



ObservatorioPyme regional

Noreste de la Provincia de Buenos Aires

OBSERVATORIO PYME REGIONAL

Noreste Provincia de Buenos Aires

Industria Manufacturera. Año 2004

Instituciones promotoras:

Università di Bologna, Representación en Buenos Aires
Fundación Observatorio PyME
Universidad Nacional de Luján
Dirección Provincial de Estadística, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires
Secretaría de Políticas Universitarias, Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de la Nación
Asociación Consorcio para el Desarrollo Regional Buenos Aires Oeste - INNOVAR
Corredor Productivo Municipios al Mercosur
Parque Tecnológico Regional Buenos Aires Oeste
Instituto Federal de Asuntos Municipales
Secretaría de Asuntos Municipales, Ministerio del Interior de la Nación

Donato, Vicente

Observatorio PYME Regional del noreste de la Provincia de Buenos Aires : Industria manufacturera año 2004 - 1a ed. - Buenos Aires : Bononiae Libris: Universidad Nacional de Luján, 2005.

150 p. ; 30x21 cm.

ISBN 987-20710-8-X

1. Economía Industrial-PYMES. I. Título
CDD 338.9

Equipo de trabajo

Proyecto Observatorios PyME Regionales

Dirección: Vicente N. Donato, Università di Bologna

Coordinación general: Christian M. Haedo, Università di Bologna - Representación en Buenos Aires

Università di Bologna - Representación en Buenos Aires, Centro de Investigaciones

Metodología y estadística:

Sara Novaro

Guido Wolman

Procesamiento de datos:

Matías López

Fundación Observatorio PyME

Organización institucional y gestión:

Silvia Acosta

Análisis económico

Ignacio Bruera

Pablo Castro

Diego Obere

Procesamiento de datos:

Patricia Holtzman

Asistencia:

Vanesa Arena

Observatorio PyME Regional del Noreste de la Provincia de Buenos Aires

Director General: Hernán Bacarini

Coordinadores institucionales:

Antonio Francisco Lapolla

Alberto Gabriel Cascallares

Investigador: Ariel Gastón Arruiz

Asistente: Gisela Ghignone

Supervisores de campo:

Alicia Coronel

Ana Ramírez

Gabriel Vazquez

Encuestadores:

Martín Falcan

Gisela Ghignone

Carolina Cupayolo

Gilda Rodríguez

Gimena Mora

Agustín Pedro Bajar

Marta Beatriz Visco

Andrea Tíneo

Martín Alejandro Arruiz

Gisela Segurado

Mariana García Mathieu

Laura Gimelli

Marianela Acuña

Nancy Gabriela Sabino

Nancy Maccagnani Rinaldi

Mariela Laura Loza

Colaboradores:

Jorgelina Díaz

Maria Soledad Picone

Lorena Riveira

Juan Pablo Sánchez

Juan Lucio Veneroso

Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires

Director: Hugo Fernández Acevedo

Director de estadísticas económicas: Agustín Lodola

Investigador: Rodrigo Ochaizpur

Sumario

Prólogo	7
Presentación	9
Introducción	11
Capítulo 1. Caracterización de la industria del noreste de la provincia de Buenos Aires.	23
1.1 Evolución de la distribución territorial de la industria en la región	25
1.2 La estructura sectorial de la industria	31
1.3 Perfil productivo zonal	34
Capítulo 2. La situación actual de las PyME con actividad industrial en el noreste de la provincia de Buenos Aires	41
PARTE A De las empresas con actividad industrial	43
2.a.1 Evolución y expectativas de las empresas y sus locales	43
2.a.2 Principales problemas de las empresas	44
2.a.3 Características institucionales y antigüedad de las empresas	46
2.a.4 Estructura comercial de las empresas	48
2.a.5 Competidores de las empresas	50
2.a.6 Inserción nacional e internacional de las empresas	51
2.a.7 Utilización de los servicios bancarios por parte de las empresas	52
PARTE B De los locales industriales	56
2.b.1 Dimensión media de los locales	56
2.b.2 Recursos humanos de los locales	57
2.b.3 Tecnología y complejidad organizativa de los locales	59
2.b.4 Exportaciones directas de los locales	61
2.b.5 Clientes y proveedores: ventas, compras y distancias	62
2.b.6 Subcontratación de actividades en los locales	64
2.b.7 Financiamiento de las inversiones de los locales	65
2.b.8 Problemas de los locales con el territorio	66
2.b.9 Relación local industrial-municipalidad	67
Capítulo 3. Comparación de los resultados obtenidos en el noreste de la Provincia de Buenos Aires con los del Conurbano Bonaerense	69
PARTE A De las empresas con locales industriales	72
3.a.1 Evolución y Expectativas de las empresas y sus locales	72
3.a.2 Principales problemas de las empresas	73
3.a.3 Características institucionales y antigüedad de las empresas	74
3.a.4 Estructura comercial de las empresas	75
3.a.5 Competidores de las empresas	76
3.a.6 Inserción nacional e internacional de las empresas	77
3.a.7 Utilización de los servicios bancarios por parte de las empresas	77
PARTE B De los locales industriales	80
3.b.1 Dimensión media de los locales	80
3.b.2 Recursos humanos de los locales	80
3.b.3 Tecnología y complejidad organizativa de los locales	81
3.b.4 Clientes y proveedores de los locales: concentración de ventas, compras y distancias	82
3.b.5 Subcontratación de actividades de los locales	83
3.b.6 Financiamiento de las inversiones de los locales	84
3.b.7 Problemas de los locales con el territorio	84
3.b.8 Relación local industrial - municipalidad	85

Anexo 1. Cuadros adicionales del Capítulo 2	87
Zona I	89
Zona II	100
Zona III	112
Anexo 2. Procedimientos de recolección de datos	127
1. Procedimiento General y definiciones básicas	129
-La definición operativa de PyME para el análisis de resultados de la encuesta	130
2. Diseño de los instrumentos de recolección de datos	131
3. Organización del trabajo de campo y recolección de los datos	132
4. Ingreso de los datos, análisis de coherencia y consistencia, corrección de errores y codificación	133
5. Estimación de resultados	134
Cuestionario de recolección de datos	135

Prólogo

Uno de los objetivos centrales de la política educativa actual está vinculado a la promoción y el estímulo de los procesos de integración, calidad y pertinencia de las instituciones universitarias.

Mediante un paulatino y constante proceso de inversión de recursos presupuestarios y acciones de fortalecimiento académico e institucional a partir de programas específicos, nos proponemos incentivar estrategias de fomento de la calidad, de la articulación y fundamentalmente de vinculación de las Universidades con las demandas de la sociedad y del medio productivo.

Cada Universidad, con sus propias experiencias y su identidad, con sus rasgos particulares de cultura institucional, desde sus principios y capacidades operativas, está en condiciones de consolidarse en su rol de actor fundamental para el desarrollo de los territorios. La tendencia hacia una marcada atomización en la generación de conocimiento y en el desarrollo de tecnologías, hace que ninguna institución, sea Universidad, instituto tecnológico, organismo de promoción de ciencia y tecnología o empresa, sea capaz de generar, interna y autosuficientemente, paquetes cerrados de conocimiento o de tecnología. En tal sentido, consideramos clave el papel integrador que las universidades cumplen en la conformación de redes de actores para sostener estos procesos.

Este papel integrador supone un objetivo político de doble fundamentación. Por un lado, remite a activas políticas de extensión y transferencia universitaria. Por otro, resulta de una amplia multiplicidad de experiencias concretas de interacción con los sectores sociales y productivos, que se traduce en proyectos y programas de transferencia tecnológica concretados en diversas formas prácticas.

Nuestro impulso a las políticas públicas orientadas a fomentar la vinculación entre el sector científico tecnológico y el sector productivo intenta responder a los profundos cambios económicos-productivos de la actual fase de desarrollo, una de cuyas características más salientes es el de una relación cada vez más estrecha entre la generación de conocimientos y la producción de bienes y servicios. Como tal, representa para los gobiernos un interés estratégico para la factibilidad económica y social de regiones -y hasta de países- en el nuevo paradigma competitivo.

Esta iniciativa articulada entre la Università di Bologna en Buenos Aires y una red de universidades argentinas está dirigida a promover un sector estratégico de la estructura industrial argentina: las PyME. La misma posee una unidad metodológica compartida que responde al concepto de Pactos Territoriales; y debe valorarse considerando que la información producida a través de los observatorios acerca de la realidad de las PyME contribuirá sustancialmente para avanzar en el diagnóstico acerca de las problemáticas específicas que inciden sobre el desempeño competitivo de las empresas en diferentes contextos regionales.

Sabemos que las PyME cumplen un rol estratégico en el mejoramiento de la productividad del país. Pero también sabemos que su desarrollo genera un importante impacto a nivel del crecimiento en la demanda laboral y del mejoramiento de las condiciones socio económicas de los entornos en los que llevan adelante su actividad. Es por ello que el proyecto que estamos presentando es un excelente ejemplo de la potencialidad del aporte de nuestras Universidades en dirección a construir una sociedad más productiva y al mismo tiempo más igualitaria.

Confiamos que los resultados derivados de la implementación de este proyecto se medirán en términos de consolidación y mejora de la calidad de las actividades académicas vinculadas con la problemática del desarrollo local, regional y nacional y fundamentalmente, en términos de su impacto económico y social.

Lic. Daniel Filmus
Ministro de Educación, Ciencia y
Tecnología de la Nación

Presentación

La creación e implementación del Observatorio PyME Regional del Noreste de la Provincia de Buenos Aires, producto de un convenio de colaboración entre la Università di Bologna en Buenos Aires y la Universidad Nacional de Luján, surgió de una propuesta para reproducir a nivel regional la experiencia nacional del Observatorio Permanente de las PyMI, promovido por el Ing. Roberto Rocca (1922-2003) y apoyada desde sus inicios por la Unión Industrial Argentina.

El proyecto Observatorio PyME del noreste de la Provincia de Buenos Aires rescata los aspectos positivos de experiencias internacionales en el tema de promoción territorial y se propone, como primer objetivo, la producción de datos estadísticos confiables, comparables y continuos sobre PyME; que permitan analizar de manera sistemática y completa el impacto de las políticas económicas sobre la estructura productiva de la región.

El segundo gran objetivo, y actual desafío, del proyecto es involucrar fuertemente en el “Pacto Territorial para el Desarrollo Productivo” al resto de los actores locales: empresarios y gobiernos. El fortalecimiento de las relaciones universidad - sector productivo - gobierno local, a través de una vinculación institucional y operativa, hace a la continuidad del trabajo y al compromiso que éste va gestando progresivamente entre todos los participantes de la alianza regional.

Ante un cambio trascendente en el paradigma de desarrollo económico social, en el cual la viabilidad del desarrollo no está basada en una planificación centralizada y sostenida por grandes capitales transnacionales, sino fundamentalmente por el estímulo a las potencialidades regionales y por una estrategia adecuada para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas; un Observatorio PyME Regional que produzca información sistemática, actualizada y comparable, para la toma de decisiones públicas y privadas, es una herramienta vital a fin de efectuar diagnósticos y seguimientos que permitan generar políticas adecuadas para estimular actividades productivas regionales.

Aspiramos a que esta publicación sea un instrumento de trabajo para los actores del desarrollo productivo a nivel local y, a la vez, apostamos a la continuidad y consolidación de relaciones fructíferas y transparentes entre las instituciones generadoras del conocimiento, los actores productivos y los gobiernos locales.

Giorgio Alberti
Director de la Representación en Buenos Aires de la Università di Bologna

Amalia Testa
Rectora de la Universidad Nacional de Luján

Introducción

La región estudiada comprende un territorio de 27.842 km² y está conformada por quince partidos del noreste de la Provincia de Buenos Aires. En ellos residen aproximadamente 600.000 habitantes y se localizan unos 1.700 locales industriales. Asimismo, el territorio está conformado por áreas con centros urbanos con mayor concentración poblacional como Luján, General Rodríguez, Mercedes y Marcos Paz, y territorios de menor densidad como 25 de Mayo, Bolívar, Navarro, Suipacha y Alberti. Sin embargo, en términos generales, a pesar de que la región estudiada tiene una densidad de población diez veces inferior a la registrada en el conurbano bonaerense, el nivel de industrialización —medido por cantidad de locales cada 1000 habitantes— es superior.

En los últimos diez años en esta región se han producido importantes cambios en la estructura sectorial de la industria como así también destacadas modificaciones internas en el desarrollo territorial. Dos sectores industriales estaban comprendidos originalmente en la composición estructural del territorio: el orientado a la producción de maquinarias y equipos, y aquel de producción textil.

En primer lugar, el sector de maquinarias y equipos tuvo históricamente una importante presencia en la región, ejemplificada en los partidos de Mercedes, Chivilcoy, Bragado y 9 de Julio. Estos dos últimos partidos formaban parte del macro-manchón metalmecánico identificado por el Observatorio PyMI en La Nueva Geografía Industrial Argentina¹. Sin embargo, en

los últimos diez años, el noreste de la provincia ha presenciado una enorme disminución de los locales industriales de sectores más complejos tecnológicamente como maquinaria, equipos y aparatos eléctricos, al tiempo que aumentaban los establecimientos de sectores menos complejos como productos elaborados de metal.

