empresarial interno de las PyME industriales

Entre 2005 y 2010 las exportaciones de las PyME industriales argentinas han perdido sustancialmente participación en el mercado brasilero, a pesar del tipo de cambio favorable y del continuo crecimiento del país vecino.

Al mismo tiempo, Brasil y China representan los principales competidores en el mercado interno para las PyME industriales argentinas. Una de cada tres empresas percibe fuerte presión competitiva por la importación de bienes y un 17% ha perdido efectivamente participación en la plaza local por este motivo.

Los sectores de *Alimentos y bebidas* y *Sustancias y productos químicos*, que presentan tanto un alto grado de desarrollo empresarial interno como un alto nivel de competitividad internacional, han logrado expandir su participación en las exportaciones a Brasil, y simultáneamente no tienen dificultades importantes para competir en el mercado interno con bienes importados.

Mientras que los sectores *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* y *Muebles* muestran un bajo desarrollo empresarial interno relativo y, simultáneamente, son los de menor nivel de competitividad internacional, siendo los más afectados por la presión importadora, lo que se suma a que en los últimos cinco años redujeron fuertemente su participación relativa en el total exportado a Brasil por las PyME industriales.

Se mantiene estable la inserción internacional

Tanto la proporción de PyME industriales exportadoras como el porcentaje promedio de sus ventas exportadas no han cambiado de manera significativa en los últimos años. De hecho, aún se mantienen en niveles similares a los del período previo a la crisis del régimen de Convertibilidad (1996-1997).

A diferencia de lo ocurrido en otros países, el bajo grado de inserción internacional de las PyME argentinas históricamente se ha debido a un bajo grado de apertura exportadora –medido como la proporción de ventas exportadas–, más que a no lograr aumentar la proporción de empresas exportadoras.

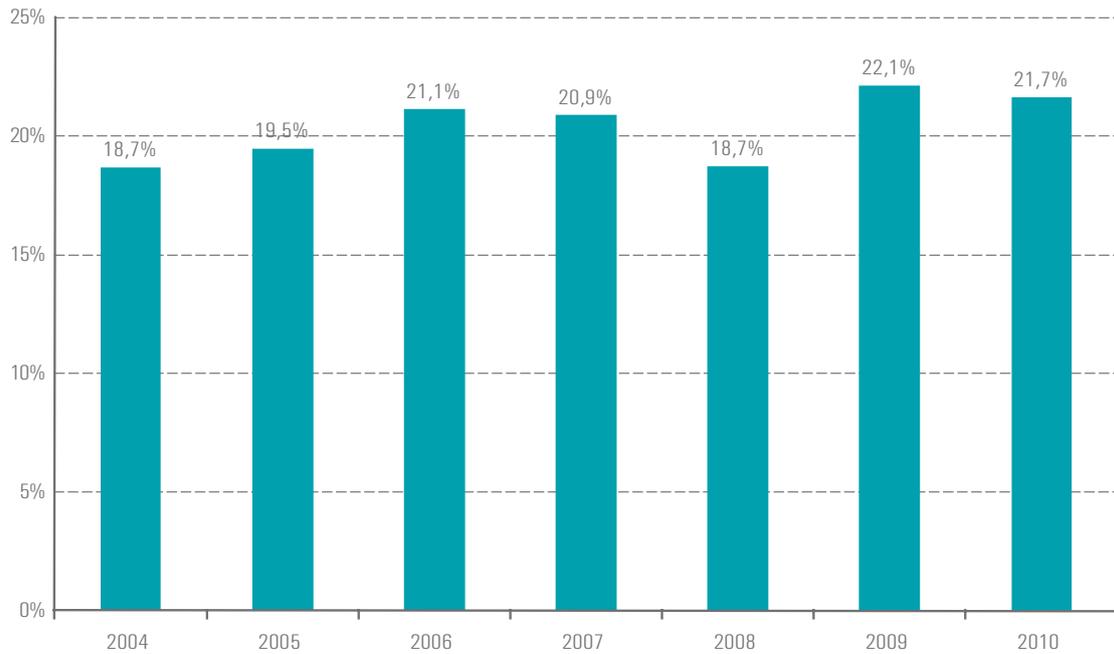
Base exportadora. A pesar de que hasta el año 2007 el tipo de cambio favorecía la competitividad vía precios de la industria nacional, en ventaja respecto a Brasil y el resto de América Latina, no se logró profundizar el grado de inserción internacional de las PyME argentinas.

Entre 2004 y 2010, sólo se incrementó en 3 puntos porcentuales la proporción de empresas que exporta al menos el 5% de sus ventas -lo que se denomina base exportadora de las PyME industriales-, alcanzando el 22%, guarismo similar al registrado en el bienio 1996-1997¹³.

En 2008 la base exportadora había descendido ligeramente, en un contexto de crisis económica a nivel internacional.

13 Para ampliar información ver: “Evolución y situación actual de las pequeñas y medianas industrias argentinas. 1995-2000”, Observatorio Permanente de las PyMIs Argentinas. Año 2001. (www.observatoriopyme.org.ar).

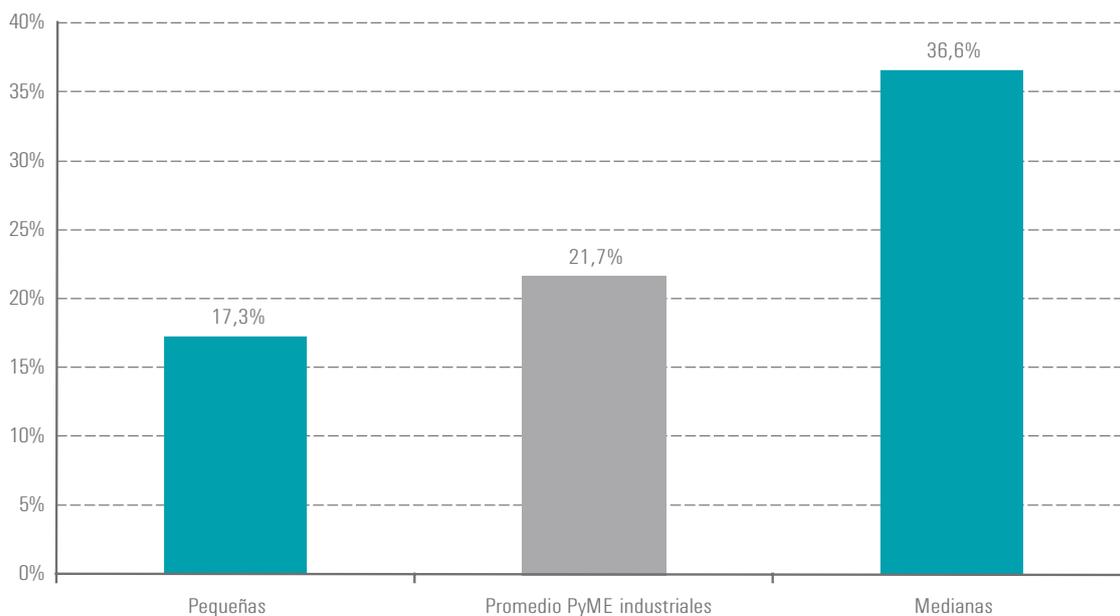
Gráfico 3.1 - Proporción de PyME industriales que exportan al menos el 5% de sus ventas (2004 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2010.
Fundación Observatorio PyME.

El grado de inserción internacional de las PyME argentinas guarda una relación positiva con el tamaño de las empresas. Las firmas de menor dimensión tienen más dificultades para participar de la actividad exportadora en relación a las más grandes. La insuficiente escala productiva de las empresas es uno de los limitantes históricos de la competitividad internacional de las PyME argentinas.

Gráfico 3.2 - Proporción de PyME industriales que exportan al menos el 5% de sus ventas, por tamaño. Año 2010.

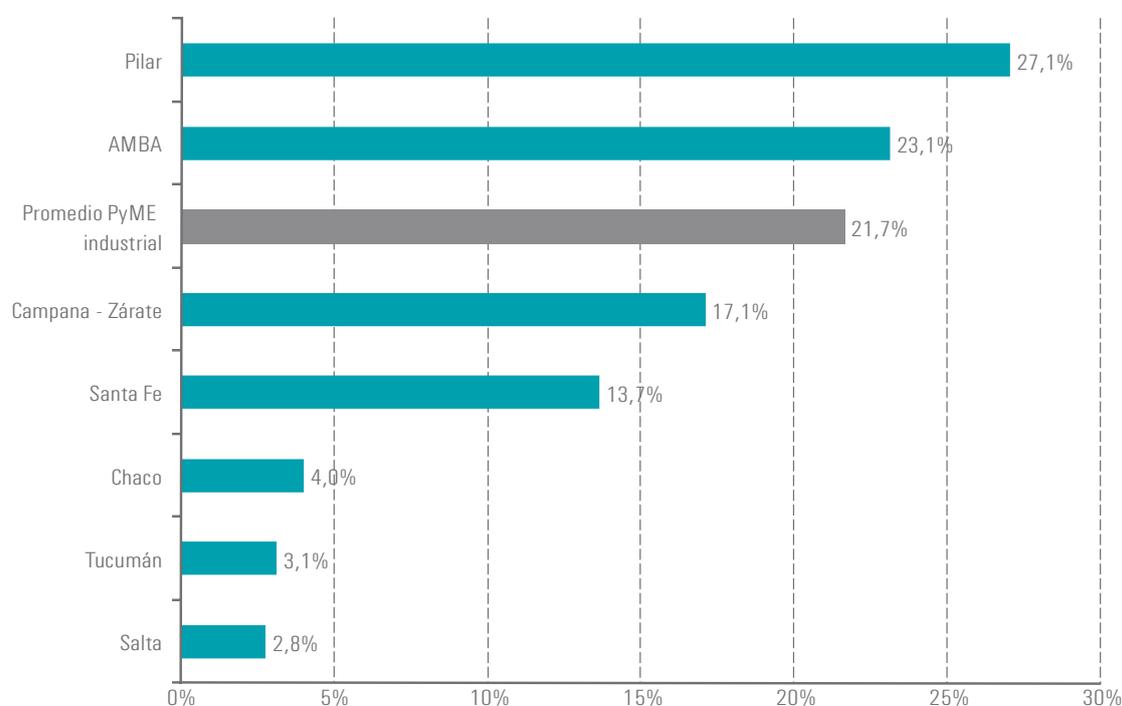


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Asimismo, se observan fuertes diferencias regionales en la base exportadora argentina. En los territorios más industrializados, como la región AMBA y partidos como Pilar, la base exportadora está entre el 23% y 27%.

En cambio, en provincias del NOA y el NEA como Chaco, Tucumán y Salta la proporción de empresas con fuerte presencia en mercados internacionales no supera el 4%.

Gráfico 3.3 - Proporción de PyME industriales que exportan al menos el 5% de sus ventas, por micro-región.

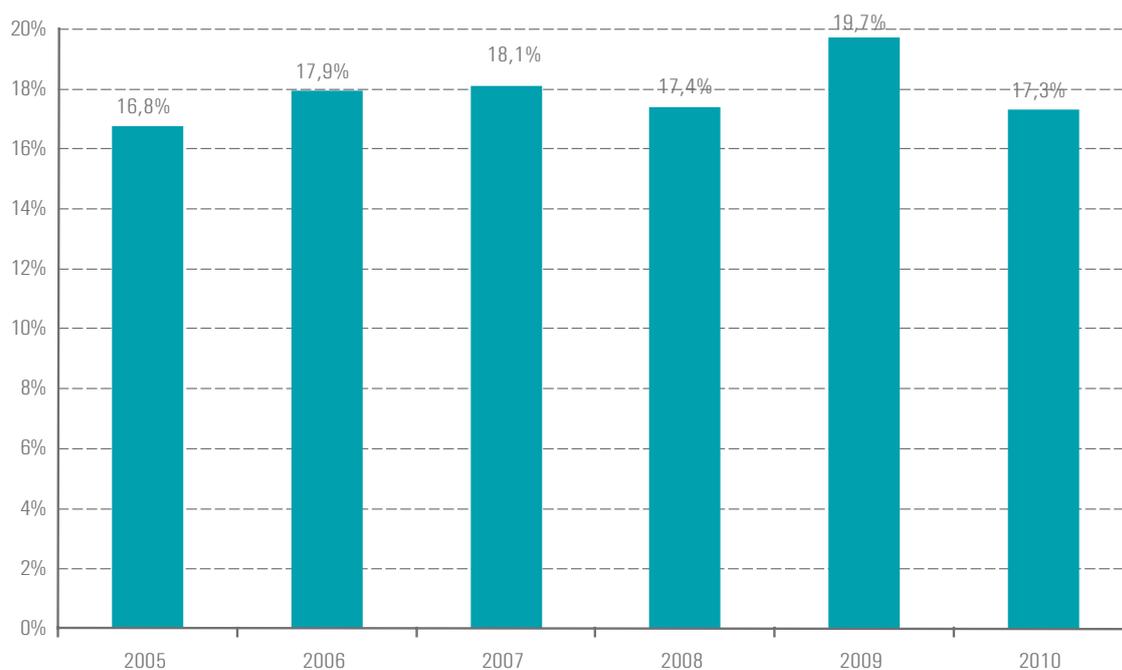


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010. Encuesta a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco (2005); Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires (2006); Observatorio PyME Regional Provincia de Tucumán (2008); Observatorio PyME Regional Provincia de Salta (2008); Observatorio PyME Regional Municipio del Pilar (2009); Observatorio PyME Regional Provincia de Santa Fe (2009). Fundación Observatorio PyME.

Apertura exportadora. La apertura exportadora de las PyME industriales -medida como la proporción promedio de las ventas que corresponde a exportaciones- es del 17,3%, guarismo que no ha variado significativamente desde 2005.

Sin embargo, dado que el tipo de cambio nominal no varió significativamente en los últimos años, y que el nivel de precios de bienes industriales ha aumentado más en el mercado interno que en los mercados internacionales, el hecho de que la apertura exportadora se mantenga estable al tiempo que se registran fuertes incrementos en el nivel de facturación de las empresas implica que el volumen de exportaciones aumentó más que las cantidades vendidas en la plaza local.

Gráfico 3.4 - Proporción de ventas exportadas de las PyME industriales exportadoras. (2005 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Menor presencia de las PyME industriales argentinas en el mercado brasilero. En la última década se produjeron cambios importantes en el destino geográfico de las exportaciones de las PyME industriales. El cambio más trascendente es la pérdida de participación relativa del mercado brasilero al tiempo que aumentó la importancia de los mercados de Uruguay, Paraguay, Chile y el resto de América Latina*.

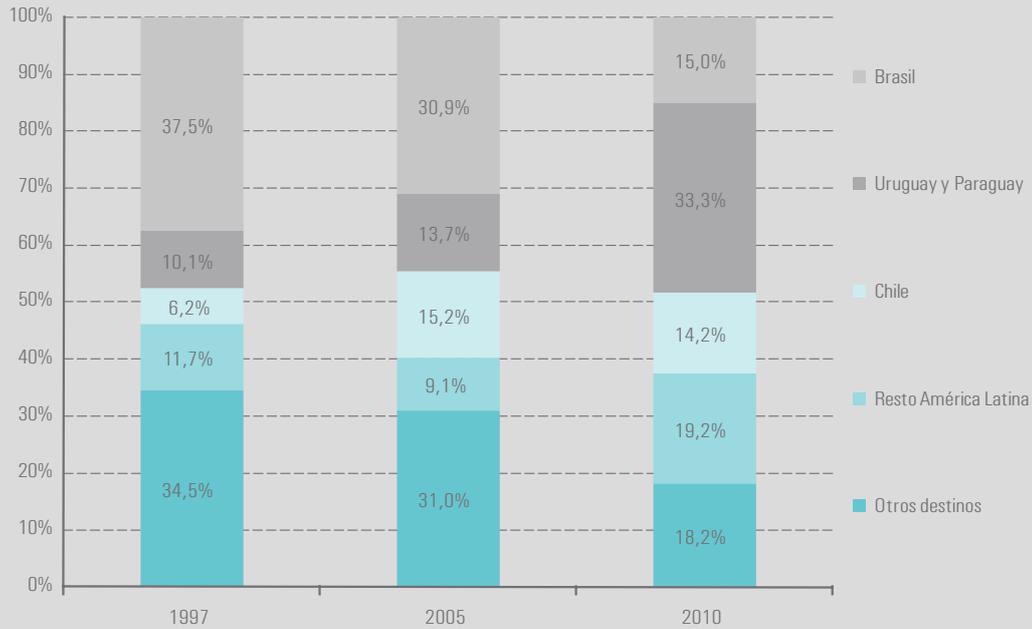
Diez años atrás Brasil absorbía el 37% del total de las exportaciones de las PyME industriales, mientras que actualmente representa sólo el 15% (Gráfico 3.5). Como contraparte, se incrementaron notablemente las ventas a Paraguay, Uruguay, Chile y el resto de los países latinoamericanos.

La proporción de exportaciones destinada a otros mercados internacionales fuera de América Latina y el Caribe cayó del 34% al 18% entre 1997 y 2010.

Estos cambios en la composición regional de las exportaciones de las PyME industriales, que muestran una creciente participación de aquellos mercados latinoamericanos con menores exigencias competitivas que Brasil y otros países de mayor desarrollo relativo, pueden ser interpretados como una pérdida de competitividad internacional de las empresas.

* Para ampliar información ver Informe Especial: “Competitividad internacional e interna de las PyME industriales. Notas sobre el mercado brasilero”, abril de 2011. Fundación Observatorio PyME (www.observatoriopyme.org.ar).

Gráfico 3.5 - Destinos de las exportaciones de las PyME industriales (% del total exportado) Años 1997 - 2005 - 2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1997-2006-2010. Fundación Observatorio PyME.

En especial, llama la atención la pérdida de participación de las exportaciones de las PyME industriales argentinas destinadas al mercado brasilero, ya que durante los últimos años se observó un proceso de apreciación continua del Real respecto al Peso (Gráfico 3.6).

A pesar de que esta situación favorece la competitividad vía precios para las empresas argentinas, no aumentó la presencia comercial de las PyME en el país vecino. El factor precio no fue suficiente para contrarrestar las crecientes ventajas de la industria brasilera, basada en la densidad industrial y la producción en escala.

Gráfico 3.6 - Tipo de Cambio Real Bilateral con Brasil* (Base 2001 = 100) (1990 - 2010)



Fuente: Centro de Estudios para la Producción (CEP).

* Cociente del producto entre el Tipo de Cambio Nominal y el índice de precios con año base 2001 para Brasil, por el índice de precios al productor (mayorista) base 2001 de Argentina.

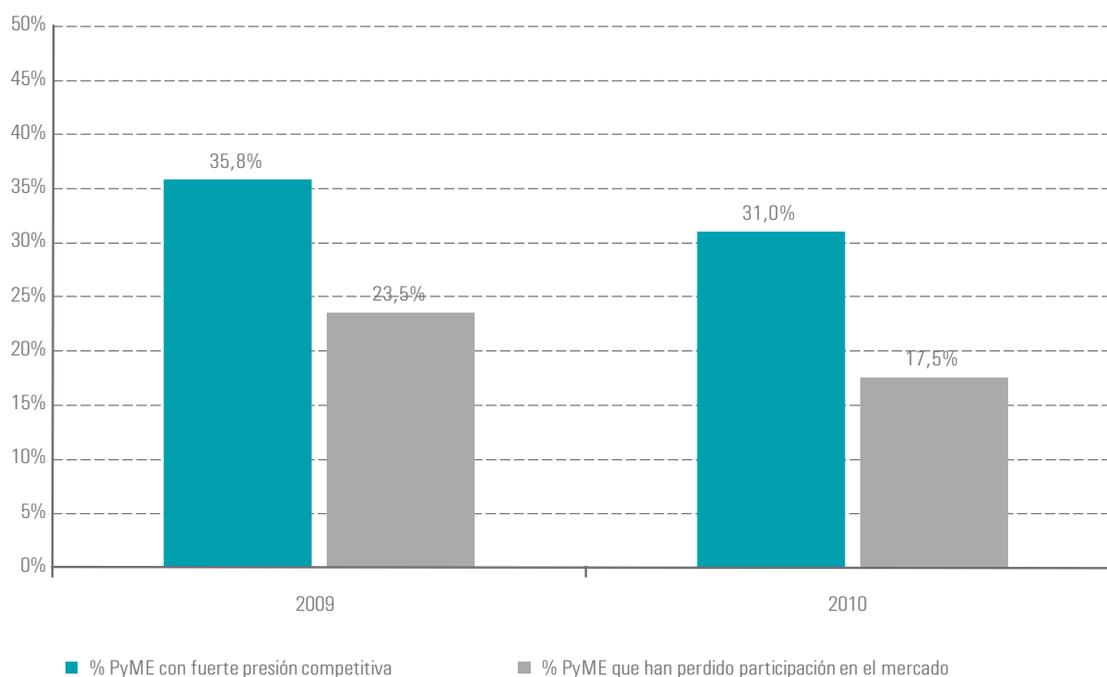
Disminuye la presión importadora en el mercado interno

Por otro lado, la competitividad internacional también está relacionada con los problemas que pueden enfrentar las empresas para competir en el mercado interno con las importaciones.

Durante 2010 una de cada tres PyME industriales tuvo problemas para competir con productos importados en el mercado local, y el 17% efectivamente perdió participación en el mercado interno por este motivo.

Sin embargo, la presión externa percibida por las empresas en el último año fue algo menor a la registrada en 2009, lo cual se debe sin duda a los positivos resultados de las medidas tomadas en materia de política comercial (régimen de licencias no automáticas).

Gráfico 3.7 - Proporción de PyME industriales con fuerte presión de las importaciones en el mercado interno (2009 - 2010)



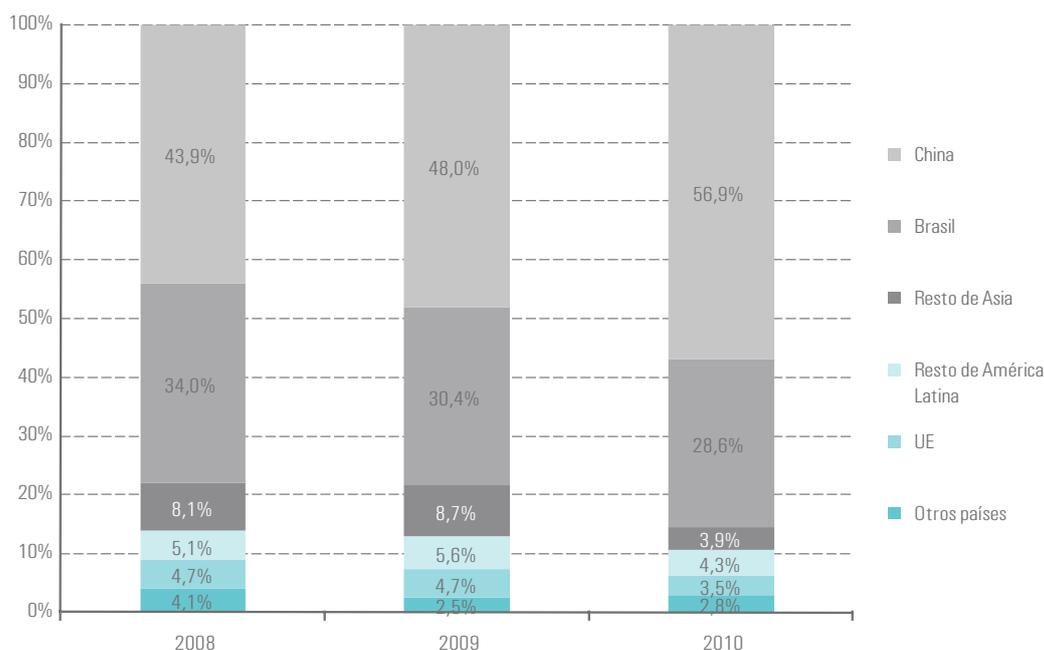
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Como muestra el Gráfico 3.8, los productos provenientes de China y Brasil constituyen los principales competidores para las PyME industriales argentinas en el mercado interno. En este contexto, la política comercial bilateral de Argentina con estos dos países tiene una gran importancia para determinar la evolución futura de la actividad industrial.

En particular, serán determinantes los acuerdos que se logren establecer con China, que está desplazando a Brasil como principal país competidor en el mercado interno argentino. Mientras que en 2008 el 44% de los empresarios con fuerte presión competitiva manifestaba atribuírselo al ingreso de bienes desde el gigante asiático, en 2010 la proporción ascendió al 57%.

Al mismo tiempo, el porcentaje de PyME con problemas para competir en la plaza local con bienes provenientes de Brasil descendió del 34% al 29%. Así, si bien el país vecino todavía representa un fuerte competidor para la industria nacional, en los últimos años ha perdido importancia relativa en relación a China.

Gráfico 3.8 - País de origen de la competencia importadora
(% de empresas con fuerte presión competitiva) (2008 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2008-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Análisis sectorial de la competitividad internacional y el desarrollo empresarial interno de las PyME industriales

Los cambios que se produjeron en el mercado internacional de bienes y servicios a partir de la crisis de 2008, y la particular configuración macroeconómica argentina con un tipo de cambio real que se aprecia con el aumento de precios internos, está produciendo modificaciones importantes en el nivel de competitividad de las PyME industriales de distintos sectores de actividad.

Como se dijo anteriormente, después de la salida del régimen de Convertibilidad no consiguió profundizarse el grado de inserción internacional de las PyME industriales, a pesar de que durante varios años las empresas se vieron favorecidas por el tipo de cambio real alto para competir por precios.

Esto se debe a que no se han logrado mejoras significativas en el nivel de competitividad internacional de las PyME industriales argentinas. El problema es que el tamaño de la estructura productiva de las empresas es insuficiente para competir en los mercados internacionales y afrontar la presión de China y Brasil en el mercado interno. En este contexto, las exportaciones de las PyME argentinas a Brasil han caído notable en los últimos cinco años, y las exportaciones a China son prácticamente inexistentes.

Sin embargo, esta situación no se presenta de manera uniforme en todo el segmento PyME industrial, sino que existen diferencias desde el punto de vista sectorial.

Evolución sectorial del comercio de las PyME industriales con Brasil

Como puede verse en el Gráfico 3.9, no todas las ramas de actividad de la industria manufacturera se ven afectadas de igual manera por la competencia de productos de origen extranjero en el mercado local.

