

La coyuntura de las PyME industriales



fundación
ObservatorioPyme

Nro. 1
Mayo de 2009

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

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

01

Donato, Vicente
La coyuntura de las Pyme industriales : 01-2009. - 1a ed. - Buenos Aires :
Fund. Observatorio Pyme, 2009.
30 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-24223-7-0

1. Pequeña y Mediana Empresa. I. Título
CDD 338.47

Fecha de catalogación: 09/06/2009

Fundación Observatorio PyME

Equipo de trabajo

Dirección: Dr. Vicente Donato.

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

Gerencia de Observatorios PyME Regionales y Latinoamericano: Lic. Silvia Acosta (Gerente), Lic. Vladimiro Verre (Relaciones Institucionales Observatorio PyME Latinoamericano).

Estadística y Metodología: Lic. Pablo Rey.

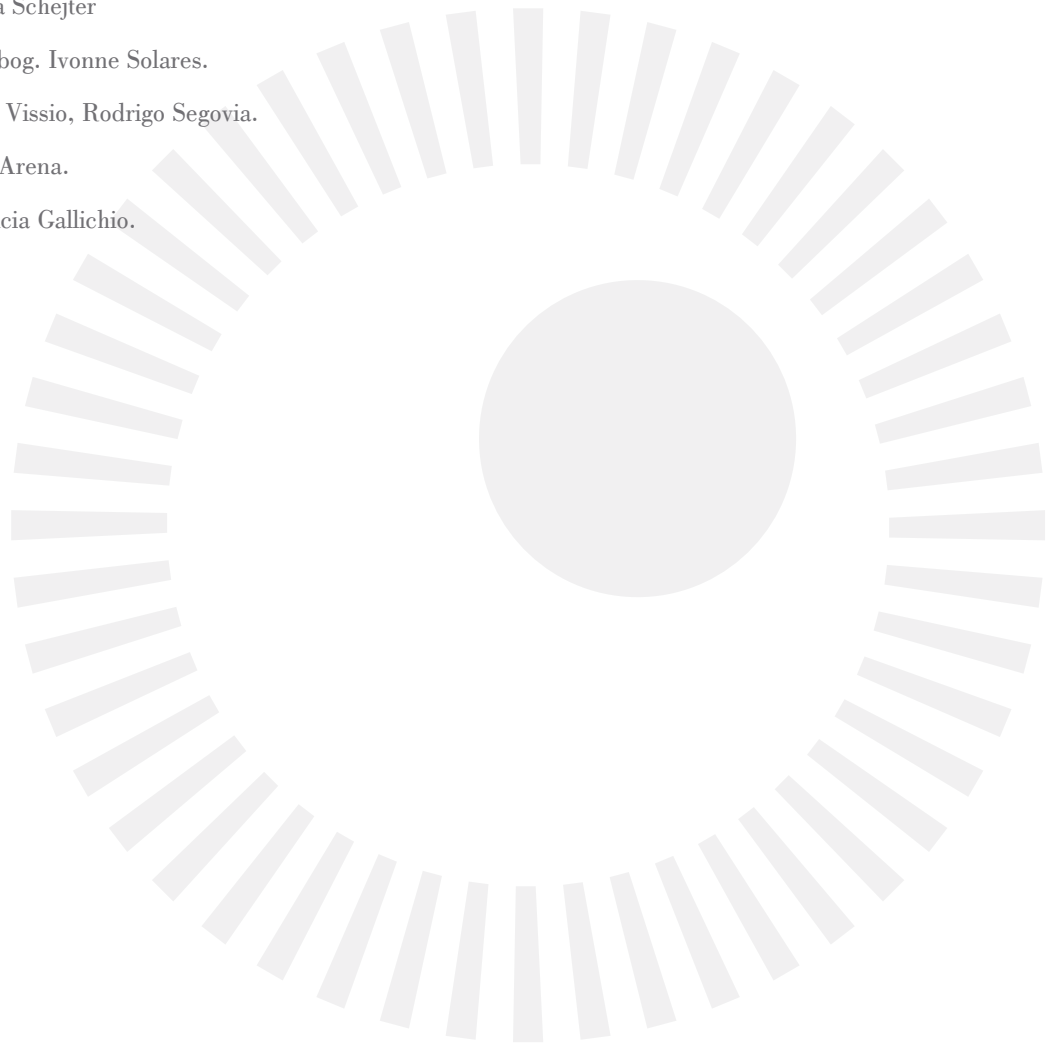
Jefe de campo: Lic. Constanza Schejter

Comunicaciones y Eventos: Abog. Ivonne Solares.

Asistentes de campo: Catalina Vissio, Rodrigo Segovia.

Administración: Srta. Vanesa Arena.

Secretaría General: Srta. Patricia Gallichio.



EDITORIAL

Hace trece años que la Fundación publica ininterrumpidamente sus informes anuales y coyunturales sobre la evolución de la situación de las PyME en la Argentina. Las noticias, al compás de la realidad empresarial, fueron buenas y malas pero nunca estadísticamente sesgadas. Seguiremos por este camino.

Durante el primer trimestre del año continuó debilitándose la demanda de las PyME, acumulándose cinco trimestres consecutivos de variaciones negativas de las cantidades vendidas. Así, en el primer trimestre del año las cantidades vendidas retrocedieron un 16,2% en términos interanuales. En línea con este comportamiento, la tasa de creación de empleo lleva cuatro trimestres seguidos de variaciones negativas. El nivel de empleo se contrajo un 10,2% durante el primer trimestre, respecto a igual período de 2008. Las tasas de incremento de los costos y precios de las PyME industriales continuaron desacelerándose. La caída de los precios internacionales de los commodities y la menor presión salarial se reflejan en una tasa interanual de variación de los costos que se ubicó en el 31% durante el primer trimestre del año (cuando un año antes era del 51%). Por su parte, la tasa de crecimiento anual del precio del principal producto de las empresas descendió de un ritmo anual del 25% en 2007 y buena parte de 2008, al 12% en la actualidad.

El pesimismo empresarial parece haber alcanzado su piso y los indicios de reversión de las expectativas se advierten en el índice de confianza empresarial del primer trimestre del año, que se mantuvo en el mismo nivel de noviembre de 2008 (en torno a los 28 puntos). Este comportamiento se explica por las direcciones opuestas tomadas por sus dos componentes: mientras que la evaluación empresarial de las condiciones actuales respecto a un año atrás continúa siendo muy negativa, las expectativas empresarias de aquí a un año se recuperaron en relación a noviembre de 2008.

Hoy como ayer, el lema que guía el trabajo del Observatorio PyME es el de proveer “Datos para la acción”. Se procura con ello, estimular el debate público en base a datos rigurosos, así como también promover la acción pública y privada para enfrentar racionalmente los problemas que atraviesan actualmente las PyME.

Vicente Donato - Director

El siguiente informe se realizó a partir de los datos recabados por la primera Encuesta Coyuntural a PyME industriales de 2009. La recolección de datos se llevó a cabo durante el mes de abril siendo contactadas 430 empresas industriales de todo el país que integran el panel.

PRINCIPALES RESULTADOS

Continúa enfriándose la actividad de las PyME industriales....

- Las cantidades vendidas por las PyME industriales acumulan 5 trimestres consecutivos de variaciones negativas.
- En términos interanuales, en el primer trimestre de 2009 las cantidades vendidas retrocedieron un 16,2%.

Demanda...

- Durante el primer trimestre los empresarios continuaron advirtiendo un marcado debilitamiento en la demanda de sus productos.
- El 67% de los industriales PyME calificaron como débil a su cartera de pedidos durante el primer trimestre –cuando un año antes, este porcentaje fue del 26%-.

Producción...

- El 20% de las firmas manifestó contar con un nivel excesivo de stocks (contra un 9% en el primer trimestre de 2008).
- Durante el primer trimestre la utilización de la capacidad instalada fue del 67% (contra un 73% un año antes).

Continúa cayendo el nivel de empleo...

- La tasa de creación de empleo lleva cuatro trimestres seguidos con variaciones negativas.
- En términos interanuales, el nivel de empleo se contrajo un 10,2%.

Crece la preocupación por la caída en las ventas...

- La disminución de la rentabilidad (86% de los empresarios), la caída de las ventas (79% de los empresarios) y los retrasos de los pagos de los clientes (72% de los empresarios) encabezan el ranking de preocupaciones de los empresarios.

Continúan desacelerándose las tasas de crecimiento de los costos y precios...

- Si bien continúa en valores elevados, la tasa anual de variación de costos se ubicó en el 31% durante el primer trimestre (cuando un año antes era del 51%).
- La tasa de crecimiento anual de los precios de los principales productos de las empresas fue del 12% (contra un 26% un año atrás).

Sin embargo, continúa la preocupación por la rentabilidad...

- Para el 30% de los empresarios, la rentabilidad actual es sustancialmente peor a la de un año atrás.

Perspectivas empresarias negativas sobre la marcha de la actividad y el empleo en el segundo trimestre de 2009...

- Cerca de la mitad de las firmas espera disminuciones en sus ventas durante el cuarto trimestre de 2008, cuando hace un año sólo un 14% de los industriales preveía caídas de ventas para el segundo trimestre de 2008.
- Una de cada cuatro empresas prevé reducciones en su personal mientras que el 70% de las firmas mantendrá sin cambios su plantel de ocupados.

Sin embargo, el pesimismo empresario parece haber llegado a su piso...

- El índice de confianza empresarial midió 28 puntos en el mes de abril, manteniéndose en un nivel muy similar al de la última medición de 2008.
- Este comportamiento se explica por las direcciones opuestas tomadas por sus dos componentes: mientras que la evaluación empresarial de las condiciones actuales respecto a un año atrás continúa siendo muy negativa, las expectativas empresarias de aquí a un año se recuperaron en relación a noviembre de 2008.

Principales indicadores I Trimestre - 2009

	Variación %	
	Trimestral	Anual
Facturación	-13,2%	-9,4%
Cantidades vendidas	-8,2%	-16,2%
Empleo	-3,2%	-10,2%
Costos	5,4%	31,4%
Precios	-0,9%	12,2%

Sumario:

- La coyuntura de las PyME industriales
- Índice de confianza empresarial
- La voz de los protagonistas
- Anexo estadístico
- Nota metodológica

Información de contacto:

Comunicación y prensa:
Ivonne Solares
4018 – 6510
isolares@observatoriopyme.org.ar

Se agradecerá la mención de la institución (Fundación Observatorio PyME) y de la fuente (Encuesta Coyuntural a PyME industriales)

Nivel de actividad

Continúa enfriándose la actividad de las PyME industriales....

- Las cantidades vendidas por las PyME industriales acumulan 5 trimestres consecutivos de variaciones negativas.
- En términos interanuales, en el primer trimestre de 2009 las cantidades vendidas retrocedieron un 16,2%.

Demanda...