Por su parte, el sector textil estuvo tradicionalmente localizado en los partidos de Luján y Mercedes, que formaban parte del correspondiente manchón territorial-sectorial también identificado por el Observatorio PyMI. Como se verá a lo largo de la publicación, los cambios en el sector productivo de la última década han significado la virtual desaparición de dicho manchón.

Por otra parte, los cambios territoriales en el interior de la región estudiada se asocian al buen desempeño industrial de los partidos más alejados de Capital Federal y del Conurbano Bonaerense. En el transcurso de la década los partidos más distantes de este importante núcleo urbano aumentaron su desarrollo industrial relativo, tanto por la alta natalidad empresaria como por el bajo crecimiento de la población residente.

En esta publicación se tratará de dar cuenta detallada de la realidad empresaria regional a través del testimonio directo de los empresarios localizados en la región estudiada. En esta introducción se aborda primero la descripción del proyecto que dio origen a esta publicación y, en segundo lugar, se reseñan los principales resultados del estudio realizado.

¹IDI (2002) La Nueva Geografía Industrial Argentina, Observatorio Permanente de las PyMIs Argentinas, Unión Industrial Argentina.

Hacia un “pacto territorial” para el desarrollo productivo de las PyME del Noreste de la Provincia de Buenos Aires

El proyecto de crear el Observatorio PyME Regional del Noreste de la Provincia de Buenos Aires se inspira en la fructífera experiencia italiana y europea para el desarrollo territorial y de las PyME.

Se promueve, entonces, la constitución de un “Pacto Territorial” entre gobiernos municipales, universidades locales y empresarios de la región con el objetivo central de fomentar el desarrollo productivo local. El instrumento básico inicial es la producción consensuada de “información para la acción” dado que sin la misma es imposible tomar decisiones públicas y privadas acertadas ni pensar en una mínima programación del desarrollo productivo local.

Por esta razón, el primer acuerdo del “Pacto Territorial” está referido a la necesidad de construir un instrumento informativo capaz de proveer a los líderes locales conocimiento actualizado y continuo sobre la realidad productiva de sus respectivos territorios.

La producción de la información debe ser responsabilidad directa de los mismos actores locales (intendentes, rectores y dirigentes empresariales), ya que sólo así el programa informativo es capaz de responder a las necesidades reales del territorio. Los municipios, las universidades y las organizaciones empresariales forman parte del núcleo central fundacional y administrador del Observatorio PyME Regional del Noreste de la Provincia de Buenos Aires. Este es el primer paso del pacto.

Los objetivos específicos del Observatorio PyME Regional son:

1. Estimación de las tasas anuales de natalidad y de mortalidad de las PyME por sector de actividad y partido.
2. Diagnósticos territoriales-sectoriales e identificación de las principales dificultades de las empresas y de sus establecimientos en la región.
3. Promoción de proyectos locales de inversión.
4. Propuestas de acción de políticas públicas ejecutables y controlables a nivel regional

Es importante destacar que los datos producidos por el Observatorio PyME Regional deben ser continuos y comparables a nivel temporal, regional e internacional.

La permanente actualización de los datos constituye el principal y primer desafío, ya que en un mundo de cambios vertiginosos no es posible contar solamente con la información que producen los Censos Económicos cada diez años. Es necesario complementar la información existente con datos ágiles, locales y específicos de las pequeñas y medianas empresas para un análisis dinámico de la situación. Por esta razón, el Observatorio PyME Regional se propone producir anualmente datos sobre la evolución de las empresas de la región.

El segundo desafío es producir datos comparables en el tiempo, entre diferentes regiones de Argentina y también a nivel internacional. Cada año se publica en el país un número importante de encuestas y de estudios especiales sobre los distintos aspectos de la realidad productiva de las PyME. Sin embargo, estos estudios no son rigurosamente comparables, tanto por las asincronías temporales como por las diferentes variables incluidas en los mismos. Por esta razón, el Observatorio PyME Regional se propone aplicar metodologías uniformes, probadas internacionalmente, con utilización de técnicas de panel sobre muestras probabilísticas y actualizadas.

Debido a que la metodología aplicada será compatible con otras experiencias similares en curso en otras regiones de Argentina y en otros países latinoamericanos y europeos, los datos obtenidos serán también comparables regional e internacionalmente. En este sentido es importante la experiencia realizada por la Università di Bologna, que mediante un contrato con el BID, ha desarrollado una metodología para estudiar comparativamente la evolución de las PyME latinoamericanas². También es enriquecedora la experiencia histórica realizada por el Observatorio Italiano de las PyME del Mediocredito Centrale³, pionero en la aplicación de las técnicas de

²Observatorio Latinoamericano de las PyME: un estudio panel en Argentina y México. División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C., septiembre 2003.

³El Mediocredito Centrale ha sido un pujante banco de desarrollo que canalizó desde la posguerra hasta su reciente privatización la totalidad del financiamiento público italiano a las PyME.

panel para investigar la evolución de las PyME, y del Observatorio Europeo de las PyME, que utiliza técnicas mixtas, de panel y de yuxtaposición de encuestas independientes realizadas por diversas instituciones europeas⁴.

La metodología de trabajo del Observatorio PyME Regional del Noreste de la Provincia de Buenos Aires se basa en la recuperación y reorganización de los archivos administrativos municipales y en el cruce de los datos obtenidos con informaciones provenientes de otros archivos administrativos públicos y privados existentes a nivel provincial y nacional.

En esta primera fase la información se refiere sólo a las empresas que tienen actividad industrial en la región. Paulatinamente se incorporarán a estos estudios las empresas que desarrollan actividades de servicios y de comercio.

De acuerdo a las experiencias realizadas los usuarios de la información serán:

1. Los intendentes, que conocerán anualmente la tasa de natalidad y de mortalidad empresaria de su distrito, y el desempeño de los distintos sectores de actividad localizados en su territorio de acción.

2. Los empresarios, que dispondrán de una sólida y actualizada base estadística para identificar problemas comunes y mantener un diálogo efectivo con el gobierno municipal, provincial y nacional.

3. Las universidades, que conocerán detalladamente la evolución de los problemas tecnológicos y generales de las PyME de su región de influencia y así podrán adaptar continuamente la oferta educativa y la investigación a tales necesidades.

4. Los gobiernos provinciales, que dispondrán de información actualizada para tomar decisiones de políticas públicas.

5. Los inversores nacionales e internacionales, que podrán evaluar la dinámica sectorial y territorial descubriendo nuevos espacios de inversión.

En esta primera publicación del Observatorio PyME Regional del Noreste de la Provincia de Buenos Aires se incluyen los datos generales de los locales con actividad industrial detectados en la región y los resultados de la primera encuesta. El trabajo incluye informaciones sobre las características de las empresas y de sus locales en la región y los resultados con mayor detalle para cada

zona. Al final se incluye un anexo metodológico, con las informaciones técnicas referidas a todos los procedimientos utilizados para la recolección de la información de base, y una copia de los cuestionarios utilizados para entrevistar a las empresas. Los cuestionarios incluyen las siguientes secciones:

- Datos referidos a las empresas con menos de 200 ocupados y con locales industriales en el noreste de la Provincia de Buenos Aires:

1. Características generales de la empresa
2. Clientes, proveedores y competidores
3. Créditos bancarios y comerciales
4. Problemas, desempeño y expectativas
5. Políticas públicas

- Datos referidos a los locales industriales pertenecientes a las empresas antes citadas:

1. Características generales del local
2. Inversiones realizadas
3. Clientes y proveedores
4. Inserción internacional
5. Características del personal
6. Opiniones sobre infraestructura y gobierno municipal

En el primer capítulo, titulado “Caracterización de la industria del noreste de la provincia de Buenos Aires”, se presentan datos sobre la evolución de la cantidad de locales, algunos indicadores demográficos e industriales, y la estructura sectorial de la zona estudiada. En el segundo capítulo, “La situación actual de las PyME con actividad industrial en el noreste de la Provincia de Buenos Aires”, se exponen los resultados de la encuesta realizada. El capítulo tercero consiste en un ejercicio comparativo donde se analizan las diferencias y similitudes de los quince departamentos estudiados en la región con los partidos del Conurbano Bonaerense analizados por el Observatorio PyME Regional correspondiente. Finalmente los anexos permiten ampliar la información del primer y segundo capítulos y exponen los procedimientos de recolección empleados en este estudio.

A continuación se presenta una breve síntesis de los resultados obtenidos durante el primer año de trabajo.

⁴El Observatorio Europeo de las PyME, financiado por la UE y elaborado por el European Network for SME Research, se basa en una serie de informes realizados con datos provistos por Eurostat y en una encuesta propia de panel realizada entre 7.600 PyME en 19 países.

La actual situación productiva de las PyME en el Noreste de la Provincia de Buenos Aires

En comparación con lo ocurrido en el Conurbano Bonaerense, donde entre 1994 y 2004 la industria manufacturera disminuyó la cantidad de establecimientos industriales en un 30%, la evolución de la industria en la región estudiada, en términos de la cantidad de locales dedicados a esta actividad, fue ligeramente positiva. En efecto, se registró un aumento del 8% en el total de los establecimientos industriales localizados en la región que hoy son aproximadamente 1.700, de todas maneras un 30% menos que los registrados durante el censo de 1974. Sin embargo, en la década pasada la ocupación generada por estos establecimientos industriales cayó un 33%. Esta evolución no fue homogénea, lo que motivó que en la región estudiada se verificaran durante estos

últimos diez años importantes cambios territoriales y sectoriales.

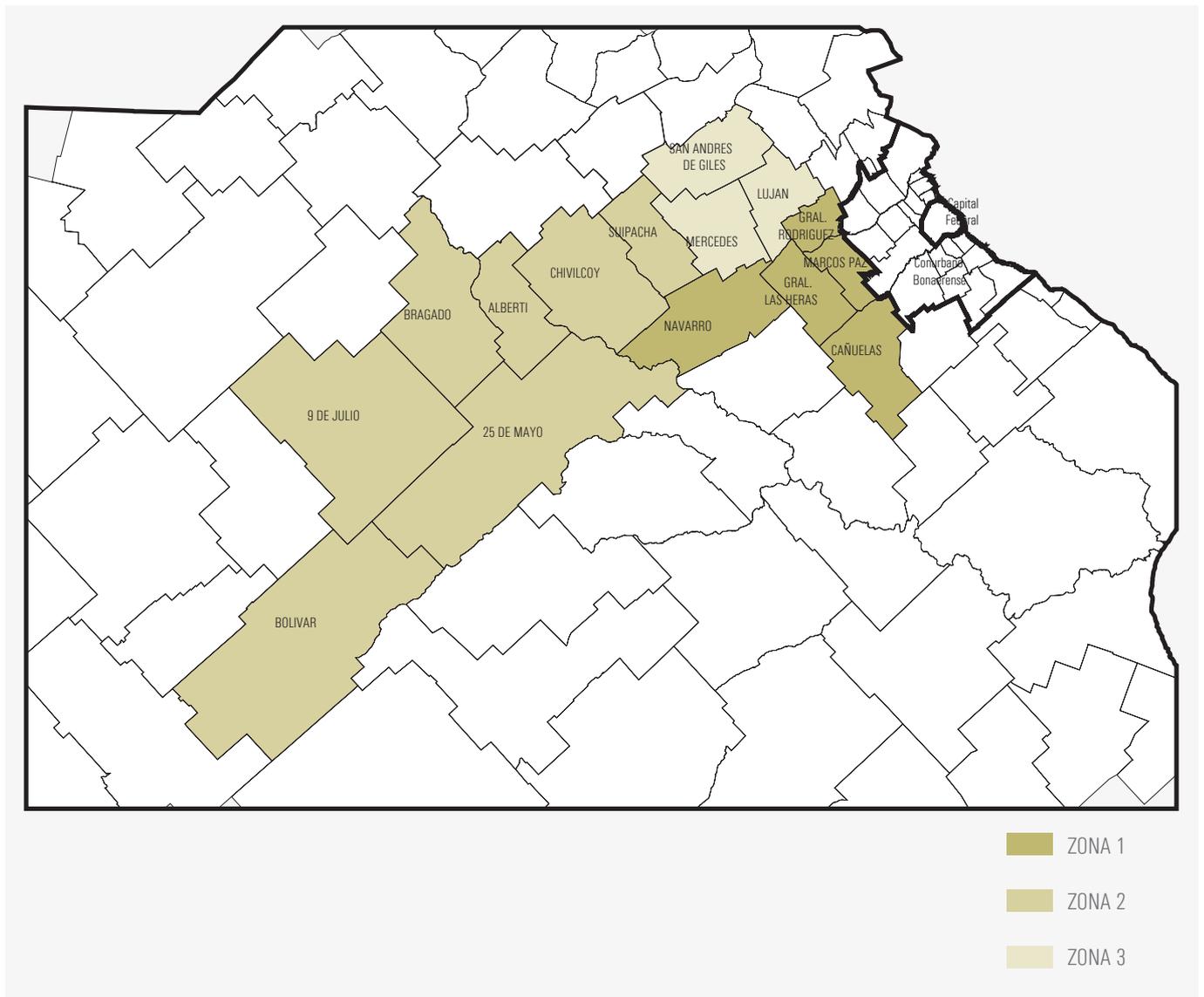
El principal cambio territorial registrado tiene que ver con el peso industrial entre los territorios aledaños al Conurbano Bonaerense y aquellos más alejados, donde estos últimos ganaron terreno fruto del menor crecimiento relativo de la población y de la mayor dinámica demográfica empresarial. Para poder estudiar con detalle las diferencias en el interior de la misma región, se dividió el territorio en tres zonas distintas. Las Zonas I y III comprenden los partidos más cercanos al Conurbano Bonaerense, mientras que la Zona II comprende los territorios más alejados de esta gran concentración urbana.