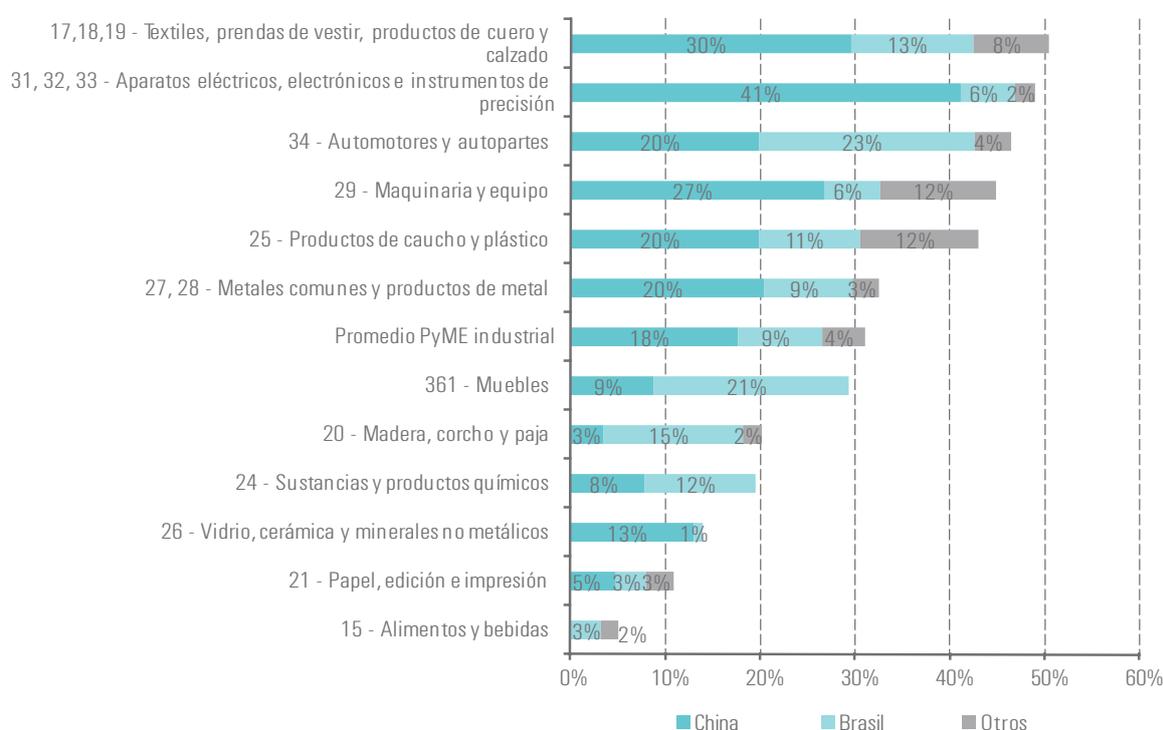
Las actividades más vulnerables ante la competencia de bienes importados -que son producidos con menores costos o a gran escala- son *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado, y Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*.

En sentido contrario, empresas pertenecientes a otras ramas de actividad no se ven afectadas por la presión importadora. Tal es el caso de *Alimentos y bebidas*, y *Papel, edición e impresión*. Estos sectores o bien se ven favorecidos por contar con ciertas ventajas naturales o por producir bienes que no se comercializan habitualmente en mercados internacionales; o bien presentan un alto grado de competitividad que les permite mantener su posición en la plaza local.

Es importante destacar que en todas las ramas de actividad, independientemente del nivel de presión importadora, los productos provenientes de China y Brasil son actualmente los únicos competidores de importancia para las PyME industriales argentinas.

Por un lado, la competencia de las importaciones brasileras cobra especial importancia en los sectores *Automotores y autopartes*; *Muebles*; *Madera, corcho y paja*; y *Sustancias y productos químicos*. Mientras que en el resto de los sectores es dominante la competencia de productos de origen chino, especialmente para *Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión*; *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*; y *Maquinaria y equipo*.

Gráfico 3.9 - Proporción de PyME industriales con fuerte presión de las importaciones, según el origen del competidor internacional y el sector de actividad. Año 2010.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Tal como se señaló anteriormente, debe tenerse en cuenta que en los últimos cinco años China desplazó a Brasil como principal competidor de las PyME industriales en el mercado interno argentino. Actualmente la proporción de empresas que percibe fuerte presión competitiva de China duplica a la que tiene problemas para competir con bienes de origen brasileros (Gráfico 3.8). A su vez, las PyME industriales prácticamente no exportan a China, y han perdido presencia en el mercado brasileros (Gráfico 3.5).

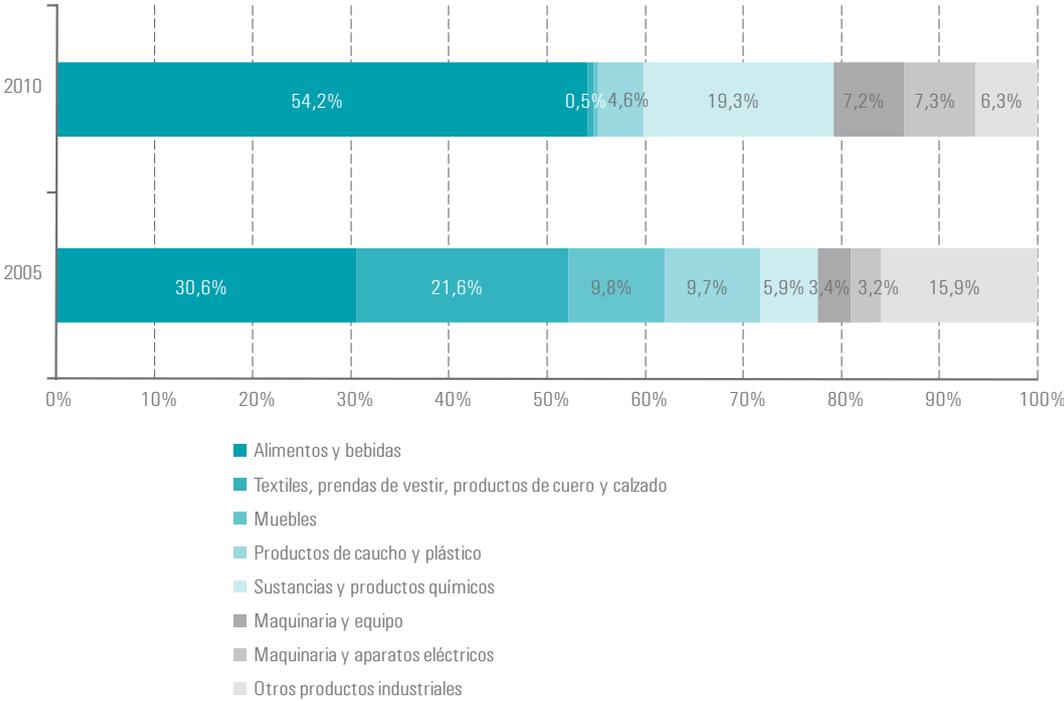
En este punto, es importante resaltar que las ramas de la industria manufacturera más amenazadas por las importaciones -tanto de China como de Brasil-, son las mismas que perdieron significativamente participación relativa en las exportaciones de las PyME industriales a Brasil.

Por un lado, como muestra el Gráfico 3.10, las empresas del sector *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*, que son las más afectadas por la competencia con bienes importados en el mercado interno, a su vez, prácticamente redujeron a cero su participación relativa en el total exportado a Brasil entre 2005 y 2010.

Asimismo, el sector *Muebles*, que también sufre una fuerte presión importadora, perdió prácticamente toda su participación en las exportaciones a Brasil.

En sentido contrario, los sectores con menos dificultades para competir con bienes importados en el mercado argentino son aquellos que han logrado expandir su participación en las exportaciones a Brasil. La participación relativa del sector *Alimentos y bebidas* pasó del 31% al 54% en los últimos cinco años. En el caso de *Sustancias y productos químicos* pasó del 6% al 19% en el mismo período.

Gráfico 3.10 - Productos exportados a Brasil por las PyME industriales
 (% del total exportado a Brasil en USD) Años 2005 y 2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006-2010.
 Fundación Observatorio PyME.

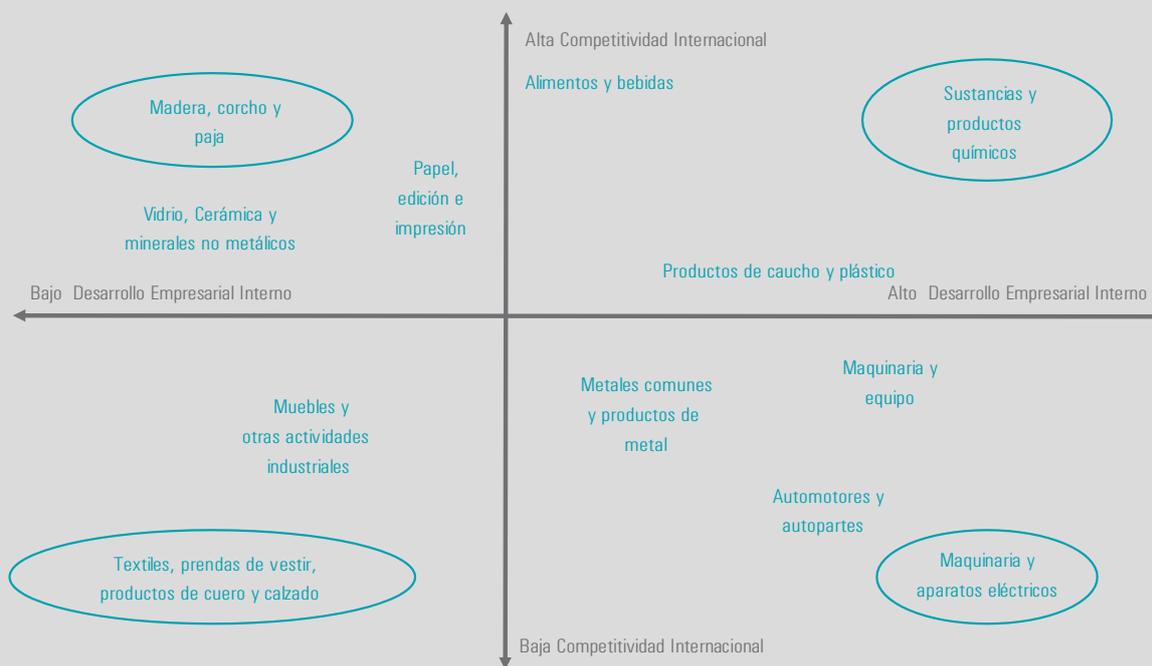
Competitividad internacional y desarrollo empresarial interno. La evolución sectorial del comercio PyME industrial -no administrado- con Brasil puede explicarse a partir del análisis de dos variables: el nivel de competitividad internacional y el grado de desarrollo empresarial interno de las PyME industriales. Aunque no siempre un alto grado de desarrollo empresarial coincide con un alto nivel de competitividad internacional. El análisis se basa en los datos relevados a partir de la Encuesta Estructural anual a PyME industriales llevada a cabo por la Fundación Observatorio PyME a empresarios de todo el país.

Por un lado, la competitividad internacional es definida como la capacidad de las empresas para realizar exportaciones y, simultáneamente, resistir la competencia importadora en el mercado interno. Con este fin, se construyó el Índice de Competitividad Internacional compuesto por las siguientes variables: a) la firma realiza o no exportaciones; b) la firma percibe o no amenaza en el mercado interno por la importación de bienes; c) la firma perdió o no participación en el mercado interno a manos de las importaciones.

El desarrollo empresarial, en cambio, refleja la capacidad de las empresas para adoptar e implementar métodos avanzados de gestión que resulten en mejoras del desempeño productivo y comercial. En este sentido, el nivel de desarrollo empresarial interno de las empresas es medido por un índice construido a partir de un importante conjunto de variables que miden el nivel de desarrollo organizativo (disponibilidad de certificaciones ISO, profesionalización de la gestión, formalidad jurídica, entre otras) y el desempeño productivo (utilización de la capacidad instalada, realización de inversiones, demanda laboral, etc.) de las empresas.

A continuación, se analiza la relación entre el nivel de competitividad internacional y el grado de desarrollo empresarial que presentan las empresas de las distintas ramas de actividad de la industria manufacturera. En el Gráfico 3.11 se clasifica a los sectores del segmento PyME industrial de acuerdo a su nivel de competitividad internacional y al nivel de desarrollo empresarial interno.

Gráfico 3.11 - Nivel de competitividad internacional y grado de desarrollo empresarial interno, por sector de actividad



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

En el cuadrante inferior izquierdo se presentan las actividades que además de tener un bajo nivel de desarrollo empresarial interno, muestran un bajo nivel de competitividad internacional y presentan problemas para poder competir y mantener su participación en el mercado interno debido a la importación de bienes –fundamentalmente de China y Brasil-. Estas actividades, como se señaló anteriormente, perdieron participación en las exportaciones a Brasil. De esta manera, se encuentran en una situación estructural que podríamos denominar “crítica”. La gravedad de esta situación radica en que estos sectores son intensivos en trabajo, como *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado* y *Muebles*.

En el cuadrante inferior derecho se ubican los sectores caracterizados por presentar un alto nivel de desarrollo empresarial interno, pero que tienen poca presencia en mercados extranjeros y al mismo tiempo afrontan una fuerte presión importadora en el mercado interno. El sector más representativo de esta situación es el de *Maquinaria y aparatos eléctricos*, intensivo en tecnología y conocimientos específicos. Este sector, a pesar de afrontar fuerte presión importadora -principalmente de China-, ha logrado profundizar su participación en las exportaciones a Brasil gracias a su alto nivel de desarrollo empresarial interno, aunque sus ventas aún constituyen una parte pequeña del total exportado. La situación estructural del conjunto de los sectores ubicados en el este cuadrante puede ser calificada como de “alta exigencia competitiva”.

En el cuadrante superior derecho, las PyME del sector *Sustancias y productos químicos* se ven favorecidas por su fortaleza en desarrollo empresarial interno, además de presentar una importante proporción de empresas que exporta y no percibe fuerte presión importadora en el mercado interno. Este es un sector intensivo en capital y conocimiento (especialmente la química fina y farmoquímica) que, como se dijo anteriormente, consiguió incrementar su presencia en el mercado brasileño en los últimos cinco años, por lo que su situación estructural podría definirse como “favorable”.

En este cuadrante también están ubicadas las empresas de *Alimentos y bebidas*, que si bien presentan un alto grado de competitividad internacional, fundamentalmente por no tener presión importadora, su grado de desarrollo empresarial interno no es demasiado elevado, sino más bien similar al del promedio PyME industrial. Mientras que para las PyME de *Productos de caucho y plástico* la situación es la inversa: tienen un importante grado de desarrollo interno, pero con un nivel de competitividad internacional apenas superior al de la media, principalmente por percibir fuerte presión importadora.

Por último, en el cuadrante superior izquierdo se encuentran aquellas ramas de actividad que si bien presentan un nivel de desarrollo empresarial interno menor al registrado para la media PyME industrial, en general exportan y son poco vulnerables ante la entrada de bienes extranjeros en la plaza local. En este caso, el sector más representativo es el de *Madera, corcho y paja*, intensivo en recursos naturales. Bajo estas condiciones, estas empresas están poco exigidas y atraviesan una situación estructural de “baja exigencia competitiva”.

Esta matriz de doble entrada contribuye a explicar los cambios en la composición sectorial de las exportaciones de las PyME industriales a Brasil y la importancia de la presión importadora en el mercado interno para cada sector. Utilizando este esquema podemos comprender por qué aquellos sectores que aumentaron decisivamente su participación en las exportaciones a Brasil fueron *Alimentos y bebidas*, y *Sustancias y productos químicos*.

4. LIMITANTES ESTRUCTURALES PARA EL CRECIMIENTO DE LAS PYME INDUSTRIALES

Limitantes estructurales para el crecimiento de las PyME industriales

Aún en un escenario de demanda sostenida de bienes industriales, las empresas tienen el desafío de mantener el crecimiento afrontando limitantes a la expansión que son de carácter estructural, y, por lo tanto, no pueden resolverse a partir de la toma de decisiones individuales del empresariado PyME.

En primer lugar, en los últimos años se ha agravado la escasez de oferta de recursos humanos. La falta de mano de obra calificada para la producción constituye una preocupación para los industriales PyME y un limitante para la expansión de las empresas. Las dificultades para contratar trabajadores, cualquiera sea su grado de calificación, aumentaron considerablemente en los últimos cinco años, aún en un contexto en el que la demanda de trabajadores es débil.

Por otra parte, las dificultades estructurales para financiar inversiones productivas no permiten que las empresas expandan la capacidad de producción y modernicen el parque de maquinarias en la medida suficiente. Las PyME han logrado mejorar su grado de acceso al financiamiento bancario, pero aún financian una proporción muy alta de sus inversiones con recursos propios. El tamaño del sistema crediticio argentino es considerablemente menor al de otros países con similar nivel de desarrollo.

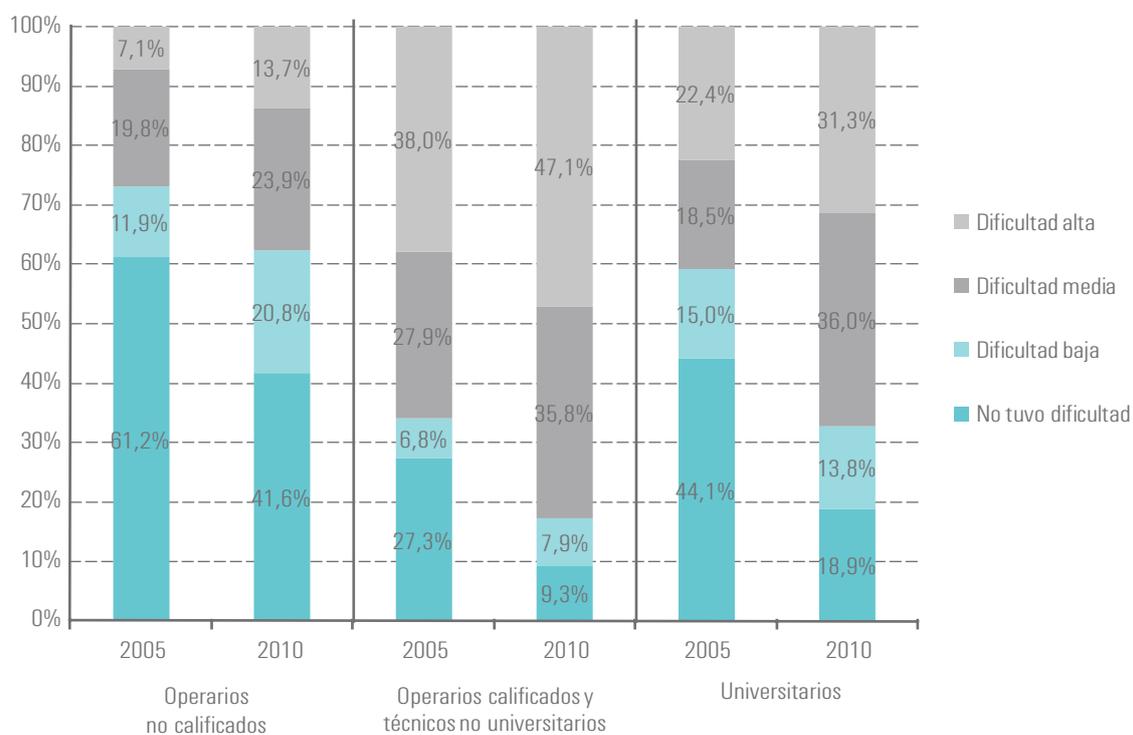
Finalmente, la insuficiente provisión de energía y los altos costos de logística están afectando negativamente el nivel de actividad y la capacidad de expansión de las PyME de mayor grado de desarrollo empresarial relativo.

Escasez de oferta de recursos humanos

El estancamiento del nivel de ocupación de las PyME industriales argentinas no sólo está relacionado con la debilidad de la demanda de trabajadores¹⁴, sino también con la insuficiencia de oferta de recursos humanos de todos los niveles de calificación.

Si bien históricamente la oferta de trabajo en Argentina ha sido estructuralmente escasa, en los últimos cinco años se agravaron las dificultades para contratar trabajadores de todos los niveles de calificación.

Gráfico 4.1 - Grado de dificultad para la contratación de personal, según categoría de trabajador demandado (% de empresas que busca personal). Años 2005 y 2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2010.
Fundación Observatorio PyME

¹⁴ Para ampliar información ver Capítulo 2 de este informe: Desempeño productivo 2005-2010.

Como muestra el Gráfico 4.1, las dificultades para contratar trabajadores han aumentado aún para la búsqueda de operarios no calificados. Entre los empresarios PyME que buscaron nuevo personal durante 2010, el 38% declara haber tenido dificultades medio-altas para contratar empleo no calificado, porcentaje que descendía al 27% en 2005.

La insuficiencia de oferta de trabajadores cobra mayor gravedad cuando se busca contratar mano de obra calificada y/o personal universitario. El 83% de los industriales PyME que realizó búsquedas laborales manifestó haber tenido dificultades importantes para contratar operarios calificados o técnicos, mientras que en 2005 la proporción era del 66%.

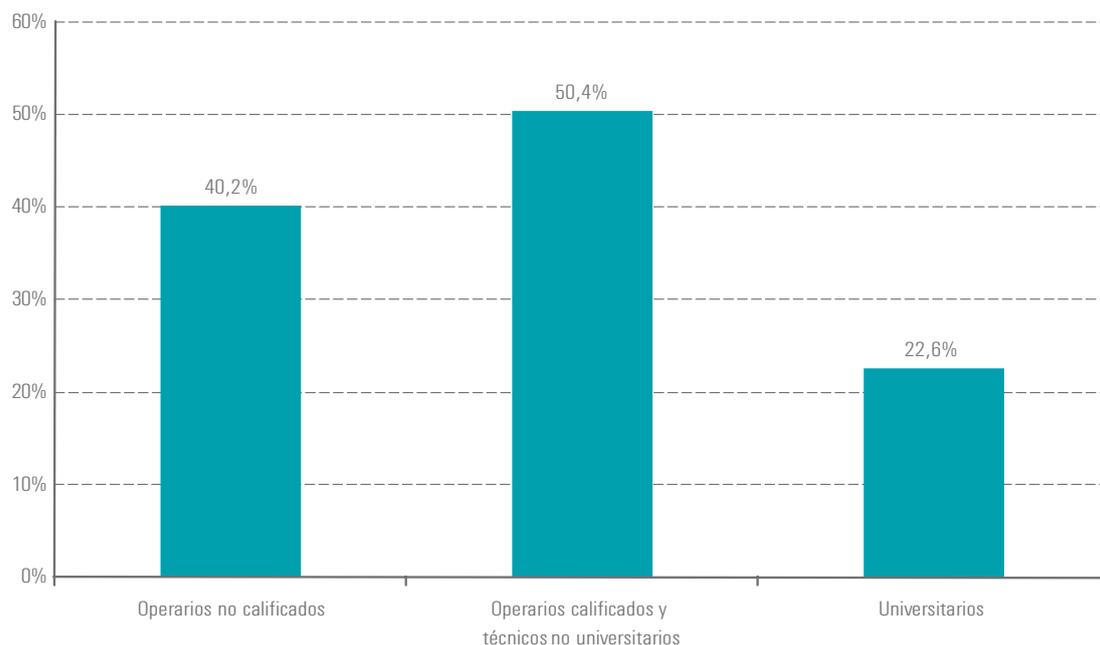
Lo mismo para los trabajadores con formación universitaria: en 2010 cerca del 70% de los empresarios que demandaba personal con estas características tuvo dificultades medio-altas para su captación, mientras que en 2005 esto ocurría sólo para el 41% de las empresas.

Las causas de la insuficiencia de oferta de trabajo en Argentina y las mayores dificultades para captar personal de todos los niveles de calificación son complejas y responden tanto a factores económicos como a cuestiones histórico-culturales.

Esta situación está limitando el crecimiento de las empresas, ya que la mitad de los empresarios busca incorporar nuevos trabajadores al proceso productivo. Como se ve en el Gráfico 4.2, el 50% de las PyME industriales busca contratar operarios calificados y/o técnicos no universitarios, mientras que otro 40% demanda operarios no calificados. Por otra parte, el 22% de las empresas busca personal con formación universitaria.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que en la actualidad la demanda laboral por parte de las PyME industriales es significativamente menor a la de hace cuatro años, y no aumentó en 2010 respecto a 2009, a pesar de la recuperación en el nivel de actividad¹⁵.

Gráfico 4.2 - Proporción de PyME industriales que busca contratar personal, según categoría de trabajador demandado. Año 2010



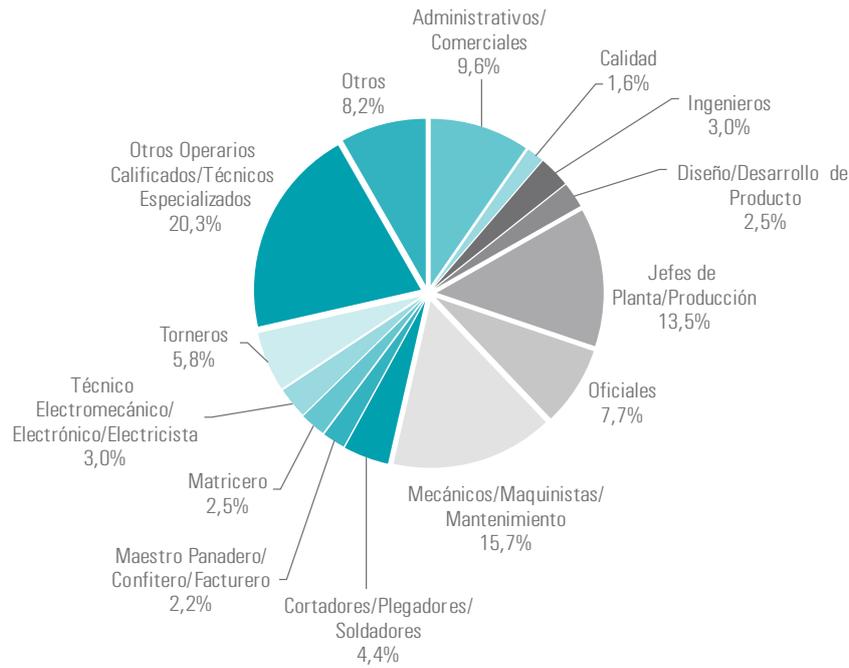
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010
Fundación Observatorio PyME

Los perfiles más requeridos por los industriales PyME son para cubrir puestos de mecánicos, maquinistas, personal de mantenimiento, torneros, entre otros operarios calificados.

Por otra parte, el 13,5% de las búsquedas se orienta a jefes de planta o de producción, y un 10% a captar personal administrativo y/o comercial.

¹⁵ Para ampliar información ver Capítulo 2 de este informe: Desempeño productivo 2005-2010.