- Durante el primer trimestre los empresarios continuaron advirtiendo un marcado debilitamiento en la demanda de sus productos.
- El 67% de los industriales PyME calificaron como débil a su cartera de pedidos durante el primer trimestre –cuando un año antes, este porcentaje fue del 26%-.

Producción...

- El 20% de las firmas manifestó contar con un nivel excesivo de stocks (contra un 9% en el primer trimestre de 2008).
- Durante el primer trimestre la utilización de la capacidad instalada fue del 67% (contra un 73% un año antes).

Continúa cayendo el nivel de empleo...

- La tasa de creación de empleo lleva cuatro trimestres seguidos con variaciones negativas.
- En términos interanuales, el nivel de empleo se contrajo un 10,2%.

Cuadro 1 Evolución de la facturación con respecto al trimestre anterior (% de empresas)

	I Trim-2006	I Trim-2007	I Trim-2008	I Trim-2009
Aumentó	33,5%	37,5%	35,2%	14,7%
No varió	29,6%	30,2%	24,5%	18,7%
Disminuyó	36,9%	32,4%	40,2%	66,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Fundación Observatorio PyME

Ventas

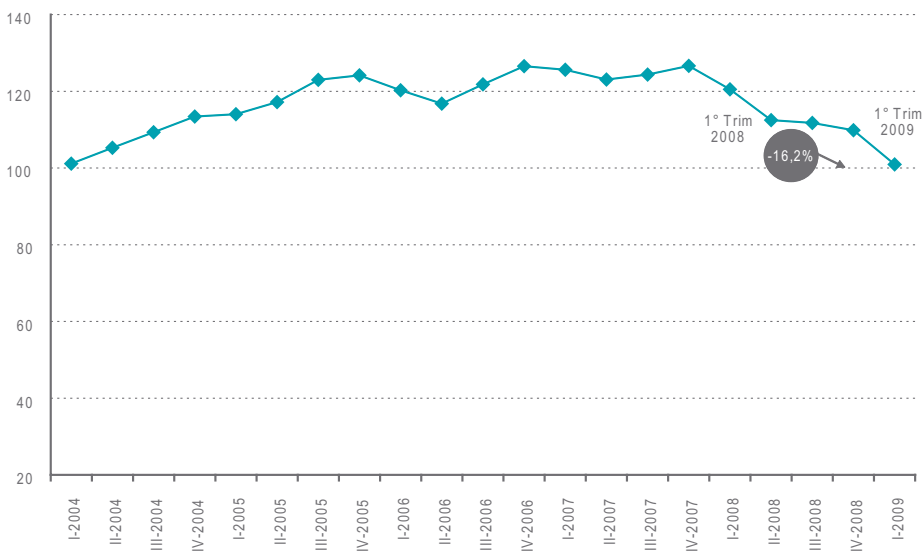
Facturación. Los montos facturados mostraron una disminución del 13% en términos trimestrales. Sólo el 15% de las firmas incrementó su facturación durante el primer trimestre del año, mientras que un año atrás esta cifra era del 35%. Asimismo, en el primer trimestre la facturación disminuyó para el 67% de las empresas.

En términos interanuales, la facturación experimentó una caída del 12% en relación al primer trimestre de 2008, siendo ésta la tasa más baja registrada desde el inicio de la recuperación de la actividad económica posterior a la crisis de 2001/2002.

Cantidades vendidas. En el primer trimestre del año las cantidades vendidas por las PyME industriales se contrajeron un 8%.

En términos interanuales los volúmenes vendidos cayeron por quinto trimestre consecutivo. Durante el primer trimestre del año la disminución de las cantidades vendidas fue del 16% en términos interanuales.

Gráfico 1 Evolución de las cantidades vendidas¹ de las PyME industriales. (Base I Trim. 2004 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

¹ Ventas reales y desestacionalizadas

Cuadro 2 Calificación de la cartera de pedidos por parte de las PyME industriales (% de empresas)

	Calificación de la Cartera de Pedidos					
	II-2007	III-2007	I 2008	II 2008	III 2008	I 2009
Elevada	14,8%	21,8%	12,7%	3,2%	4,5%	1,4%
Normal	68,6%	62,7%	61,0%	48,2%	30,1%	31,7%
Débil	16,6%	15,5%	26,2%	48,6%	65,4%	67,0%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Cuadro 3 Calificación del nivel de existencias (stocks) del principal producto fabricado por las PyME industriales (% de empresas)

Calificación del stock del principal producto terminado						
	II-2007	III-2007	I-2008	II-2008	III-2008	I-2009
Excesivo	9,0%	7,0%	8,5%	18,9%	22,7%	20,4%
Insuficiente	17,2%	13,7%	17,4%	12,1%	9,8%	13,0%
Adecuado	73,8%	79,3%	74,1%	69,0%	67,5%	66,6%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Cuadro 4 Nivel de utilización de la capacidad instalada de las PyME industriales. I-2005 a I-2009

Utilización de la capacidad instalada (en %)			
Período	PyME Industriales		
2004		2007	
1° Trimestre	71,9%	1° Trimestre	75,2%
2° Trimestre	74,7%	2° Trimestre	75,2%
3° Trimestre	75,6%	3° Trimestre	78,1%
4° Trimestre	77,3%	4° Trimestre	79,0%
2005		2008	
1° Trimestre	74,7%	1° Trimestre	73,0%
2° Trimestre	76,6%	2° Trimestre	75,3%
3° Trimestre	80,5%	3° Trimestre	74,2%
4° Trimestre	74,7%	4° Trimestre	75,8%
2006		2009	
1° Trimestre	73,5%	1° Trimestre	67,0%
2° Trimestre	78,7%		
3° Trimestre	78,4%		
4° Trimestre	76,4%		

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Demanda

El debilitamiento de la demanda de los productos de las PyME industriales constituye un indicador cualitativo que refuerza el diagnóstico anterior.

El 67% de las firmas evalúa como débil su cartera de pedidos, esto es 41 puntos porcentuales más que un año atrás. Se advierte asimismo que un año atrás esto era así para apenas el 26% de las empresas. De todas maneras, respecto al tercer trimestre de 2008 la proporción de empresarios que indica que su cartera de pedidos es débil no se acentuó significativamente.

Otro dato cualitativo que confirma el retroceso de la actividad de las PyME industriales es la gran proporción de empresarios (80%) que marcan como un problema la caída de las ventas (Ver Gráfico 4)

Producción

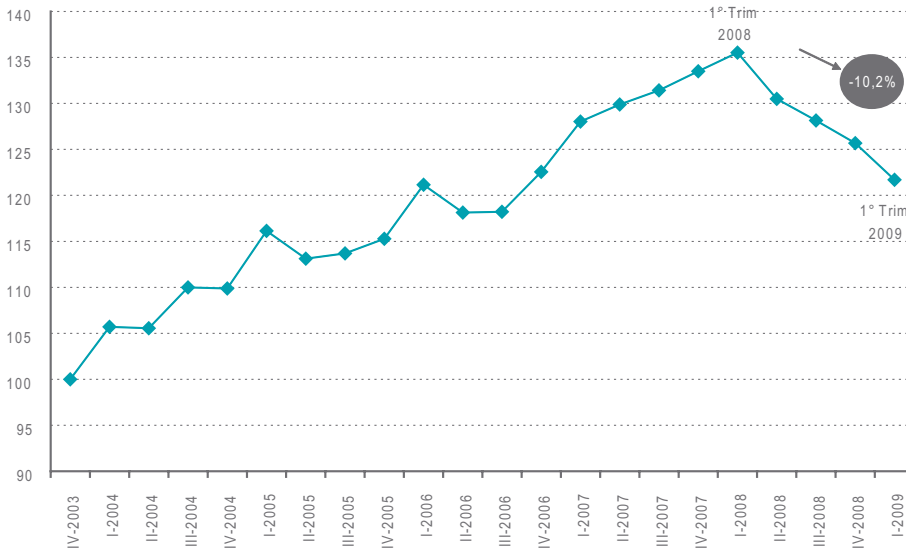
Durante el primer trimestre del año se observa que la proporción de empresas que considera tener un nivel de stocks excesivo es del 20%, similar a la cifra del tercer trimestre de 2008. Esta proporción se incrementó considerablemente en el segundo trimestre de 2008 y, en menor medida, en el tercer trimestre de ese año.

Lo anterior reflejó un desbalance entre el nivel de inventarios y las ventas. Posteriormente, las empresas comenzaron a tomar medidas directas tendientes a disminuir la producción, lo que condujo a que los niveles de stocks excesivos no continúen incrementándose y se estabilizaran en torno del 20%.

Por su parte, la disminución de la actividad se refleja en una menor utilización de la capacidad instalada, que se ubicó en un 67% en el primer trimestre del año.

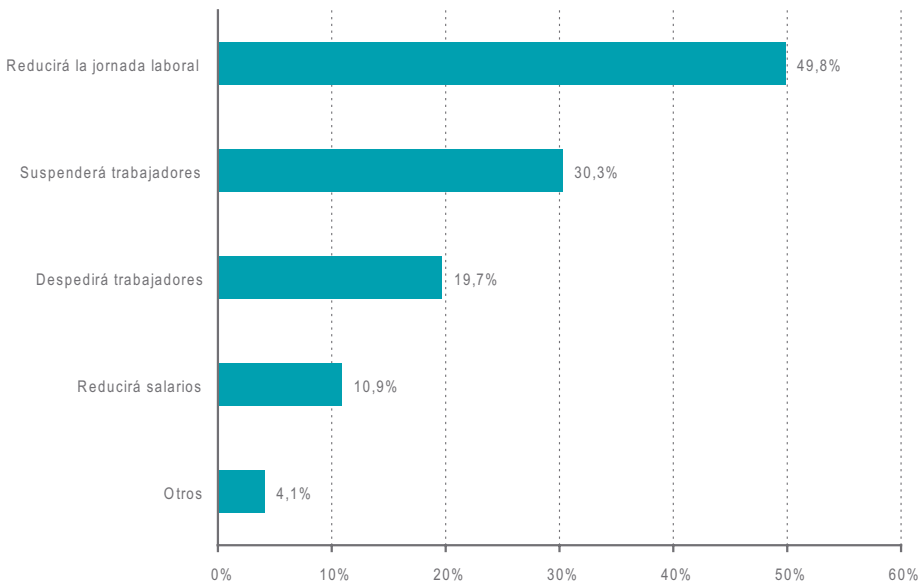
Este es el valor más bajo de los últimos cuatro años ya que en el período 2004-2008 la utilización de la capacidad instalada se ubicó siempre por encima del 70%.

Gráfico 2 Evolución de la ocupación en las PyME industriales.
(Base IV Trimestre de 2003 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 3 Medidas que adoptarán las empresas en relación al personal durante 2009



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Empleo

La ocupación acumula tres trimestres consecutivos de variación negativa de la tasa interanual.

A raíz del retroceso en la marcha de la actividad económica, ya hacia el tercer trimestre de 2008 los industriales comenzaron a tomar medidas directas sobre el plantel de ocupados.