La región estudiada

La región estudiada comprende la superficie territorial de quince partidos situados al noreste de la Provincia de Buenos Aires. En la siguiente

tabla presentamos cómo se compone la región y su división en tres zonas.

Cañuelas General Rodríguez General Las Heras Marcos Paz Navarro	Zona I
9 de Julio 25 de Mayo Alberti Bolívar Bragado Chivilcoy Suipacha	Zona II
Luján Mercedes San Andrés de Giles	Zona III



Desde el punto de vista sectorial, y en términos comparativos con los territorios cercanos al Gran Buenos Aires, en la región estudiada se confirma el peso de la industria alimenticia (40% de los locales industriales de la región). Por su parte, el 16% de los establecimientos industriales se ocupa de la fabricación de productos básicos de metal. Si se tiene en cuenta la composición sectorial del Conurbano Bonaerense donde también se

produjo un marcado crecimiento de la participación dichos sectores, cada una de estas actividades constituye alrededor del 20% del total de locales industriales. Finalmente, en la región estudiada se advierte actualmente una mayor presencia relativa de la industria de los minerales no metálicos, y de muebles y otras actividades en relación a 1994.

DEFINICIÓN OPERATIVA DE PyME

Con el propósito de recolectar los datos de un modo claro, preciso y accesible, se definió como empresa encuestable a las que, al momento de la realización del estudio, presentaban las siguientes características:

- 1) desarrollaban actividades industriales dentro de la región
- 2) tenían 6 ó más personas ocupadas en un único local industrial, ó más de un local con actividad económica.

En esta encuesta se recogieron datos de tamaño de la empresa en términos de personal ocupado y volumen de ventas. De éstos, el más confiable y con mejor nivel de respuesta es el de personal. Por lo tanto, los resultados se presentan tomando a las empresas encuestadas con hasta 200 ocupados y, a la vez, se analizan por separado para las empresas con menos de 10, y de 10 a 200 ocupados.

Si bien en otros estudios se toma como límite inferior un mínimo de 10 ocupados, es importante, para comparar la evolución a lo largo del tiempo, analizar también el tramo inferior a 10, ya que la cantidad de personal varía de un modo más sensible en las pequeñas empresas; las que hoy podrían ser consideradas PyME, mañana podrían no serlo y viceversa.

A partir de los datos obtenidos, y para otros fines más específicos, se podrán analizar también las empresas que presentan las características que algunos organismos determinan para definir una PyME, tales como la no pertenencia a grupos económicos y los montos de facturación anual que, en este caso, corresponden a 2003.

Aún considerando separadamente las tres zonas en la cuales se dividió internamente la región para un mejor análisis, se advierte una gran homogeneidad territorial de la estructura sectorial de la industria: en las tres zonas el 55% de los locales industriales pertenecen al sector agroalimentario o al sector de los productos de metal (excluidas las maquinarias y equipos). Los rasgos diferenciales por zonas quedan casi exclusivamente reducidos a una cierta presencia de la in-

dustria de las maquinarias y equipos en algunos partidos como Chivilcoy, Bragado y 9 de Julio y en la presencia de la industria textil y de confecciones en Luján y Mercedes aún a pesar de cierto redimensionamiento de dichos sectores. Asimismo, en la Zona III, que comprende un centro urbano de mayores dimensiones como Luján, la participación del sector gráfico en el total de locales es considerable.

Cómo se han recolectado los datos

Los datos de este estudio se recolectaron entre fines de octubre y principios de diciembre de 2004. Para ello se visitaron parte de las direcciones de un listado de locales industriales lo más completo posible.

Este directorio fue elaborado, a comienzos de 2004, en base a datos de registros administrativos y contactando, luego, a las empresas por teléfono de modo de actualizar sus datos.

En el directorio de la región estudiada, fueron identificados alrededor de 900 locales supuestamente industriales, de los cuales cerca de 360 tenían más de 5 personas ocupadas o pertenecían a empresas con más de un local. Estos locales fueron visitados en su totalidad a fin de ser encuestados. De los restantes, se obtuvo una muestra de alrededor de 100, de modo de verificar sus datos de tamaño y, complementariamente, se encuestaron aquéllos cuyas características correspondían a los de mayor tamaño.

Parte de las direcciones visitadas no correspondían a locales industriales. De un total de 324 locales encuestables se obtuvieron las respuestas de 208 industrias pertenecientes a empresas clasificables como PyME y sus datos son los que se analizan en esta publicación.

En el Anexo 2 se describe la metodología completa utilizada para este trabajo, así como los resultados de cada etapa de elaboración.

En el capítulo 3 puede encontrarse el detalle de la comparación entre las PyME industriales de la región estudiada y las del Conurbano Bonaerense. La comparación es importante, no sólo debido a la proximidad de los territorios sino también porque en el Conurbano Bonaerense reside más de un tercio de las PyME industriales de todo el país. Aquí, a modo de introducción y síntesis de los principales resultados, describiremos brevemente las principales diferencias y similitudes.

Entre las PyME con locales industriales con actividad en la región se observa un marcado optimismo en la región en relación con el escenario económico abierto tras la devaluación del peso a fines de 2001. Cerca del 74% de las empresas localizadas en el territorio han crecido entre 2002 y 2003, y el 90% de las mismas esperan seguir creciendo hasta el 2006. Si bien la reacción por parte de las PyME de la región estudiada al cambio en los precios relativos del contexto es similar a la atravesada por las empresas del Conurbano Bonaerense, se observan algunas diferencias entre ambas regiones dignas de mención.

La primera diferencia es que entre las PyME industriales de la región estudiada es menor la

proporción de locales que exporta regularmente y también mucho menor la difusión de normas ISO. Las empresas de la región estudiada presentan una mayor orientación al mercado interno en relación con el Conurbano Bonaerense: sólo el 19% de los locales industriales exportaron directamente en 2003 y menos del 6% lo hicieron en una mayor cantidad en ese año en relación a 2002. Es de destacar que ciertos sectores como productos básicos de metal y maquinaria y equipo se encuentran por encima de estos guarismos.

El porcentaje de PyME industriales nacidas en la región después de 2002 alcanza el 10%. Dicho número es comparable con aquel del Conurbano Bonaerense (15%) y confirma que la devaluación resultó muy beneficiosa para las PyME con actividad industrial en el país. La elevada natalidad se explica en una buena medida por la Zona II donde más del 13% de las empresas comenzaron sus actividades después del 2002. Por su parte, la Zona III cuenta con PyME más antiguas en términos relativos dado que una muy elevada proporción nació antes de 1993 (63%). Por su parte, la organización jurídica de las empresas se distribuye de una manera similar

en ambos territorios a pesar de que en la región estudiada las sociedades no constituidas regularmente cuentan con una mayor participación en detrimento de las sociedades con responsabilidad limitada. En este sentido, al interior de la región, la Zona II presenta un mayor grado de formalidad al contar con un elevado número de sociedades anónimas (más del 50% de las empresas).

En ambos territorios, el tamaño de las empresas es similar, pero aquellas de la región estudiada participan menos de cadenas productivas, ya que venden y compran directamente a empresas industriales mucho menos que sus pares del Conurbano Bonaerense. Como se verá en los capítulos 2 y 3, existen diferencias sectoriales; sin embargo, la menor integración al tejido productivo de las empresas de la región estudiada es una realidad. En efecto, los canales de comercialización se encuentran más desarrollados en el Conurbano Bonaerense debido a la menor proporción de ventas realizadas directamente al público y la mayor participación de las ventas a empresas industriales en relación con lo que ocurre en la región estudiada. En cuanto a las compras, las diferencias son más notorias: mientras que en la región estudiada el 47% de las mismas se realizan a empresas industriales, en el Conurbano Bonaerense este porcentaje alcanza el 66%. Esto es así principalmente debido a que una mayor proporción de las compras en la región se realizan a través de comercios mayoristas u otros canales.

Por otro lado, el menor desarrollo de las cadenas productivas también queda evidenciado cuando se observa la menor difusión de la práctica de la subcontratación productiva en la región estudiada.

Una característica común con respecto al Conurbano Bonaerense está dada por el grado de dependencia del principal cliente y proveedor. En ambas regiones alrededor del 27% de los locales industriales venden más del 30% de su producción a su principal cliente al tiempo que una proporción similar se abastece de más del 50% de sus compras de su principal proveedor. De cualquier manera, al interior de la región se observan diferencias más marcadas en ambas variables a partir de que en promedio los locales industriales de la Zona II son más dependientes de su principal cliente y proveedor.

Otro rasgo a destacar es la menor concentración territorial de las ventas y de las compras de las PyME industriales de la región estudiada. Esta particularidad es esperable de la comparación debido a la enorme concentración de las ventas y compras de las empresas del Conurbano Bonaerense. A pesar de la antigüedad y grado de desarrollo similares, el radio de acción de los locales industriales de la región es mayor en relación con

aquel de sus pares del Conurbano Bonaerense. Esto puede explicarse por la mayor atención al mercado local que las empresas de este último territorio dedican: mientras que en el Conurbano Bonaerense más del 80% de los locales industriales se ubican en un radio menor a los 80 km de distancia con respecto a su principal cliente y proveedor, en la región estudiada más de la mitad de los locales proveen o se abastecen de clientes ubicados a más de 80 km o en el extranjero.

En la región estudiada no existen prácticamente grandes empresas y analizando los principales problemas de las PyME de dicho territorio se encuentran diferencias interesantes con respecto al Conurbano Bonaerense. De hecho, el principal problema de las PyME del noreste de la Provincia de Buenos Aires está dado por las altas dificultades para conseguir personal calificado - tanto profesionales como técnicos- seguido por la falta de acceso al crédito y la insuficiente organización interna de las empresas. Esto constituye una diferencia importante con respecto al Conurbano Bonaerense, donde el último representa el principal problema. Por su parte, los problemas de organización interna de las empresas se encuentran presentes en ambos territorios, sin embargo, la falta de capital es más acentuada en la región estudiada.

Es interesante notar que la distribución de dichos problemas no es uniforme ni por sector ni por zona. Mientras que para el sector de las maquinarias y equipos el principal problema es la dificultad para conseguir mano de obra, para el sector textil es la falta de capital y la disponibilidad de adecuadas materias primas. El peso diferencial por zona de los principales problemas citados por las empresas queda evidenciado cuando se observa con detalle en el capítulo 2 que la falta de capital es más importante en la Zona III, que los altos costos y los problemas financieros pesan más en la Zona I y que los problemas con el abastecimiento de materias primas es más importante en la Zona II.

Frente a estos problemas, llama la atención que en el noreste de la Provincia de Buenos Aires una proporción levemente mayor de asalariados cuenta con estudios secundarios (44%) en relación con el Conurbano Bonaerense y que una proporción similar de locales industriales capacitara a su personal (33%) durante 2003. Asimismo, los problemas de organización interna pueden entenderse mejor cuando se observa que sólo el 9% de los establecimientos cuentan con certificaciones ISO y sólo el 36% de los mismos disponen de manual de procedimientos. Una primera explicación podría basarse en las diferentes estructuras sectoriales de ambos territo-

rios, sobre todo considerando que la proporción de locales de los sectores alimenticio y de metales básicos que cuenta con certificaciones ISO se encuentra entre las más bajas del territorio.

En relación con el acceso al crédito, si bien una menor proporción de empresas en la región estudiada solicitaron financiamiento bancario entre 2002 y 2003, el nivel de otorgamiento fue mayor que en el Conurbano Bonaerense. Esto no significa que las restricciones al financiamiento afecten menos a las empresas del noreste de la Provincia de Buenos Aires: como se ha señalado anteriormente, la falta de capital constituye un problema importante dentro del territorio. El 89% de las inversiones de las empresas que invirtieron fueron financiadas con recursos propios siguiendo la tendencia nacional y lo observado en el Conurbano Bonaerense. Cabe destacar asimismo que en ambas regiones la importancia del financiamiento de las inversiones por parte de los proveedores ha sido mayor que la del sector bancario. En el noreste bonaerense la Zona I presenta los mayores problemas de acceso al crédito, lo cual es consistente con la deficiente oferta bancaria de esta zona, que cuenta con 1 sucursal bancaria cada 15.000 habitantes. Esto equivale aproximadamente a la mitad del promedio nacional y de las otras dos zonas.