Gráfico 4.3 - Proporción de PyME industriales según puestos más requeridos durante 2010

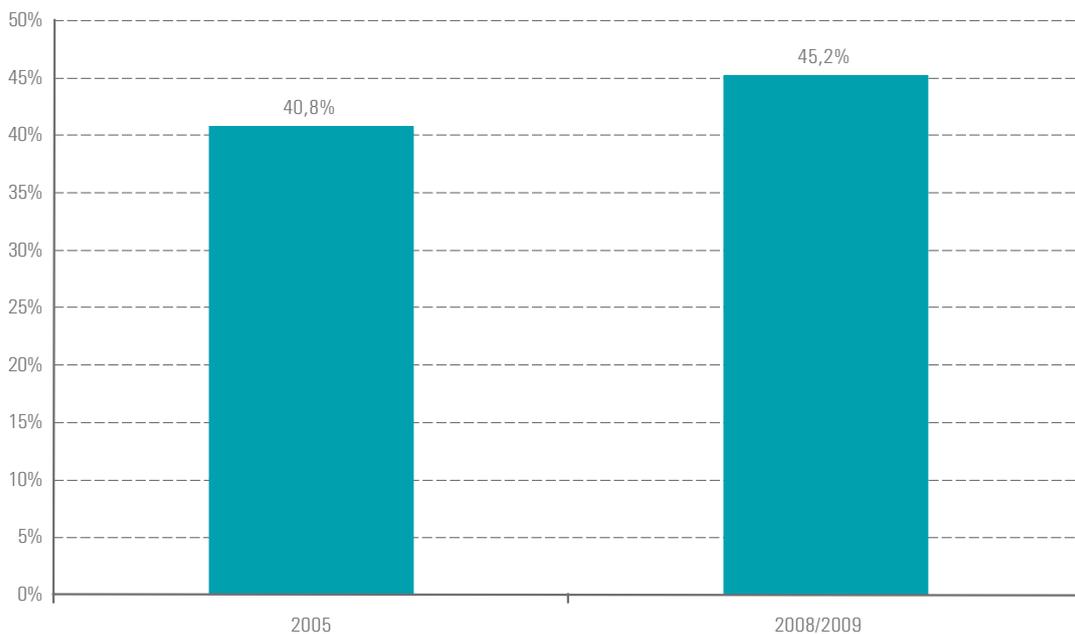


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010
Fundación Observatorio PyME

Los empresarios intentan compensar la escasez de oferta de recursos humanos mediante la capacitación del personal. Casi la mitad de las empresas realiza actividades de capacitación, proporción que supera, aunque levemente, a la registrada hace cinco años (Gráfico 4.4).

En líneas generales, las empresas que llevan a cabo actividades de capacitación del personal son aquellas de mayor tamaño y que muestran una actitud más dinámica en cuanto a la realización de inversiones, la aplicación de certificaciones de calidad, la planificación de las actividades, entre otros indicadores de desarrollo organizativo.

Gráfico 4.4 - Realización de actividades de capacitación al personal (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2009.
Fundación Observatorio PyME.

Insuficiente financiamiento de la inversión productiva

El tamaño del sistema financiero argentino es reducido, por lo que no permite financiar una renovación masiva del parque de maquinaria de las PyME industriales. Esto constituye un limitante estructural al crecimiento de las empresas. El 27% de los empresarios declara tener proyectos de inversión frenados por la falta de financiamiento bancario.

A su vez, las PyME industriales no cuentan con crédito comercial para financiar capital de trabajo, lo cual, sumado a la falta de financiamiento bancario para la inversión productiva, resulta en una restricción financiera para el desarrollo de las empresas.

Sin embargo, el 62% de las PyME directamente se autoexcluye del crédito bancario, ya sea porque no consideran que el actual es un buen momento para contraer deuda, o porque consideran que las tasas y plazos de cancelación no son compatibles con los proyectos de inversión. Pero estas empresas son potenciales sujetos de crédito, ya que presentan mejores condiciones que aquellas que son rechazadas por el sistema bancario, por lo que existe un mercado viable para la expansión del crédito.

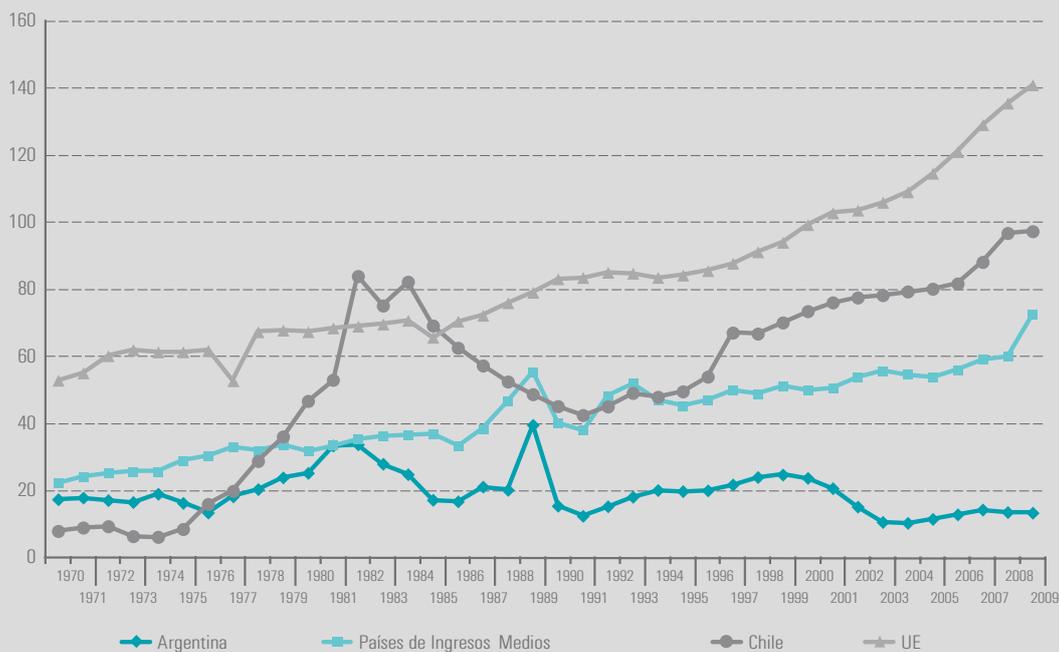
Reducido tamaño estructural del sistema financiero argentino

Los depósitos bancarios en Pesos son escasos debido a que, en líneas generales, se ahorra en otro tipo de activos (divisas, bienes, etc.). En consecuencia, la dimensión del sector financiero a nivel macroeconómico es estructuralmente reducida, por lo que la oferta de financiamiento es limitada.

La escasa oferta crediticia para las empresas es un problema histórico de organización económica argentina. No se trata de un factor coyuntural, sino que es un problema estructural que lleva más de 40 años.

Como muestra el Gráfico 4.5 -en base a datos del Banco Mundial-, la participación del crédito al sector privado en el PBI ha sido históricamente baja en Argentina, superando raramente el 20% (13% en la actualidad). La dimensión del sistema financiero argentino siempre ha estado considerablemente por debajo del promedio de países con ingresos medios (73%) mientras que en otros países se ha logrado expandir significativamente, como en Chile (donde asciende al 97%) y los países de la Unión Europea (supera el 141% del PBI).

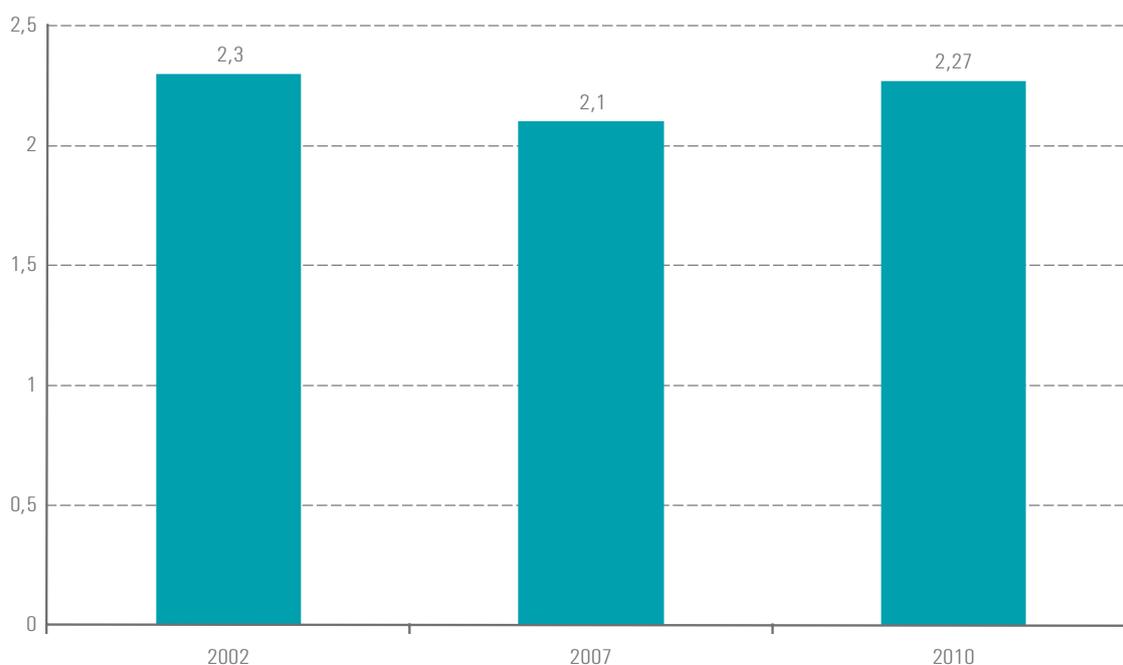
Gráfico 4.5 - Participación del crédito al sector privado en el PBI (1990 - 2009)
Argentina, Países de Ingresos Medios, Chile, Unión Europea.



Fuente: elaboración propia en base a World Development Indicators (WDI), Banco Mundial (BM)

El reducido tamaño del sistema bancario argentino se ve reflejado en el bajo nivel de bancarización de las PyME industriales, que no ha logrado profundizarse significativamente durante la última década. Como muestra el Gráfico 4.6, los empresarios concentran sus operaciones bancarias en una cantidad reducida de entidades, la mitad aproximadamente de las que utilizan las empresas en países con sistemas bancarios más desarrollados¹⁶.

Gráfico 4.6 - Cantidad de entidades bancarias promedio en las que las PyME industriales tienen cuenta corriente con actividad frecuente. (2002 / 2007 / 2010)



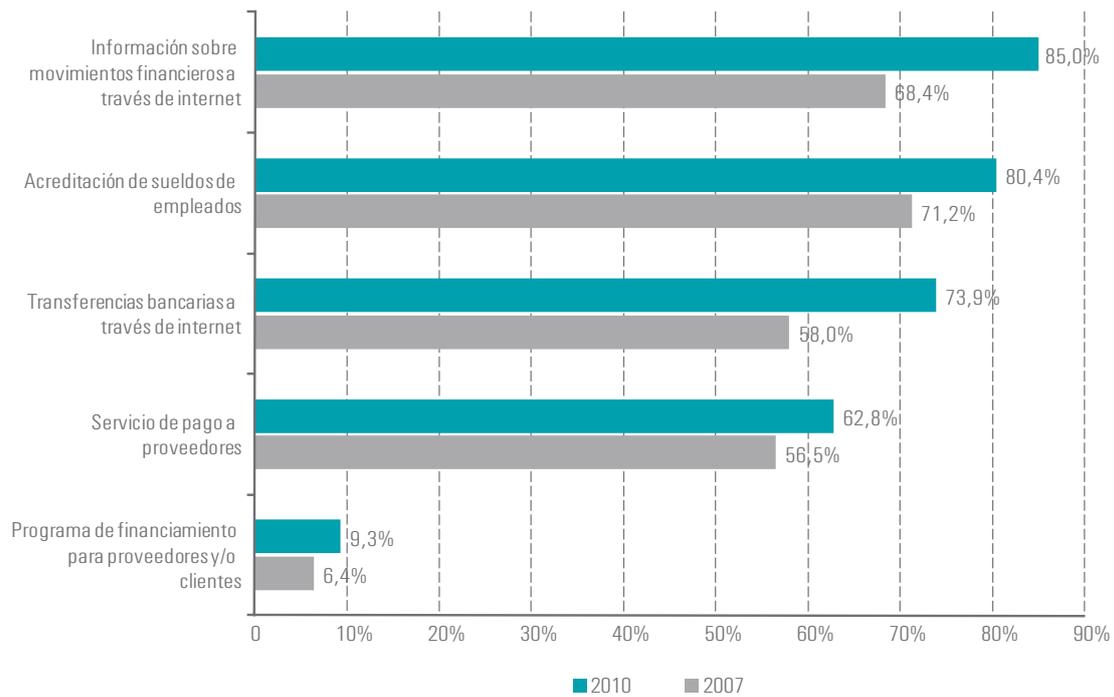
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007 / 2010. Fundación Observatorio PyME. Observatorio PyME Latinoamericano, Prueba piloto México-Argentina. 2002. Università di Bologna, Representación en Buenos Aires.

De todos modos, se observa una creciente utilización de los servicios bancarios por parte de las PyME industriales, aunque algunos de ellos aún no están ampliamente difundidos. En los últimos tres años aumentó el uso de los portales de Internet de los bancos para obtener información sobre movimientos financieros y/o realizar transferencias bancarias, así como la acreditación de sueldos directamente en cuentas bancarias. Por otra parte, dos de cada tres empresarios manifiestan utilizar servicios para llevar a cabo pagos a proveedores.

En sentido contrario, los programas de financiamiento para proveedores y/o clientes son poco ofrecidos por los bancos y, en consecuencia, poco utilizados por las empresas.

¹⁶ A modo de ejemplo, en el período 2002-2003 las PyME industriales italianas operaban en promedio con 5 bancos (Fuente: Osservatorio sulle Piccole e Medie Imprese, Capitalia).

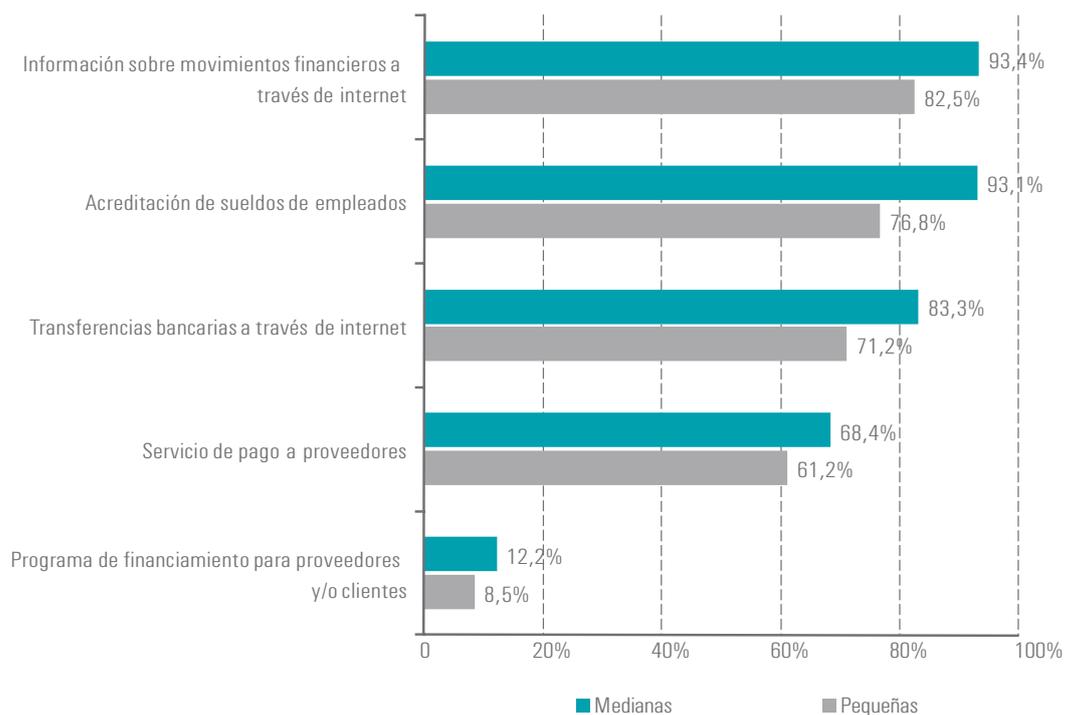
Gráfico 4.7 - Servicios bancarios utilizados por las PyME industriales (% de empresas). (2007 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2010
Fundación Observatorio PyME

Es entre las *medianas* industrias en donde se advierte una mayor difusión de la utilización de servicios bancarios, mientras que las *pequeñas* aún presentan un menor nivel de bancarización. De todas formas las diferencias no son demasiado importantes.

Gráfico 4.8 - Servicios bancarios utilizados por las PyME industriales, por tamaño (% de empresas) Año 2010.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010
Fundación Observatorio PyME

La demanda de crédito por parte de los empresarios ha ido aumentando paulatinamente en los últimos años, lo que evidencia las crecientes necesidades de financiamiento de capital de trabajo e inversión.

Es importante resaltar que el incremento en la tasa de solicitud¹⁷ de créditos bancarios por parte de las PyME industriales se ha sostenido en el tiempo, independientemente del ciclo económico, lo que da cuenta de que se ha profundizado la interrelación entre el sistema financiero y el empresarial, más allá de las restricciones derivadas del reducido tamaño del sistema financiero argentino.

Como muestra el Cuadro 4.1, las solicitudes de créditos bancarios aumentaron de forma continua entre 2006 y 2010. Si bien el descubierto en cuenta corriente es el tipo de crédito más demandado, el crecimiento más importante se verificó en la solicitud de los créditos bancarios tradicionales, que en general son préstamos de mediano y largo plazo para financiamiento de capital de trabajo, inversiones productivas o para operaciones de exportación.

Por otro lado, aún no se han logrado avances importantes en lo que se refiere a la utilización del *leasing* –contrato de alquiler con derecho a compra-. Aunque la proporción de empresarios que solicita créditos bancarios en forma de *leasing* ha ido aumentando en los últimos cinco años, para 2010 todavía no alcanzó el 20%.

Cuadro 4.1 - Situación de las PyME industriales frente al crédito bancario.
Tasas de solicitud¹ y rechazo²
(2006 – 2010)

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Descubierto en cuenta corriente | | | | | |
| Tasa de solicitud | 31,1% | 36,9% | 38,6% | 40,1% | 41,3% |
| Tasa de rechazo | 9,0% | 9,3% | 13,1% | 13,7% | 9,6% |
| Leasing | | | | | |
| Tasa de solicitud | 15,5% | 17,4% | 19,4% | 16,1% | 19,3% |
| Tasa de rechazo | 20,6% | 17,7% | 20,0% | 19,1% | 18,9% |
| Otro tipo de créditos | | | | | |
| Tasa de solicitud | 22,9% | 28,5% | 28,5% | 30,5% | 37,9% |
| Tasa de rechazo | 14,8% | 17,9% | 23,0% | 21,4% | 18,6% |

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006-2010.
Fundación Observatorio PyME.

¹ Proporción de empresas que solicitaron el crédito.

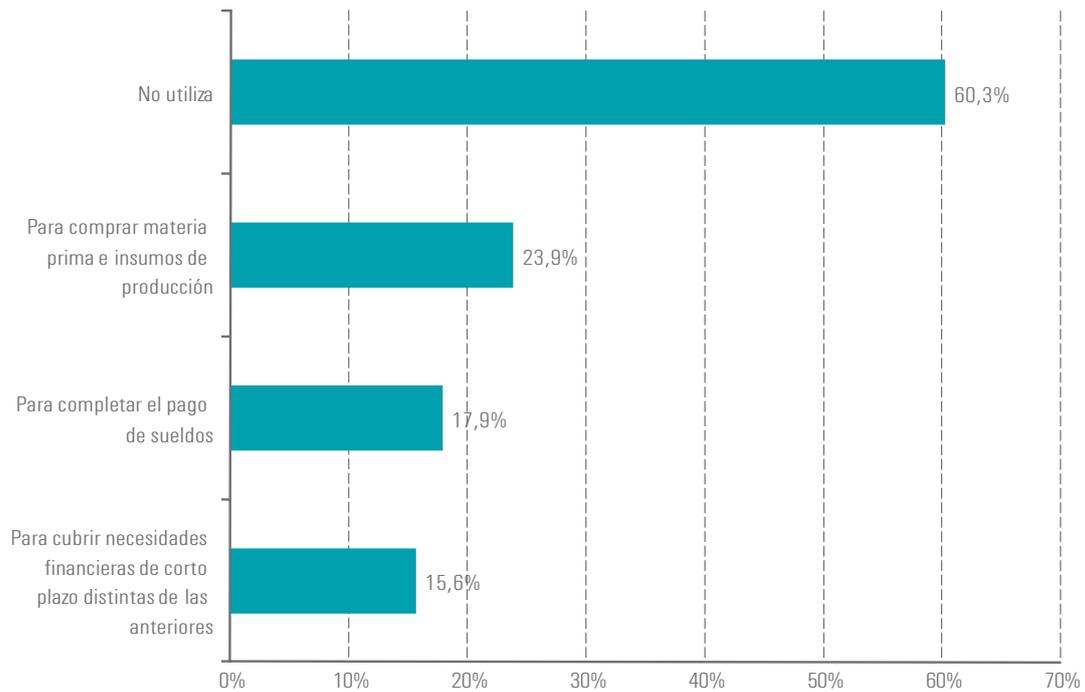
² Proporción de empresas que no obtuvieron el crédito de aquellas que efectuaron la solicitud.

Llama la atención la amplia difusión de los créditos en descubierto de cuenta corriente, demandados en 2010 por el 41% del empresariado, a pesar de que normalmente en estos casos la tasa de interés aplicada es alta.

Asimismo, también sorprende que un 24% de las empresas utilice este tipo de préstamos para la compra de materias primas e insumos y que otro 18% lo utilice para completar el pago de sueldos, lo que evidencia la existencia de problemas financieros para una parte importante del segmento PyME industrial (Gráfico 4.9).

¹⁷ Tasa de solicitud: Proporción de empresas que solicitaron el crédito.

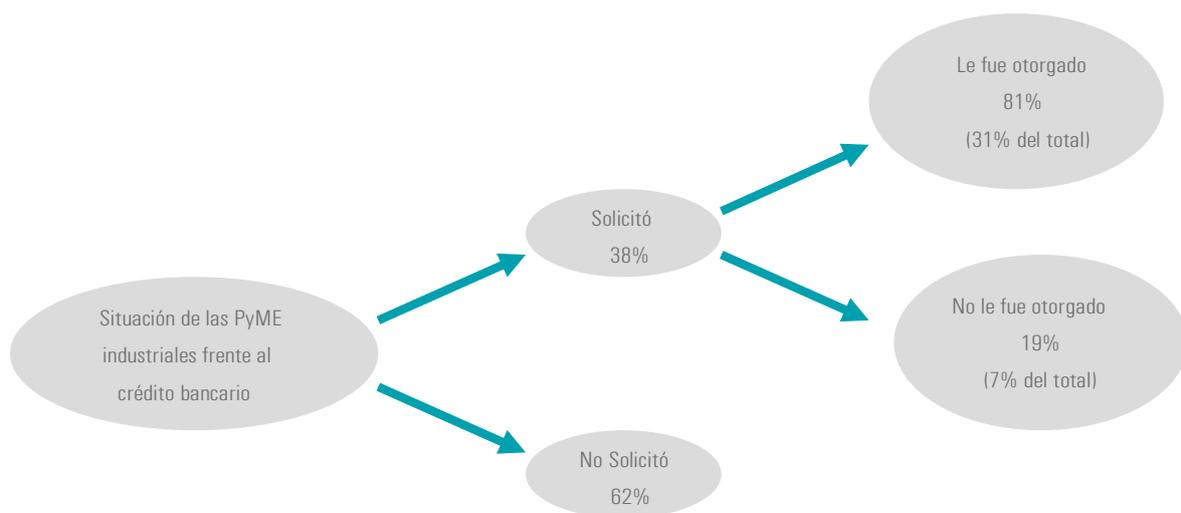
Gráfico 4.9 - Fines para los que las PyME industriales utilizan el descubierto en cuenta corriente acordado con las entidades bancarias (% de empresas). Año 2010



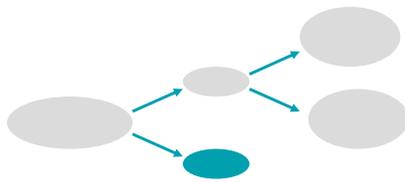
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010
Fundación Observatorio PyME

En suma, como muestra el Cuadro 4.2, durante 2010 el 31% de las PyME industriales solicitó y obtuvo créditos bancarios de mediano y largo plazo -distintos del descubierto en cuenta corriente y el *leasing*-, a un 7% le fue rechazada su solicitud, y el 62% directamente no efectuó solicitudes de este tipo.

Cuadro 4.2 - Situación de las PyME industriales frente al crédito bancario distinto del descubierto en cuenta corriente y el *leasing*. Año 2010.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

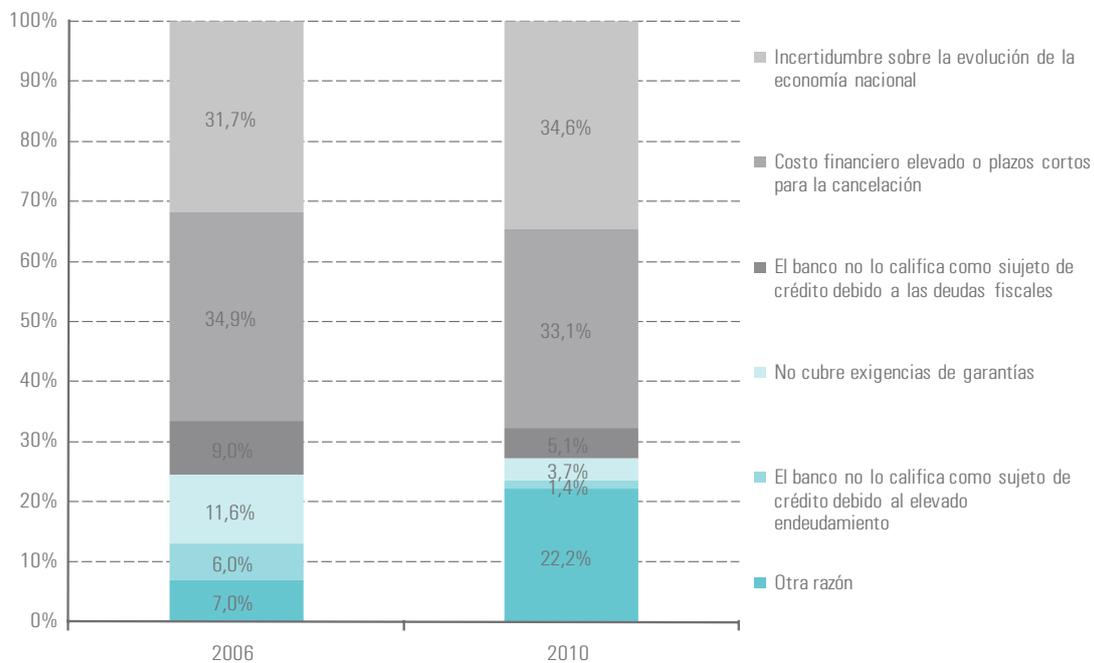


Motivos de no solicitud de créditos bancarios. El 62% del empresariado se autoexcluye del sistema crediticio, y la incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional es el principal motivo por el cual deciden no solicitar préstamos bancarios. Lo mismo ocurriría en 2006. La proximidad de elecciones presidenciales restringe las decisiones de los empresarios PyME sobre contraer deuda.

Sin embargo, también es importante la proporción de industriales PyME que considera que el costo financiero o los cortos plazos de cancelación no son compatibles con la rentabilidad y características del proyecto de inversión, por lo que prefieren autofinanciarse o postergar el proyecto. En este sentido, tampoco se observan grandes cambios respecto a 2006.

Pero es importante destacar que disminuyó la proporción de empresarios que considera que su firma no califica como sujeto de crédito –ya sea por tener un elevado endeudamiento fiscal o de otro tipo, como por no cubrir exigencias de garantías-, sino que las razones por las que no solicitan crédito son ajenas a la propia empresa.