De esta manera, a las suspensiones de trabajadores, la supresión de horas extras y los adelantos de vacaciones, se sumaron los despidos de empleados.

En el primer trimestre de 2009 la ocupación registró una caída del 3% en términos trimestrales y del 10% en relación al mismo período de 2008.

Los despidos y suspensiones de trabajadores, así como la reducción de la jornada laboral serán medidas que continuarán implementando las empresas durante 2009.

El 64% de los industriales PyME expresó que tomará al menos una medida en relación al personal durante 2009.

La mitad de esos empresarios manifestó que reducirá la jornada laboral y un tercio de los mismos suspenderá trabajadores.

Por otro lado, un 20% de los industriales PyME expresó que despedirá trabajadores durante 2009 y un 11% de los empresarios reducirá los salarios de sus empleados en el mismo período.

Principales problemas

Crece la preocupación por la caída en las ventas...

- La disminución de la rentabilidad (86% de los empresarios), la caída de las ventas (79% de los empresarios) y los retrasos de los pagos de los clientes (72% de los empresarios) encabezan el ranking de preocupaciones de los empresarios.

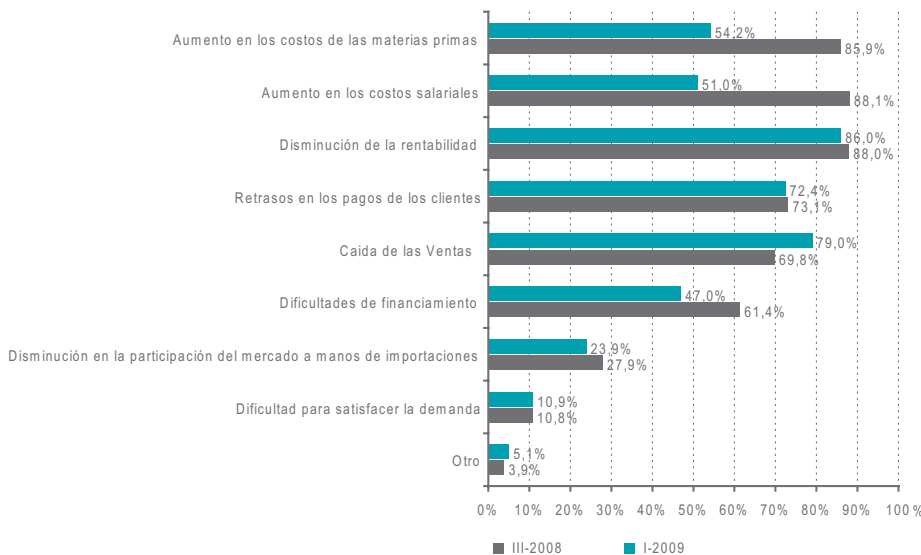
Continúan desacelerándose las tasas de crecimiento de los costos y precios...

- Si bien continúa en valores elevados, la tasa anual de variación de costos se ubicó en el 31% durante el primer trimestre (cuando un año antes era del 51%).
 - La tasa de crecimiento anual de los precios de los principales productos de las empresas fue del 12% (contra un 26% un año atrás).

Sin embargo, continúa la preocupación por la rentabilidad...

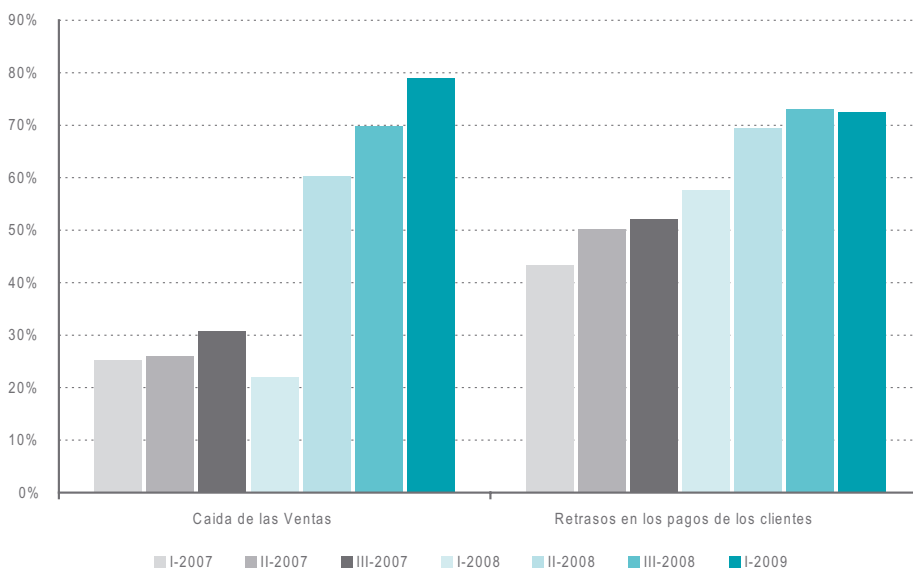
- Para el 30% de los empresarios, la rentabilidad actual es sustancialmente peor a la de un año atrás.

Gráfico 4 Principales problemas de las PyME industriales (% de empresas).



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 5 Caída de las ventas y retraso en los pagos de los clientes (% de empresas).



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

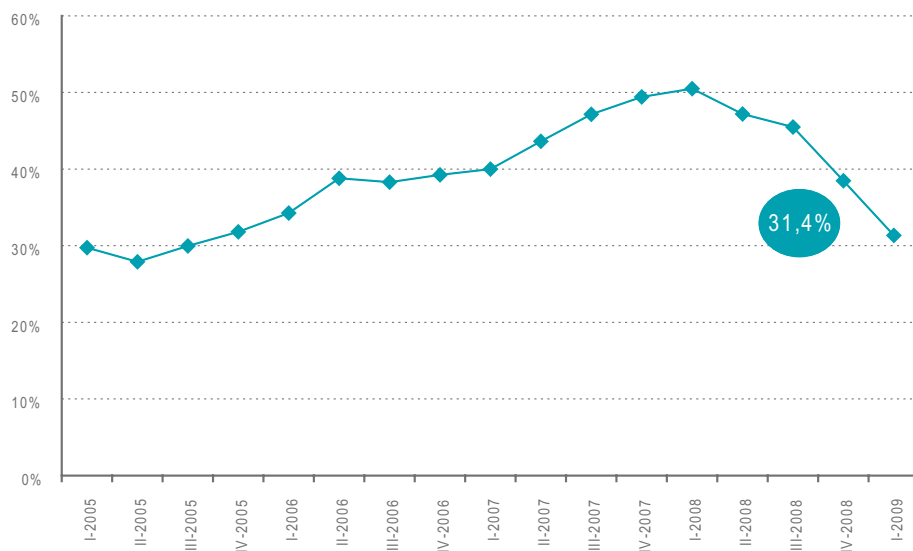
Ranking de problemas

En el último trimestre se advierte un cambio en el grado de relevancia que los empresarios le otorgan a los distintos problemas. La disminución de la rentabilidad continúa siendo una de las principales preocupaciones del empresariado PyME industrial. Sin embargo, se advierte un importante retroceso de la presión de los costos de materias primas y salarios. Hasta fines del año pasado la mayoría de los empresarios manifestaba la preocupación por los incrementos de costos que, en el primer trimestre de 2009, dejó de ser un problema tan difundido. Esta información cualitativa está en línea con la importante desaceleración de la tasa de incremento de costos observada en el primer trimestre del año (Ver Gráfico 4).

En cambio, la caída de las ventas es una preocupación cada vez más difundida: el 79% de los empresarios lo señaló como un problema, cuando un año antes este porcentaje era de sólo 22% (Ver Gráfico 5).

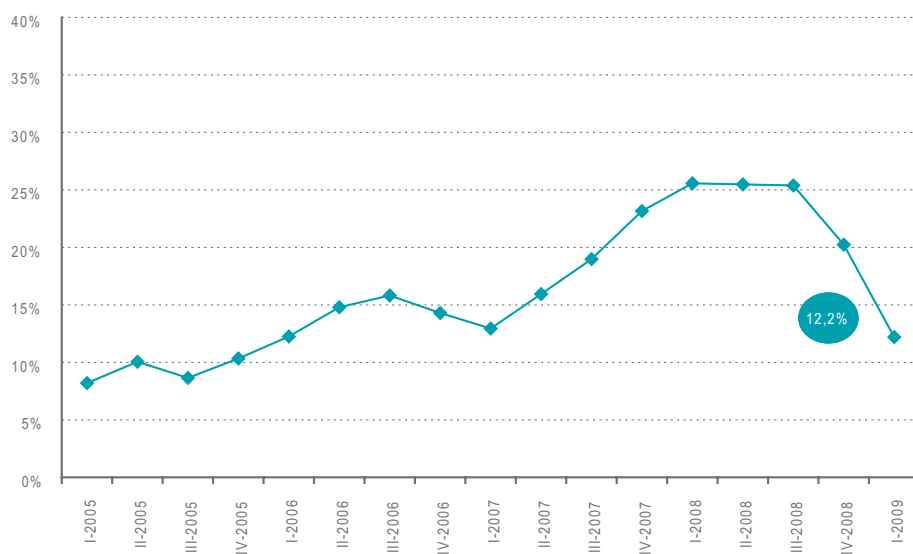
Otro de los problemas que incrementó su difusión entre el empresariado PyME industrial en el último año fue el retraso en los pagos de los clientes. En el primer trimestre de 2009 el 72% de los empresarios marcó como un problema el retraso en los pagos de los clientes. Si bien este porcentaje es similar al del tercer trimestre de 2008, el problema está ampliamente difundido entre las firmas.

Gráfico 6 Evolución de la tasa de variación anual de los costos directos de producción por unidad de producto de las PyME industriales.



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 7 Evolución de la tasa de variación interanual del precio de venta del principal producto de las PyME industriales



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Cuadro 5 Calificación de las PyME industriales de la rentabilidad actual de la empresa respecto a la de un año atrás. (% de empresas).

	Ago-07	Nov-07	Abr-08	Ago-08	Nov-08	Abr-09
Sustancialmente mejor	0,5%	2,3%	0,7%	0,5%	0,5%	0,0%
Levemente mejor	13,0%	17,0%	10,8%	11,0%	9,1%	6,5%
Igual	28,3%	24,5%	24,3%	17,2%	17,1%	9,5%
Levemente peor	53,2%	50,8%	58,3%	56,5%	54,0%	54,5%
Sustancialmente peor	4,9%	5,4%	5,8%	14,8%	19,4%	29,5%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Costos y precios

A partir del cuarto trimestre de 2008 comenzó a advertirse un importante desaceleramiento de la tasa de variación anual de los costos directos de producción.

En el primer trimestre del año dicha tasa mostró una variación interanual del 31%, cuando durante todo 2007 y buena parte de 2008 la tasa se ubicó en cifras superiores al 40%. En términos trimestrales, el costo unitario de producción se incrementó un 5%.