Por último, es necesario destacar la relación de las PyME industriales con los gobiernos locales y las condiciones del entorno del propio territorio de localización que parecen ser más favorables en la región estudiada.

En primer lugar, la opinión de los empresarios en relación con la accesibilidad al territorio es positiva: sólo el 3,8% de las mismas declararon que es malo. Conviene recordar que la región es atravesada transversalmente por la Ruta Nacional 5, lo cual influye seguramente en la localización territorial de las empresas. De hecho, puede observarse que los partidos densamente poblados de la región se encuentran en las inmediaciones de dicho acceso. Esto incide en parte en la decisión de los empresarios de no mudar su establecimiento: sólo el 3,2% de los mismos consideró hacerlo durante 2004.

Por otro lado, el 43% de los empresarios PyME de la región opina que los impuestos municipales son elevados, guarismo sustancialmente menor al 65% registrado en el Conurbano Bonaerense. La frecuencia de los episodios delictivos es sólo ligeramente inferior a aquella del Conurbano Bonaerense donde ocurren los episodios de inseguridad más graves del país. Por último, la frecuencia de los cortes de energía es similar en la región estudiada en relación con el Conurbano Bonaerense: el 39% de las PyME industriales del noreste de la Provincia de Buenos Aires sufrió más de dos cortes de energía de más de 30 minutos durante 2004, mientras que en el Conurbano Bonaerense dicho porcentaje asciende al 42% de las empresas.

Las mejores condiciones de entorno antes mencionadas quedan redimensionadas si se analizan las tres zonas de la región estudiada por separado. La Zona I, cuyos partidos están geográficamente muy cerca del Conurbano Bonaerense, presenta indicadores de entorno sistemáticamente peores que los de las Zonas II y III. Dichos indicadores cuyos valores negativos se sitúan en niveles muy similares a los del Conurbano Bonaerense son en ocasiones peores tal como es en el caso de los episodios delictivos y la frecuencia de los cortes sorpresivos de energía.

Para finalizar, el 56% de los empresarios declaró no tener ningún contacto con el gobierno municipal, porcentaje que, a pesar de ser elevado, es inferior al registrado en el Conurbano Bonaerense donde el mismo alcanza el 74%. Asimismo, resulta positivo que en promedio el 11% de los empresarios manifestó haber tenido contacto con las áreas de producción de los departamentos locales. Seguramente no sea casual que los empresarios de la Zona II hayan contado con mayor contacto con estas áreas que en el resto de las zonas y, al mismo tiempo, hayan presentado un mejor desempeño que las mismas. De cualquier manera, aún existe un largo camino para recorrer en este sentido articulando un consenso entre empresarios y gobierno local para una política a nivel de los departamentos.

1.1 Evolución de la distribución territorial de la industria en la región

En este capítulo se presenta un análisis de lo ocurrido con la industria manufacturera del noreste bonaerense, a partir de los censos nacionales económicos de 1994 y 2004. Con ello se provee de una imagen de la estructura productiva y de las tendencias predominantes en la última década, para que la lectura de los resultados de la encuesta pueda enmarcarse en este panorama¹. Entre 1994 y 2004, el noreste de la Provincia de Buenos Aires vio crecer el número de locales industriales en casi un 8%, según pudo ser relevado por el Censo Económico 2004. No obstante, este modesto crecimiento en la cantidad de locales industriales estuvo acompañado tanto por cambios en la estructura sectorial muy significativos, como por modificaciones en el nivel relativo de industrialización de los partidos que integran la región. Entre los primeros resulta destacable la notable reducción de la importancia de la industria de las maquinarias y equipos y la industria textil². A nivel territorial la disminución de la cantidad de locales industriales en partidos cercanos al conurbano bonaerense, como Luján, Marcos Paz, Gral. Las Heras, y Mercedes es más que compensada por el surgimiento de nuevos locales en partidos más alejados de la capital, como son 25 de Mayo, Bolívar, y 9 de Julio. A pesar del incremento en la cantidad de locales industriales, la mano de obra ocupada por estos locales ha decrecido enormemente, cayendo alrededor de un 28%, lo cual junto al aumento poblacional ha redundado en una reducción muy significativa de la importancia de la industria como fuente de empleos. Esta tendencia ha sido particularmente destacada en las zonas vecinas al conurbano, mientras que en los partidos más lejanos del mismo la ocupación industrial ha permanecido relativamente estable. A nivel sectorial, esto se ha visto traducido en una reducción muy importante de la ocupación en las industrias antes mencionadas –textiles,

maquinaria y equipo, aparatos eléctricos- pero también en una caída considerable en el empleo del segmento de alimentos y bebidas. Al mismo tiempo el sector de productos simples de metal, fuertemente vinculado al agro en algunos partidos, ha incrementado los puestos de trabajo en más de un 75%.

Es importante destacar que la región estudiada comprende un amplio territorio con una densidad poblacional 100 veces inferior al primer cordón del Conurbano Bonaerense (2331 habitantes por km² en el primer cordón del conurbano bonaerense vs. 21 habitantes por km² en la región estudiada). Sin embargo, el número de locales industriales por cantidad de habitantes es ligeramente superior en la región estudiada (2,6 locales industriales por cada mil habitantes vs. 2,2 en el conurbano)³.

Para analizar mejor los efectos de los cambios en la industria ocurridos durante la última década en la región estudiada, se procedió a dividir el territorio en tres zonas diferentes, como puede verse en el mapa 1 de la introducción.

La Zona I comprende un grupo de partidos pertenecientes al segundo cordón del Conurbano Bonaerense, la Zona II se extiende desde este grupo de partidos del segundo cordón hacia el suroeste y la Zona III hacia el oeste comprendiendo los municipios de Luján, Mercedes y San Andrés de Giles.

Como puede observarse en el Cuadro 1, el número actual de locales industriales registrados en la región estudiada alcanza los 1.700, que representan el 70% de los 2446 registrados por el Censo de 1974. Desde entonces los siguientes dos censos (1985 y 1994) capturaron una caída constante en el número de locales industriales, mientras que el dato de 2004 marca un ligero aumento (8%) durante la última década. El dato es en cierta medida sorprendente ya que esta dinámica es bastante diferente a la registrada en el

¹Es importante aclarar que la información de este capítulo abarca al conjunto del sector industrial, incluyendo por lo tanto a numerosos micro emprendimientos y algunas empresas grandes, además de PyME. Los resultados de la encuesta y su comparación con aquellos obtenidos por el Observatorio Regional del Conurbano Bonaerense, contenidos en los capítulos 2 y 3, se refieren exclusivamente a Pequeñas y Medianas Empresas industriales.

²Cuando se habla de reducción de locales en dicho período, no se está haciendo referencia al total de los mismos que han desaparecido, sino al cambio en la cantidad total; es decir, a las diferencias entre la cantidad de locales que desaparecieron en el período considerado y la cantidad de locales nuevos que comenzaron su actividad en el mismo período.

³Para mayores referencias sobre la evolución de la industria en el Conurbano Bonaerense consultar la publicación del Observatorio PyME Regional del Conurbano Bonaerense – Industria manufacturera. Año 2004.

primer cordón del Conurbano Bonaerense. Allí durante la última década se registró la mayor dis-

minución en el número de locales industriales de toda la historia económica reciente, igual al 30% del total⁴.

Cuadro 1. Cantidad de locales industriales detectados en el territorio de acuerdo a los últimos censos económicos nacionales

Zona	Locales censados				Tasa de variación del período (en %)			Tasa de variación media anual (en %)		
	1974	1985	1994	2004	1985/1974	1994/1985	2004/1994	1985/1974	1994/1985	2004/1994
Total Región estudiada	2.446	2.052	1.576	1.700	-16,1	-23,2	7,9	-1,5	-2,1	0,7
Zona 1	357	392	294	341	9,8	-25,0	16,0	0,9	-2,3	1,5
Marcos Paz	90	90	86	76	0,0	-4,4	-11,6	0,0	-0,4	0,3
Cañuelas	92	89	76	64	-3,3	-14,6	-15,8	-0,3	-1,3	-2,2
Navarro	62	66	37	69	6,5	-43,9	86,5	0,6	-4,0	5,2
General Rodríguez	93	97	56	116	4,3	-42,3	107,1	0,4	-3,8	0,0
General Las Heras	20	50	39	16	150,0	-22,0	-59,0	13,6	-2,0	-5,4
Zona 2	1.304	981	758	863	-24,8	-22,7	13,9	-2,3	-2,1	1,3
9 de Julio	239	204	159	191	-14,6	-22,1	20,1	-1,3	-2,0	1,8
Chivilcoy	411	349	211	194	-15,1	-39,5	-8,1	-1,4	-3,6	-0,7
25 de Mayo	183	121	104	147	-33,9	-14,0	41,3	-3,1	-1,3	3,8
Bolívar	153	100	83	110	-34,6	-17,0	32,5	-3,1	-1,5	3,0
Bragado	192	122	131	133	-36,5	7,4	1,5	-3,3	0,7	0,1
Alberti	90	60	43	54	-33,3	-28,3	25,6	-3,0	-2,6	2,3
Suipacha	36	25	27	34	-30,6	8,0	25,9	-2,8	0,7	2,4
Zona 3	785	679	524	496	-13,5	-22,8	-5,3	-1,2	-2,1	-0,5
Luján	428	387	309	282	-9,6	-20,2	-8,7	-0,9	-1,8	-2,7
Mercedes	235	160	171	142	-31,9	6,9	-17,0	-2,9	0,6	-3,0
San Andrés de Giles	122	132	44	72	8,2	-66,7	63,6	0,7	-6,1	5,4

Fuente: Censos nacionales económicos 1974, 1985, 1994, INDEC y Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires en base a datos preliminares del CNE 2004/2005.

En el mismo Cuadro 1 se observa también que los partidos más afectados negativamente en los últimos treinta años fueron Chivilcoy, Mercedes y Luján, seguidos por Alberti, San Andrés de Giles y Bragado donde la caída en la cantidad de locales industriales también fue considerable aunque menor.

En la última década, si bien las Zonas I y II experimentaron un crecimiento en la cantidad de locales, en el caso de la Zona I éste se debió esencialmente al comportamiento observado en dos partidos, Navarro y General Rodríguez, mientras los otros tres tuvieron variaciones negativas. En la Zona II en cambio, el único partido donde se redujo la cantidad de locales industriales en este período fue el históricamente más industrial, Chivilcoy. A pesar de ello puede verse que la Zona II ha sido la más dinámica, alcanzando actualmente un nivel de industrialización (3,7 locales industriales por cada 1000 habitantes) bastante superior al promedio del Conurbano Bonaerense (2,2 locales). Dentro de dicha zona, esto se verificó especialmente en los partidos de

9 de Julio, 25 de Mayo y Bolívar, donde la variación neta de locales entre 1994 y 2004 fue superior al 20%. En la Zona III, el importante crecimiento mostrado por el pequeño partido de San Andrés de Giles no alcanzó a compensar las caídas en Luján y Mercedes.

En el cuadro 2 se presentan algunos indicadores de densidad poblacional e industrial y de niveles de industrialización. En el mismo se puede observar que en la región estudiada se produjo una caída en la cantidad de ocupados industriales cada mil habitantes debido a dos factores: el incremento de la población y la disminución de la cantidad de empleados por la industria. También puede apreciarse que para el conjunto de la región la industria representa una menor fuente de puestos de trabajo que hace diez años, y los partidos que muestran una tendencia opuesta (Marcos Paz, Navarro, Alberti, Suipacha, 9 de Julio y San Andrés de Giles) son tradicionalmente poco industriales. En ninguno de estos partidos su índice de industrialización en 1994 superaba 0,8.

⁴Es de destacar que algunas diferencias en el número de locales registrados en cada censo podrían estar influenciadas por el grado de cobertura territorial que se haya alcanzado en cada uno de ellos. Se estima que durante el Censo Económico de 2004 la cantidad de establecimientos detectados debería haber sido mayor en relación a los censos anteriores. Por ejemplo, en el operativo de barrido territorial del Censo Económico de 1994 no fue obligatorio censar a los locales industriales que desarrollaban actividad económica en localidades con menos de dos mil habitantes. Es por esta razón que la variaciones positivas registradas entre 1994 y 2004, especialmente en aquellos partidos salpicados de pequeños centros poblados con menos de 2000 habitantes, podrían ser menores a lo efectivamente ocurrido, mientras que las variaciones negativas podrían ser mayores.