Gráfico 4.10 - Motivo por el cual las PyME industriales no han solicitado crédito bancario distinto del descubierto en cuenta corriente y el *leasing* (% de empresas que no solicitan créditos). Años 2006 y 2010.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006-2010.
Fundación Observatorio PyME.

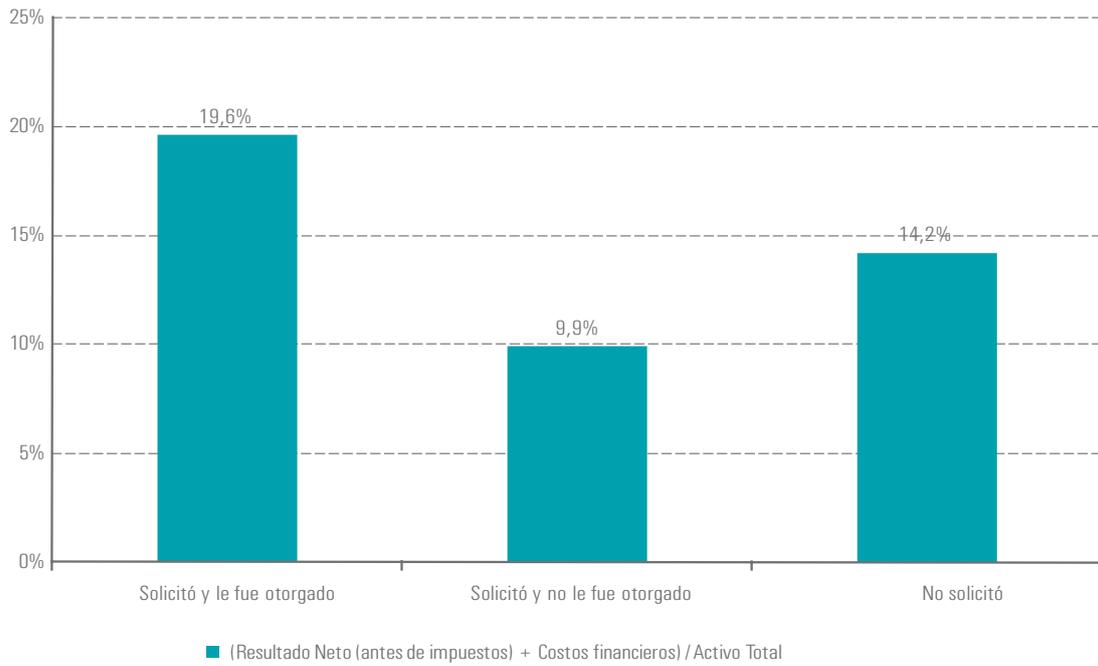
En efecto, las empresas que se autoexcluyen del financiamiento bancario son potenciales sujetos de crédito, con lo cual existe un mercado viable para el sistema bancario que aún no es aprovechado.

Los datos de balance relevados a partir de la Encuesta Estructural a PyME industriales de FOP muestran que, en líneas generales, las empresas que no solicitan créditos presentan mejores condiciones que aquellas que son rechazadas por el sistema bancario¹⁸.

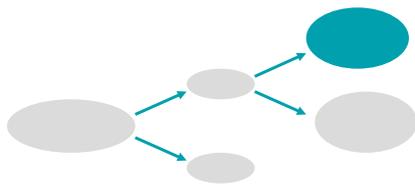
Como muestra el Gráfico 4.11, las PyME autoexcluidas tienen una rentabilidad mayor a aquellas con solicitudes de crédito rechazadas, y levemente por debajo de las empresas que obtuvieron el crédito.

¹⁸ Para ampliar información ver Informe Especial: “Oportunidades de expansión del sistema bancario entre las PyME para la post-crisis”, marzo 2009. Fundación Observatorio PyME (www.observatoriopyme.org.ar).

Gráfico 4.11 - Rentabilidad sobre Activos (ROA), según situación frente al crédito bancario

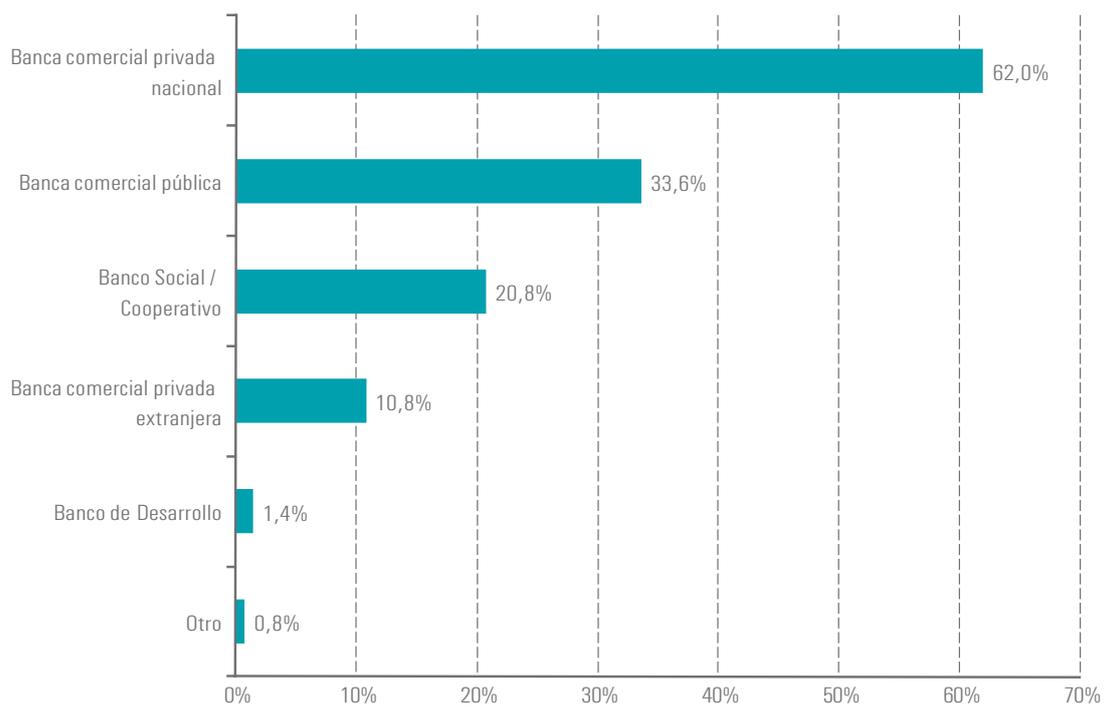


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.



Tipología de bancos que conceden créditos a las PyME industriales y destino del crédito. La mayor parte de los préstamos obtenidos por las PyME fueron otorgados por bancos comerciales privados nacionales, y, en segundo lugar, por entidades comerciales públicas, ya sea nacionales o locales.

Gráfico 4.12 - Tipo de institución a la que se solicitó crédito bancario (% de empresas que solicitaron y obtuvieron créditos). Año 2010.

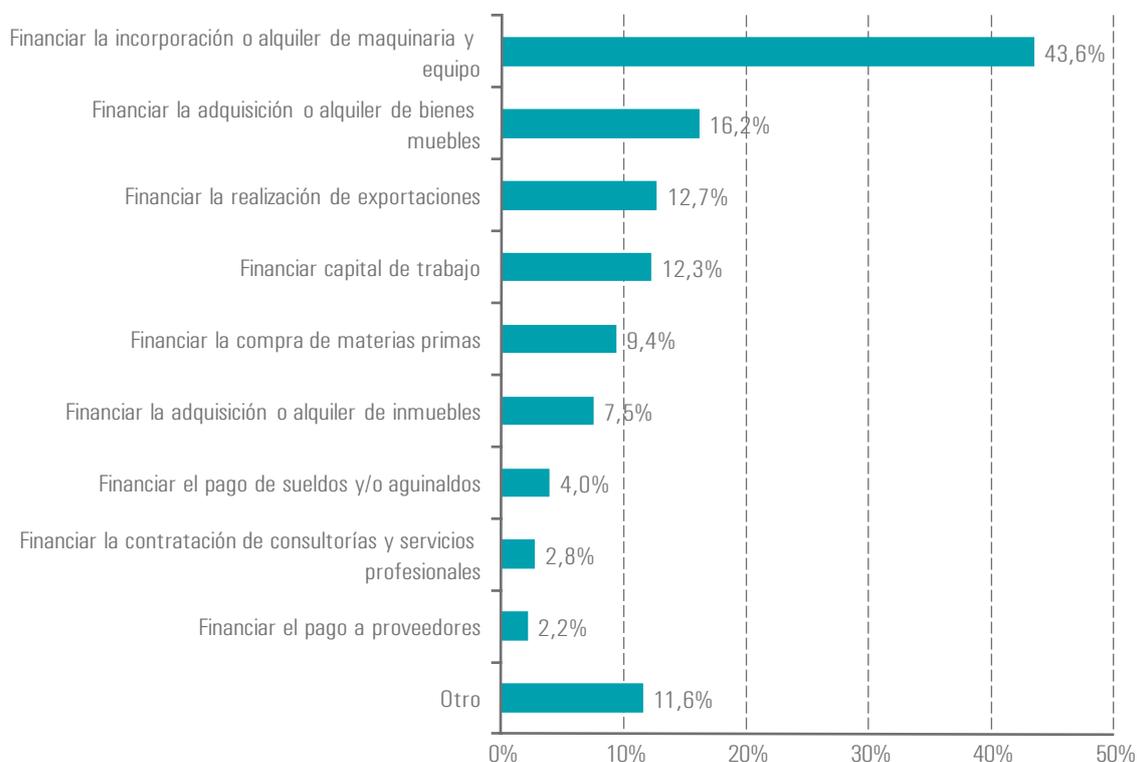


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

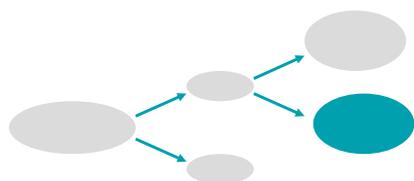
La mitad de los créditos obtenidos por las PyME industriales durante 2010 fueron destinados a financiar la incorporación o alquiler de maquinaria y equipo, con el fin de aumentar la producción para poder responder a la creciente demanda de bienes. Esto refleja la necesidad de modernizar el parque de maquinaria para alcanzar mayores niveles de competitividad.

En menor medida, el financiamiento estuvo dirigido a la adquisición o alquiler de bienes muebles, a la realización de exportaciones, a financiar capital de trabajo o a la compra de materias primas para la producción.

Gráfico 4.13 - Destino del crédito bancario obtenido (% de empresas que solicitaron y obtuvieron créditos). Año 2010.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

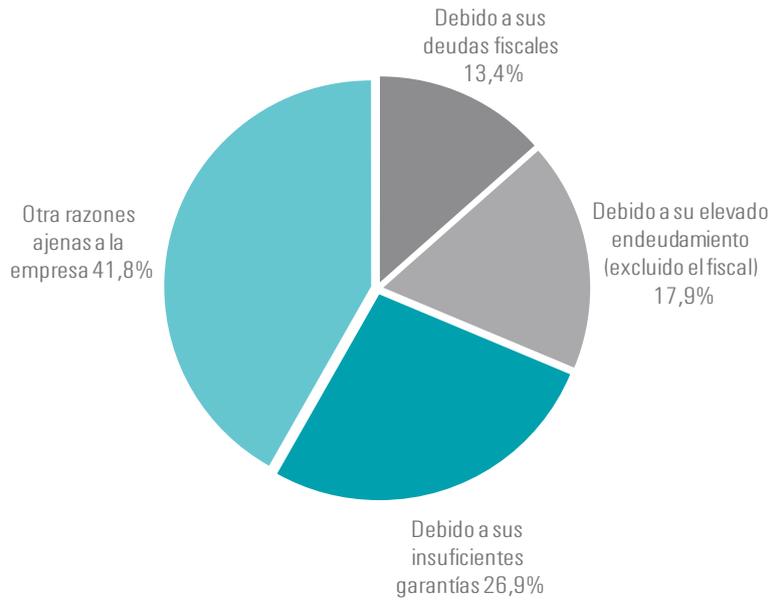


Motivo de rechazo de solicitudes de créditos bancarios. A pesar de evidenciarse un mayor acercamiento de las PyME industriales al sistema bancario, aún es alta la tasa de rechazo¹⁹. En 2010, el 19% de las solicitudes de crédito fue rechazado (Ver Cuadro 4.2).

En casi la mitad de los casos los empresarios lo atribuyen a razones ajenas a su propia firma, más que a no poder cumplir con ciertos requerimientos en cuanto a nivel de endeudamiento y garantías.

¹⁹ Tasa de rechazo: Proporción de empresas que no obtuvieron el crédito de aquellas que efectuaron la solicitud.

Gráfico 4.14 - Motivo por el cual las solicitudes de crédito de las PyME industriales son rechazadas (% de empresas que solicitaron y no obtuvieron créditos). Año 2010.

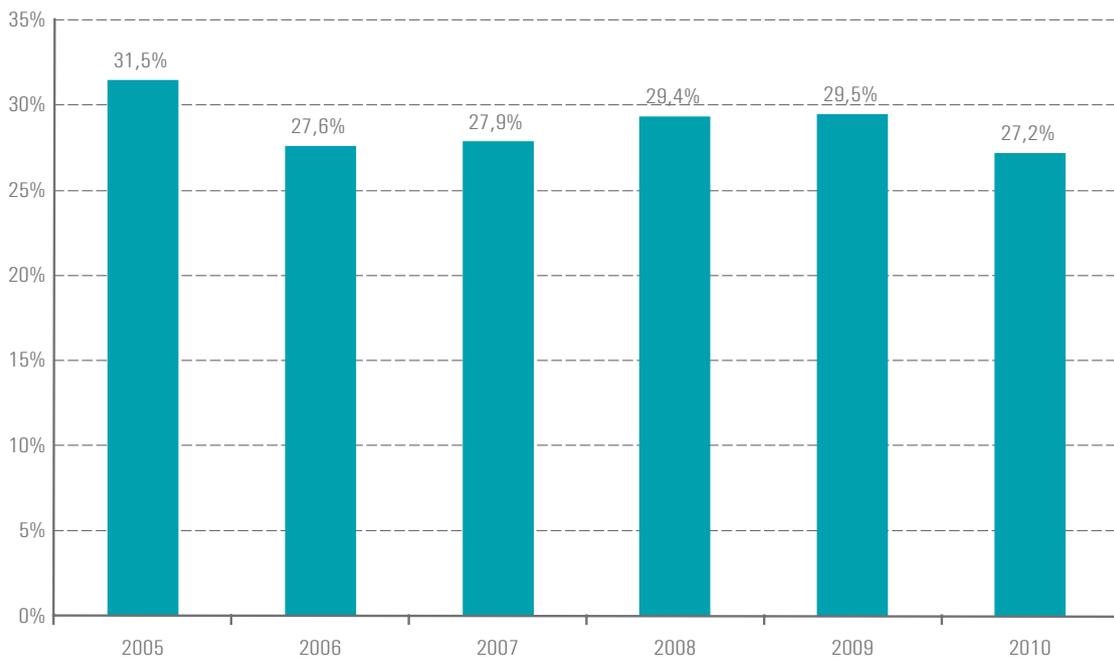


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento. De acuerdo a lo desarrollado hasta aquí, si bien se advierte cierto acercamiento de las PyME industriales al sistema crediticio, las empresas aún presentan dificultades para acceder al financiamiento bancario, lo que limita la realización de inversiones.

En efecto, la tercera parte de las PyME no puede llevar adelante algún proyecto de inversión por la falta de financiamiento bancario. Y esta proporción se mantiene relativamente constante desde hace cinco años.

Gráfico 4.15 - Proporción de empresas con proyecto frenado por falta de financiamiento bancario. (2005 - 2010)



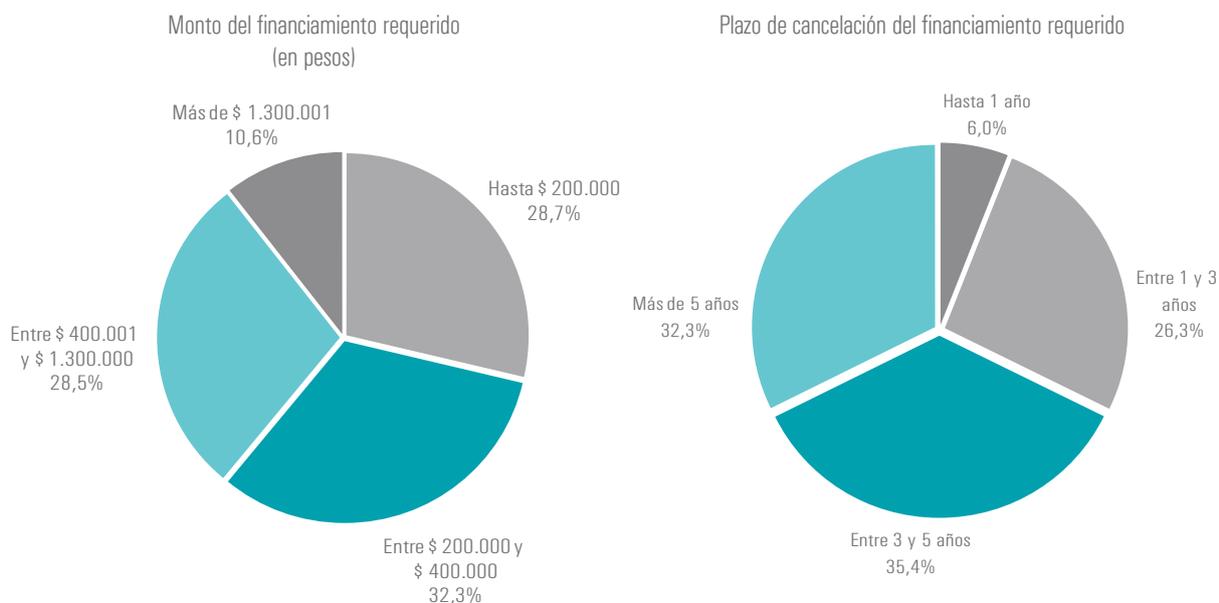
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005-2010.
Fundación Observatorio PyME.

En este sentido, resulta importante conocer cuáles son las principales características del financiamiento que requieren las PyME industriales para poder llevar a cabo proyectos de inversión.

En el 90% de los casos el monto de los créditos requeridos no supera los \$1.300.000.-; y dos de cada tres empresarios esperarían poder cancelar el préstamo en un plazo no mayor a cinco años.

La tasa de interés real anual que los empresarios consideran acorde y están dispuestos a pagar es en promedio del 11%.

Gráfico 4.16 - Características del financiamiento requerido para realizar proyectos de inversión (% de empresas que requieren financiamiento bancario). Año 2010

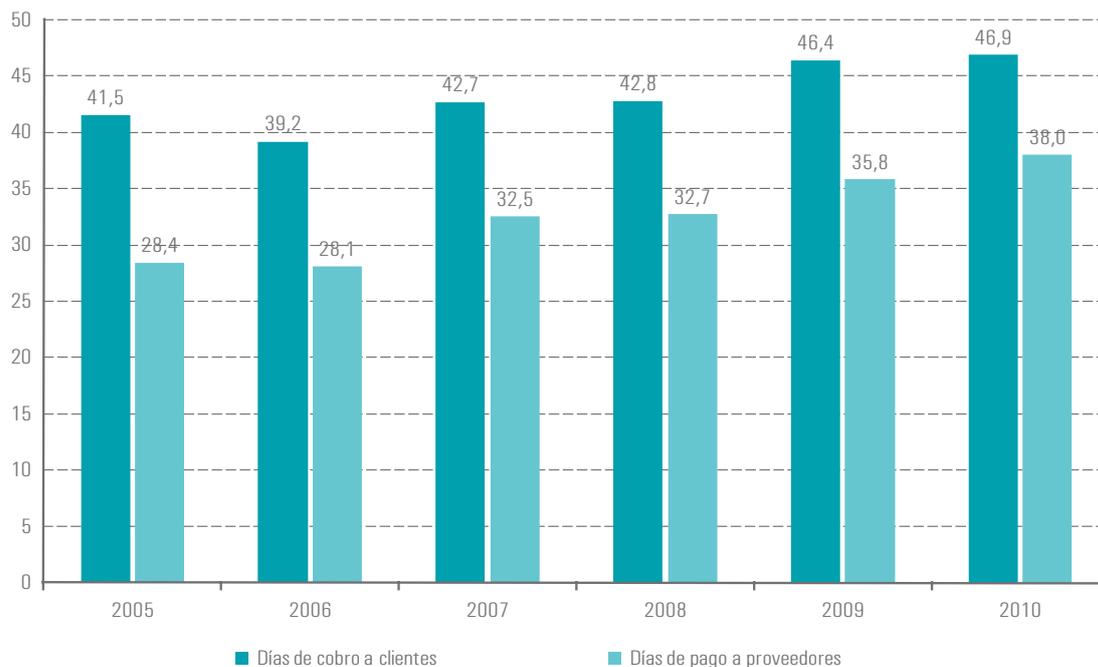


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010
Fundación Observatorio PyME

Crédito comercial. Es importante destacar que las PyME industriales tampoco logran financiarse a través del crédito comercial -medido como la diferencia de los días promedio de pago a proveedores y de cobro a clientes-, que se mantiene negativo desde hace cinco años. En el actual contexto de aumento generalizado de costos de producción, el crédito comercial podría ser utilizado para financiar capital de trabajo.

De todas formas, en el último año aumentó levemente la cantidad de días promedio en los que los empresarios pagan a sus proveedores -cerca de 38-, mientras que no ha cambiado el plazo medio en el que se cobra a los clientes -en el orden de los 47 días-. Es así que el crédito comercial sigue siendo negativo pero menor en términos absolutos.

Gráfico 4.17 - Cantidad de días promedio de cobro a clientes y pago a proveedores de las PyME industriales (2005 - 2010)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2010
Fundación Observatorio PyME

Deficiente oferta energética y altos costos de logística

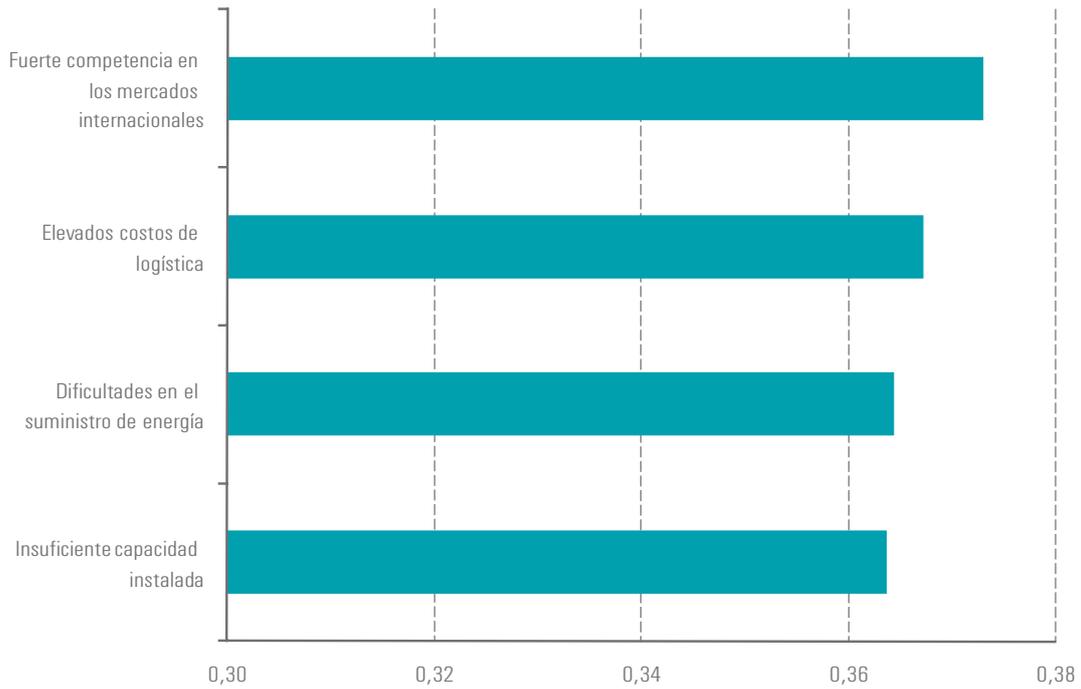
Un tercer desafío para las PyME industriales es el de sostener su crecimiento sin disponer de una infraestructura productiva sólida como respaldo. Las empresas enfrentan dificultades en el suministro energético -aunque en los últimos años se advierten mejoras en este sentido-, problemas para transportar las mercaderías y elevados costos de logística, especialmente de transporte.

Es importante tener en cuenta que este tipo de problemas cobran especial relevancia para las empresas de mayor desarrollo relativo, es decir aquellas mejor organizadas y con mejor desempeño productivo²⁰. Estas empresas cuentan con una estructura interna sólida que les permite aumentar el nivel de producción y participar del negocio exportador, pero manifiestan preocupación respecto a ciertos factores que limitan su crecimiento: fuerte competencia en mercados internacionales, elevados costos de logística, dificultades en el suministro de energía e insuficiente capacidad instalada (Gráfico 4.18²¹).

²⁰ Para ampliar información ver Capítulo 3 de este informe: Competitividad internacional y desarrollo empresarial interno de las PyME industriales.

²¹ Para ver el gráfico completo ver Capítulo 1 de este informe: La coyuntura en 2011 y los principales problemas de las PyME industriales (Gráfico 1.8).

Gráfico 4.18 - Problemas y desarrollo empresarial interno:
Principales problemas de las PyME industriales con mayor Índice de Desarrollo Empresarial Interno.

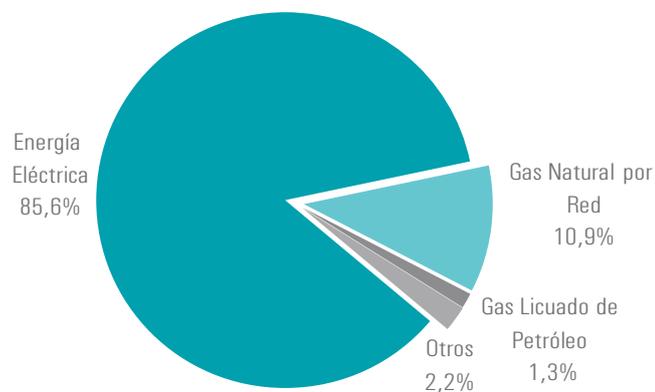


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales.
Fundación Observatorio PyME.

Dificultades en el suministro de energía

La energía eléctrica es el principal insumo energético utilizado por las PyME industriales para su producción, mientras que en segundo lugar, aunque en bastante menor medida, es utilizado el gas natural por red.