Por su parte, un comportamiento similar se advierte en la evolución de la tasa de variación del precio del principal producto de las PyME industriales que comenzó a desacelerarse fuertemente hacia fines de 2008. En el primer trimestre de 2009 esta tasa registró un aumento del 12% en términos interanuales y fue apenas negativa en términos trimestrales (-0,9%).

De esta manera, en el primer trimestre del año se retomaron los niveles de variación de precios del año 2006.

Rentabilidad

En abril de 2009 el 84% de los industriales PyME señaló que la rentabilidad de su empresa era peor a la de un año antes (cuando este porcentaje fue del 73% en noviembre de 2008). Asimismo, cabe resaltar que el 30% de los empresarios expresó que la rentabilidad es sustancialmente peor en relación a un año atrás, diez puntos porcentuales más que en noviembre de 2008.

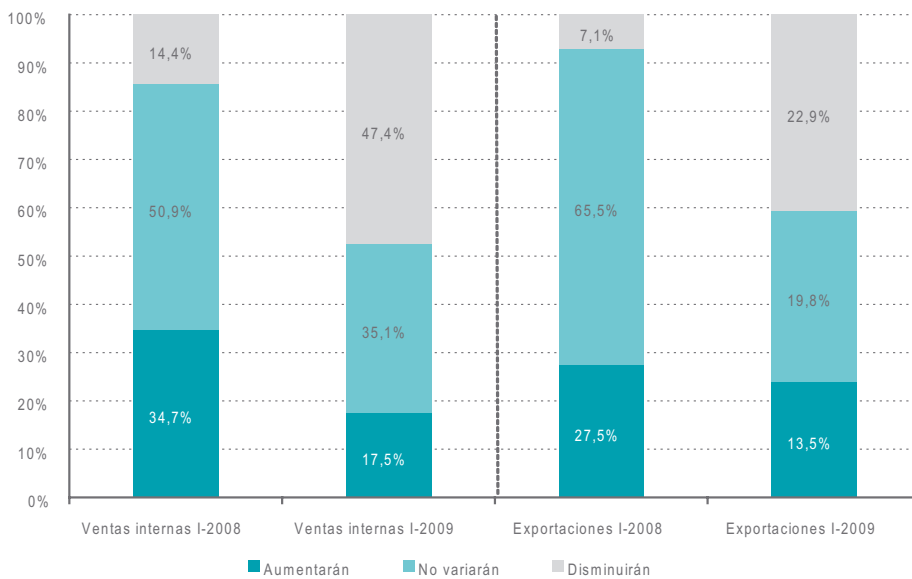
Si bien la presión del incremento de costos disminuyó significativamente durante los primeros tres meses del año, la disminución del volumen de ventas de las empresas impactó sobre los niveles de rentabilidad de las mismas.

Expectativas para el segundo trimestre del año

Perspectivas empresarias negativas sobre la marcha de la actividad y el empleo en el segundo trimestre de 2009...

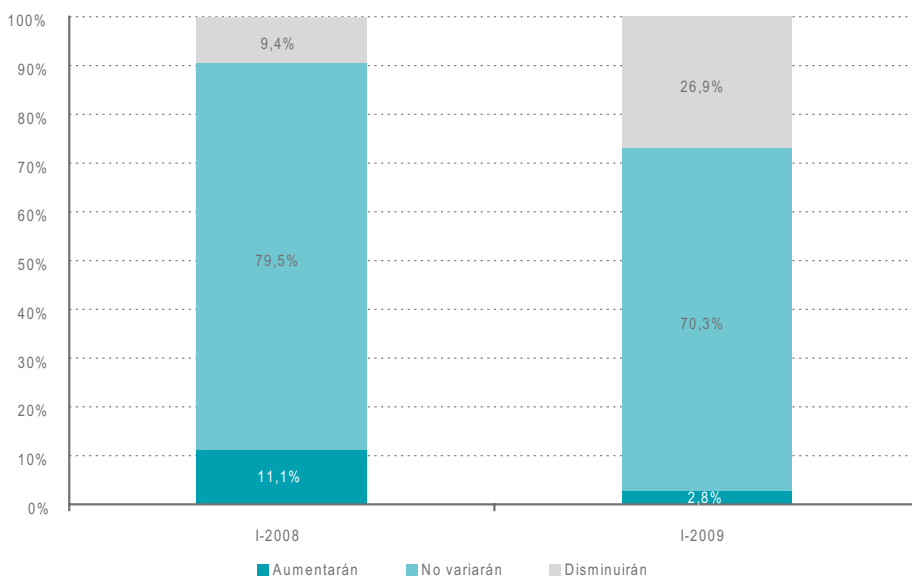
- Cerca de la mitad de las firmas espera disminuciones en sus ventas durante el cuarto trimestre de 2008, cuando hace un año sólo un 14% de los industriales preveía caídas de ventas para el segundo trimestre de 2008.
- Una de cada cuatro empresas prevé reducciones en su personal mientras que el 70% de las firmas mantendrá sin cambios su plantel de ocupados.

Gráfico 8 Expectativas sobre las Ventas al mercado interno y las Exportaciones (sólo para las empresas exportadoras) en el segundo trimestre de cada año (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 9 Expectativas sobre la cantidad de ocupados en el segundo trimestre del año (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

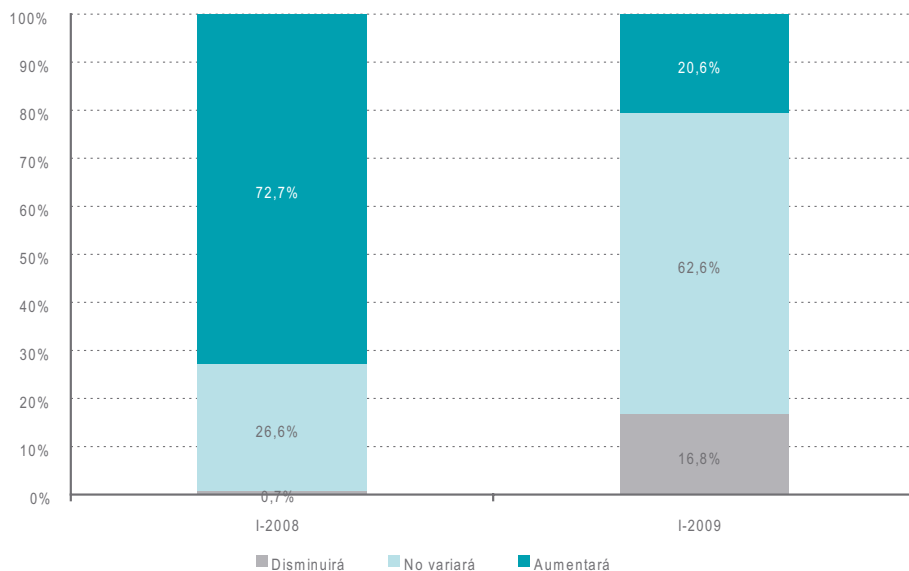
Ventas. Las expectativas sobre la evolución de las ventas durante el segundo trimestre del año continúan siendo pesimistas. Cerca de la mitad de los industriales PyME espera que sus ventas al mercado interno disminuyan, cuando un año antes estas expectativas eran compartidas por apenas el 14% de los empresarios. De todas maneras, hay indicadores cualitativos que permiten pensar que se ha llegado a un piso dado que las expectativas de más mediano plazo (de aquí a un año) que se resumen en el Índice de Confianza Empresarial (ICEPyME) son, en términos relativos, más optimistas¹.

En relación a la evolución de las exportaciones durante el segundo trimestre del año, el 23% de los empresarios prevé que disminuirán, cuando un año antes esta percepción era compartida por sólo el 7% de los industriales PyME exportadores.

Empleo. En línea con la disminución del nivel de actividad y la caída interanual del empleo entre las PyME industriales, es esperable observar que el 27% de los empresarios prevé reducir la cantidad de ocupados de su empresa durante el segundo trimestre de 2009 –un año atrás, este porcentaje fue del 9%-. La mayoría de los empresarios (70%) mantendrá su plantel de ocupados sin cambios durante el segundo trimestre.

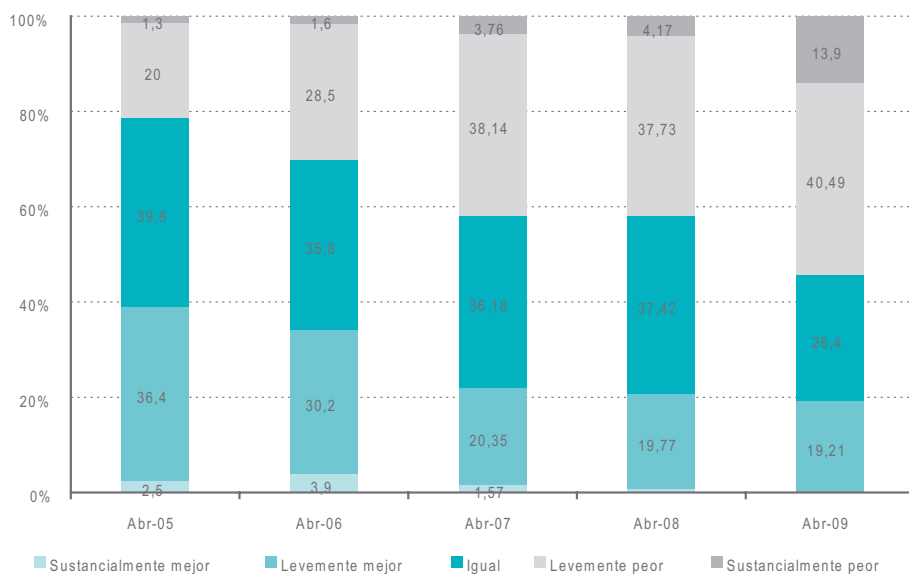
¹ Ver Informe de Prensa del Índice de Confianza Empresarial. Mayo, 2009. Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 10 Expectativas sobre el precio de venta del principal producto en el próximo trimestre (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 11 Expectativas sobre el nivel de rentabilidad de la empresa dentro de un año.