Cuadro 2. Zonas y departamentos del noreste de la Provincia de Buenos Aires: indicadores demográficos industriales - Años 1994 y 2004

PARTIDO	Ocupados Industriales, 2004	Ocupados Industriales, 1994	Población 2001	Población 1991	% ocupación industrial/ población, 2004	% ocupación industrial/ población, 1994	Índice Industrialización 2004	Índice Industrialización 1994
Zona I	3.640	5.394	182.502	133.138	2,0%	4,1%	1,1	1,3
MARCOS PAZ	670	317	43.400	29.104	1,5%	1,1%	0,8	0,4
CAÑUELAS	830	1.323	42.575	30.900	1,9%	4,3%	1,0	1,4
NAVARRO	302	234	15.797	13.764	1,9%	1,7%	1,0	0,6
GENERAL LAS HERAS	88	687	12.799	10.987	0,7%	6,3%	0,4	2,1
GENERAL RODRIGUEZ	1.750	2.833	67.931	48.383	2,6%	5,9%	1,4	2,0
Zona II	4.071	4.083	233.615	227.616	1,7%	1,8%	0,9	0,6
CHIVILCOY	1.190	1.726	60.762	57.479	2,0%	3,0%	1,0	1,0
ALBERTI	173	109	10.373	10.627	1,7%	1,0%	0,9	0,3
BOLIVAR	344	230	32.442	32.757	1,1%	0,7%	0,6	0,2
BRAGADO	452	513	40.259	40.442	1,1%	1,3%	0,6	0,4
SUIPACHA	148	189	8.904	8.038	1,7%	2,4%	0,9	0,8
25 DE MAYO	511	691	34.877	34.252	1,5%	2,0%	0,8	0,7
9 DE JULIO	1.253	625	45.998	44.021	2,7%	1,4%	1,4	0,5
Zona III	3.492	5.993	174.691	154.560	2,0%	3,9%	1,1	1,3
LUJAN	2.199	3.685	93.992	80.645	2,3%	4,6%	1,2	1,5
MERCEDES	575	1.898	59.870	55.613	1,0%	3,4%	0,5	1,1
SAN ANDRES DE GILES	718	410	20.829	18.302	3,4%	2,2%	1,8	0,7
Partidos más industrializados en 1994	5.442	10.426	277.167	226.528	2,0%	4,6%	1,0	1,5
Resto de los partidos	5.761	5.044	313.641	288.786	1,8%	1,7%	1,0	0,6
Total Región Estudiada	11.203	15.470	590.808	515.314	1,9%	3,0%	1,0	1,0

Fuente: Censo Nacional Económico 1994, Censo Nacional de Población 1991 y 2001, INDEC y Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires en base a datos preliminares del CNE 2004/2005.

(*) Partidos más industrializados en 1994: Cañuelas, General Las Heras, General Rodríguez, Luján y Mercedes.

Se tomó como más industrializados aquellos partidos cuyo índice de industrialización en 1994 supera 1.

(**) Índice de industrialización:

$(E_i/F_i) / (E/F)$, donde:

E es la cantidad de ocupados industriales de la Región

F es la cantidad de habitantes de la Región

E_i es la cantidad de ocupados industriales del partido i-ésimo

F_i es la cantidad de habitantes del partido i-ésimo

Como puede advertirse en el cuadro 2, entre 1994 y 2004 se redujo en forma muy importante la distancia entre la Zona II y las Zonas I y III, ya que la primera aumentó su nivel de industrialización mientras que las otras lo disminuyeron. Esto no solo se explica por las diferencias en las tasas de variación de la ocupación industrial, sino que también se origina parcialmente en la diferente evolución demográfica: La población casi no creció en la Zona II entre 1991 y 2001 (2%), mientras que sí lo hizo en la Zona III (13%) y más aun en la zona I (37%). Hoy en día la mayoría de los partidos con una alta densidad de locales industriales por habitante se encuentra en la Zona II; sin embargo, los locales ubicados

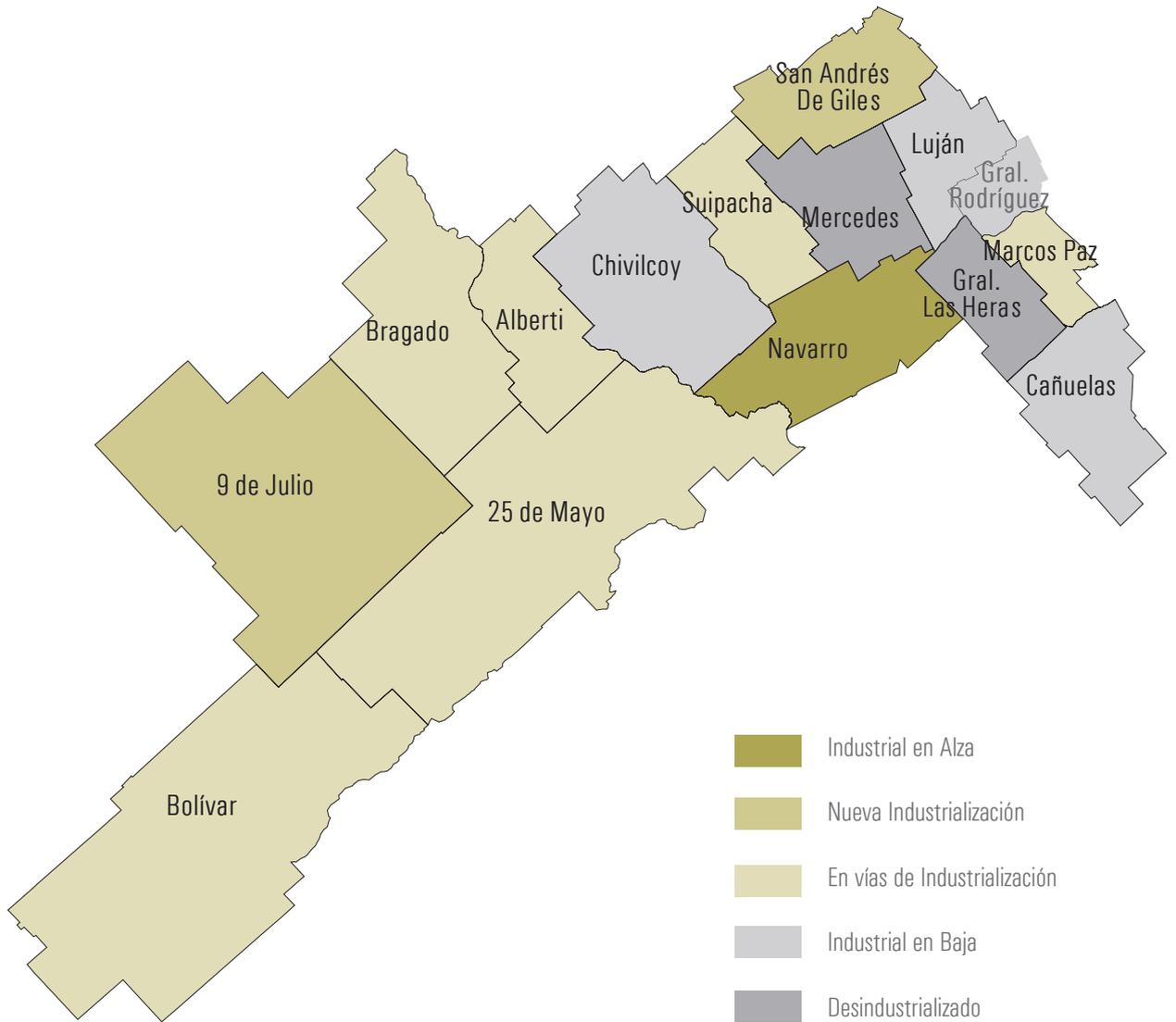
en las Zonas I y III tienen una mayor dimensión promedio, por lo que tomando en cuenta la ocupación generada por los locales, estas zonas son todavía más industrializadas que la Zona II. El retroceso en la Zona I obedeció en gran medida al aumento de la población (37%). Esto se verifica especialmente en partidos como General Rodríguez, Cañuelas y Marcos Paz, donde la población creció anualmente a una elevada tasa de más del 3% en promedio. En la Zona III en cambio, la caída de la ocupación industrial de casi 42% fue el principal factor detrás de la reducción del índice de industrialización, ya que el aumento poblacional interanual aquí fue de 1,2%.

Cuadro 3. Variación de locales y ocupados industriales por partido 1994 – 2004.

PARTIDO	2004		1994		Dimensión media de local 2004	Dimensión media de local 1994	% variación de ocupados 2004/1994
	LOCALES INDUSTRIALES	OCUPADOS	LOCALES INDUSTRIALES	OCUPADOS			
Zona I	341	3.640	294	5.394	10,7	18,3	-32,5%
MARCOS PAZ	76	670	56	317	8,8	5,7	111,4%
CAÑUELAS	64	830	76	1.323	13,0	17,4	-37,3%
NAVARRO	69	302	37	234	4,4	6,3	29,1%
GENERAL LAS HERAS	16	88	39	687	5,5	17,6	-87,2%
GENERAL RODRIGUEZ	116	1.750	86	2.833	15,1	32,9	-38,2%
Zona II	863	4.071	758	4.083	4,7	5,4	-0,3%
CHIVILCOY	194	1.190	211	1.726	6,1	8,2	-31,1%
ALBERTI	54	173	43	109	3,2	2,5	58,7%
BOLIVAR	110	344	83	230	3,1	2,8	49,6%
BRAGADO	133	452	131	513	3,4	3,9	-11,9%
SUIPACHA	34	148	27	189	4,4	7,0	-21,7%
25 DE MAYO	147	511	104	691	3,5	6,6	-26,0%
9 DE JULIO	191	1.253	159	625	6,6	3,9	100,5%
Zona III	496	3.492	524	5.993	7,0	11,4	-41,7%
LUJAN	282	2.199	309	3.685	7,8	11,9	-40,3%
MERCEDES	142	575	171	1.898	4,0	11,1	-69,7%
SAN ANDRES DE GILES	72	718	44	410	10,0	9,3	75,1%
Total Región Estudiada	1.700	11.203	1.576	15.470	6,6	9,8	-27,6%

Fuente: Censo Nacional Económico 1994, INDEC y Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires en base a datos preliminares del CNE 2004/2005.

Mapa 1. Evolución industrial por partido, en el período 1994 - 2004



Si tomamos como promedio el nivel de industrialización de toda la región estudiada y analizamos la evolución del índice de industrialización siguiendo la metodología de clasificación utilizada en La Nueva Geografía Industrial del Observatorio PyMI, Mercedes y Gral. Las Heras pueden caracterizarse como territorios “desindustrializados”, mientras que Luján, Chivilcoy, General Rodríguez y Cañuelas aparecen como distritos que ya estaban industrializados en 1994, pero cuyo nivel de industrialización ha caído desde entonces. Los partidos de 9 de Julio y San Andrés de Giles pueden caracterizarse como de “nueva industrialización”, y el resto de los partidos que conforman la Zona II pueden clasificarse como “en vías de industrialización”.

Tal como se ha visto, el nivel de industrialización de los territorios analizados depende tanto del nivel de crecimiento de la población como del nivel de natalidad y mortalidad de los establecimientos industriales. Si se analiza la dinámica industrial en función de la cercanía o lejanía relativa de los territorios analizados de la Capital Federal y del Conurbano Bonaerense, se observa que el mejor desempeño industrial lo han tenido aquellos partidos más alejados de esta gran concentración urbana.

En efecto, en los partidos que conforman las Zonas I y III, aledañas a la gran aglomeración poblacional conformada por la Capital Federal y el Conurbano Bonaerense, aumentó fuertemente la población, en gran parte fruto de migraciones internas. En cambio, durante el mismo período en la Zona II, más distante, la población permaneció prácticamente estable. Al mismo tiempo, en las zonas I y II, tradicionalmente menos industriales, el número de establecimientos aumentó, mientras que en la Zona III el número de locales disminuyó, probablemente debido a las condiciones de entorno menos favorables, como se verá con más detalle en el capítulo 2.

Esta dinámica podría estar reflejando una menor concentración territorial de los establecimientos en las zonas históricamente más densas. La merma de los indicadores de concentración industrial

de la Zona III en sintonía con el crecimiento de los mismos para la Zona II podría significar una desconcentración de los centros industriales tradicionales dentro de la región estudiada. Esta tendencia al achicamiento de distancias entre partidos más y menos industrializados también puede observarse al comparar la dispersión de los índices de industrialización, la cual (medida en términos del desvío Standard) se redujo en un tercio en el período de referencia. En el cuadro 2 puede verse la evolución opuesta de los índices de industrialización de los cinco partidos que en 1994 eran más industrializados en comparación con el resto.

La hipótesis de la desconcentración de centros industriales tradicionales parece reafirmarse si se observa la evolución de la cantidad de establecimientos en los partidos históricamente más industrializados como Luján, Mercedes y Chivilcoy, y en el resto de los territorios. Esos tres partidos contenían en 1994 el 43% de los locales y el 47% de la ocupación industrial. Diez años más tarde la cantidad de locales en estos centros industriales tradicionales es 10% menor, y los locales existentes han pasado de emplear 7.300 personas a ocupar 3.900. Mientras que en partidos como Luján y Mercedes que en 1994 tenían una importante incidencia en el nivel de industrialización de la región estudiada se verificó una fuerte caída en la cantidad de los establecimientos industriales, en partidos con menor participación industrial hace diez años como Bolívar, Navarro, Alberti y San Andrés de Giles, la natalidad de locales industriales fue superior al 30%. Asimismo, partidos más alejados de la capital y con mayor desarrollo industrial inicial en 1994, como 25 de Mayo y 9 de Julio, han registrado un incremento importante en el total de locales industriales en los últimos diez años. Parte de este desplazamiento geográfico, como se detalla a continuación, ha estado vinculado a un mejor desempeño relativo de las industrias más relacionadas con la producción agrícola, cuya importancia tiende a ser mayor en los partidos más alejados del conurbano bonaerense.