Gráfico 4.19 - Distribución de los insumos energéticos utilizados para la producción por parte de las PyME industriales

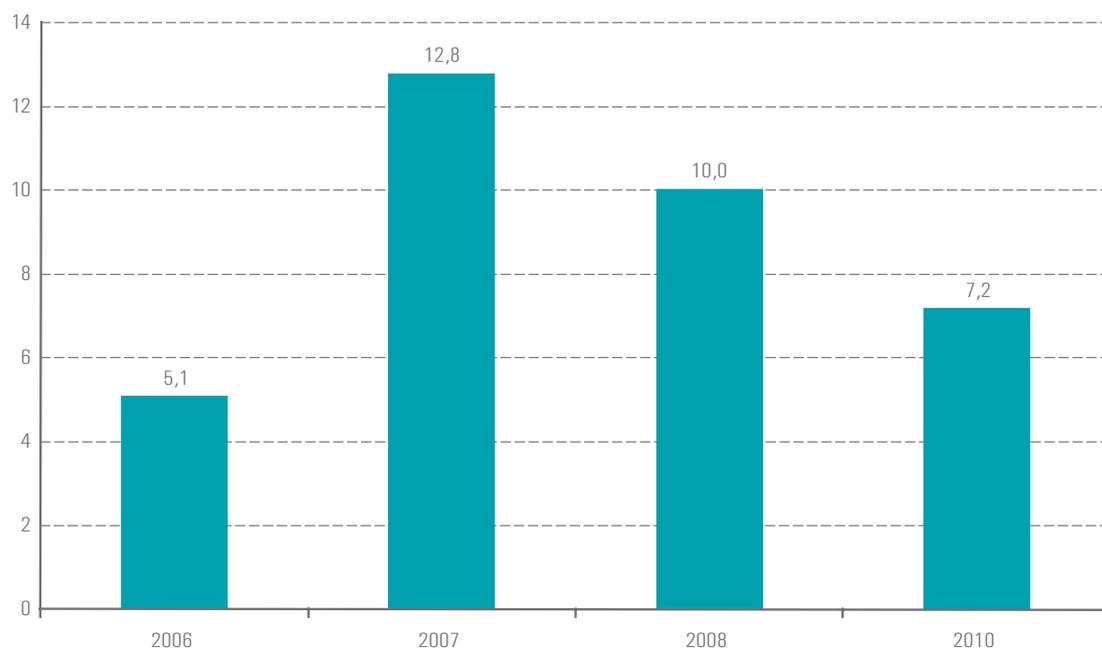


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007.
Fundación Observatorio PyME.

En los últimos tres años ha mejorado el suministro energético del segmento PyME industrial, aunque todavía no se ha logrado volver a la situación previa a 2007.

En efecto, como muestra el siguiente gráfico, en 2010 la cantidad media anual de cortes del servicio de energía eléctrica fue de 7, después de haber alcanzado un pico de casi 13 cortes promedio en 2007, cuando la crisis energética cobraba mayor relevancia.

Gráfico 4.20 - Promedio de cortes de energía eléctrica. Años 2006, 2007, 2008 y 2010

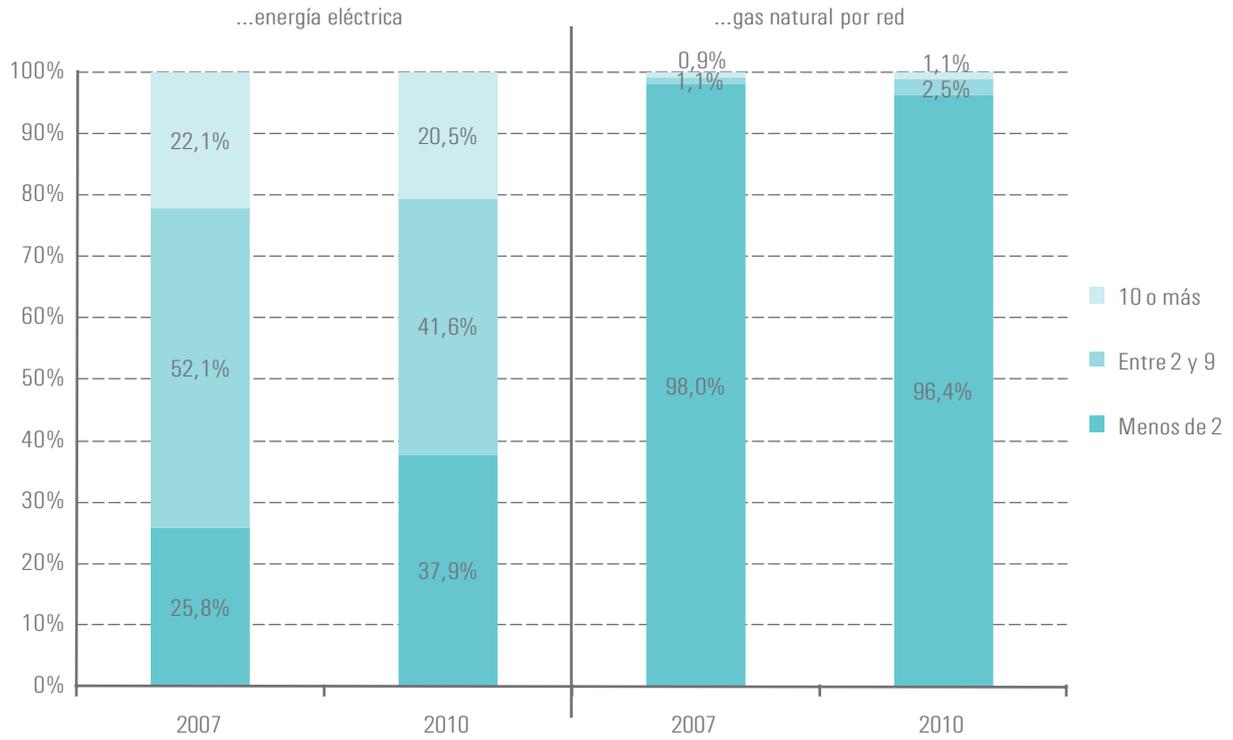


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006-2010.
Fundación Observatorio PyME.

La situación es más preocupante para el racionamiento de electricidad -el principal insumo energético de las empresas- que en el caso del gas natural por red.

De hecho, los problemas de abastecimiento de energía eléctrica todavía existen, aunque disminuyeron entre 2007 y 2010; mientras que la cantidad de cortes del suministro de gas natural es mínima.

Gráfico 4.21 - Distribución de empresas según cortes de...
(Años 2007 y 2010)



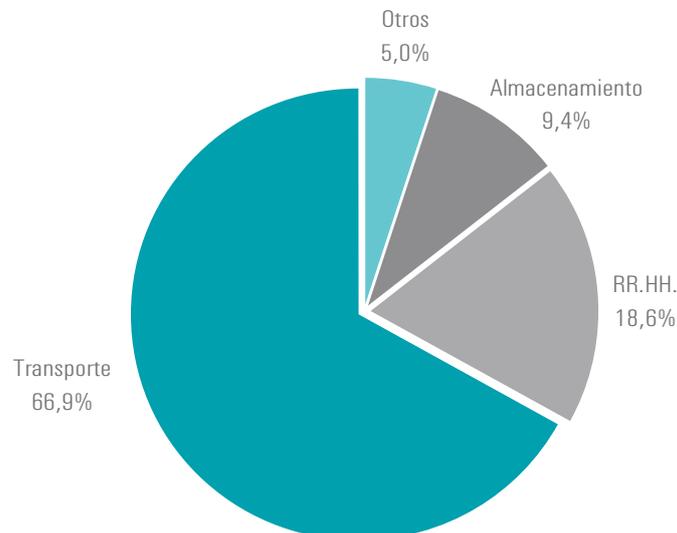
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007-2010.
Fundación Observatorio PyME.

Costo logístico

Las deficiencias en el estado de la infraestructura (energía; telecomunicaciones; rutas, autopistas y caminos; entre otros ítems) y la baja disponibilidad de servicios modales, sumadas a la gran expansión del territorio nacional, generan que las empresas tengan elevados costos de logística.

El costo logístico está compuesto principalmente por los costos de transporte de mercaderías, insumos, materias primas y componentes; si bien también incluye costos de almacenamiento y de la contratación de personal abocado a estas tareas.

Gráfico 4.22 - Composición del costo logístico entre las PyME industriales

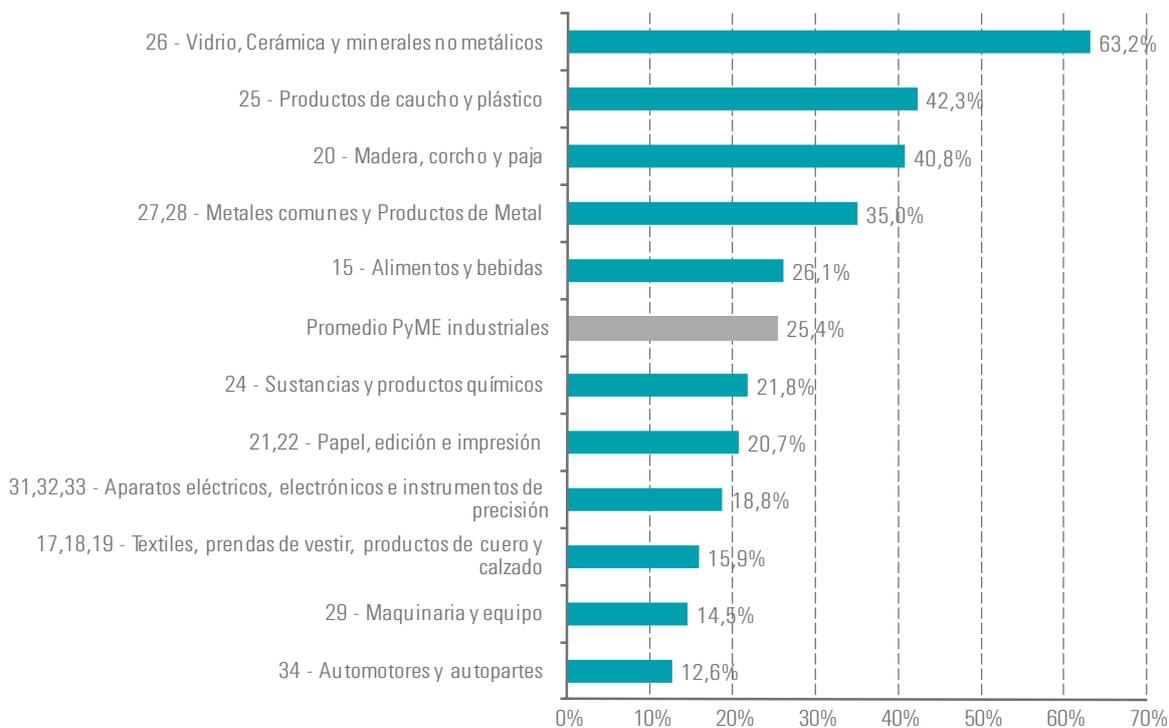


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2008.
Fundación Observatorio PyME.

De acuerdo a los datos relevados por FOP, las PyME industriales destinan en promedio un monto cercano al 25% del valor agregado al costo logístico, aunque se observan diferencias importantes entre las distintas ramas de actividad de la industria manufacturera.

Como muestra el Gráfico 4.23, las empresas de producción de *Vidrio, cerámica y minerales no metálicos* presentan elevados costos de logística en relación al valor agregado, lo que se debe tanto a los altos costos de transporte como a que se trata de productos de bajo valor agregado.

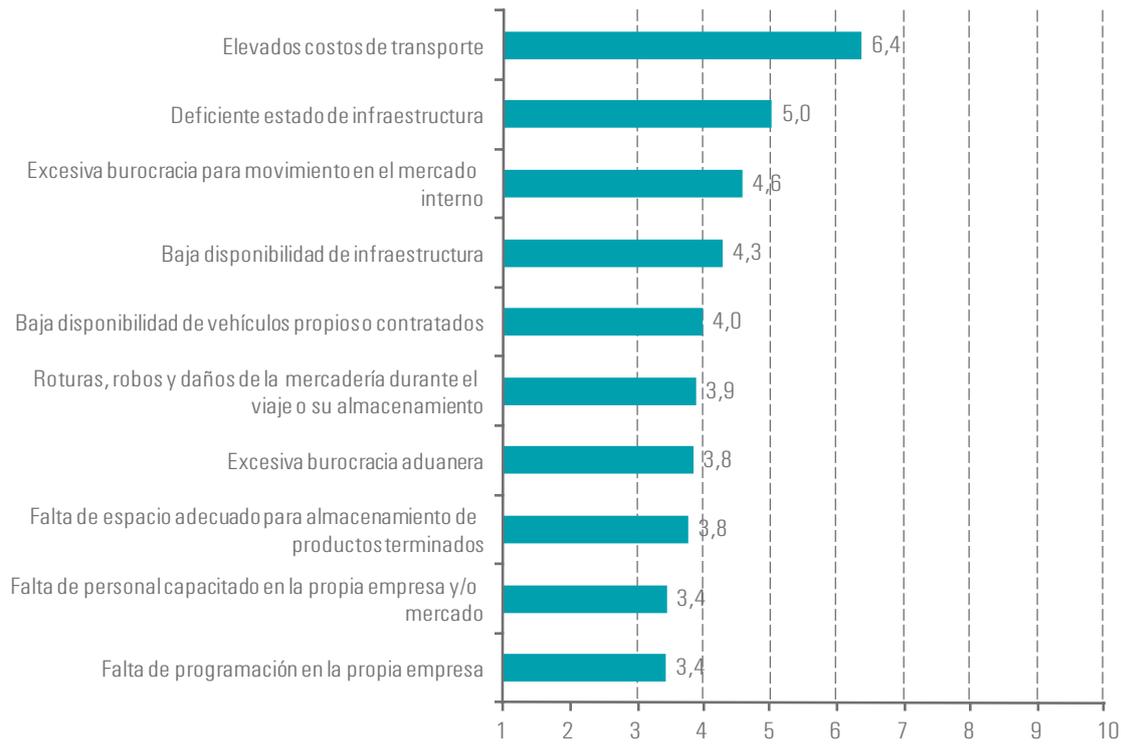
Gráfico 4.23 - Costo logístico / Valor Agregado de las PyME industriales, por sector de actividad



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2008.
Fundación Observatorio PyME.

En líneas generales, los principales problemas que tienen los industriales PyME al momento de transportar mercadería tienen que ver con los elevados costos de transporte (que repercuten en altos costos logísticos), el deficiente estado y la baja disponibilidad de la infraestructura; aunque también influye la excesiva burocracia para el movimiento en el mercado interno.

Gráfico 4.24 - Grado de relevancia (del 1 al 10) de los problemas de transportar mercadería según las PyME industriales



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2008.
Fundación Observatorio PyME.

5. TEMA ESPECIAL: DEMANDA DE SERVICIOS PROFESIONALES DE DISEÑO DE LAS PYME INDUSTRIALES

En el presente capítulo se analiza la demanda de servicios profesionales de diseño de las PyME industriales en base a los resultados de un trabajo conjunto realizado por la Fundación Observatorio PyME (FOP), el Observatorio de Industrias Creativas (OIC) y el Centro Metropolitano de Diseño (CMD) del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires²², en base a datos relevados en la Encuesta Estructural a PyME industriales 2010, llevada a cabo por la FOP.

En primer lugar se describen los rasgos más sobresalientes de la demanda de servicios profesionales de diseño por parte de las PyME industriales. Mientras que en una segunda sección se profundiza el análisis a partir de la caracterización general de las empresas y su desempeño productivo, de acuerdo a si utilizan y/o contratan servicios profesionales de diseño.

A modo de síntesis se puede señalar que:

- En la actualidad todavía el 31% de las PyME industriales no utiliza ningún tipo de servicio de diseño en su proceso productivo o comercial, bajo ninguna modalidad de contratación.
- Sólo el 24% de las empresas ha contratado diseñadores profesionales en los últimos dos años -ya sea en relación de dependencia o bajo modalidades contractuales externas a la firma-, y otro 45% incorpora diseño a su proceso comercial o productivo pero no contrata diseñadores profesionales, sino que delega dichas actividades a otro tipo de perfil del personal interno a la firma.
- En líneas generales, las tipologías de diseño más difundidas entre las PyME son “digital, multimedia y/o web”, “diseño de imagen corporativa e institucional”, y el diseño para ampliar y mejorar el *mix* de producción, ya sea con el “diseño de nuevos productos para su comercialización” o con el “rediseño de productos ya existentes”. Estas actividades tienen como finalidad estratégica lograr mayores estándares de calidad y consolidar el posicionamiento de mercado de la empresa y la marca.
- Las PyME que en los últimos dos años han contratado servicios profesionales de diseño –ya sea a través de contratación externa o interna- son las de mayor tamaño relativo y presentan una mayor propensión a exportar e invertir en capital físico y humano.
- De todas formas, no puede concluirse que haya una relación causal entre la utilización del diseño y el buen desempeño productivo de las PyME industriales. A partir del análisis descriptivo no puede saberse si la utilización de los servicios profesionales de diseño incide en el buen desempeño de las empresas, o simplemente las firmas con mejor desempeño son aquellas que utilizan servicios profesionales de diseño.

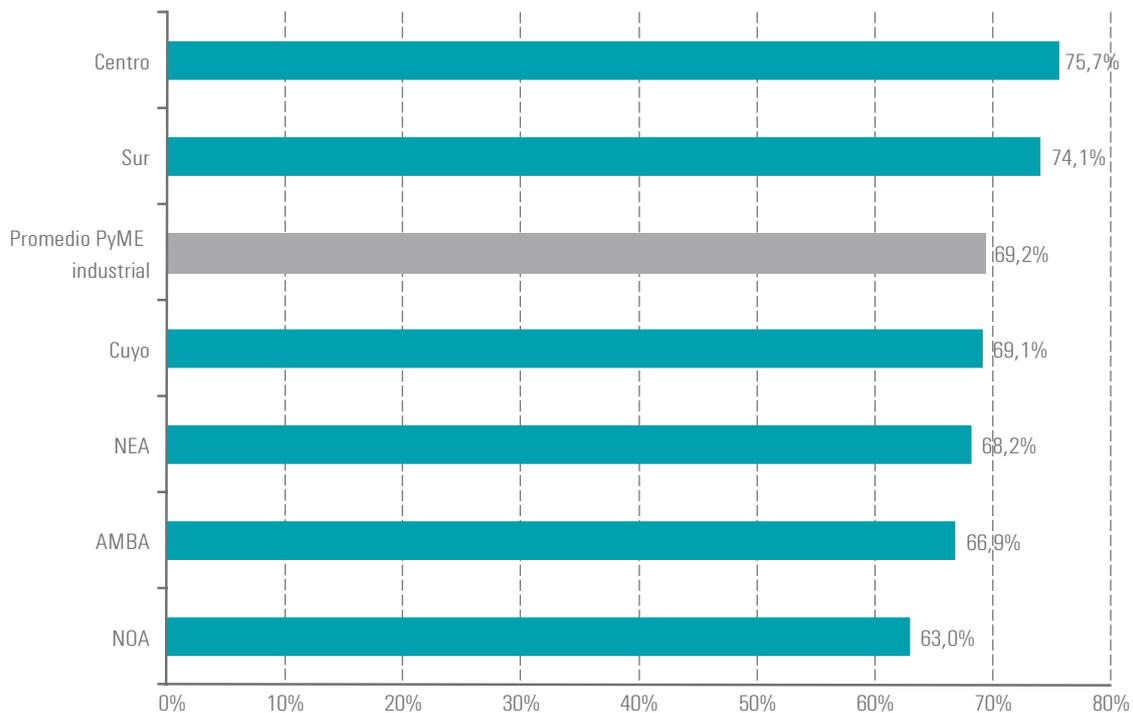
Utilización y contratación de servicios de diseño

Como muestra el Gráfico 5.1, el grado de utilización de servicios de diseño es más bien uniforme a lo largo de todo el territorio nacional. La proporción de PyME industriales que ha utilizado algún servicio de diseño en los últimos dos años se ubica entorno al 70%. Sin embargo, es importante destacar que todavía el restante 31% de las empresas no utilizó ningún servicio de diseño durante el último bienio.

La utilización de servicios de diseño se encuentra más difundida en las regiones Sur y Centro del país.

²² Para ampliar información ver la publicación “PyME + Diseño. Un estudio sobre la demanda de diseño entre las PyME industriales del Área Metropolitana de Buenos Aires”, 2011. Observatorio de Industrias Creativas y Centro Metropolitano de Diseño del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires; y Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 5.1 - Proporción de PyME industriales que utilizaron servicios de diseño, por macro-región. Años 2009/2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

A su vez, como es previsible, entre las empresas *medianas* la propensión a utilizar servicios de diseño es considerablemente mayor en relación a las *pequeñas*. Es muy probable que las empresas de menor tamaño puedan encontrar más dificultades para financiar este tipo de actividades, ya sea a través del desarrollo interno o con la contratación externa de profesionales de diseño.

El Gráfico 5.2 muestra que el tipo de diseño más difundido entre las PyME es el “digital, multimedia y/o web”, utilizado por el 42% de las firmas -más aún por las *medianas* que por las *pequeñas*-. Esto se debe a la importancia que Internet ha cobrado como medio de comunicación masiva, ampliándose su uso y aplicación en el mundo empresarial.

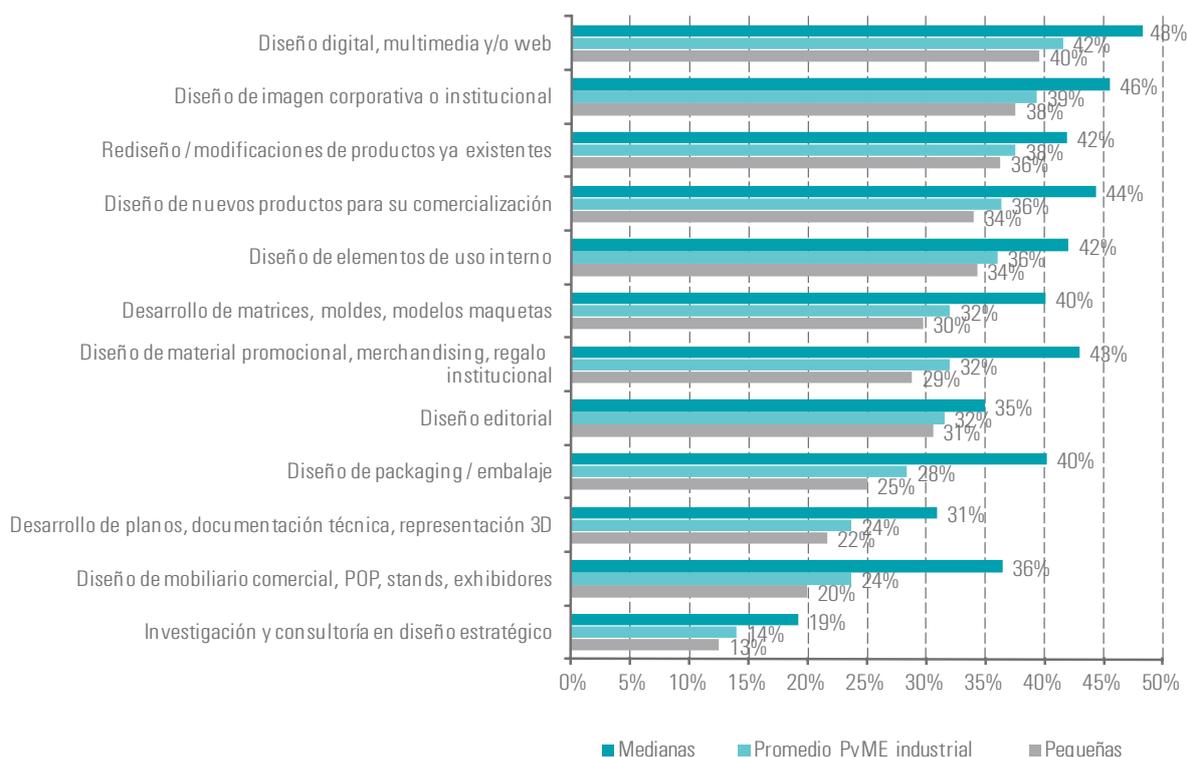
En segundo lugar, el “diseño de imagen corporativa e institucional”, que tiene como finalidad estratégica consolidar el posicionamiento de mercado de la empresa, también está considerablemente difundido entre las PyME industriales.

Asimismo, las firmas utilizan el diseño para ampliar y mejorar su *mix* de producción, ya sea con el “diseño de nuevos productos para su comercialización” o con el “rediseño de productos ya existentes”, con el objetivo de mejorar su posicionamiento en el mercado a través de la diferenciación del producto elaborado.

El “diseño de elementos de uso interno”, el “desarrollo de matrices, moldes, modelos y maquetas” y el “diseño de material promocional, *merchandising*, regalo institucional” son actividades realizadas por cerca de la tercera parte de las PyME, proporción que se ubica entorno al 40% para las medianas.

Finalmente, es importante destacar que la “investigación y consultoría en diseño estratégico” es el servicio menos utilizado por las empresas, lo que deja entrever que todavía no es importante la utilización del diseño como herramienta estratégica para planificar mejoras significativas y permanentes en la actividad de la empresa.

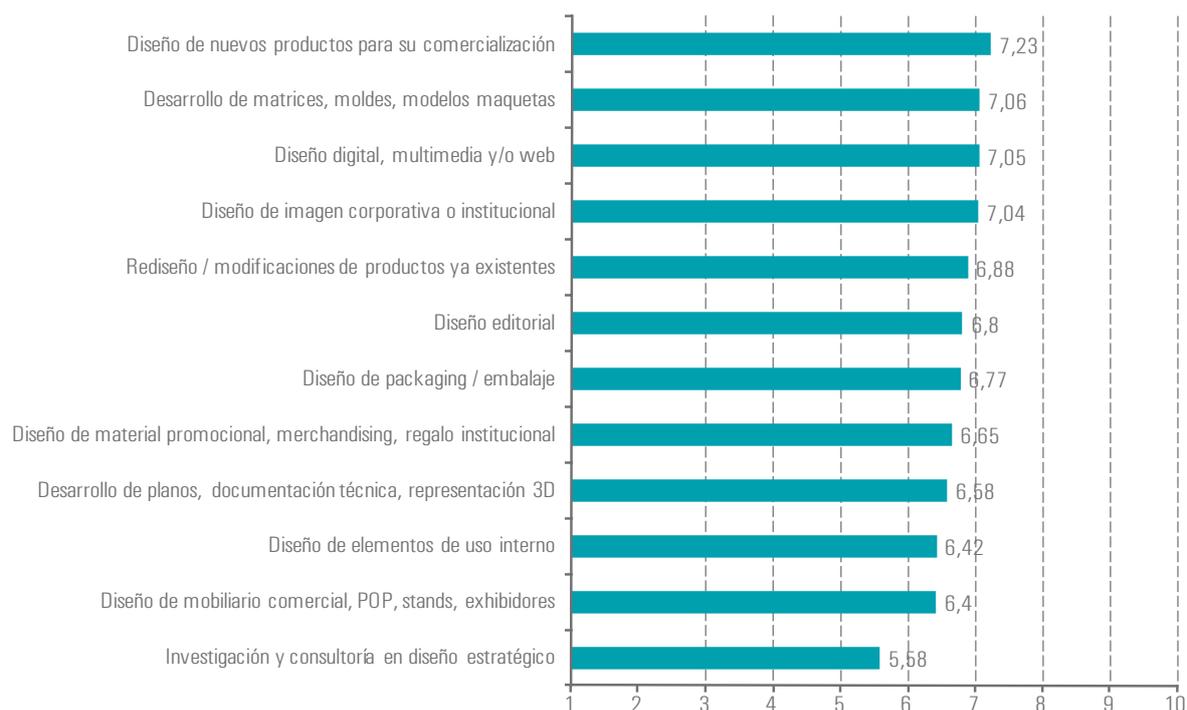
Gráfico 5.2 - PyME industriales que utilizaron servicios de diseño, según tipología y tamaño de empresa (% de empresas). Años 2009/2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

En líneas generales, los empresarios que han utilizado distintos tipos de diseño en los últimos dos años manifestaron un alto grado de satisfacción con los resultados (Gráfico 5.3). Principalmente en lo que respecta al “diseño de nuevos productos para su comercialización”, al “desarrollo de matrices, moldes, modelos y maquetas”, al “diseño digital, multimedia y/o web” y al “diseño de imagen corporativa e institucional”, que, como se dijo antes, son actividades ampliamente difundidas entre las empresas del segmento.