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

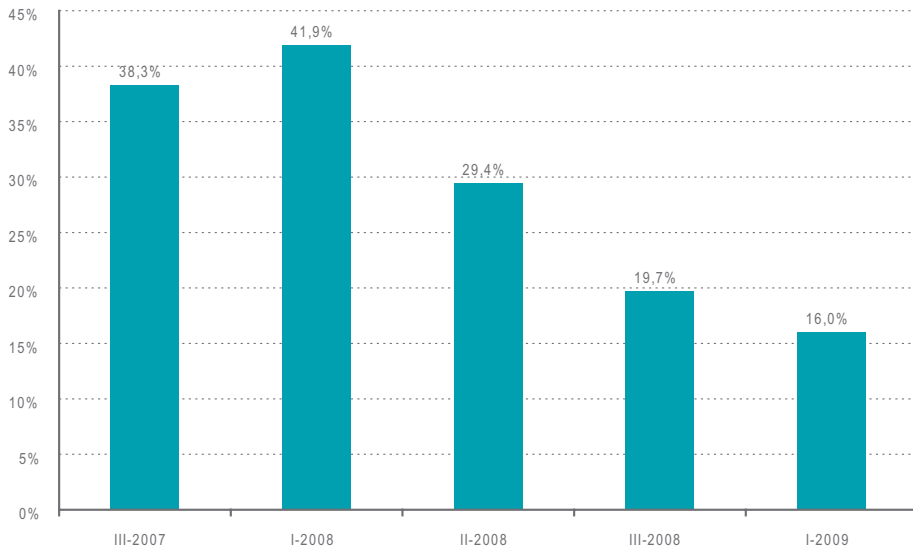
Precios. Las expectativas empresarias sobre la evolución de los precios son considerablemente más moderadas respecto a las de un año atrás, cuando el 73% del empresariado PyME industrial esperaba incrementar sus precios durante el segundo trimestre de 2008. Estas expectativas se encuentran en línea con el comportamiento que vienen mostrando los precios desde fines de 2009 y con la caída generalizada de la demanda.

En este sentido, para el segundo trimestre de 2009 el 21% de los empresarios prevé incrementos en sus precios y la gran mayoría (63%) expresó que sus precios se mantendrán iguales.

Rentabilidad. Las expectativas sobre el nivel de rentabilidad de las firmas dentro de un año son relativamente menos negativas que las de noviembre de 2008. En esta medición el 66% de los empresarios manifestó que el nivel de rentabilidad de noviembre de 2009 sería peor que el actual. En la última medición de abril, este porcentaje disminuyó y alcanzó al 54% de los empresarios. Asimismo, el 20% de los empresarios expresó que el nivel de rentabilidad de su firma en abril de 2010 será levemente mejor al actual (cuando este porcentaje fue la mitad en la medición de noviembre de 2008).

Inversiones. Finalmente, y en este contexto de menor actividad y expectativas más pesimistas, sólo el 16% de los empresarios manifestó que espera realizar inversiones en el segundo trimestre de 2009, cuando un año atrás este porcentaje alcanzaba al 42% de las firmas.

Gráfico 12 Expectativas de realizar inversiones en el próximo trimestre (% de empresas)



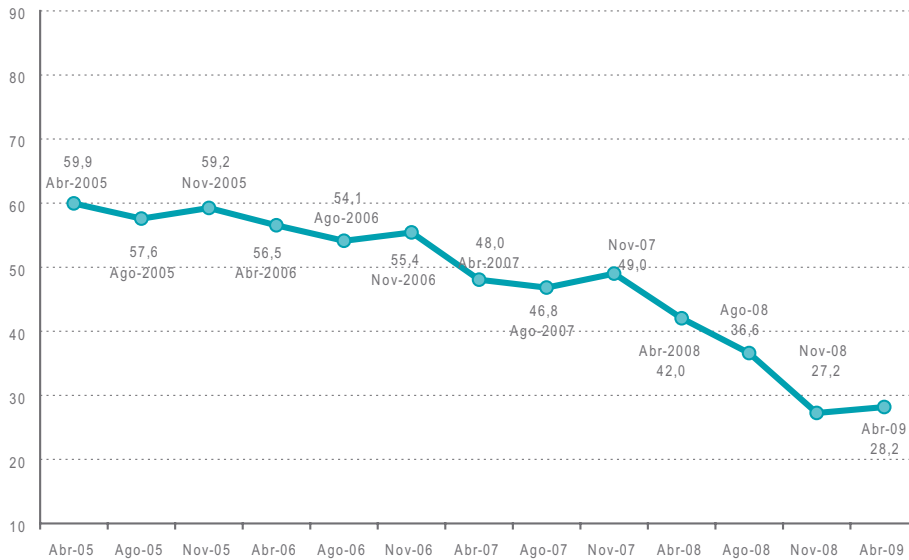
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)

El ICEPyME es un índice de confianza que mide el humor empresarial, variable que condiciona las decisiones de producción e inversión a corto y mediano plazo en las PyME industriales. El siguiente informe ha sido realizado a partir de los datos recabados en la Primera Encuesta Coyuntural de 2009 a PyME industriales. La recolección de datos se realizó durante el mes de abril, siendo contactadas las 430 empresas industriales de todo el país que integran este panel.

Evolución del ICEPyME. Resultados agregados

Gráfico 1 Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

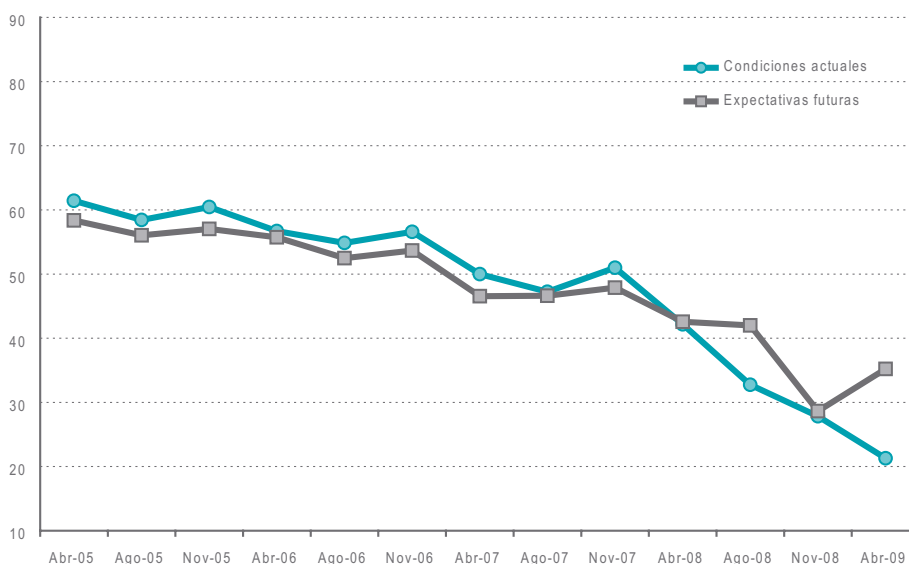
El nivel de confianza empresarial del mes de abril se mantuvo en un nivel similar al de la última medición de 2008. El índice midió 28 puntos, y si bien en términos trimestrales la variación es casi nula, este retroceso en la confianza significa una baja del ICEPyME del 33% con respecto al mes de abril de 2008. De esta manera, el índice se sitúa 20 puntos por debajo del promedio de toda la serie.

Como se refleja en el Gráfico 2, la estabilización del índice general en el mismo nivel de noviembre de 2008 es resultado de las direcciones opuestas tomadas por sus dos componentes en la última medición.

El componente condiciones actuales continuó cayendo fuertemente durante el primer trimestre del año, tendencia que se viene acentuando desde fines de 2007. Así, el subíndice condiciones actuales volvió a ubicarse en su nivel más bajo, midiendo 21 puntos en abril de 2009. Esto significa una caída trimestral del 24% y del 50% en términos interanuales.

En cambio, el componente condiciones futuras mostró el comportamiento opuesto reflejando una recuperación. Después de alcanzar su nivel mínimo -desde el inicio de la medición- en noviembre de 2008 (29 puntos), el componente condiciones futuras se recuperó alcanzando un registro de 35 puntos en abril de 2009. Esto significa una recuperación del 23% en relación a noviembre de 2008, si bien en términos interanuales continúa observándose una variación negativa del 17%.

Gráfico 2 Condiciones actuales y expectativas futuras



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

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

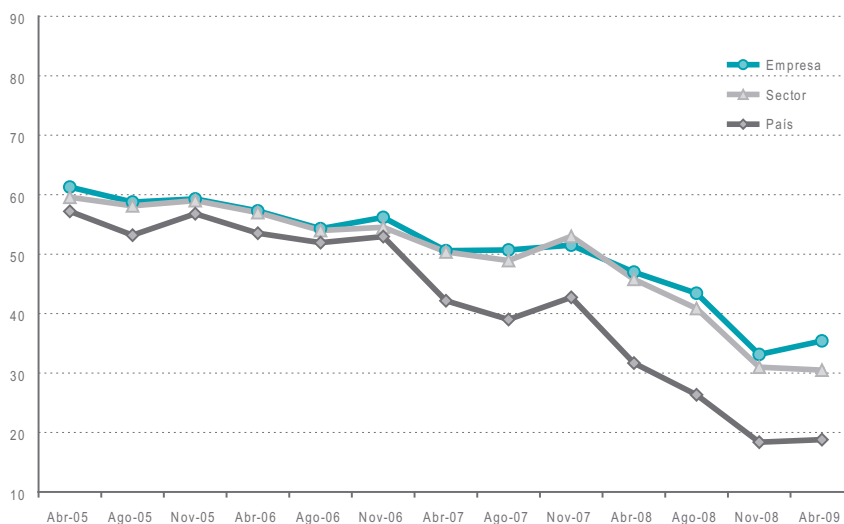
	Buen Momento	Mal Momento
Abr-05	61	39
Ago-05	63	37
Nov-05	64	36
Abr-06	63	37
Ago-06	61	39
Nov-06	57	43
Abr-07	51	49
Ago-07	47	53
Nov-07	48	52
Abr-08	33	67
Ago-08	21	79
Nov-08	12	88
Abr-09	13	87

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En congruencia con los resultados anteriores, es esperable observar una gran proporción de empresarios que evalúan negativamente la coyuntura para realizar inversiones en maquinarias y equipos. Casi la totalidad (87%) de los industriales PyME coinciden en que se trata de un mal momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo. Sin embargo, es importante destacar que, si bien se ubica en un porcentaje elevado, la proporción de empresarios que considera que es un mal momento para invertir no se incrementó en relación a noviembre de 2008.