1.2 La estructura sectorial de la industria

En el cuadro 4 se muestra la estructura sectorial de la industria de la región estudiada según el Censo Económico 2004. El orden de importancia de los sectores se ha establecido por la can-

tidad de locales que desarrollan las actividades señaladas incluyéndose aquellos sectores industriales que representan al menos un 4% del total de locales industriales o del total de ocupados industriales.

Cuadro 4. Actividades predominantes en el territorio: sectores que concentran más del 4% de los locales industriales o de la ocupación industrial

Sector / Actividad	% de locales	% de ocupados
15: Alimentos y bebidas	41,1%	44,4%
28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	16,3%	10,3%
22: Edición, impresión y reproducción de grabaciones	6,1%	3,1%
36 y otras: Muebles y otras actividades	5,8%	1,7%
20: Aserrado y cepilladura de madera	5,6%	2,9%
26: Productos minerales no metálicos	4,7%	2,7%
18: Prendas de vestir y pieles	4,0%	4,7%
17: Productos textiles	3,1%	8,2%
34: Vehículos automotores, partes y remolques	2,5%	4,3%
Total	89,2%	82,2%

Fuente: Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, datos preliminares del CNE 2004/2005.

Como se observa en el cuadro 4, la importancia de la industria alimenticia es determinante en el territorio. Ella sola representa más del 40% del total de los locales y ocupados industriales de la región. Esta industria comprende una parte dedicada a la satisfacción de las necesidades básicas de la población residente y otra parte, como se verá en el capítulo 2, dedicada a la producción de productos más sofisticados orientados a la exportación a mercados externos como Chile, EEUU y la Unión Europea.

Le sigue en importancia al sector alimenticio, la industria de los productos simples de metal, orientada al igual que la industria alimenticia, en parte a la satisfacción de las necesidades de la población residente y del mercado local, y en parte a la exportación a mercados regionales menos sofisticados como Chile, Uruguay y Paraguay. Buena parte de la industria está dedicada a satisfacer las necesidades del agro local, mediante la fabricación de productos como alambrados, herramientas o silos.

Tercera en importancia en la región estudiada es la industria de la edición, impresión y reproducción gráfica, casi enteramente dedicada al mercado local. Debe notarse que ella representa el 6% del total de locales pero sólo el 3% del total

de ocupados. Como surge de este estudio, es una industria que emplea mano de obra significativamente más calificada que el promedio.

A continuación encontramos las industrias de producción de muebles y aserrado de madera, que se caracterizan por una muy reducida dimensión, y en su mayoría se orientan exclusivamente al mercado local.

Octava en términos de la cantidad de locales, pero tercera en proporción de la mano de obra empleada, encontramos a la industria textil. Esta se encuentra radicada casi en su totalidad en la Zona III, y está constituida por empresas de mayor antigüedad que el promedio (ver capítulo 2), con una dimensión media importante (17 ocupados por local) y que cuenta con algunas firmas que exportan activamente a mercados de América Latina, Europa y el NAFTA.

La industria de los alimentos y bebidas, junto con los productos metálicos básicos representan cerca del 55% del total de los locales industriales existentes y de los ocupados industriales, configurando el corazón del perfil productivo regional. Este perfil ha cambiado en forma muy importante en los últimos diez años, como se aprecia en la tabla siguiente.

Cuadro 5. Evolución de la cantidad de locales y ocupados industriales por rama de actividad en el noreste de la provincia de Buenos Aires, 1994 – 2004.

Sector	2004				1994			
	Locales	Ocupados	% Locales	% Ocupados	Locales	Ocupados	% Locales	% Ocupados
15: Alimentos y Bebidas	698	4.975	41,1%	44,4%	525	7176	33,3%	46,4%
17: Productos Textiles	53	917	3,1%	8,2%	89	1995	5,6%	12,9%
18: Prendas de vestir y pieles	68	527	4,0%	4,7%	60	541	3,8%	3,5%
19: Cuero, artículos de cuero; calzado	27	234	1,6%	2,1%	15	821	1,0%	5,3%
20: Aserradero y cepilladura de madera	95	324	5,6%	2,9%	91	286	5,8%	1,8%
21: Papel y productos de papel	10	227	0,6%	2,0%	5	177	0,3%	1,1%
22: Edición, impresión y reproducción de grabaciones	104	349	6,1%	3,1%	115	430	7,3%	2,8%
24: Sustancias y productos químicos	16	283	0,9%	2,5%	22	232	1,4%	1,5%
25: Caucho y plástico	38	417	2,2%	3,7%	34	535	2,2%	3,5%
26: Otros productos minerales no metálicos	80	298	4,7%	2,7%	51	441	3,2%	2,9%
28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	277	1.151	16,3%	10,3%	246	651	15,6%	4,2%
29: Maquinaria y equipo	45	428	2,6%	3,8%	157	888	10,0%	5,7%
31: Maquinaria y aparatos eléctricos	15	38	0,9%	0,3%	54	224	3,4%	1,4%
34: Vehículos automotores, partes y remolques	43	484	2,5%	4,3%	33	617	2,1%	4,0%
36 y otras: Muebles y otras actividades	98	189	5,8%	1,7%	56	133	3,6%	0,9%
Otros	33	362	1,9%	3,2%	23	323	1,5%	2,1%
Total	1.700	11.203	100%	100%	1.576	15.470	100%	100%

Fuente: Censo Nacional Económico 1994, INDEC y Censo 2004, Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires.

La industria de la maquinaria y equipo representaba hacia 1994 un 10% del total de locales industriales y un 5,7% del total de la ocupación, contando con 157 establecimientos y casi 900 ocupados. Hoy en día sus 45 locales representan el 2,6% del total, y la ocupación se ha reducido a la mitad. Una evolución similar experimentó la industria de los aparatos eléctricos que en la última década disminuyó la cantidad de locales dedicados a la misma de 224 a 15.

La industria textil a principios de los años noventa empleaba aproximadamente al 13% de los ocupados industriales mientras que hoy en día representa el 8%, habiendo caído la cantidad de personas empleadas en esta rama desde casi 2.000 a un poco más de 900. Una proceso similar atravesó la industria del calzado, que redujo el número de personal empleado a menos de un tercio de lo que tenía en 1994.

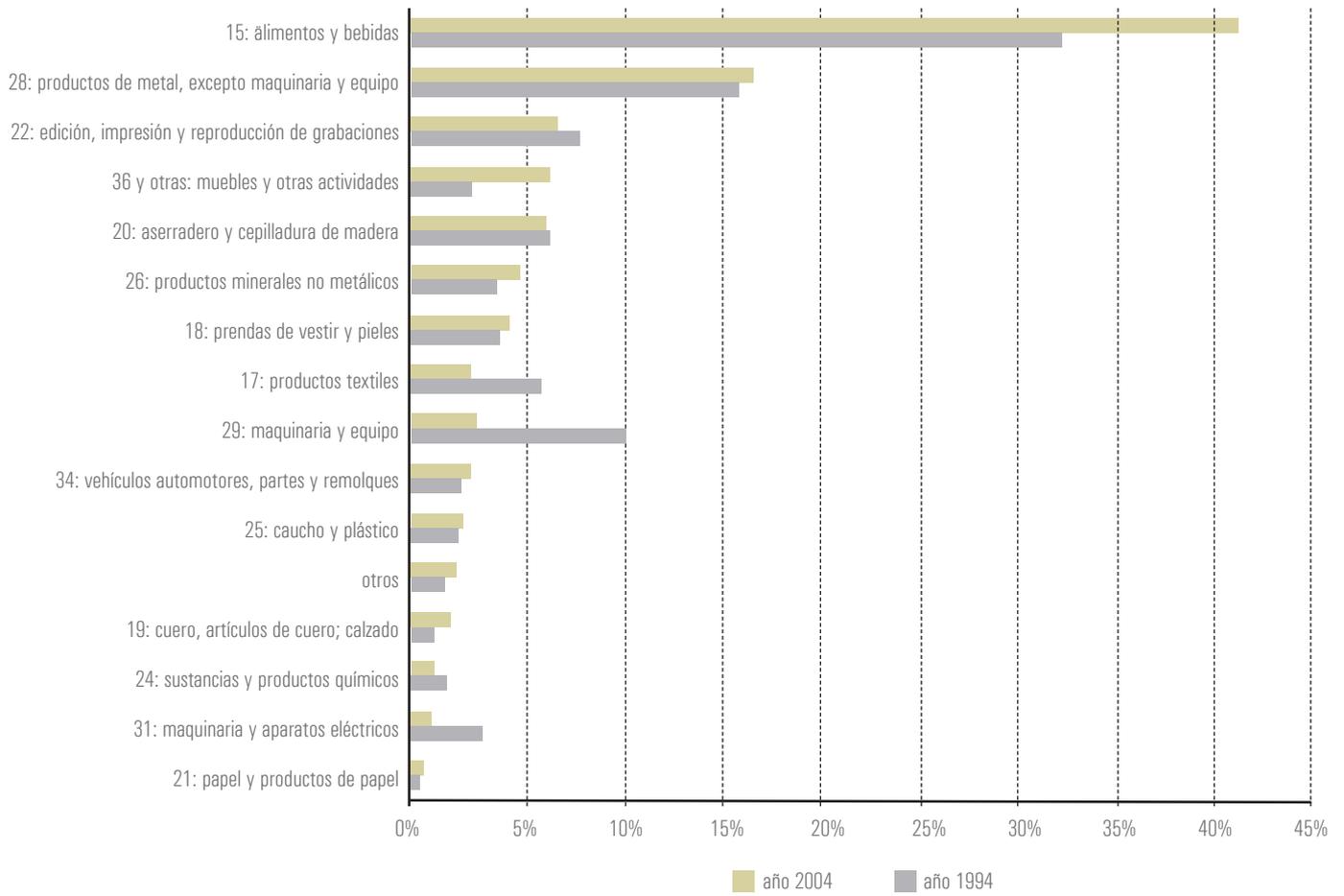
Una industria que experimentó una fuerte expansión en la cantidad de personal ocupado fue la de productos simples de metal, incrementando además la cantidad de locales y su importancia relativa tanto en términos de establecimientos como de ocupados. Dentro de las industrias de

mayor complejidad la producción de sustancias químicas tuvo un desempeño relativamente exitoso.

En síntesis, la última década generó una fuerte contracción del empleo industrial en el noreste de la provincia de Buenos Aires, la cual puede ser parcialmente explicada por la severa crisis económica que atravesó el país entre 1999 y 2001, por la creciente competencia externa, y en algunos segmentos, por cierto proceso de innovación tecnológica. La industria local más importante, de alimentos y bebidas, incrementó sustancialmente el número de locales dedicados a la actividad, pero redujo en más de 2.000 personas el personal ocupado. Algunas de las industrias de mayor valor agregado, como las de fabricación de maquinaria o de aparatos eléctricos se contrajeron en forma dramática; los sectores textil y del calzado también se redujeron notablemente. La actividad de productos de metal, fuertemente vinculada a la agricultura, experimentó un crecimiento muy importante.

El gráfico 1 muestra la participación de los locales de diferentes sectores industriales en el total de locales industriales en 1994 y 2004.

Gráfico 1. Porcentaje de locales industriales en 1994 y 2004, según división de actividad



Fuente: Censo Nacional Económico 1994, INDEC y Censo 2004, Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires.

1.3 Perfil productivo zonal

Cuadro 6. Actividades predominantes en cada zona de la región: sectores que concentran más del 4% de los locales industriales o de la ocupación industrial

Zona 1	% de locales	% de ocupados	Zona 2	% de locales	% de ocupados	Zona 3	% de locales	% de ocupados
15: Alimentos y bebidas	49,0%	69,3%	15: Alimentos y bebidas	38,7%	30,8%	15: Alimentos y bebidas	39,7%	34,4%
28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	14,4%	2,9%	28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	17,5%	19,4%	28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	15,5%	7,3%
22: Edición, impresión y reproducción de grabaciones	5,3%	1,1%	26: Productos minerales no metálicos	6,4%	3,7%	22: Edición, impresión y reproducción de grabaciones	7,5%	3,2%
36 y otras: Muebles y otras actividades	4,4%	1,0%	20: Aserrado y cepilladura de madera	6,3%	4,4%	17: Productos textiles	7,3%	22,6%
20: Aserrado y cepilladura de madera	4,1%	1,3%	36 y otras: Muebles y otras actividades	5,9%	2,0%	36 y otras: Muebles y otras actividades	6,5%	2,0%
24: Sustancias y productos químicos	2,3%	4,4%	22: Edición, impresión y reproducción de grabaciones	5,7%	4,8%	20: Aserrado y cepilladura de madera	5,4%	2,7%
			18: Prendas de vestir y pieles	4,3%	4,1%	18: Prendas de vestir y pieles	4,0%	6,4%
			29: Maquinaria y equipo	4,3%	9,5%	34: Vehículos automotores, partes y remolques	2,4%	4,8%
			34: Vehículos automotores, partes y remolques	2,9%	5,2%			
			25: Caucho y plástico	2,2%	5,2%			
	79,5%	80,1%		94,1%	89,1%		88,3%	83,4%

Fuente: Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, datos preliminares en base a CNE 2004/05.