Gráfico 5.3 - Grado de satisfacción (del 1 al 10) de las PyME industriales por la utilización de los servicios de diseño de distinto tipo.



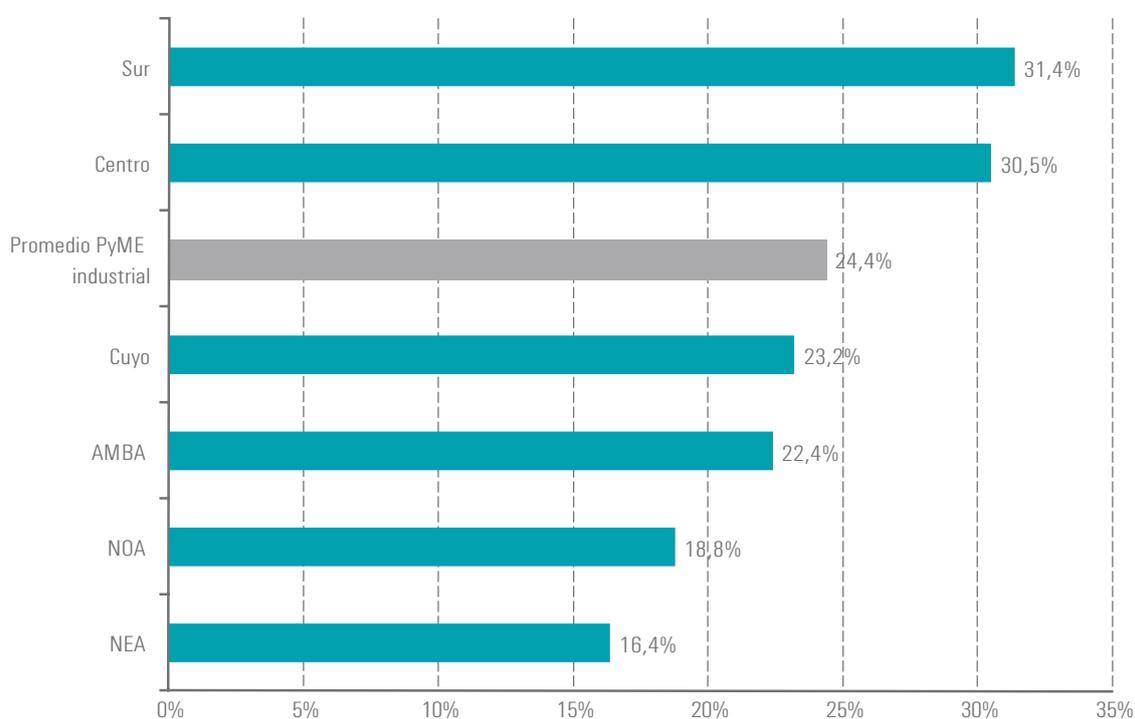
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Si bien, como se ha señalado, el 69% de las PyME industriales utiliza servicios de diseño, aún no se ha difundido ampliamente la contratación profesional del servicio. Es importante aclarar que la contratación de servicios profesionales de diseño por parte de las empresas puede ser interna (es decir a diseñadores en relación de dependencia de la propia empresa) o externa (a profesionales independientes, o estudios especializados).

Los datos muestran que sólo el 24% de las PyME industriales ha contratado servicios profesionales de diseño en los últimos dos años, ya sea interna o externamente. Todavía el 45% del empresariado gestiona estas actividades a través de personal no profesional interno de la firma.

En líneas generales, la contratación de servicios profesionales de diseño, internos o externos, es más habitual en las regiones Centro y Sur del país, y mucho menos frecuente en el NEA y NOA. (Gráfico 5.4).

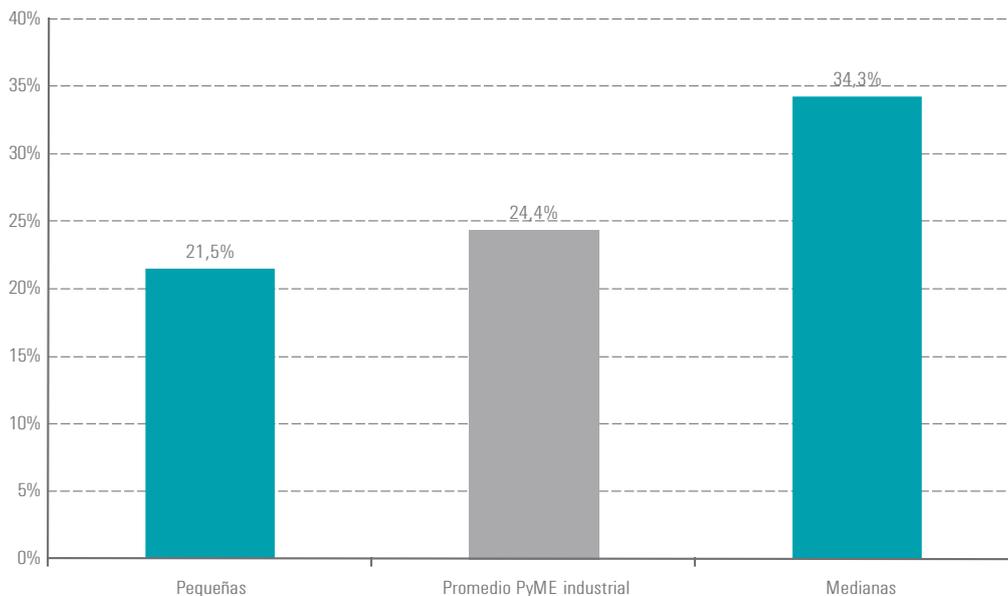
Gráfico 5.4 - Contratación de servicios profesionales de diseño por parte de las PyME industriales, por macro-región (% de empresas).
Años 2009/2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

A su vez, y como era de esperar, existen diferencias importantes por tamaño de empresa. Las *medianas* industrias presentan mayor propensión a contratar servicios profesionales de diseño, internos o externos, en relación a las *pequeñas*.

Gráfico 5.5 - Contratación de servicios profesionales de diseño por parte de las PyME industriales, por tamaño (% de empresas). Años 2009/2010



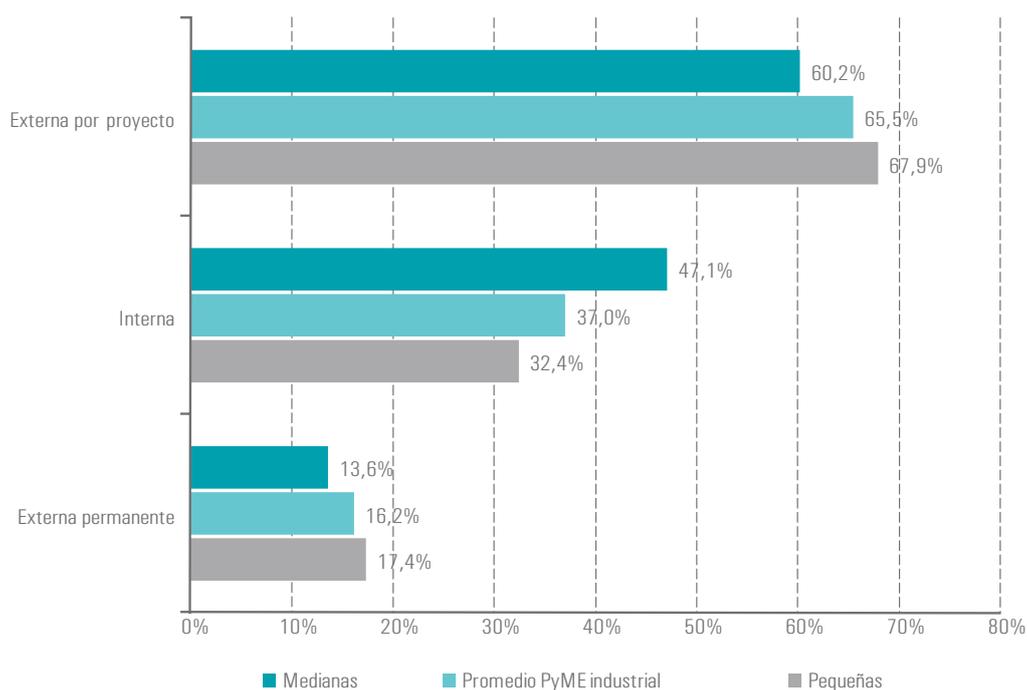
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Características de la contratación de profesionales del diseño. La modalidad de contratación profesional más difundida entre las PyME industriales es la externa por proyecto, es decir a través de la tercerización del desarrollo del diseño con un objetivo y por un tiempo predeterminados.

En segundo lugar, el 37% de las empresas contrata servicios profesionales de diseño directamente a personal interno de la empresa, es decir a profesionales diseñadores contratados en relación de dependencia.

Sólo el 16% de las PyME industriales que contrata servicios profesionales de diseño lo hace de forma externa permanente con estudios de diseño.

Gráfico 5.6 - Modalidades de contratación de servicios profesionales de diseño por parte de las PyME industriales, por tamaño (% de empresas que contratan). Años 2009/2010

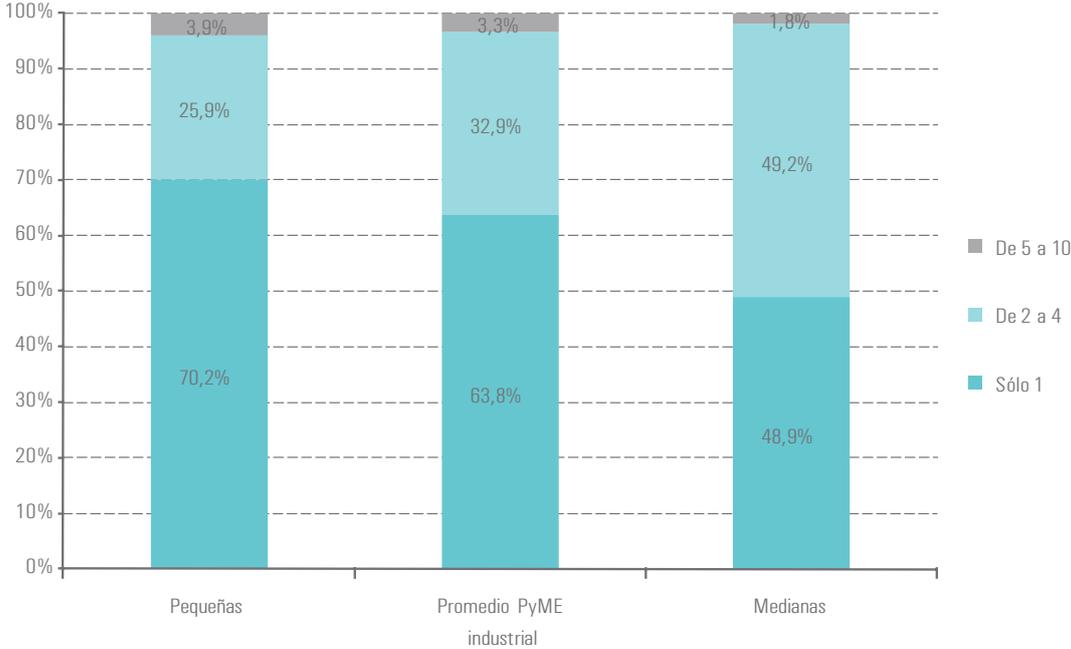


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Por otra parte, dos de cada tres empresarios manifestaron centralizar la contratación de los servicios profesionales de diseño en un único proveedor, ya sea diseñador independiente, estudiante de diseño o estudio de diseño. Otro 33% de las empresas diversifica la contratación entre 2 y 4 proveedores.

A su vez, las *pequeñas* empresas, menos proclives a utilizar servicios profesionales de diseño, presentan una mayor concentración de la contratación respecto a aquellas más grandes.

Gráfico 5.7 - Cantidad de profesionales diseñadores/estudios de diseño contratados por parte de las PyME industriales, por tamaño (% de empresas que contratan) Años 2009/2010



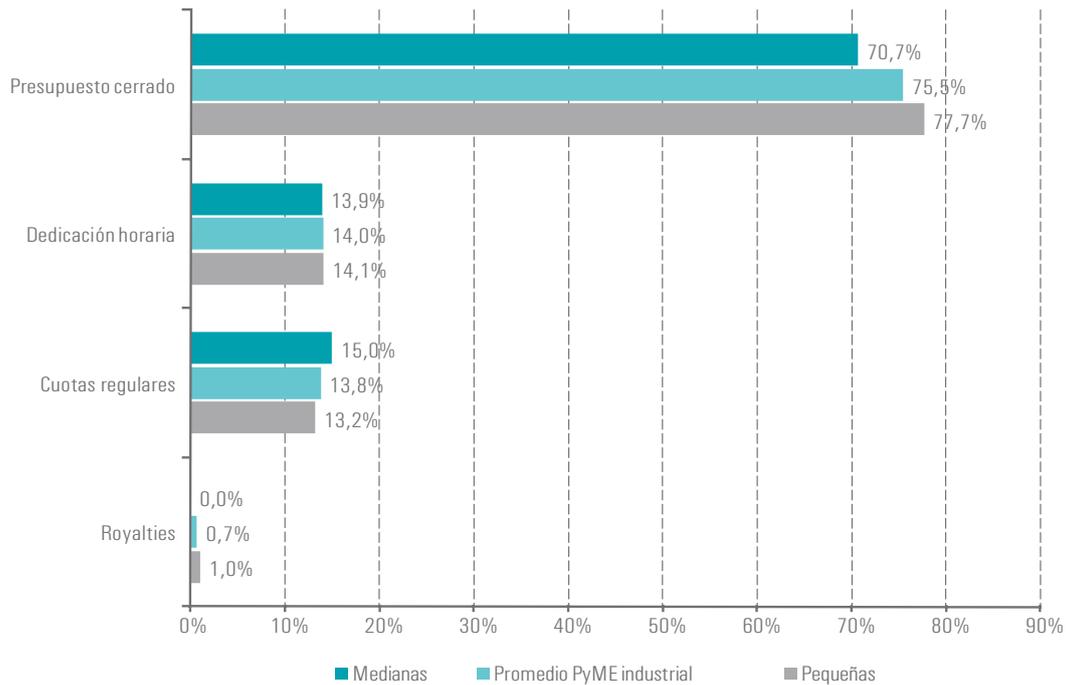
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010. Fundación Observatorio PyME.

Como muestra el Gráfico 5.8, el presupuesto cerrado es implementado por la gran mayoría de las PyME industriales que contrata diseño profesional. Este tipo de remuneración es de una cantidad fija, estimada y convenida al inicio del servicio, en la que el pago suele efectuarse en función de las fases de desarrollo.

En segundo lugar en orden de importancia, pero en mucha menor medida que el presupuesto cerrado, las empresas contratan servicios profesionales de diseño a partir de la dedicación horaria -que implica un honorario fijo por hora de trabajo-, o del pago de cuotas irregulares -en las que se fijan honorarios mensuales o trimestrales estimando el tiempo de dedicación y las responsabilidades básicas del desarrollo del diseño-.

Por último, prácticamente no se utiliza la remuneración a través de *royalties*, que se calcula en función de un porcentaje sobre las ventas estipulado previamente.

Gráfico 5.8 - Tipo de remuneración en la contratación de servicios profesionales de diseño, por tamaño (% de empresas que contratan)
Años 2009/2010



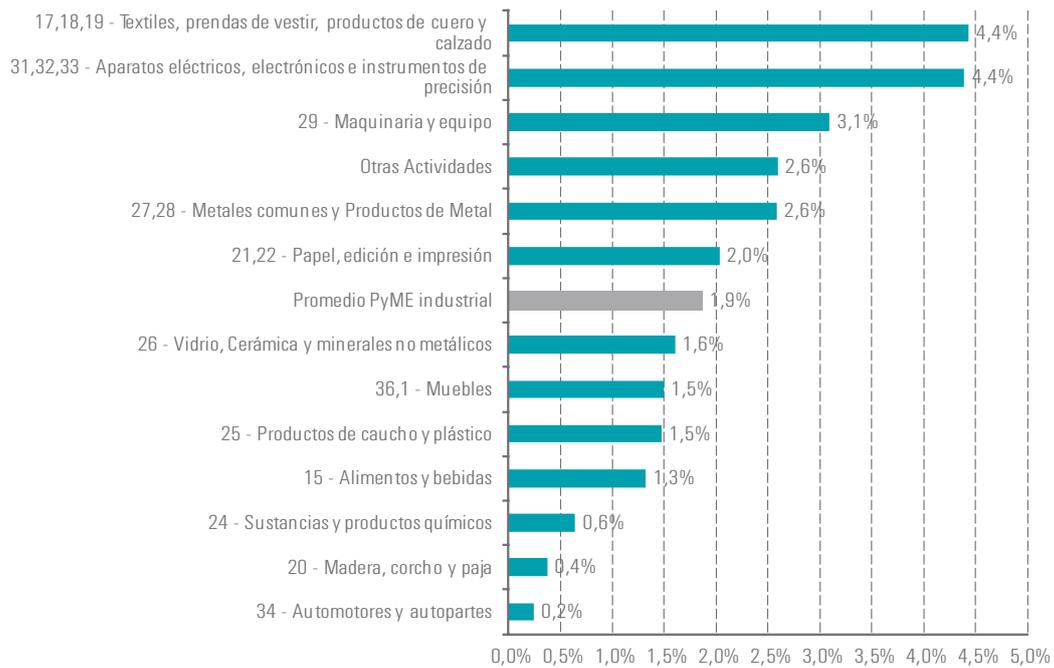
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

En lo que se refiere al gasto en diseño que realizan las empresas en relación a sus ventas -que específicamente incluye la contratación interna o externa de profesionales diseñadores, estudiantes de diseño o estudios de diseño- si bien no se observan diferencias importantes de acuerdo al tamaño de las firmas, sí cuando el análisis se hace por sector de actividad de pertenencia.

En este sentido, tal como muestra el Gráfico 5.9, las PyME de producción de *Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado*; y de la industria electrónica en general destinan cerca del 4,4% de su facturación al gasto en diseño, proporción que más que duplica a la del promedio PyME industrial.

Como contraparte, en las ramas de *Automotores y autopartes, Madera, corcho y paja, y Sustancias y productos químicos* el gasto en diseño no representa un porcentaje importante de las ventas totales: 0,2%, 0,4% y 0,6%, respectivamente.

Gráfico 5.9 - Gasto promedio en diseño profesional, como proporción de las ventas totales, por sector de actividad. Años 2009/2010

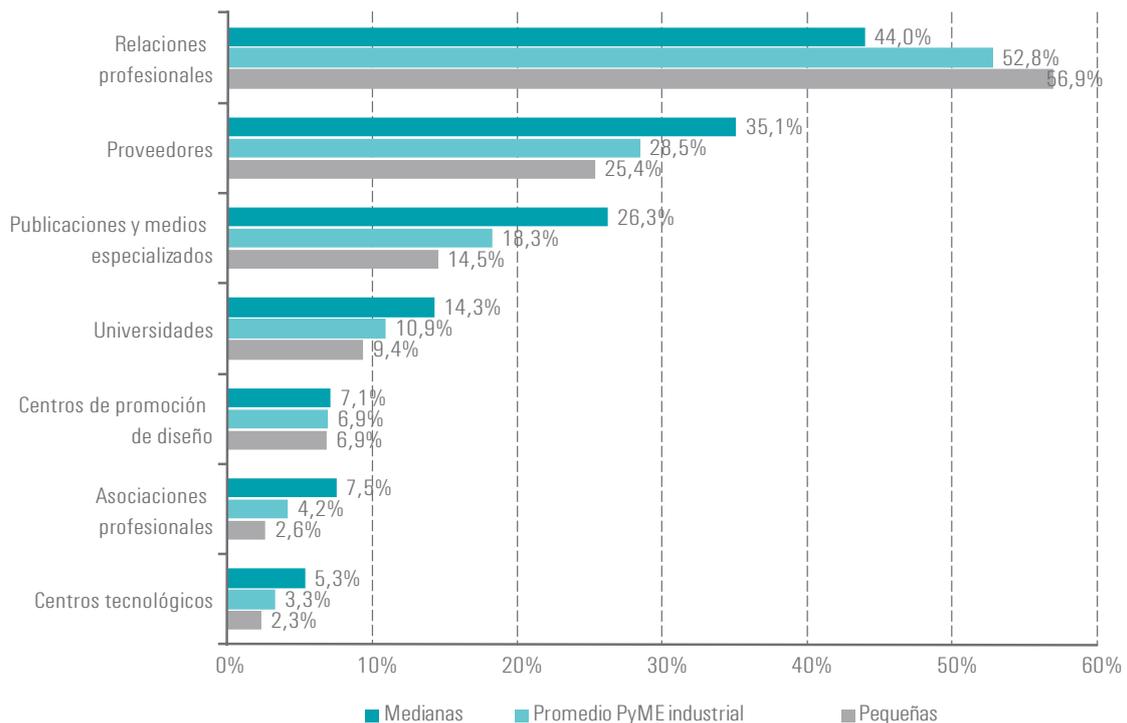


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

La principal fuente a la que acuden los empresarios para contratar servicios de diseño son las relaciones profesionales, especialmente entre las *pequeñas* industrias. En cambio, para las empresas *medianas* la contratación a través de los proveedores habituales y estables cobra mayor importancia que para las *pequeñas*.

Aunque en menor medida, también son consultadas publicaciones y medios especializados, o bien contactadas universidades que cuentan con carreras afines, primordialmente por parte de las empresas más grandes.

Gráfico 5.10 - Fuentes de información para la contratación de servicios profesionales de diseño, por tamaño (% de empresas que contratan) Años 2009/2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Finalmente, para aquellas empresas que contrataron servicios profesionales de diseño en los últimos dos años, resulta importante conocer cuál fue el impacto de la contratación en la empresa, y en qué aspectos se obtuvieron mayores resultados.

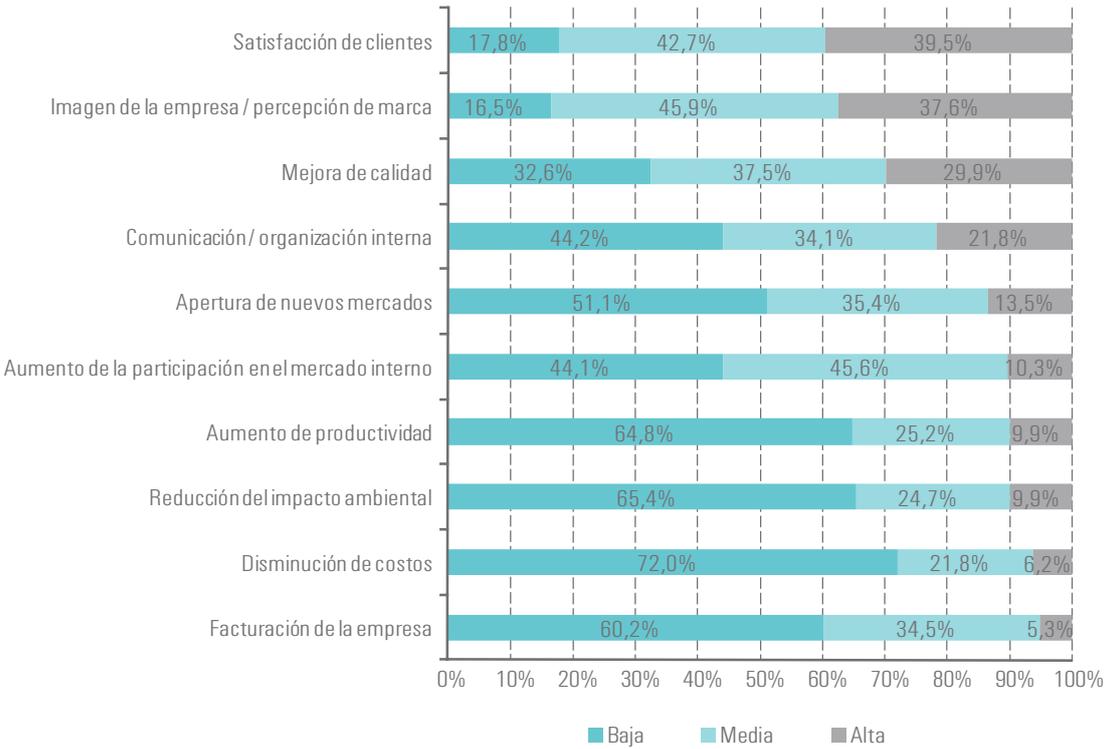
En primer lugar, la satisfacción de clientes mejoró considerablemente en el 40% de las empresas que contrataron profesionales de diseño, mayormente entre aquellas que utilizaron servicios en “investigación y consultoría en diseño estratégico”, aunque, como se dijo anteriormente, se trata de una rama del diseño que todavía no se encuentra muy difundida entre el empresariado PyME industrial.

Una proporción similar logró cambios importantes en lo que se refiere a la imagen de la empresa y la percepción de la marca en el mercado, en este caso también debido principalmente a la utilización de servicios en “investigación y consultoría en diseño estratégico”.

Por otro lado, el 30% de los empresarios manifestó que la contratación de diseño tuvo incidencias significativas en términos de calidad, y el 22% en lo referente a la comunicación y organización interna de la firma.

Sin embargo, la contratación de servicios de diseño no redundó en cambios importantes en el nivel de facturación, reducción de costos, reducción del impacto ambiental o aumentos de productividad de las PyME industriales.

Gráfico 5.11 - Impacto de la contratación de servicios profesionales de diseño en el desempeño de las PyME industriales (% de empresas que contratan). Años 2009/2010

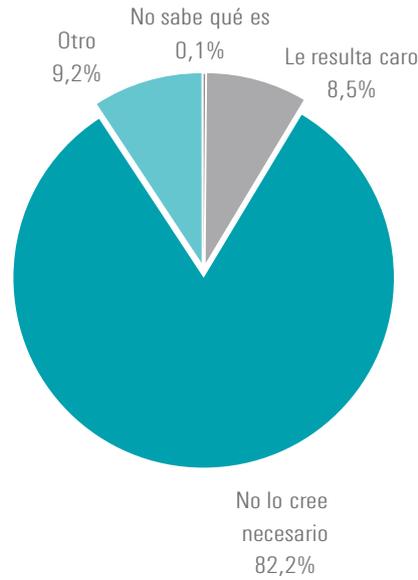


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Como se señaló al comienzo, la contratación de profesionales de diseño, ya sea externa o interna, aún no está ampliamente difundida entre las PyME industriales, ya que el 76% de las empresas no contrata este tipo de servicios.