Evolución del ICEPyME. Componentes Empresa, Sector y País

Gráfico 3 ICEPyME en la empresa, el sector y el país



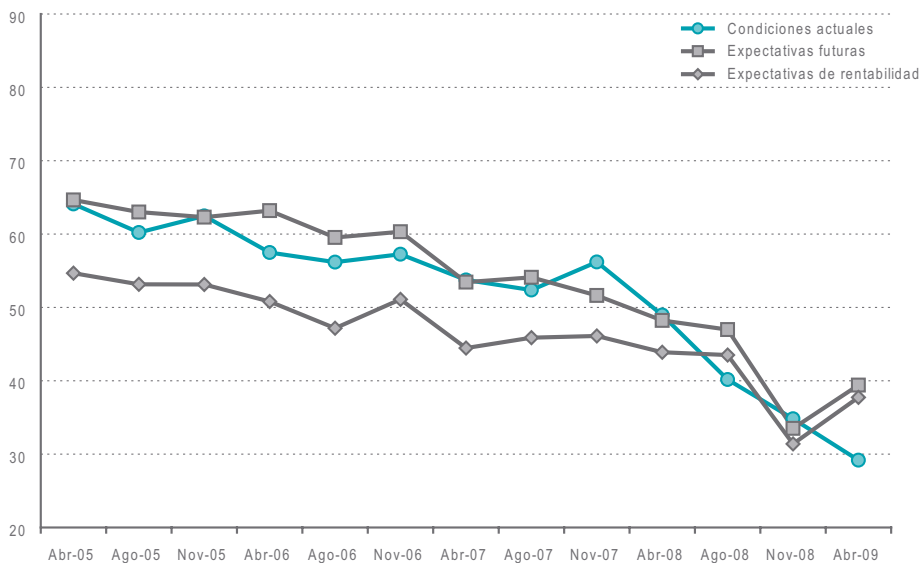
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

El ICEPyME permite analizar la perspectiva de los industriales PyME sobre la coyuntura y las condiciones futuras de la propia empresa, de la situación de los sectores de actividad y del país. De este análisis surgen conclusiones interesantes que permiten explicar con mayor detalle el comportamiento del índice general.

Como se observa en el Gráfico 3, estos tres componentes (empresa, sector y país) en la medición de abril de 2009 se ubicaron en niveles similares a los de la última medición de 2008. Únicamente en el componente empresa se observa una ligera mejora en comparación a la medición previa.

Sin embargo, en términos interanuales los tres componentes continúan en niveles de confianza muy por debajo de los registros de abril de 2008.

Gráfico 4 Evaluación de los industriales PyME sobre su empresa



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

La empresa. El componente *empresa* mide la evaluación de los empresarios sobre la situación actual en relación a la de hace un año, y las expectativas sobre la evolución de su empresa en general y, en particular, sobre la de la rentabilidad para el año próximo. La medición de abril (Gráfico 3) arroja un valor del componente de 35 puntos, que representa una variación positiva del 7% en relación al registro de noviembre de 2008. Sin embargo, en términos interanuales este valor significa una variación negativa del 25% en comparación a abril de 2008.

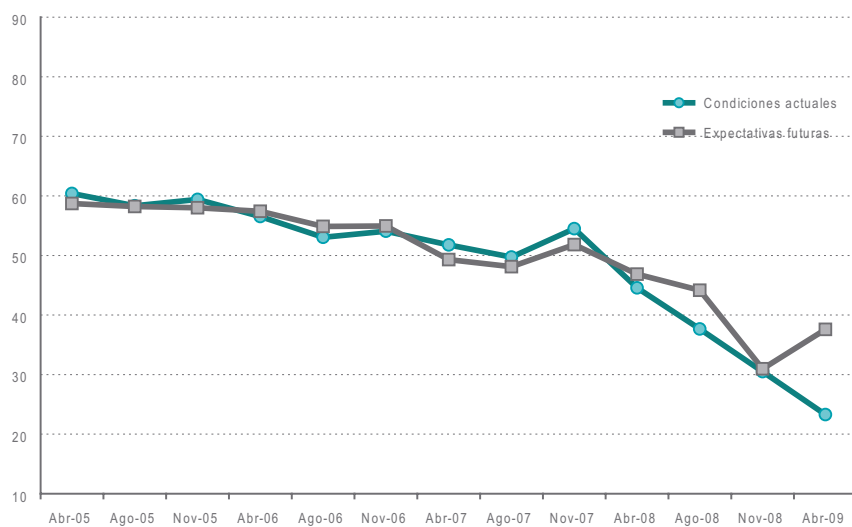
Estos resultados reflejan el comportamiento de tres subíndices: *condiciones actuales*, *expectativas futuras* y *expectativas de rentabilidad*. La opinión de los industriales PyME sobre la situación actual de su empresa en relación a la de un año atrás se resume en el subíndice *condiciones actuales*, que continuó su tendencia a la baja iniciada a fines de 2007. De esta manera, volvió a alcanzar un nuevo nivel mínimo en los 29 puntos, lo cual representa una caída trimestral del 16% y del 40% en relación a un año atrás. El 72% de los empresarios considera que la situación actual de su empresa es peor a la de un año atrás, cuando en abril de 2008 esto era así para el 33% de los industriales.

Por su parte, las expectativas sobre la situación económica futura de las empresas se resumen en el componente *expectativas futuras*. Este subíndice muestra una dirección opuesta al de *condiciones actuales* en la medición de abril pasado, reflejando una mejora relativa de las percepciones sobre la condición futura de la empresa. Así, el subíndice se ubicó en los 39 puntos en el mes de abril, 5 puntos por encima de la medición de noviembre de 2008 aunque 9 puntos por debajo de abril de ese año.

Esta recuperación trimestral del subíndice se explica por la disminución del porcentaje de empresarios que considera que las condiciones de su firma durante los próximos 12 meses serán peores a las actuales (49% contra un 64% en noviembre de 2008).

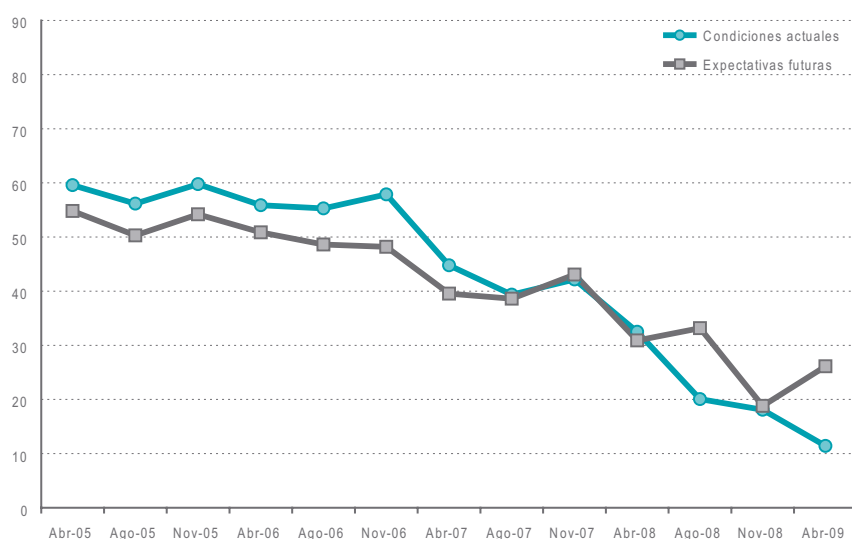
El componente *empresa* se completa con las perspectivas sobre la evolución de la rentabilidad durante el próximo año. El componente correspondiente (*expectativas de rentabilidad*) también experimentó una mejora, revirtiendo el comportamiento mostrado en la medición anterior. En abril midió 38 puntos significando un aumento del 20% en relación a la última medición de 2008, pero una caída del 14% en relación a un año atrás.

Gráfico 5 Evaluación de los industriales PyME sobre su sector de actividad



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 6 Evaluación empresarial sobre el país



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

El sector de actividad. Por su parte, el componente **sector** mide las opiniones de los empresarios sobre la situación de la rama de actividad a la que pertenecen con respecto a la de un año atrás y sus proyecciones futuras.

Como resultado de estas percepciones, la confianza empresarial sobre la rama de actividad industrial se mantuvo en el mismo nivel de la última medición de 2008 (31 puntos). Esto es el resultado de dos efectos opuestos, que se contrarrestan, tomados por cada uno de sus componentes: *condiciones actuales* y *expectativas futuras*.

La confianza de los empresarios sobre la situación actual de su sector respecto a un año atrás (*condiciones actuales*) continúa la tendencia a la baja que se advierte desde fines de 2007. Así, este componente alcanzó por cuarta vez consecutiva un nivel mínimo, ubicándose en los 23 puntos.

En cambio, las perspectivas de aquí a un año mejoraron –en términos relativos– en la última medición. Esto se debe a que, cuando en noviembre último el 8% de los empresarios consideraba que la situación de su país en un año sería mejor, este porcentaje ascendió al 17% en abril de 2009.

El país. Desde principios de 2008 la confianza empresarial en el **país** comenzó a retroceder considerablemente, alcanzando niveles mínimos medición tras medición. Sin embargo, en abril de 2009 se frenó esa tendencia, y el componente país se ubicó en el mismo nivel de noviembre de 2008 (18 puntos).

Este comportamiento del índice se debe, al igual que en empresa y sector, a que se contrarrestan las direcciones opuestas tomadas por los componentes *condiciones actuales* y *expectativas futuras*.

La evaluación empresarial de la situación actual del país con relación a un año atrás (*condiciones actuales*) continuó siendo negativa y se situó en su nivel más bajo desde el inicio de la medición: 11 puntos. Casi la totalidad de los empresarios (97%) considera que las condiciones actuales del país son peores que las de un año atrás.

En cambio, el componente *expectativas futuras* mostró una mejora pasando de 19 puntos en noviembre de 2008 a 26 puntos en abril de 2009. Esto se debe a que se incrementó la proporción de empresarios que considera que la situación del país de aquí a un año será mejor (del 6% en noviembre de 2008 al 10% en la medición de abril último) o igual (del 10% en noviembre de 2008 a 20% en abril de 2009). Como contrapartida, se redujo el porcentaje de industriales PyME que expresaron que las condiciones del país dentro de un año serán peores (del 84% en noviembre de 2008 al 70% en la medición de abril pasado).

En resumen, con la medición de abril el ICE-PyME se ubicó en un nivel muy similar al registro de noviembre de 2008. Esto ocurrió como resultado de las direcciones opuestas que tomaron los componentes *condiciones actuales* y *expectativas futuras* tanto en relación a la propia empresa como al sector de actividad y el país. En este sentido, teniendo en cuenta la mejora relativa de las expectativas futuras de los empresarios, es válido pensar que el pesimismo empresario alcanzó su piso.