En el cuadro 6 se puede observar que la estructura industrial sectorial regional no muestra grandes diferencias entre las zonas, ya que las industrias de los alimentos, de los productos simples de metal, y de la edición e impresión gráfica representan en conjunto siempre más del 60% en cada una de las zonas en las cuales se dividió la región.

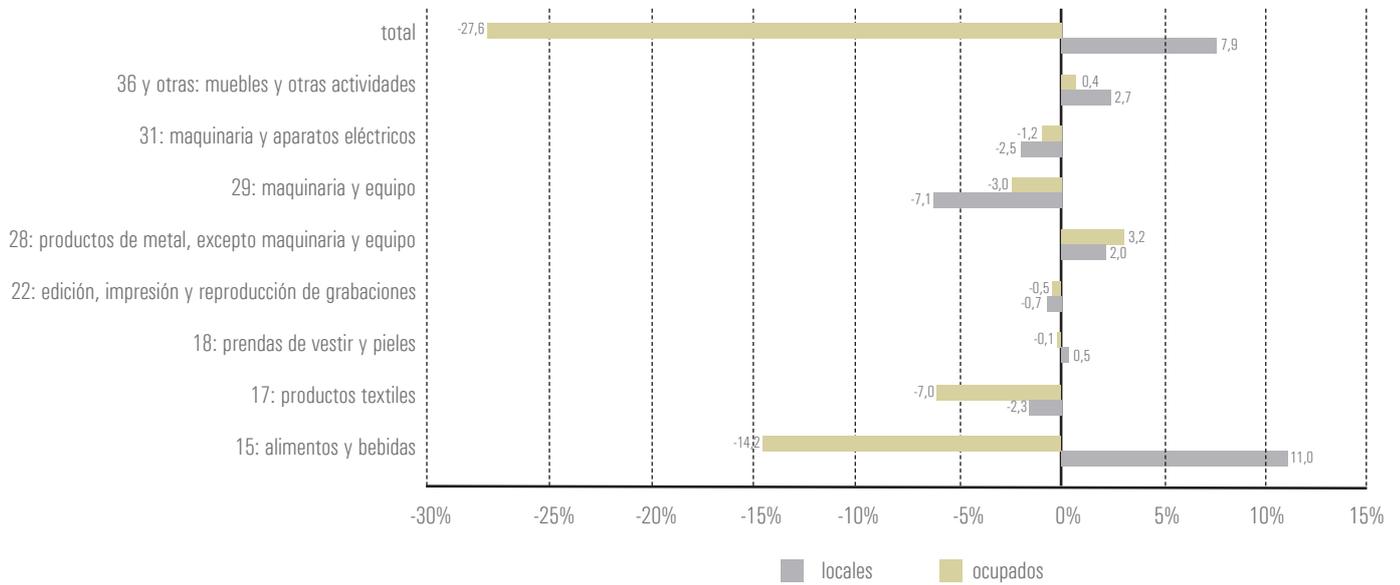
La industria de los alimentos y bebidas sobresale en todas las zonas como principal actividad por lejos, aunque su importancia relativa es mucho mayor en la Zona I, donde abarca la mitad de los locales industriales y emplea a dos tercios de los ocupados, estando constituida por empresas de mayor dimensión y tecnología que las firmas del mismo sector radicadas en las otras zonas.

Otro rasgo zonal distintivo lo aportan la existen-

cia de la industria textil localizada prácticamente en su totalidad en la zona III, y las industrias de la maquinaria y equipo y de los productos minerales no metálicos localizadas casi exclusivamente en la zona II.

Como se observa en el gráfico 2, los sectores que mayor merma relativa presentaron en los últimos diez años fueron aquellos que elaboran maquinaria, aparatos y equipo eléctricos, y productos textiles. Por su parte, los sectores de productos básicos de metal y muebles registraron variaciones positivas. El sector de alimentos y bebidas tuvo, como se ha señalado anteriormente, tendencias opuestas al aumentar sus locales y disminuir sus ocupados. Dado el peso de este sector en el contexto regional, lo mismo sucedió en el conjunto del territorio analizado.

Gráfico 2. Variación porcentual ponderada⁵ de las principales actividades industriales de la región



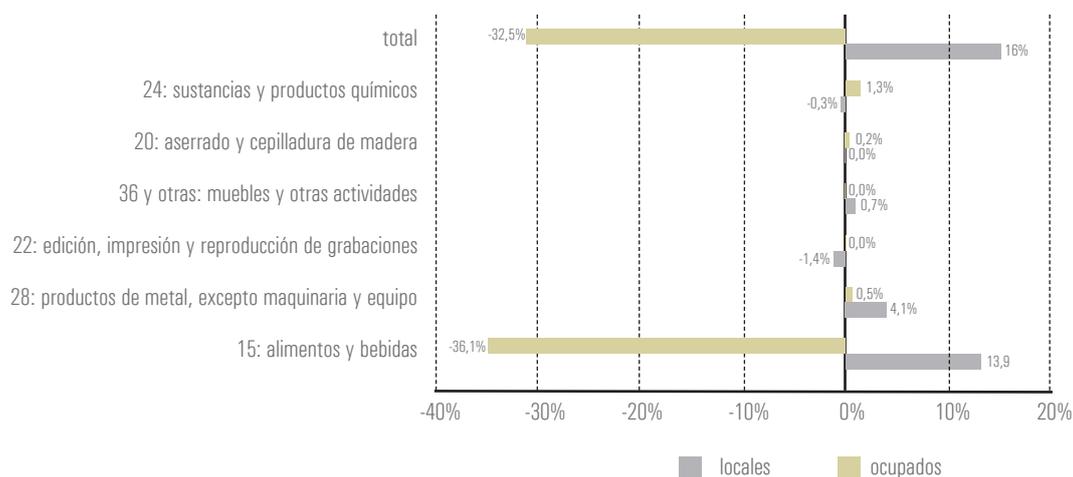
Fuente: Censo Nacional Económico 1994, INDEC y Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, datos preliminares en base a CNE 2004/05.

En el gráfico 3 se puede observar que la Zona I tuvo un desempeño similar al conjunto de la región. El sector que más aumentó su participación en términos de locales fue alimentos y bebidas con departamentos como Navarro y Marcos Paz, donde el surgimiento de nuevos locales fue más notorio. La caída en el número de ocupados del sector alimentos y bebidas de la zona I, que en términos absolutos fue de casi 2.000 personas, prácticamente explica la totali-

dad de la variación del empleo de esta rama en el conjunto del noreste de la provincia. La dimensión promedio de las empresas alimenticias en la Zona I es sustancialmente mayor que la de las otras zonas, aunque entre 1994 y 2004 la ocupación promedio de cada local cayó de 35 a 15 empleados. Durante la última década se efectuó entonces una sustitución de firmas más grandes y de mayor complejidad organizativa por emprendimientos más pequeños.

⁵Las variaciones ponderadas muestran la contribución de la variación sectorial a la variación total, siendo la suma de las variaciones sectoriales ponderadas igual a la variación total. Así, el total de ocupados industriales del noreste de la provincia cayó un 27,6%, total que es explicado en más de la mitad (14,2%) por la caída del empleo industrial en Alimentos y bebidas.

Gráfico 3. Variación porcentual ponderada de las principales actividades industriales de la Zona I



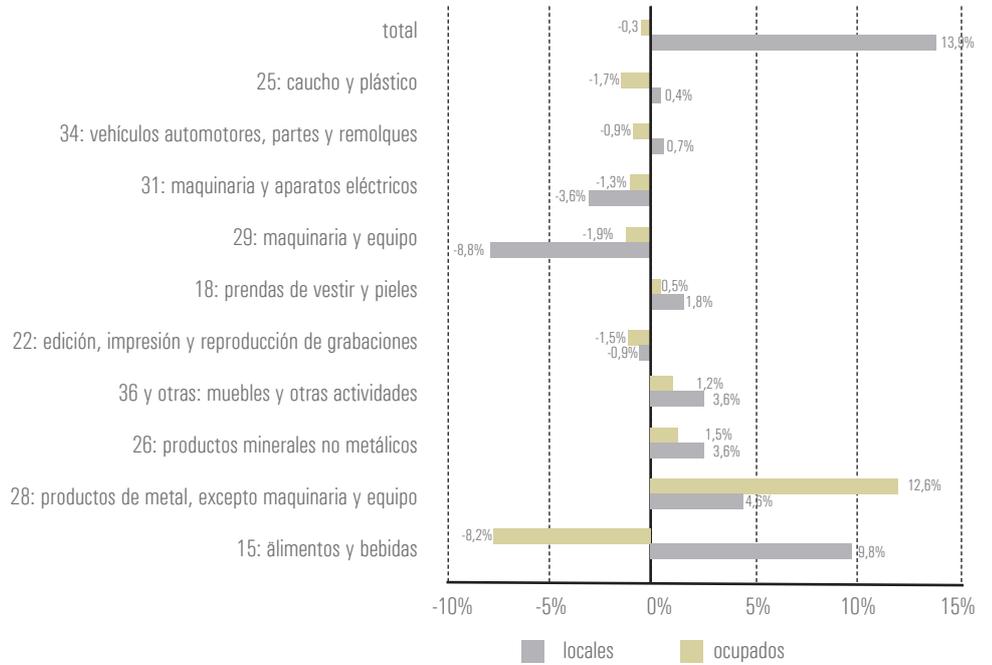
Fuente: Censo Nacional Económico 1994, INDEC y Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, datos preliminares en base a CNE 2004/2005.

La Zona II, por su parte, presenta varias ramas de actividad con un desempeño exitoso aumentando tanto el número de locales como la ocupación sectorial. Entre ellas se encuentra principalmente el sector de productos simples de metal, que experimentó un enorme crecimiento en tres de los partidos más alejados de la capital: 25 de Mayo, Bolívar y 9 de Julio. Otras ramas que crecieron en la última década fueron las de productos minerales no metálicos, muebles, y prendas de vestir.

Por otra parte, los sectores de maquinaria, aparatos y equipos eléctricos sufrieron un retroceso notable, registrando sus mayores caídas en los departamentos de Chivilcoy, Bragado y 9 de Julio.

El sector de alimentos y bebidas mantuvo estable la población ocupada pese al aumento importante en la cantidad de locales, reduciendo, al igual que en las demás zonas, la dimensión promedio de los locales.

Gráfico 4. Variación porcentual ponderada de las principales actividades industriales de la Zona II

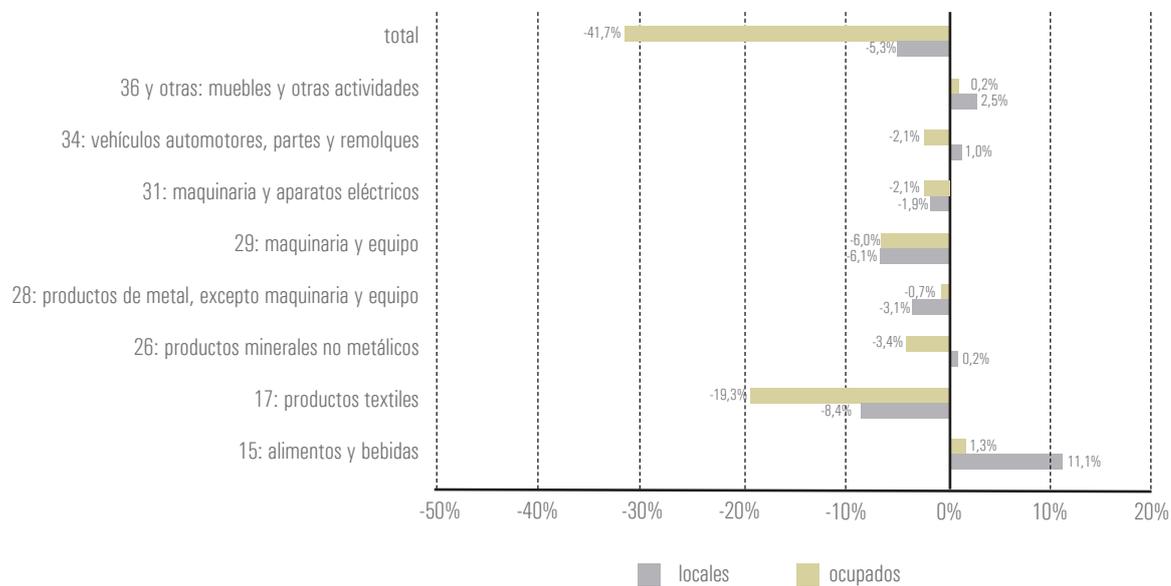


Fuente: Censo Nacional Económico 1994, INDEC y Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, datos preliminares en base a CNE 2004/2005.