En líneas generales, los industriales PyME deciden no contratar servicios de diseño porque no lo consideran necesario, ya sea por no requerir llevar a cabo actividades de diseño, o porque optan por delegar estas funciones en otro tipo de perfil. El costo de la contratación no representa un obstáculo importante.

Gráfico 5.12 - Motivo por el que las PyME industriales no contratan servicios profesionales de diseño (% de empresas que no contratan)
Años 2009/2010

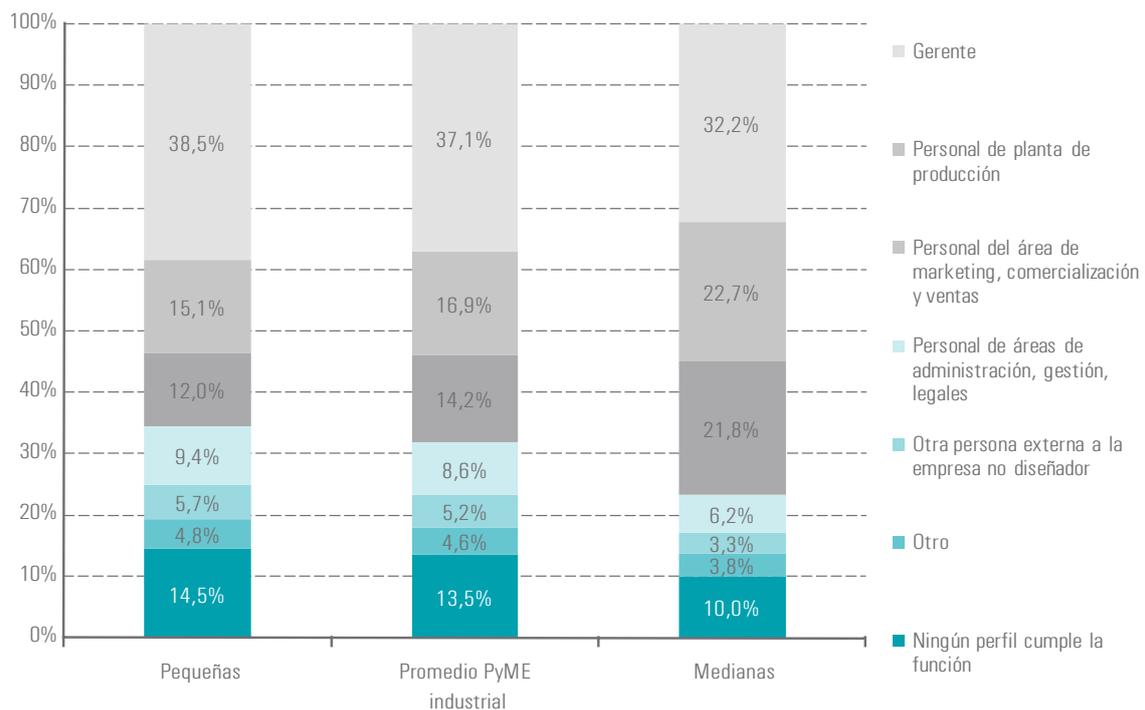


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

En línea con lo anterior, cuando el plantel de personal de las firmas no cuenta con un diseñador profesional, el gerente es quien asume su función en el 37% de los casos. Cuanto menor es el tamaño de la firma, menor es su estructura organizativa, por lo que es habitual que esté constituida por una única gerencia en donde se centraliza gran parte de las funciones.

Por otro lado, en el 17% de las empresas las actividades de diseño son delegadas a trabajadores de planta de producción, y en el 14% a personal de áreas como marketing, comercialización o ventas.

Gráfico 5.13 - Perfil del personal interno que asume la función de diseñador, por tamaño (% de empresas)
Años 2009/2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

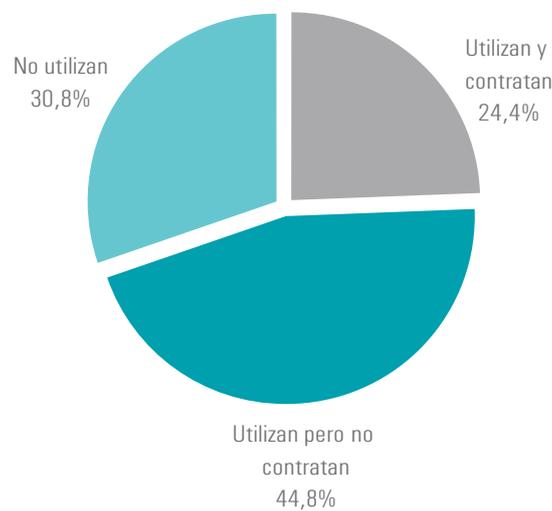
Características generales y desempeño de las PyME industriales que contratan servicios profesionales de diseño

En este segundo apartado se analizan las principales características y el nivel de desempeño de las empresas del segmento según si utilizan o no servicios de diseño, y si contratan o no profesionales de diseño.

Es importante aclarar que el análisis que se presenta a continuación es descriptivo, y que la asociación positiva que se observa entre el buen desempeño de las empresas y la utilización y contratación de servicios profesionales de diseño no implica necesariamente causalidad. No puede concluirse que la incorporación de diseño se traduzca automáticamente en un mejor desempeño empresarial o viceversa.

La distribución de las PyME industriales presentada en el Gráfico 5.14 muestra que el 24% de las empresas ha utilizado y contratado -ya sea interna o externamente- servicios profesionales de diseño en alguna rama del diseño en los últimos dos años. Por otra parte, cerca de la mitad de las empresas ha utilizado servicios de diseño pero sin la contratación de profesionales, sino delegando estas funciones en personal no profesional interno de la firma. Finalmente, un 31% de las firmas no ha utilizado ni contratado servicios de diseño de ningún tipo durante 2009 y 2010.

Gráfico 5.14 - Distribución de PyME industriales de acuerdo a si utilizan y/o contratan servicios profesionales de diseño (% de empresas) Años 2009/2010

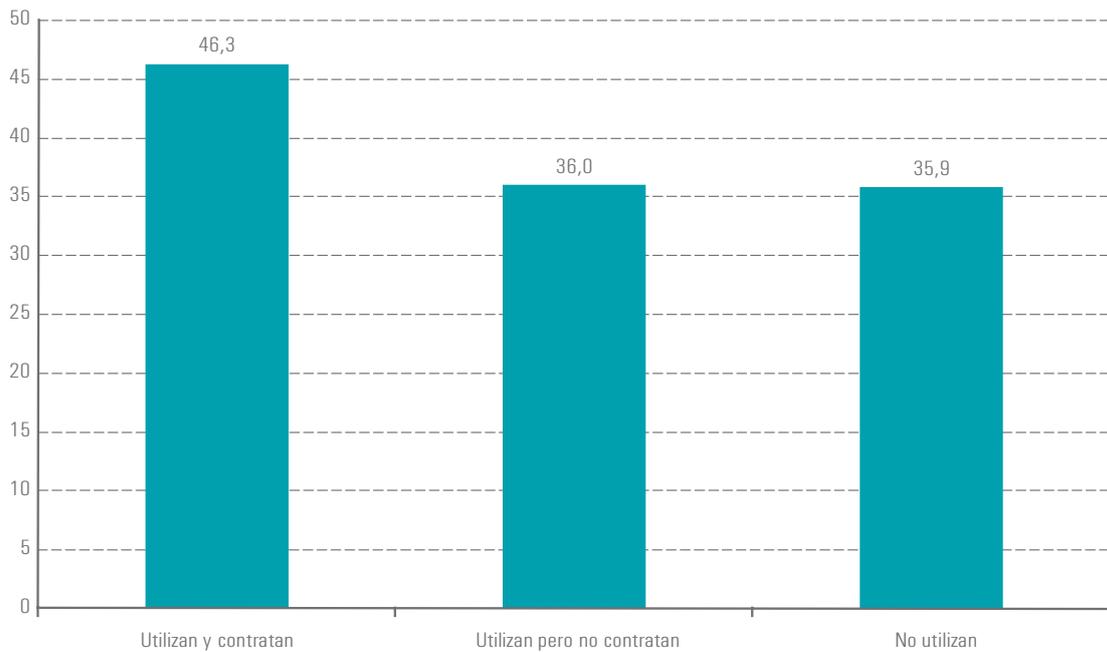


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

El siguiente análisis descriptivo muestra que las empresas que utilizan y contratan servicios profesionales de diseño, internos o externos a la firma, son más grandes y presentan una mayor propensión a exportar e invertir –en capital físico y humano- que aquellas que utilizan servicios de diseño a través de personal no profesional interno de la firma. A su vez las empresas que no utilizan ningún tipo de diseño muestran un desempeño relativamente inferior al resto.

En primer lugar, las firmas que utilizan y contratan servicios profesionales de diseño tienen una dimensión media -cantidad promedio de ocupados por empresa- mayor que aquellas que no utilizan, o bien utilizan pero no contratan profesionales del diseño (Gráfico 5.15). Las empresas de mayor tamaño tienen más posibilidades de financiar la incorporación de diseño y la contratación de diseñadores profesionales.

Gráfico 5.15 - Dimensión media de las PyME industriales, de acuerdo a si utilizan y/o contratan servicios profesionales de diseño.

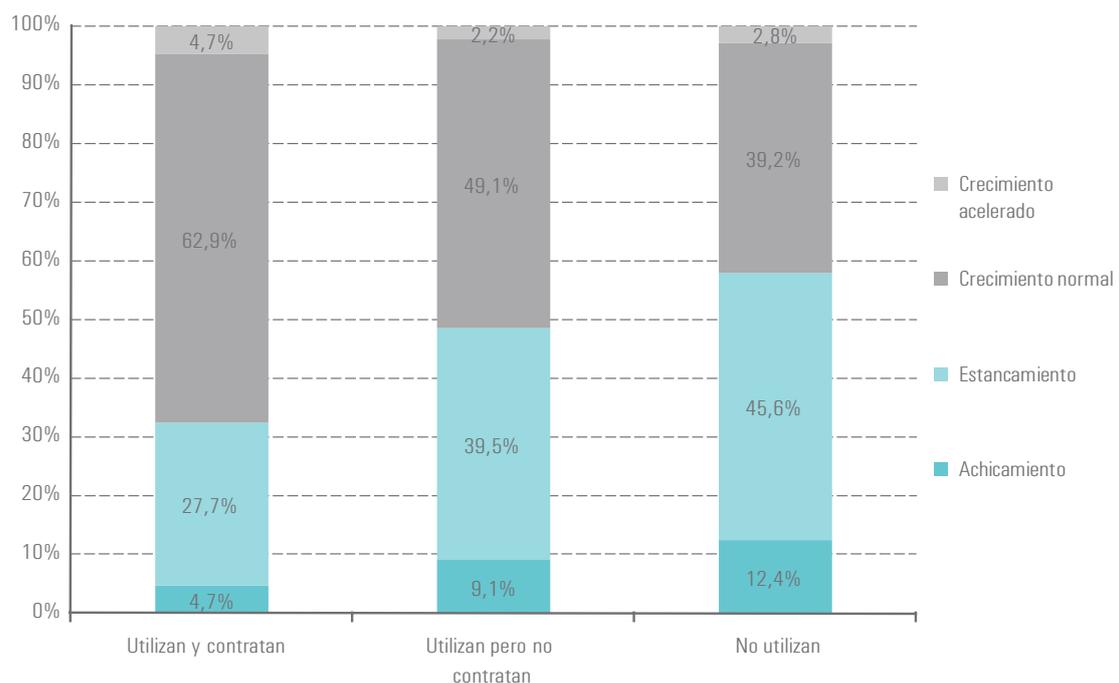


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Por otra parte, las empresas que utilizan y contratan servicios profesionales de diseño han presentado un mayor nivel de actividad en el último año: dos de cada tres atravesaron una fase de crecimiento, ya sea normal o acelerado.

Mientras que la proporción de firmas en expansión fue del 51% para aquellas que han incorporado diseño pero no han contratado el servicio; y desciende aún al 42% para las que no han utilizado el diseño de ningún modo.

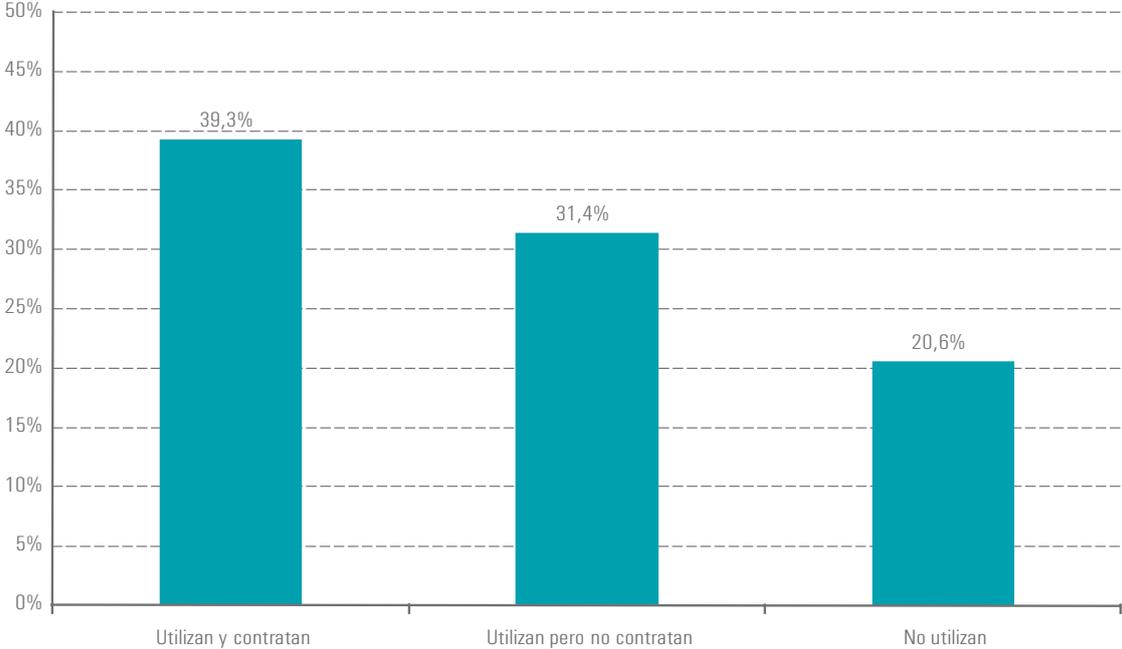
Gráfico 5.16 - Situación general de las PyME industriales durante 2010, de acuerdo a si utilizan y/o contratan servicios profesionales de diseño. (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Asimismo, parece haber una asociación positiva entre la contratación de servicios profesionales de diseño y la inserción internacional de las firmas, ya que la proporción de empresas que realiza exportaciones alcanza el 39% para el segmento que contrata diseño profesional, baja al 31% para la categoría que realiza internamente tareas de diseño no profesional, y es todavía diez puntos porcentuales menor para aquellas que no utilizan el diseño bajo ninguna modalidad.

Gráfico 5.17 - Proporción de PyME industriales exportadoras, de acuerdo a si utilizan y/o contratan servicios profesionales de diseño.

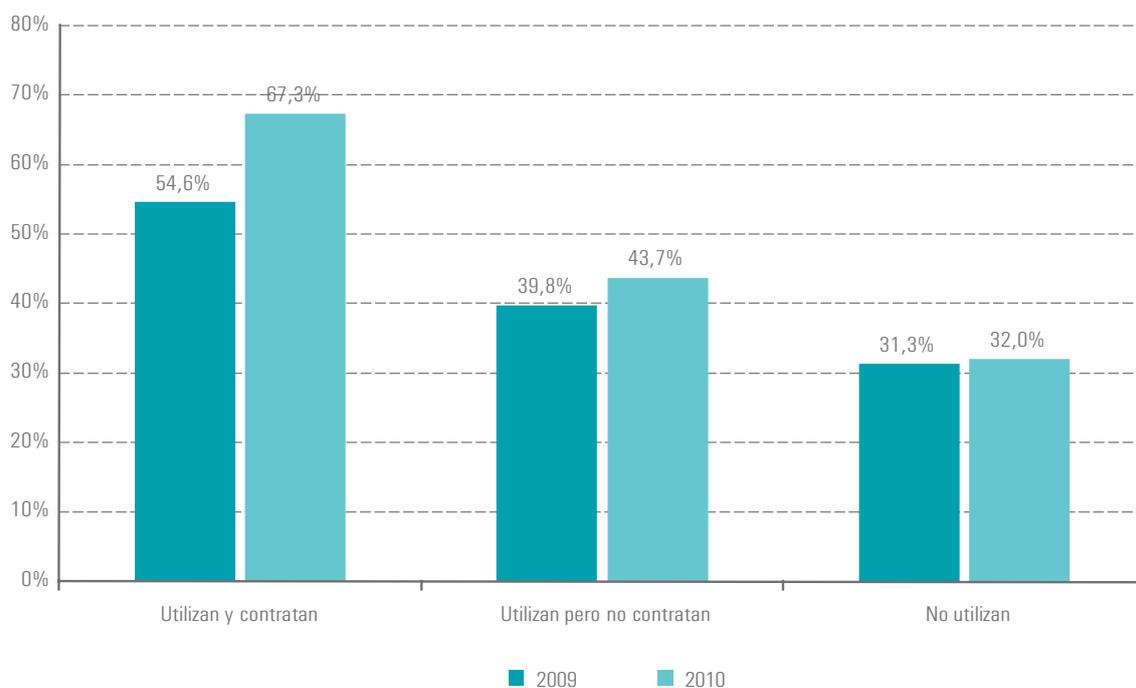


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Finalmente, las PyME industriales que utilizan y contratan servicios profesionales de diseño presentan una mayor propensión a realizar inversiones, ya sea en capital físico o humano.

Como muestra el Gráfico 5.18, en el caso de las firmas que utilizan y contratan el servicio profesional, la proporción de empresas inversoras aumentó entre 2009 y 2010, manteniéndose por encima del registrado para las otras dos categorías. Mientras que para aquellas que han incorporado diseño en algún sentido, pero desarrollándolo de manera interna y no profesional, la proporción no supera el 44%, y tampoco aumentó significativamente entre un año y el otro. Por último, las empresas que no utilizan diseño tampoco tienen una marcada conducta inversora.

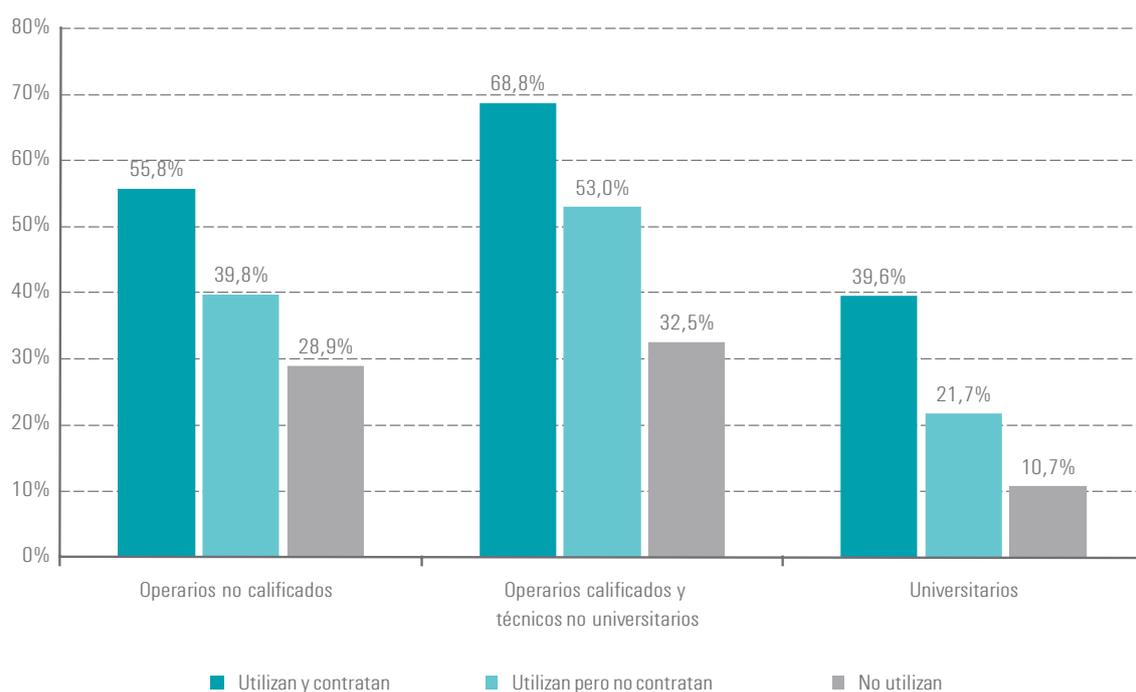
Gráfico 5.18 - Proporción de PyME industriales inversoras, de acuerdo a si utilizan y/o contratan servicios profesionales de diseño. Años 2009 y 2010.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

Lo mismo ocurre respecto a la inversión en capital humano. Para todos los niveles de calificación, la demanda de trabajadores es considerablemente mayor para las empresas que contratan diseño profesional en relación a las que utilizan pero no contratan el servicio. La demanda de mano de obra es menor entre las que directamente no han incorporado diseño.

Gráfico 5.19 - Proporción de PyME industriales que busca contratar personal, según categoría de trabajador demandado, de acuerdo a si utilizan y/o contratan servicios profesionales de diseño. Año 2010



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2010.
Fundación Observatorio PyME.

6. NOTA METODOLÓGICA

Encuesta Estructural a PyME Industriales

La Encuesta Estructural a PyME Industriales 2010 fue distribuida por encuestadores de la Fundación Observatorio PyME y completada de forma autoadministrada entre los meses de julio y noviembre de 2010 por empresas pertenecientes a una muestra representativa diseñada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) a partir del Directorio Nacional Único de Empresas (DINUE).

Universo de Estudio

El universo de estudio de la Encuesta Estructural a PyME industriales 2010 comprende las empresas cuya actividad principal corresponde a la industria manufacturera y cuya cantidad total de ocupados oscila entre 10 y 200.

- Actividad industrial:

Las empresas fueron clasificadas por rama de actividad económica según la actividad principal y el principal producto informado por éstas. Las distintas actividades fueron asignadas a su rama industrial según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), Revisión 3.1., que define como industria manufacturera a las actividades comprendidas en las divisiones 15 a 37.

- Empresas Pequeñas y Medianas:

Continuando con la definición empleada por el Observatorio PyMI en estudios anteriores, se consideran empresas pequeñas y medianas a aquellas que cuentan con un total de ocupados de entre 10 y 200. En aquellas empresas que al momento de la selección de la muestra por el INDEC cumplían esta condición, pero que en junio de 2010 contaban con menos de 10 o más de 200 ocupados en total, se consideró para su clasificación como PyME el criterio de monto de ventas determinado en la Comunicación "A" 3793 del Banco Central de la República Argentina. Las empresas que no cumplían ninguno de los dos requisitos fueron excluidas del estudio.

Diseño Muestral

Las PyME industriales encuestadas forman parte de una muestra diseñada por el INDEC para la realización de la Encuesta Estructural 2002, realizada en el marco del Observatorio Latinoamericano de las Pequeñas y Medianas Empresas. Las empresas fueron seleccionadas al azar siguiendo criterios de representatividad por región geográfica, actividad y tramo de ocupados. Posteriormente, se realizaron actualizaciones anuales utilizando listados censales correspondientes al Censo Nacional Económico 2004 proporcionado por diferentes Direcciones de Estadísticas Provinciales, listados de grandes clientes de las Empresas Provinciales de Energía Eléctrica y los Directorios de Empresas generados por los distintos Observatorios Regionales que se encuentran en funcionamiento, entre otras fuentes provinciales.

Estimación de resultados

Los resultados de la Encuesta Estructural a PyME industriales 2010 fueron estimados utilizando ponderadores calculados a partir de una post-estratificación por región geográfica y rama de actividad económica (clasificación CIIU Revisión 3.1., agrupada a 2 dígitos).

En la muestra originaria cada región constituía un dominio de análisis con una única fracción de muestreo por dominio; estas regiones son:

- 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.
- Noreste: las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.
- Noroeste: 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.

Para cada región por separado, los ponderadores se calcularon manteniendo también por separado, en lo posible, cada división de la clasificación CIIU. Las ramas de actividad fueron agrupadas en los casos de baja cantidad de casos con respuesta a la encuesta; la cantidad mínima de casos encuestados en cada post-estrato fue 5.

Divisiones de la clasificación CIIU, rev. 3.1.:

- 15: Manufactura de productos alimenticios y bebidas
- 16: Manufactura de productos de tabaco
- 17: Manufactura de productos textiles
- 18: Manufactura de prendas de vestir
- 19: Manufactura de productos de cuero; manufactura de equipajes; manufactura de calzado
- 20: Manufactura de madera y productos de madera
- 21: Manufactura de papel y productos de papel
- 22: Actividades de edición e impresión y reproducción de grabaciones
- 23: Manufactura de productos de petróleo refinado y fuentes nucleares
- 24: Manufactura de químico y productos químicos
- 25: Manufactura de caucho y productos de plástico
- 26: Manufactura de productos minerales no metálicos
- 27: Manufactura de metales básicos
- 28: Manufactura de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo)
- 29: Manufactura de maquinaria y equipo
- 30: Manufactura de equipo de oficina, contabilidad y computación
- 31: Manufactura de maquinaria y aparatos eléctricos
- 32: Manufactura de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación
- 33: Manufactura de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes
- 34: Manufactura de vehículos de motor, trailers y semitrailers (incluye autopartes)
- 35: Manufactura de otros equipos de transporte
- 36: Manufactura de muebles y otras actividades manufactureras no clasificadas
- 37: Reciclamiento de desperdicios y desechos metálicos y no metálicos.

Descripción del Panel

Las siguientes tablas ofrecen una descripción del tamaño de las empresas estudiadas (en monto de ventas anuales y cantidad de ocupados). Estos valores surgen de analizar los datos del panel sin utilizar las ponderaciones de la estratificación muestral.