Anexo estadístico

Trimestre	Ventas Nominales		Ventas Deflacionadas y Desestacionalizadas		Ocupación		Costos directos de producción		Precio del Principal producto		Capacidad Instalada	
	Var. Trimestral	Var. Interanual	Var. Trimestral	Var. Interanual	Var. Trimestral	Var. Interanual	Var. Trimestral	Var. Interanual	Var. Trimestral	Var. Interanual	% Utilizado	Var. Trimestral
1er 2004	5,8%	---	---	---	5,7%		10,8%	---	3,7%	---	75,3%	---
2do 2004	5,0%	---	4,1%	---	-0,1%		7,7%	---	0,0%	---	74,7%	-0,85%
3er 2004	3,7%	---	3,9%	---	4,2%		5,8%	---	1,9%	---	75,6%	1,17%
4to 2004	8,1%	---	3,8%	---	-0,1%		5,7%	---	2,6%	---	77,3%	2,26%
1er 2005	-1,5%	15,9%	0,7%	---	5,7%	9,9%	7,7%	29,7%	3,6%	8,2%	74,6%	-3,47%
2do 2005	12,1%	23,8%	3,0%	12,9%	-2,6%	7,2%	6,2%	27,9%	1,6%	10,0%	74,4%	-0,24%
3er 2005	0,8%	20,3%	5,2%	13,1%	0,5%	3,4%	7,5%	30,0%	0,6%	8,6%	80,5%	8,17%
4to 2005	6,3%	18,3%	1,0%	10,0%	1,4%	4,9%	7,2%	31,8%	4,2%	10,3%	77,5%	-3,73%
1er 2006	-1,1%	18,8%	-3,1%	5,9%	5,1%	4,3%	9,7%	34,3%	5,4%	12,3%	76,4%	-1,42%
2do 2006	6,3%	12,6%	-2,7%	0,1%	-2,5%	4,4%	9,8%	38,8%	3,9%	14,8%	78,7%	3,00%
3er 2006	7,4%	20,0%	4,3%	-0,7%	0,1%	4,0%	7,1%	38,3%	1,5%	15,8%	78,4%	-0,37%
4to 2006	4,7%	18,2%	4,0%	2,2%	3,7%	6,3%	7,9%	39,2%	2,8%	14,3%	76,4%	-2,57%
1er 2007	1,0%	20,8%	-0,7%	4,7%	4,5%	5,7%	10,3%	40,0%	4,1%	12,9%	75,2%	-1,50%
2do 2007	5,3%	19,7%	-2,0%	5,5%	1,5%	10,0%	12,6%	43,6%	6,7%	15,9%	75,2%	-0,06%
3er 2007	7,1%	19,3%	1,0%	2,2%	1,2%	11,2%	9,7%	47,1%	4,2%	19,0%	78,1%	3,86%
4to 2007	8,3%	23,4%	1,8%	0,1%	1,6%	8,9%	9,6%	49,4%	6,4%	23,2%	79,0%	1,15%
1er 2008	-5,0%	16,0%	-4,8%	-4,0%	1,5%	5,9%	11,1%	50,5%	6,2%	25,6%	73,0%	-7,59%
2do 2008	3,9%	14,4%	-6,4%	-8,4%	-3,7%	0,5%	10,2%	47,2%	6,6%	25,5%	75,3%	3,2%
3er 2008	3,6%	10,7%	-0,6%	-9,9%	-1,8%	-2,5%	8,5%	45,5%	4,1%	25,4%	74,2%	-1,5%
1er 2009	-13,2%	-9,4%	-11,9%	-16,9%	-3,2%	-10,2%	5,4%	31,4%	-0,9%	12,2%	67,0%	-11,7%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Índices: Base 4to trimestre 2003 = 100.

Las ventas fueron deflacionadas por la variación del precio del principal producto de cada empresa.

La desestacionalización se calculó a partir del ciclo estacional informado por las empresas.

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

Universo de Estudio y Diseño Muestral

El universo de estudio de la 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, conformada por 430 empresas de todo el país, se extrajo de un directorio de 1.000 empresas industriales PyME seleccionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) como representativo del total de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Industria Manufacturera Argentina que el Observatorio PyME utiliza para la realización de sus Encuestas Estructurales Anuales.

Relevamiento de Datos

Los datos fueron recogidos mediante encuestas autoadministradas realizadas durante el mes de abril de 2009.

Descripción del Panel

A continuación se presentan valores de monto de ventas 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 2007 (en miles de \$)	\$2.623	\$4.941
Personal Ocupado Diciembre 2007	20	33

Índice de Confianza Empresaria PyME

¿Cómo se construye?

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

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

Con los datos obtenidos se hicieron los siguientes ejercicios estadísticos:

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

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

$$\text{ICEPyME} = \text{Condiciones Actuales} + \text{Expectativas futuras} + \text{Momento para invertir}$$

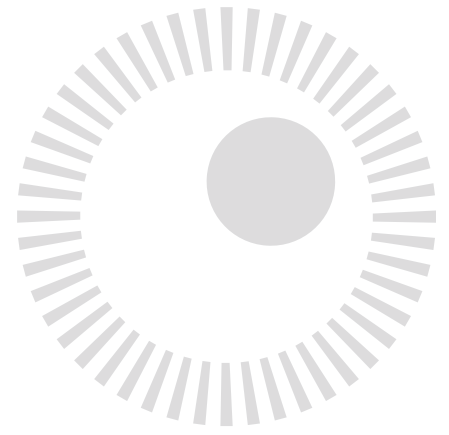
Siendo los componentes:

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

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

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

El ICEPyME puede variar entre un mínimo de 0 y un máximo de 100 puntos.



ENTREVISTA A JULIO GOLDSTEIN
PRESIDENTE DE BLASTING S.A.

“Un axioma de toda la gente
que está en la empresa es que todos los días
se debe aprender algo nuevo”



Planta de Blastng S.A. en Vicente López, Prov. de Buenos Aires

- ¿Nos puede contar acerca de los orígenes de la empresa?

Julio Goldstein (JG): La empresa se fundó en 1968 y el emprendimiento tenía como novedad el uso de las esferas de vidrio para su uso en pulidos de metales.

Desde un principio el concepto de la empresa fue el de ser innovadores, ofrecer un nuevo servicio, que no esté difundido. Este es uno de los rasgos distintivos de Blastng.

Trabajamos desde un principio en el “microgranallado”, nombre que se debe a que las esferas de vidrio son microscópicas (entre 30 a 800 micrones). El diferente uso de estas esferas, proyectadas a presión de aire comprimido, es lo que le dio origen a la compañía.

En un principio hacíamos servicios para terceros con los equipos que importábamos. No creamos el proceso, pero fuimos los primeros en implementarlo en Argentina.

Posteriormente comenzamos a fabricar nuestros propios equipos y realizábamos el pulido de las piezas de otros fabricantes. Con el tiempo esta operación resultó ser muy costosa para nuestros clientes, ya que implicaba gastos de transporte y embalaje altos. Esto llevó a que dejemos de ser una empresa que sólo brindaba servicios para también empezar a fabricar equipos.

- ¿En qué consisten los productos de Blastng?

JG: El granallado consiste básicamente en impulsar partículas a alta velocidad sobre una superficie. De esta forma se puede desoxidar una pieza y dejarla como el metal base.

Nuestra oferta abarca toda la gama de los servicios de granallado, como así también la fabricación de los equipos y la venta de insumos industriales para este mercado.

Existen tres tecnologías diferentes para proyectar partículas: mediante el empleo de aire comprimido para equipos de succión, aire comprimido para equipos de presión y mediante el empleo de ruedas de granallado. Por supuesto estos equipos utilizan granalla metálica y otros abrasivos, a parte de la microesfera de vidrio.

Con el tiempo, los equipos que fabricamos se han ido diversificando en variedad y en calidad. Nuestro departamento técnico monitorea continuamente la calidad de los equipos e investiga nuevas líneas de desarrollo.

- ¿Cuáles son los principales clientes de la empresa?

JG: Los principales clientes en esta etapa de la empresa son los que hacen servicios de granallado a terceros, como astilleros o constructores de grandes estructuras metálicas.

Todo el que tenga que desoxidar o despintar una superficie

para volverla a pintar tiene que utilizar estos equipos que producen lo que se llaman el anclaje de la pintura -cuanto más limpia y rugosa la superficie, más tiempo durará la pintura. Hemos tenido altas y bajas coyunturales en nuestra actividad. Siempre nos hemos basado en preservar nuestro prestigio entregando equipos de buen funcionamiento. Hoy en día miles de equipos han sido entregados y funcionan correctamente. A modo de anécdota, un cliente luego de más de 35 años de habernos comprado un equipo, decidió renovarlo porque pese a que funcionaba correctamente, ya estaba tan envejecido y golpeado por su mismo uso que estéticamente no quedaba bien en el contexto prolijo del resto de la empresa.

- ¿Qué nos puede decir en relación a las exportaciones?

JG: Nosotros hemos exportado a América Latina, básicamente a Perú, y en menor medida a Chile, Bolivia, Ecuador, Brasil y México.

Nuestra intención inicialmente era vender a Brasil pero francamente se ha tornado muy difícil. La mejor forma de penetrar ese mercado es buscar un socio estratégico local para lo que hemos estado en conversaciones con una empresa muy importante, si bien nuestro volumen de negocios es limitado para ellos.

- ¿Qué rol tiene el servicio de post venta de Blasting?

JG: En nuestro caso el servicio de post venta es particularmente importante, ya que los usuarios que tienen nuestros equipos en línea de producción no pueden ni deben perder tiempo. Esto supone una dotación de personal perfectamente especializado para la rápida reparación y un stock importante de repuestos y abrasivos.

- ¿Qué política tiene la empresa en lo referente a la toma de créditos?

JG: Somos muy renuentes a tomar créditos. Nunca sabremos si somos una empresa pequeña por no haber tomado crédito para expandirnos, o si efectivamente existimos gracias a no haberlo tomado.

- ¿Cuál es la política de la empresa en relación a la capacitación de sus empleados?

JG: Nos estamos capacitando permanentemente. Todas las personas al incorporarse a la firma, reciben un curso introductorio sobre el funcionamiento de nuestros equipos y eso incluye también al personal administrativo. Semestralmente organizamos cursos con mayor especialización ya sobre detalle.

Cuando es necesario, el personal realiza cursos específicos externos en otras áreas, tales como eléctricas, neumáticas, etc.

- ¿Cómo está conformado el plantel de personal de la empresa?

JG: Hay un departamento de ventas que se maneja con gran expertise, que trabaja siempre muy articulado con el departamento técnico. Curiosamente, el jefe del equipo técnico es un arquitecto. El resto del staff se compone de ingenieros y técnicos muy jóvenes.

Ficha Técnica de la Empresa

Razón Social: Blasting S.A.

Inicio de actividades: 1968.

Ubicación: (Munro) Vicente López, Prov. de Buenos Aires.

Actividad: Equipos de granallado y arenado.

Cantidad de Ocupados: 45.

Página web: www.blastingsa.com.ar

Es difícil encontrar y mantener personal capacitado. En las épocas de auge económico las grandes empresas directamente toman personal en las universidades.

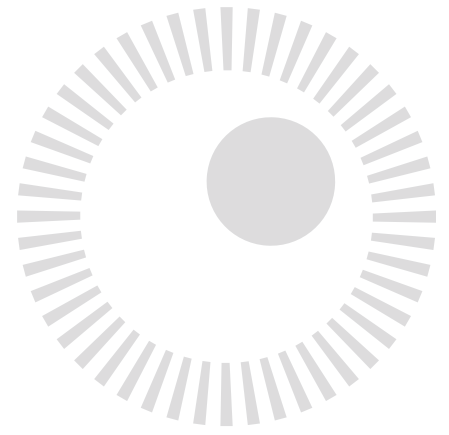
En nuestro caso, desde hace unos años, damos la oportunidad a pasantes de escuelas técnicas - tanto como personal de oficina - porque estamos convencidos de que la empresa finalmente termina siendo una escuela de vida. Un axioma de toda la gente que está en la empresa es que todos los días se debe aprender algo nuevo.