Tabla 1: Total de ventas anuales 2009

| | Ventas (en miles de Pesos) |
|-------------------------------------|----------------------------|
| El 50% presenta ventas menores a... | \$ 3.900 |
| El 75% presenta ventas menores a... | \$ 9.903 |
| Ventas promedio | \$ 9.733 |

Tabla 2: Total de ocupados en diciembre de 2009

| | Ocupados |
|--|----------|
| El 50% de las empresas tiene menos de... | 25 |
| El 75% de las empresas tiene menos de... | 45 |
| Ocupados promedio | 38 |

Para los estudios sectoriales, las ramas de actividad fueron agrupadas en los siguientes subuniversos de estudio:

- Manufactura de productos alimenticios y bebidas (CIIU 15)
- Manufactura de productos textiles; Manufactura de prendas de vestir ; Manufactura de productos de cuero; manufactura de equipajes; manufactura de calzado (CIIU 17 - 18 - 19)
- Manufactura de madera y productos de madera (excepto muebles) (CIIU 20)
- Manufactura de papel y productos de papel; Publicidad, imprenta y reproducción de medios (CIIU 21 - 22)
- Manufactura de químico y productos químicos (CIIU 24)
- Manufactura de caucho y productos de plástico (CIIU 25)

- Manufactura de productos minerales no metálicos (CIU 26)
- Manufactura de metales básicos; Manufactura de productos metálicos (excluye maquinaria y equipo) (CIU 27 - 28)
- Manufactura de maquinaria y equipo (CIU 29)
- Manufactura de maquinaria y aparatos eléctricos; Manufactura de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación; Manufactura de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y de relojes (CIU 31 – 32 - 33)
- Manufactura de vehículos de motor, trailers y semi-trailers (incluye autopartes) (CIU 34)
- Manufactura de muebles (CIU 361)
- Manufactura de productos de tabaco; Manufactura de productos de petróleo refinado y fuentes nucleares; Manufactura de equipo de oficina, contabilidad y computación; Manufactura de otros equipos de transporte; Manufactura de muebles y otras actividades manufactureras no clasificadas previamente; Reciclamiento de desperdicios y desechos metálicos y no metálicos (CIU 16 – 23 –30 – 35 – 36 – 37)

Encuesta Coyuntural a PyME Industriales

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 todas las empresas industriales que se encuentran clasificadas entre los códigos 15 y 37 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme Revisión 3.1. de las Naciones Unidas y que cuentan con una cantidad total de ocupados que oscila entre 10 y 200.

La selección de las empresas se realizó mediante un muestreo probabilístico estratificado por sector industrial y por cantidad de personal ocupado. La muestra, 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 Estructurales Anuales.

Relevamiento de Datos

Los datos fueron recogidos mediante encuestas autoadministradas realizadas durante los meses de abril, julio y octubre de cada año.

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 2010 (en miles de \$) | \$ 3.997 | \$ 9.354 |
| Personal Ocupado Diciembre 2010 | 19 | 30 |

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

7. CUESTIONARIO ENCUESTA ESTRUCTURAL A PYME INDUSTRIALES, 2010



Encuesta Estructural a PyME industriales 2010

LA CONFIDENCIALIDAD Y RESERVA DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA ESTÁ GARANTIZADA

Toda información proporcionada es confidencial y secreta. Los datos que Usted consigne serán tratados bajo secreto estadístico, volcándose en informes sólo de manera agregada. En ningún caso la información proporcionada será divulgada o utilizada de manera individual.

ETIQUETA CON DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social

Calle / Ruta

Número / Km.

Localidad

Departamento / Partido

Código Postal

Provincia

MODIFICACIONES EN LA IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

(Llenar sólo los apartados que hayan cambiado respecto de los datos de la etiqueta)

Razón Social

Calle / Ruta

Número / Km.

Localidad

Departamento / Partido

Código Postal

Provincia

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 surge de este estudio posibilita la generación de propuestas y mejora la toma de decisiones de políticas públicas y la acción privada.

SECCIÓN A**Características generales de la empresa**

1. Sobre la base de las ventas de la empresa, la actividad principal de la empresa es... *(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 para su elaboración o reparación por parte de la empresa:

Principal producto:

Uso Interno

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|

Materia prima básica del producto:

3. La empresa, ¿forma parte de un conjunto de empresas controladas directa o indirectamente por una misma firma?

SI 1

NO 2

(Pase a pregunta 4)

3.1. En su conjunto, ¿todas las empresas del grupo sumadas ocupan a más de 200 personas?

SI 1

NO 2

4. 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:

5. Indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia para la empresa, considerando "1" como poco relevante y "10" como muy relevante:

| | POCO RELEVANTE | | | | ↔ | | MUY RELEVANTE | | | |
|--|----------------|---|---|---|---|---|---------------|---|---|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.1. Insuficiente capacidad instalada | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.2. Caída de las ventas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.3. Dificultades en la obtención de financiamiento | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.4. Alta participación de los impuestos en el costo final del producto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.5. Disminución de la rentabilidad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.6. Retraso en los pagos de los clientes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.7. Aumento de los costos directos de producción (mano de obra, materias primas, insumos, etc.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.8. Fuerte competencia en el mercado interno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.9. Fuerte competencia en los mercados internacionales | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.10. Elevados costos financieros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.11. Alto grado de evasión de los productores locales con los que compete | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.12. Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.13. Elevados costos de logística | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 5.14. Otros (<i>especificar</i>): | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

6. Frente al actual nivel de inflación, ¿con qué frecuencia se produce ...

| | FRECUENCIA | | | |
|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| | mensual | trimestral | semestral | anual |
| 6.1. ...la renegociación con <i>proveedores</i> de condiciones de plazos de entrega de insumos y materias primas? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 6.2. ...la renegociación con <i>proveedores</i> sobre los precios de compra de insumos y materias primas? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 6.3. ...la renegociación con <i>proveedores</i> sobre los plazos de pago a los mismos? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 6.4. ...la renegociación con <i>clientes</i> de condiciones de plazos de entrega de los productos de la empresa? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 6.5. ...la renegociación con <i>clientes</i> sobre los precios de venta de los productos de la empresa? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 6.6. ...la renegociación con <i>clientes</i> sobre los plazos de cobro a los mismos? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |

7. ¿Realizó inversiones durante 2009?

SI 1 NO 2 (Pase a pregunta 8)

7.1. Indique para el año 2009 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones totales:

$\frac{\text{Inversiones totales 2009}}{\text{Ventas totales 2009}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$

7.2. Indique para el año 2009 qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones sólo en maquinaria y equipo:

$\frac{\text{Inversiones en maquinaria y equipo 2009}}{\text{Ventas totales 2009}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$

8. ¿Realizó o tiene previsto realizar inversiones durante 2010?

SI 1 NO 2 (Pase a pregunta 8.3)

8.1. Para el año 2010, indique el propósito principal de sus inversiones:

| | SI | NO |
|--|----------------------------|----------------------------|
| 8.1.1. Elaboración de nuevos productos | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 8.1.2. Aumento de la capacidad productiva | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 8.1.3. Reducción de costos (mano de obra, materia prima, energía, etc.) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 8.1.4. Disminución del impacto negativo en el medio ambiente | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 8.1.5. Modernizar la maquinaria que interviene en el proceso productivo ya existente en la capacidad instalada de planta | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 8.1.6. Mejoramiento de la capacidad comercial | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 8.1.7. Otro (especificar): | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |

8.2. Para el año 2010, ¿cómo fueron / serán financiadas sus inversiones y en qué proporción?

| | | | |
|------------------|---|------------------------|------|
| recursos propios | 8.2.1. Reversión de utilidades | <input type="text"/> % | 1 |
| | 8.2.2. Aportes de socios o empresas del grupo | <input type="text"/> % | 2 |
| | 8.2.3. Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2009 | <input type="text"/> % | 3 |
| | 8.2.4. Financiamiento Bancario | <input type="text"/> % | 4 |
| | 8.2.5. Financiamiento de Proveedores | <input type="text"/> % | 5 |
| | 8.2.6. Financiamiento de Clientes | <input type="text"/> % | 6 |
| | 8.2.7. Programas Públicos (especificar): | <input type="text"/> % | 7 |
| | 8.2.8. Financiamiento vía el mercado de capitales | <input type="text"/> % | 8 |
| | 8.2.9. Otros (especificar): | <input type="text"/> % | 9 |
| | | | 100% |

(Pase a pregunta 9)

8.3. ¿Cuál es el motivo principal por el que no invirtió ni invertirá durante 2010?

- 8.3.1. No existe disponibilidad de fondos para nuevas inversiones 1
- 8.3.2. Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional 2
- 8.3.3. El nivel de demanda esperada (interna y externa) no lo justifica 3
- 8.3.4. Todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción 4
- 8.3.5. No es oportuno por otros problemas internos a la empresa 5
- 8.3.6. Otro (especificar): 6

SECCIÓN D

Desempeño

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

- ...crecimiento acelerado 1 ...estancamiento 3
- ...crecimiento normal 2 ...achicamiento 4

10. ¿Qué proporción de la capacidad instalada de la empresa ha utilizado en promedio en 2010 y 2009? (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 2010** (estimado): % ... **año 2009**: % 2

11. ¿Cuál fue aproximadamente el monto de ventas para los siguientes períodos? (sin IVA - en moneda nacional)

| Año 2010 | | Año 2009 | |
|-----------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Acumulado Enero-Junio | \$ <input type="text"/> 1 | Acumulado Enero-Junio | \$ <input type="text"/> 2 |
| | | Acumulado Julio-Diciembre | \$ <input type="text"/> 3 |
| | | Total Ventas 2009 | \$ <input type="text"/> 4 |

12. ¿Cuál era la cantidad total de ocupados en la empresa a fines de... (incluya a todas las personas, considerando también a los socios que trabajan en la empresa)?

| Año 2010 | Año 2009 |
|--|--|
| ... junio de 2010 <input type="text"/> 1 | ... junio de 2009 <input type="text"/> 2 |
| | ... diciembre de 2009 <input type="text"/> 3 |

13. ¿Cómo espera que evolucionen los siguientes ítems en la empresa durante el próximo año? (marque una opción por fila)

| | Aumentarán | No variarán | Disminuirán | |
|----------------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|---|
| 13.1. Ventas al mercado interno | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | |
| 13.2. Cantidad total de ocupados | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | |
| 13.3. 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 |
| 13.4. 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 |

14. ¿Cuál fue la participación porcentual de las exportaciones en el total de las ventas del... (si no exportó, indique el valor cero donde corresponda)?

...año 2010 (estimado): % 1

...año 2009% 2

(si su respuesta fue "0 %" para el año 2009
pase a la pregunta 16)

15. ¿En cuáles de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje se concentraron las exportaciones en el año 2009?

| | | |
|-------------------------------------|------------------------|---|
| Brasil | <input type="text"/> % | 1 |
| Uruguay y Paraguay | <input type="text"/> % | 2 |
| Chile | <input type="text"/> % | 3 |
| México | <input type="text"/> % | 4 |
| Resto de América Latina y el Caribe | <input type="text"/> % | 5 |
| Unión Europea (*) | <input type="text"/> % | 6 |
| EE. UU. y Canadá | <input type="text"/> % | 7 |
| Asia | <input type="text"/> % | 8 |
| Otros destinos (especificar): | <input type="text"/> % | 9 |
| | 100% | |

(*) La Unión Europea comprende los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

16. ¿Usted cree que las importaciones amenazan severamente las ventas de la empresa al mercado interno?

SI 1 NO 2 (Pase a pregunta 17)

16.1 Indique de qué país proviene la principal amenaza:

.....

16.2 ¿Ha caído su participación de mercado a manos de importaciones en el último año?

SI 1 NO 2

17. En el último año, ¿aproximadamente cuántos episodios de baja calidad en el suministro energético ha sufrido la empresa? (expresar en números)

| | | | |
|--------------------|----------------------------|----------------------|---|
| ENERGÍA ELÉCTRICA: | 17.1. Cortes del servicio | <input type="text"/> | 1 |
| | 17.2. Caídas de tensión | <input type="text"/> | 2 |
| GAS NATURAL: | 17.3. Cortes del servicio | <input type="text"/> | 3 |
| | 17.4. Caídas en la presión | <input type="text"/> | 4 |

SECCIÓN E

Recursos humanos

18. ¿Busca personal para las siguientes categorías? Si lo hace, indique el grado de dificultad para contratar trabajadores afectados al proceso productivo: (marque una opción por fila)

| | No busca contratar personal con estas características | Busca contratar personal | | | |
|--|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| | | No tiene dificultad | Tiene dificultad... | | |
| | | | ... baja | ... media | ... alta |
| 18.1. Operarios no calificados | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 18.2. 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 |
| 18.3. Universitarios | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |

19. En caso que corresponda, indique cuál es el puesto más requerido por la empresa que no ha podido ser cubierto o que sólo ha sido cubierto con gran dificultad:

Nombre del puesto:

Categoría del puesto: Operario no calificado 1 Operario calificado y técnico no universitario 2 Universitario 3

20. ¿Cuál es la remuneración bruta promedio mensual del personal afectado al proceso productivo en el...?

...año 2010 \$ 1

...año 2009 \$ 2

SECCIÓN F

Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC 's)

21. ¿Cuenta la empresa con alguna de las siguientes Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC 's)?

| | Prevé incorporar | | | |
|---|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| | SI | NO | SI | NO |
| | 21.1. Servicios fijos de voz (Central Telefónica) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 21.2. Servicios de Internet banda ancha (a partir de 512Kb hasta accesos dedicados) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 21.3. Red interna (Lan, wi.fi) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 21.4. Transmisión de datos entre locales a través de una red (VPN, punto a punto) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 21.5. Software específico para la gestión (ej. Tango gestión) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 21.6. Servicios de voz móviles mediante líneas a nombre de la empresa | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 21.7. Servicios de datos móviles (navegación por Internet en el celular o mediante MODEM USB) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |
| 21.8. Servicios de aplicaciones móviles (ej.: toma de pedidos, coordinación de ventas a través del celular) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 |

22. Teniendo en cuenta los ítems de la pregunta anterior, ¿cuál fue aproximadamente el gasto en TIC 's en relación a sus ventas totales (facturación sin IVA) para el año 2009?

$$\frac{\text{Gasto en TIC 's total 2009}^1}{\text{Ventas totales 2009}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

1: el gasto en TIC 's incluye contratación de servicios fijos de voz, contratación de servicios fijos de datos o Internet, contratación de servicios de voz móviles, contratación de servicios de datos móviles.

23. ¿Cómo espera que evolucione el gasto en TIC's de su empresa en el próximo año para cada uno de los siguientes ítems?

| | Crecerá 10% o más | Crecerá menos del 10% | No cambiará | Decrecerá hasta un 10% | Decrecerá más de un 10% |
|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 23.1. Contratación de servicios fijos de voz | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 23.2. Contratación de servicios fijos de datos o Internet | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 23.3. Contratación de servicios de voz móviles | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 23.4. Contratación de servicios de datos móviles | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |

24. ¿Qué porcentaje del personal de su empresa trabaja en las siguientes categorías, según el grado de movilidad fuera de la firma?

| | | |
|---|---------------------------------|---|
| 24.1. Alto grado de movilidad (ej: personal de ventas o cobranzas) | <input type="text" value=""/> % | 1 |
| 24.2. Moderado grado de movilidad (ej: personal que realiza viajes ocasionales) | <input type="text" value=""/> % | 2 |
| 24.3. Bajo grado de movilidad, en un lugar fijo de trabajo (ej: personal que trabaja en oficinas) | <input type="text" value=""/> % | 3 |
| 24.4. Personal que trabaja desde su domicilio | <input type="text" value=""/> % | 4 |
| 100% | | |

25. ¿Qué cantidad de proveedores de TIC's tiene la empresa? (incluye a los proveedores de servicios fijos de voz, servicios fijos de datos o Internet, servicios de voz móviles y servicios de datos móviles)

26. En caso de que se decidiera adquirir o contratar productos o servicios de TIC's, ¿a qué fuentes acudiría la empresa para asesorarse en el tema?

| | SI | NO |
|--|----------------------------|----------------------------|
| 26.1. A su proveedor habitual de TIC's | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 26.2. A otras empresas especializadas en TIC's | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 26.3. No posee un asesor determinado de TIC's | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 26.4. Otro (especificar): | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |

27. ¿En qué rama del diseño ha utilizado servicios en los últimos dos años y cuál es su grado de satisfacción con los resultados? Considere "1" como insatisfactorio y "10" como muy satisfactorio?

| ACTIVIDAD | NO UTILIZÓ EL SERVICIO | INSATISFACTORIO ← → MUY SATISFACTORIO | | | | | | | | | |
|---|------------------------|---------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.1. Diseño de nuevos productos para su comercialización | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.2. Diseño de elementos de uso interno (equipamiento, espacios internos, oficinas, uniformes, herramienta) | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.3. Rediseño / modificaciones de productos ya existentes | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.4. Diseño editorial (diseño gráfico, diagramación de textos) | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.5. Diseño digital, multimedia y/o web | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.6. Diseño de imagen corporativa o institucional (marca, logos, papelería, tarjetas personales, folletería) | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.7. Diseño de material promocional, <i>merchandising</i> , regalo institucional | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.8. Diseño de <i>packaging</i> / embalaje | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.9. Diseño de mobiliario comercial, POP, <i>stands</i> , exhibidores | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.10. Desarrollo de matrices, moldes, modelos y maquetas | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.11. Desarrollo de planos, documentación técnica, representación 3D | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.12. Investigación y consultoría en diseño estratégico | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 27.13. Otro (<i>especificar</i>): | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

28. La empresa, ¿ha contratado profesionales diseñadores o estudiantes de diseño en los últimos dos años?

SI 1 NO 2 (Pase a pregunta 34)

29. En caso de haber contratado servicios de diseño, ¿a través de qué modalidad ha realizado la contratación?

| | SI | NO |
|---|----------------------------|----------------------------|
| 29.a Interna (<i>refiere a personal de la empresa</i>) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 29.b Externa por proyecto (<i>refiere a estudios de diseño</i>) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 29.c Externa permanente (<i>refiere a estudios de diseño</i>) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |

29.1 ¿Qué cantidad de diseñadores o estudiantes de diseño / estudios de diseño contrató la empresa interna / externamente?

Cantidad de personas / estudios Sólo 1 1 De 5 a 10 3
 De 2 a 4 2 Más de 10 4

30. En caso de haber contratado servicios de diseño, ¿cuál fue el tipo de remuneración?

| | SI | NO |
|--|----------------------------|----------------------------|
| 30.1. Presupuesto cerrado (Cantidad fija, estimada y convenida al inicio del servicio. El pago suele efectuarse en función de las fases de desarrollo) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 30.2. Royalties (Se calcula en función de un porcentaje sobre las ventas –fijo o escalonado-, estipulado previamente) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 30.3. Dedicación horaria (Honorario por hora) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 30.4. Cuotas regulares (Se fijan honorarios mensuales o trimestrales estimando aproximadamente la dedicación media y las responsabilidades básicas) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 30.5. Otro (especificar): | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |

31. ¿Cuál fue aproximadamente el gasto en Diseño en relación a sus ventas totales (facturación sin IVA) para el año 2009?

$$\frac{\text{Gasto en Diseño total 2009}^1}{\text{Ventas totales 2009}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

1: el gasto en Diseño incluye contratación interna o externa de profesionales diseñadores y/o estudiantes de diseño y/o estudios de diseño específicamente.

32. ¿A qué fuentes acude la empresa para contratar diseñadores o estudiantes de diseño?

| | SI | NO |
|---|----------------------------|----------------------------|
| 32.1. Centros tecnológicos | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 32.2. Asociaciones profesionales | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 32.3. Centros de promoción de diseño | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 32.4. Publicaciones y medios especializados | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 32.5. Proveedores | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 32.6. Relaciones profesionales | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 32.7. Universidades | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 32.8. Otro (especificar): | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |

33. ¿Cuál fue la incidencia de la contratación de diseño en...

| | alta | media | baja |
|--|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 33.1. ...la facturación de la empresa? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.2. ...la apertura de nuevos mercados? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.3. ...el aumento de la participación en el mercado interno? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.4. ...la imagen de la empresa / percepción de marca? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.5. ...la disminución de costos? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.6. ...el aumento de productividad? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.7. ...la satisfacción de clientes? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.8. ...la comunicación / organización interna de la empresa? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.9. ...la reducción del impacto ambiental? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 33.10. ...la mejora de la calidad? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |

34. Si la empresa no contrató profesionales diseñadores o estudiantes de diseño en los últimos dos años fue porque...
(marque la opción que más se adecue a su situación)

- ...no sabe qué es 1 ...no lo cree necesario 3
 ...le resulta caro 2 ...otros (especifique): 4

35. A falta de diseñador, ¿qué perfil de la estructura organizativa de la empresa asume su función? (marque la opción que más se adecue a su situación)

- 35.1. gerente 1
 35.2. personal de planta de producción 2
 35.3. personal de áreas de administración, gestión o legales 3
 35.4. personal del área de marketing, comercialización y ventas 4
 35.5. otra persona externa a la empresa no diseñador 5
 35.6. ningún perfil cumple la función 6
 35.7. Otro (especificar): 7

SECCIÓN H **Financiamiento y relaciones económico-financieras**

36. Habitualmente, ¿a cuántos días le cobra a sus principales clientes y le paga a sus principales proveedores?

- Cobros a clientes: 1 días Pagos a proveedores: 2 días

37. ¿En cuántas entidades bancarias tiene cuenta corriente con actividad frecuente?

- Número de entidades: 1

38. Por favor indique si la empresa utiliza actualmente los siguientes servicios bancarios: (marque una opción por fila)

| | SI | NO |
|---|----------------------------|----------------------------|
| 38.1. Información sobre movimientos financieros a través de Internet | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 38.2. Transferencias bancarias a través de Internet | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 38.3. Acreditación de sueldos de empleados | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 38.4. Servicio de pago a proveedores (con cheques o con acreditación en cuenta) | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 38.5. Programa de financiamiento para proveedores y/o clientes | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |

39. Habitualmente, ¿para qué utiliza el descubierto en cuenta corriente acordado con su entidad bancaria?

- Para completar el pago de sueldos 1
 Para comprar materia prima e insumos de producción 2
 Para cubrir necesidades financieras de corto plazo distintas de las anteriores
(especifique): 3
 No utiliza 4

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

SI 1 NO 2

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

| | Solicitó y le fue otorgado | Solicitó y no le fue otorgado | No solicitó |
|--|----------------------------|-------------------------------|----------------------------|
| 41.1. ... descubierto en cuenta corriente? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |
| 41.2. ... leasing ? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 |

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

Solicitó y le fue otorgado 1 No solicitó 3 (Pase a pregunta 42.4)

Solicitó y no le fue otorgado 2 (Pase a pregunta 42.3)

42.1. Si en el último año solicitó el crédito bancario y le fue otorgado, ¿qué destino tuvo el crédito obtenido? (marque todas las opciones que correspondan)

- Financiar la incorporación o alquiler de maquinaria y equipo 1
- Financiar la adquisición o alquiler de inmuebles 2
- Financiar la adquisición o alquiler de bienes muebles (rodados, mobiliarios, etc.) 3
- Financiar la contratación de consultorías y servicios profesionales 4
- Financiar la realización de exportaciones 5
- Otro (especificar): 6

42.2. Si en el último año solicitó el crédito bancario y le fue otorgado, ¿en qué tipo de institución lo solicitó?

- Banca comercial privada nacional 1
 - Banca comercial privada extranjera 2
 - Banca comercial pública 3
 - Banco de Desarrollo 4
 - Banco Social / Cooperativo 5
 - Otro (especificar): 6
- (cualquiera sea su respuesta pase a la pregunta 43)

42.3. Si en el último año solicitó el crédito bancario y no le fue otorgado, ¿por qué razón considera que el crédito no le fue otorgado?

- Debido a sus deudas fiscales 1
 - Debido a su elevado endeudamiento (excluido el fiscal) 2
 - Debido a sus insuficientes garantías 3
 - Otras razones ajenas a la empresa (especificar): 4
- (cualquiera sea su respuesta pase a la pregunta 43)

42.4. En el último año, ¿cuál fue la razón principal por la que no solicitó otro tipo de créditos?

- | | | |
|--|--------------------------|---|
| El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales | <input type="checkbox"/> | 1 |
| El banco no lo califica como sujeto de crédito debido al elevado endeudamiento | <input type="checkbox"/> | 2 |
| No cubre exigencias de garantías | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Costo financiero elevado o plazos cortos para la cancelación | <input type="checkbox"/> | 4 |
| Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional | <input type="checkbox"/> | 5 |
| Otra razón (<i>especificar</i>): | <input type="checkbox"/> | 6 |

43. En caso de requerir financiamiento bancario para realizar proyectos de inversión...

43.1. ... ¿cuál sería el monto requerido para el mismo?

- | | | | | | |
|-----------------------------|--------------------------|---|-------------------------------|--------------------------|---|
| Hasta \$ 200.000 | <input type="checkbox"/> | 1 | Entre \$400.001 y \$1.300.000 | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Entre \$200.000 y \$400.000 | <input type="checkbox"/> | 2 | Más de \$1.300.001 | <input type="checkbox"/> | 4 |

43.2. ... ¿qué plazo de cancelación del proyecto requeriría?

- | | | | | | |
|------------------|--------------------------|---|------------------|--------------------------|---|
| Hasta 1 año | <input type="checkbox"/> | 1 | Entre 3 y 5 años | <input type="checkbox"/> | 3 |
| Entre 1 y 3 años | <input type="checkbox"/> | 2 | Más 5 años | <input type="checkbox"/> | 4 |

43.3. ... ¿cuál es la tasa de interés anual que considera acorde y está dispuesto a pagar?

| | |
|--|---|
| | % |
|--|---|

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 empresarial.

44. 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 | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 1 | Pasivo Corriente | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 5 |
| - Bienes de Cambio Corrientes (mercaderías) | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 2 | Pasivo No Corriente | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 6 |
| - Créditos por ventas | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 3 | PATRIMONIO NETO | |
| Activo No Corriente | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 4 | Patrimonio Neto | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 7 |
| RESULTADO | | | |
| Resultado Bruto | | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 8 | |
| Resultado Neto (antes de impuestos) | | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 9 | |
| COSTOS FINANCIEROS | | DEUDA FINANCIERA TOTAL | |
| Costos financieros | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 10 | Deuda Corriente | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 11 |
| | | Deuda No Corriente | \$ <input style="width: 100px;" type="text"/> 12 |

RESPONDENTE DE LA ENCUESTA

| | | |
|--------------------------------|--------------------|--------------------------|
| 1 _____ Nombre y Apellido | 2 _____ Cargo | |
| 3 _____ Teléfono | Fax _____ | Correo electrónico _____ |

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Datos a completar por el encuestador

1. Modalidad de aplicación del cuestionario

- 1 Por encuestador

 2 Auto-administrado

2. Recepción del cuestionario en la empresa

- a) -----
Nombre y Apellido
- b) -----
Firma
- c) -----
Cargo
- d) -----
Fecha

3. La encuesta no se realizó (indicar motivo):

- 1 se mudó a otra localidad, indique nueva dirección: -----

- 2 empresa desconocida (no ubicada)

- 3 empresa cerrada por cese definitivo de actividades

- 4 pv

- 5 r

- 6 Otro motivo (*especificar*): -----

4. Observaciones generales del encuestador:

5. Observaciones sobre preguntas específicas:

| pregunta | observaciones |
|----------|---------------|
| ----- | ----- |
| ----- | ----- |
| ----- | ----- |
| ----- | ----- |

6. Observaciones generales del supervisor:

7. Datos del Encuestador y Supervisor:

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

www.observatoriopyme.org.ar

SOCIOS FUNDADORES