- ¿Qué nos puede decir acerca de la coyuntura?

JG: Nuestro pronóstico para este año era muy malo, sin embargo nos hemos sorprendido gratamente. Si bien las facturación ha caído mucho, sorprendentemente ha seguido habiendo movimiento. La situación es difícil porque la inflación de costos es alta.

Como preveíamos un panorama difícil, preferimos bajar nuestros precios de venta, con rentabilidad casi nula a finales del año pasado. Tomamos la decisión de dejar de lado los negocios desde el punto de vista de las utilidades para mantener la empresa funcionando. Así hemos mantenido el equipo técnico trabajando: hay mucha gente que está involucrada en un proceso productivo incluyendo los proveedores, ya que terciarizamos como toda PyME.

- Muchas gracias por su atención.



ENTREVISTA A JORGE REGNICOLI
PRESIDENTE DE ASTILLERO REGNICOLI S.A.

“Nosotros tratamos de estar al día con la última tecnología”



Planta del Astillero Regnicoli, en San Fernando, Prov. de Buenos Aires

- ¿Cómo fueron los inicios de la empresa?

Jorge Regnicoli (JR): La empresa es un astillero y se dedica a la fabricación de embarcaciones. Este año cumple 85 años. Es una empresa 100% familiar, todos los accionistas son de la familia. Fue fundada en 1924 por Emilio Regnicoli y al poco tiempo se unió mi padre que era Higinio Regnicoli, más conocido como “Gino”. Los abuelos vinieron de Italia, marquesanos por parte de mi papá y piemonteses por parte de mi mamá: todos llegaron a la Argentina y fueron al Delta.

Mi papá y mi tío siempre tuvieron la inquietud de hacer embarcaciones de alto rendimiento, de alta velocidad y con motor fuera de borda. A raíz de eso, mi padre corrió carreras náuticas nacionales e internacionales durante muchos años, al igual que yo y mis primos. La competición y las carreras náuticas tenían mucha prensa ya que era un deporte que estaba en crecimiento y eso hizo que la marca se popularizara y la empresa adquiriera cierto renombre entre los clientes. A partir de los años sesenta comenzamos a fabricar embarcaciones en plástico reforzado con fibra de vidrio y hemos llegado a superar las 10.000 unidades, la mayoría de las cuales aún se utilizan para navegar.

- ¿Qué características resaltaría del sector náutico?

JR: El sector tuvo un gran crecimiento en los años sesenta a raíz de un decreto de promoción para nuestro ramal que lo eximía de impuestos. También contribuyó la difusión del plástico reforzado que permitió hacer más seriada la fabricación, no tan artesanal. Es de señalar el éxito de la náutica argentina, que ha tenido muchos lauros internacionales, con embarcaciones diseñadas, construidas y puestas a punto en el país. Los diseñadores argentinos se destacan a nivel internacional.

- ¿Qué opina de las políticas públicas concernientes a la actividad?

JR: En el año 1960 se promulgó un decreto y después una ley de promoción de la Industria Naval. Los astilleros crecieron en forma monstruosa. Tal es así que hubo astilleros de dimensiones notables y reconocidos a nivel internacional que invirtieron mucho en vistas de la posibilidad de exportar. En el año 1979 gravaron al sector con un impuesto importante a los bienes santuarios y pasamos de ser sector más promocionado de la industria argentina al más castigado. Pagábamos más del 20% de Impuesto Interno. Impuesto que todavía tenemos pero en menor volumen. El mercado se destruyó. Los precios subieron muchísimo. Se fundieron y desaparecieron muchas empresas muy bien formadas y con muy buenas instalaciones.

Por los avatares de nuestra economía en este momento somos la empresa más antigua que ha quedado con vida y con buena salud.

Actualmente el régimen es el mismo. Pedimos que se elimine este impuesto que seguimos pagando y que realmente reditúa muy poco a las arcas del Estado y nos perjudica. La inestabilidad de las reglas de juego también nos perjudicó mucho.

- ¿Qué nos puede decir acerca de la localización geográfica de las empresas del sector?

JR: Esta industria tiene la particularidad de haber nacido como fabricante de embarcaciones deportivas, de placer y de alta velocidad, y en la misma época en que nacía en Europa y que en EEUU. En ese sentido fuimos pioneros. La relación del sector con el agua es lo que explica por qué las empresas están ubicadas en Tigre y la zona del Delta (todavía hoy cada comunidad tiene su club: el club de los alemanes, el de los escandinavos, el de los italianos, donde se forjaron los artesanos, que hacían este tipo de embarcaciones).

Hay que destacar el rol que tuvo el Colegio Industrial de San Fernando, una Escuela Técnica de donde salieron la mayoría de los técnicos que trabajan en el sector en Argentina, además de aquellos que han ido a trabajar a otros países. Un ex compañero mío llegó a ser el número dos en el área de Diseño de Mercedes Benz, en Alemania. Otro estuvo trabajando en varios astilleros, luego fue a Brasil y fundó una escuela de náutica, que no había. Muchísimos astilleros que hoy tiene Brasil fueron alumnos de él. Brasil hace 20 años no tenía industria y hoy nos ha superado.

- ¿Cómo se comporta el sector en relación a la exportación?

JR: Sabemos que en calidad competimos bastante bien en el extranjero. Pero cuando se mantiene el tipo de cambio, los costos van subiendo. Hemos exportado a Chile, aprovechando la ventaja de la cercanía. También a Uruguay. Muy poco a Brasil. Las embarcaciones que vendemos en el exterior son más bien pequeñas, porque es más fácil transportarlas. No es el caso de nuestra empresa, pero hay astilleros que han exportado bastante a Venezuela, Perú, otros países latinoamericanos, EEUU. Astillero Regnicoli ha exportado a Suecia, Bélgica, Holanda, Italia. Los mercados varían según las medidas de embarcaciones requeridas: las más chicas, como las que fabrica nuestra empresa son más fáciles de colocar en mercados europeos. En países más al sur se demandan embarcaciones más grandes. Actualmente las exportaciones se han desplomado, debido sobre todo por la crisis internacional.

- ¿Cuál fue el impacto que tuvo la crisis financiera internacional para su empresa?

JR: Nuestro mercado más importante siempre ha sido el interno. En la medida que haya estabilidad de precios nuestras ventas aumentan. Producimos embarcaciones pequeñas, de entre 4 y 7 metros de eslora, que se adaptan muy bien para los lagos y el litoral. Por lo tanto el mercado crece enormemente cuando en el interior hay prosperidad.

- ¿Qué nos puede decir acerca de los recursos hu-

Ficha Técnica de la Empresa

Razón Social: Astillero Regnicoli S.A.

Inicio de actividades: 1924.

Ubicación: San Fernando, Prov. de Buenos Aires.

Actividad: Embarcaciones deportivas.

Cantidad de Ocupados: 30.

Página web: www.astillero-regnicoli.com.ar

manos?

JR: La mano de obra del sector es muy especializada, por lo que es difícil encontrar trabajadores bien formados. El promedio de tiempo que el personal trabaja en la empresa es de unos 15 años. Sin embargo, algunos están trabajando desde hace unos 30 años. Son pocos los que van ingresando nuevos. En el 2002 tuvimos que indemnizar a todo el personal. De las 30 personas con las que trabajábamos nos quedamos con 7 u 8 nada más, que ocupaban puestos de servicio, no de producción. En el 2005 volvimos a tomar al mismo personal, porque era mucho más complicado y costoso formar gente nueva. Creo que la formación del personal se ve obstaculizada por la propia legislación que protege a los malos empleados y a los malos empleadores, descuidando a los buenos empleados y a los buenos empleadores.

- ¿Cómo está enfrentando la coyuntura actual?

JR: Nosotros ya hemos pasado por muchas crisis, y sabemos que en este país los ciclos de crecimiento económico duran entre 3 y 5 años. Después vienen etapas de recesión. Sabiendo esto, los industriales somos cautelosos en los momentos que tenemos mucha demanda y restringimos la venta. Hemos tenido plazos largos de entrega y no aumentamos la capacidad de producción. De esta manera, cuando disminuyen nuestra producción y ventas, como es el caso actual, todavía estamos trabajando en entregas anteriores (que estaban pautadas con 3 ó 4 meses de demora), lo cual nos permitió evitar una disminución abrupta de la actividad.

- ¿Cómo se está comportando la empresa en relación a las inversiones?

JR: Estamos reforzando el aspecto comercial y, por otro lado, continuamente invertimos necesariamente en el proceso productivo porque los modelos de las embarcaciones cambian cada dos años. Continuamente trabajamos en nuestros dise-

ños. Hoy estamos elaborando tres modelos nuevos. Algunos de ellos van a ser presentados en el Salón Náutico en el mes de septiembre.

- ¿La empresa ha efectuado estrategias de diversificación de productos?

JR: Además de la producción de embarcaciones, nuestra empresa representa dos firmas japonesas de motores náuticos. Somos el distribuidor extranjero más antiguo que tiene “Suzuki” en el mundo, de motores fuera de borda.

Por otro lado, al estar actualizados tecnológicamente hemos podido fabricar en plástico reforzado otros productos, distintos a los de la industria naval. Tal es así que hace algunos años comenzamos la fabricación de carteles para “Shell”, que estaba modernizando sus estaciones. Fue un trabajo muy bueno. Tuvimos que alquilar otro lugar y tomar personal temporario durante dos años.

Actualmente estamos trabajando en los generadores eólicos que van a instalar en el sur del país, ya tenemos un contrato para hacer las carcasas. Parte de la producción de esos generadores eólicos requiere tecnología de alta complejidad, y nuestra empresa está equipada para esto.

También estamos trabajando para “AySA” con la fabricación de contenedores en fibra para las plantas de bombeos.

Sin embargo, nuestra actividad principal sigue siendo la producción de embarcaciones, pero aprovechamos la tecnología e instalaciones que tenemos y las aplicamos en otras cosas.

- En la última medición que FOP hizo del Índice de Confianza Empresaria (ICEPyME), correspondiente al primer trimestre del año, notamos que si bien los empresarios siguen siendo pesimistas en cuanto a la coyuntura parece manifestarse cierta atenuación en esta tendencia, ¿qué opina al respecto?

JR: El empresario argentino ha adquirido una sensibilidad muy especial debido a las tantas crisis que ha tenido que sortear.

En nuestro caso particular, la mayoría de nuestros clientes demanda nuestros bienes para utilizarlos en momentos de esparcimiento, y son personas de alto poder adquisitivo y empresarios. De esta manera podemos percibir claramente su humor. Hoy en día notamos que está mejorando un poco el ánimo.

Argentina tiene tantas posibilidades, que muchas veces son desaprovechadas. Creo personalmente que debemos ser optimistas en cuanto al futuro.

- Muchas gracias por su atención.