Finalmente, en la Zona III -donde tradicionalmente se dio un mayor grado de desarrollo industrial en términos de concentración y diversidad sectorial- se verificó un marcado retroceso de los sectores productores de textiles, especialmente en Luján, donde la caída en el número de locales fue cercana al 70%. La disminución de la población ocupada en la actividad textil explica casi la mitad de la caída en el empleo industrial en la Zona. Al igual que en el resto del

territorio, los sectores de maquinaria y equipo y aparatos eléctricos sufrieron retrocesos bastante significativos. A diferencia de las otras dos zonas, el sector de productos simples de metal no se expandió sino que tuvo una pequeña caída. Una vez más, se incrementaron los establecimientos de alimentos y bebidas -especialmente en San Andrés de Giles- seguidos de aquellos de muebles y otras actividades -sobre todo en Luján y Mercedes.

Gráfico 5. Variación porcentual ponderada de las principales actividades industriales en Zona III



Capítulo 2. La situación actual de las PyME con actividad industrial en el noreste de la Provincia de Buenos Aires



PARTE A

De las empresas con actividad industrial

2.a.1 Evolución y expectativas de las empresas y sus locales

A partir de la devaluación, las pequeñas y medianas empresas industriales de la región que sobrevivieron a la crisis tuvieron un desempeño muy favorable: durante los años 2002 y 2003 más del 70% de las empresas atravesó una fase de crecimiento. Asimismo, alrededor del 90% de las empresas encuestadas contestaron que esperan crecer durante el período 2004-2006, y un 73% manifestó haber aumentado sus ventas con respecto al año anterior.

Aproximadamente uno de cada cinco locales industriales de la región respondió haber expor-

tado directamente durante el año 2003 y alrededor de la mitad de los locales contestó haber realizado inversiones ese año.

Del análisis por zona, se destaca el mejor desempeño de las empresas de la Zona II y la mayor proporción de locales exportadores en las empresas de la Zona I. Respecto de las inversiones realizadas durante el 2003, la Zona III presenta una proporción significativamente más alta de locales inversores.

Cuadro 2.a.1 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas, y evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por zona

Zona	Porcentaje de empresas			Porcentaje de locales industriales		
	Crecieron a partir de la devaluación (bienio 2002-2003)	Continuaron aumentando sus ventas en 2003	Expectativas: esperan crecer en 2004-2006	Exportaron directamente (año 2003)	Realizaron inversiones (año 2003)	Continuaron aumentando sus inversiones
Total	73.6	72.9	90.5	19.3	47.5	26.3
Zona I	69.4	63.8	84.3	26.0	40.0	24.0
Zona II	78.0	77.4	93.8	15.6	43.1	26.6
Zona III	71.2	72.4	90.0	19.8	54.6	26.9

Si se analizan las respuestas por rubro de actividad, se observa que las PyME metalmecánicas, del sector textil y de confecciones, y las de sustancias y productos químicos son las que mejor reacción tuvieron ante los cambios en precios relativos resultantes de la devaluación. No casualmente, estos sectores están directamente ligados a la sustitución de importaciones y a las ventas al

exterior, especialmente del sector primario.

Entre los locales industriales que exportaron directamente en el 2003, se destacan los que elaboran confecciones y los metalmecánicos mientras que en cuanto refiere a inversiones, la mayor proporción de empresas inversoras se registró en metalmecánica, caucho y plástico.

Cuadro 2.a.2 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas; evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por rubro de actividad

Actividad de local	Porcentaje de empresas			Porcentaje de locales industriales		
	Crecieron a partir de la devaluación (bienio 2002-2003)	Continuaron aumentando sus ventas en 2003	Expectativas: esperan crecer en 2004-2006	Exportaron directamente (año 2003)	Realizaron inversiones (año 2003)	Continuaron aumentando sus inversiones
Total	73.6	72.9	90.5	19.3	47.5	26.3
15: Alimentos y bebidas	68.6	76.8	83.3	12.5	58.0	21.7
17: Productos textiles	83.3	95.8	95.8	12.5	16.7	8.3
18: Prendas de vestir; pieles	80.0	90.0	90.9	40.0	50.0	20.0
22: Edición, impresión y reprod.de grabaciones	--	81.8	100.0	15.4	15.4	7.7
24: Sustancias y productos químicos	86.4	38.1	95.5	22.7	31.8	27.3
25: Caucho y plástico	77.8	88.9	94.4	22.2	61.1	38.9
26: Productos minerales no metálicos	41.2	41.2	77.8	17.6	47.1	17.6
28: Productos de metal, excepto maq. y equipo	68.0	72.0	88.5	24.0	44.0	36.0
29: Maquinaria y equipo	90.0	82.1	92.7	25.0	55.0	35.0
34: Vehículos automotores, partes y remolques	92.3	53.8	92.3	7.7	61.5	46.2
36: Otras actividades	84.6	63.6	100.0	26.9	51.9	29.6

2.a.2 Principales problemas de las empresas

La dificultad para conseguir personal capacitado, el acceso al crédito y la organización interna son los tres principales problemas manifestados por las empresas con locales industriales de la región.

Dentro de la Zona I, los principales problemas reportados son financieros, de personal y con re-

lación al crédito. En la Zona II, además de los problemas de personal y crédito se destacan los problemas internos. Finalmente en la Zona III sobresale la mención de problemas de obtención de Capital. Se debe subrayar que en esta última zona alrededor del 25% de los locales encuestados expresó no tener problemas, mientras que para toda la región el porcentaje fue del 17%.

Cuadro 2.a.3 Principales problemas de las empresas por zona

Principales problemas	% de empresas			
	Total	Zona I	Zona II	Zona III
Falta de personal calificado	18,9	19,6	28,2	10,1
Acceso al crédito	17,9	19,6	25,5	10,1
Organización interna	17,5	13,7	20,9	16,0
Ninguno	16,8	7,8	11,8	25,2
Falta de capital	14,3	5,9	5,5	26,1
Altos costos	13,9	17,6	15,5	10,9
Competencia desleal y competencia extranjera	12,9	11,8	10,9	15,1
Problemas financieros	12,9	25,5	15,5	5,0
Altos impuestos	12,5	13,7	14,5	10,1
Calidad y disponibilidad de materia prima	11,8	7,8	20,0	5,9
Insuficiente demanda	10,4	15,7	6,4	11,8
Mal gobierno	6,8	5,9	7,3	6,7
Baja rentabilidad	6,1	--	7,3	7,6
Suministro de servicios y sus costos	2,9	5,9	--	4,2
Problemas climáticos	1,8	7,8	0,9	--
Inseguridad	1,1	--	1,8	0,8

Observando por rubro de actividad, los sectores que con mayor frecuencia manifestaron poseer problemas de personal son maquinaria y equipo y autopartes. Las empresas con locales fabricantes de sustancias y productos químicos, productos de caucho y plástico y minerales no metálicos tienen principalmente problemas de crédito. Entre las empresas cuyos locales elaboran productos de caucho y plástico hay problemas con

los costos y entre las firmas textiles son difundidos los problemas financieros e impositivos.

Mientras que aproximadamente el 30% de las empresas con locales dedicados a la Edición e Impresión manifestaron no tener problemas, sólo un 9% de las empresas cuyos locales manufacturan productos químicos declaró lo mismo. Por su parte entre las firmas con locales agroalimenticios una de cada cuatro empresas posee problemas de capital.

Cuadro 2.a.4 Principales problemas de las empresas por rubro de actividad

Principales problemas	Actividad del local					
	Total	15: Alimentos y bebidas	17: Productos textiles	18: Prendas de vestir; pieles	22: Edición, impresión y reprod. de grabaciones	24: Sustancias y productos químicos
Falta de personal calificado	18,9	5,6	4,2	18,2	--	13,6
Acceso al crédito	17,9	5,6	12,5	9,1	--	54,5
Organización interna	17,5	16,7	--	9,1	16,7	9,1
Ninguno	16,8	18,1	20,8	18,2	33,3	9,1
Falta de capital	14,3	26,4	--	18,2	8,3	9,1
Altos costos	13,9	9,7	4,2	9,1	16,7	--
Competencia desleal y competencia extranjera	12,9	15,3	8,3	27,3	25,0	--
Problemas financieros	12,9	8,3	50,0	9,1	8,3	22,7
Altos impuestos	12,5	9,7	50,0	27,3	--	--
Calidad y disponibilidad de materia prima	11,8	2,8	50,0	9,1	16,7	4,5
Insuficiente demanda	10,4	13,9	4,2	--	16,7	9,1
Mal gobierno	6,8	6,9	4,2	--	--	4,5
Baja rentabilidad	6,1	15,3	8,3	9,1	--	--
Suministro de servicios y sus costos	2,9	2,8	--	--	--	4,5
Problemas climáticos	1,8	--	--	--	--	--
Inseguridad	1,1	4,2	--	--	--	--

Principales problemas	25: Caucho y plástico	26: Productos minerales no metálicos	28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	29: Maquinaria y equipo	34: Vehículos automotores, partes y remolques	36 y otras - Otras actividades
Falta de personal calificado	16,7	25,0	30,8	48,8	41,7	11,5
Acceso al crédito	38,9	50,0	7,7	19,5	8,3	15,4
Organización interna	16,7	43,8	26,9	19,5	16,7	19,2
Ninguno	22,2	--	23,1	12,2	16,7	15,4
Falta de capital	--	12,5	3,8	12,2	8,3	26,9
Altos costos	44,4	6,3	15,4	22,0	--	23,1
Competencia desleal y competencia extranjera	16,7	18,8	--	14,6	8,3	15,4
Problemas financieros	--	12,5	15,4	7,3	8,3	3,8
Altos impuestos	22,2	12,5	3,8	2,4	16,7	11,5
Calidad y disponibilidad de materia prima	--	--	19,2	14,6	--	15,4
Insuficiente demanda	16,7	--	11,5	9,8	--	15,4
Mal gobierno	--	12,5	3,8	19,5	8,3	--
Baja rentabilidad	11,1	--	--	2,4	--	--
Suministro de servicios y sus costos	--	6,3	3,8	2,4	--	7,7
Problemas climáticos	--	25,0	--	--	--	3,8
Inseguridad	--	--	--	--	--	--

2.a.3 Características institucionales y antigüedad de las empresas

Más del 60% de las empresas industriales que respondieron la encuesta son sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada. Luego en orden de importancia, se encuentran las sociedades no constituidas regularmente (de hecho) con un 20,9%,

Por zonas, el mayor grado de formalización se

observa en la Zona II, mientras que en la Zona III se encuentra el mayor porcentaje de empresas no constituidas regularmente (de hecho). En la Zona I se presenta la mayor frecuencia de Unipersonales. Son pocas las empresas que respondieron estar formalizadas jurídicamente como sociedades cooperativas y sólo se presentaron casos de este tipo dentro de la Zona III.

Cuadro 2.a.5 Organización jurídica de las empresas: distribución por zona

Forma jurídica de la empresa	% de empresas			
	Total	Zona I	Zona II	Zona III
Total	100	100	100	100
Unipersonal (persona física)	16,4	19,6	15,9	15,4
Sociedad no constituida regularmente (de hecho)	20,9	13,7	13,3	30,9
Sociedad anónima	41,1	37,3	57,5	27,6
Sociedad de responsabilidad limitada	20,9	29,4	13,3	24,4
Sociedad cooperativa	0,7	--	--	1,6

Por rubro de actividad se destaca la antigüedad de las empresas con locales fabricantes de sustancias y productos químicos, donde cerca del 80% contestó haber empezado a operar con la actual razón social con anterioridad al año 1993. Le siguen en madurez las empresas autopartistas.

Dentro del segmento de empresas que iniciaron sus actividades en el período 1994-2001 sobresalen con el 60% de los casos las PyME con locales textiles. Por otra parte, las empresas con locales confeccionistas presentan mayor frecuencia de nacimientos, comenzando a operar con su actual razón social a partir de 2002.

Cuadro 2.a.6 Antigüedad de las empresas: distribución según período de inicio de la actual razón social, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	
Total	56,8	33,3	9,8	100
15: Alimentos y bebidas	58,9	30,1	11,0	100
17: Productos textiles	41,7	58,3	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	50,0	20,0	30,0	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	50,0	35,7	14,3	100
24: Sustancias y productos químicos	77,3	13,6	9,1	100
25: Caucho y plástico	61,1	38,9	--	100
26: Productos minerales no metálicos	55,6	33,3	11,1	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	61,5	30,8	7,7	100
29: Maquinaria y equipo	52,5	35,0	12,5	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	69,2	30,8	--	100
36 y otras - Otras actividades	48,1	37,0	14,8	100

2.a.4 Estructura comercial de las empresas

La estructura comercial de las empresas encuestadas concentra más de un cuarto del promedio de las ventas en comercios mayoristas. En orden de importancia siguen las ventas a las empresas industriales (24%) y la venta directa al público (24%).

Por zona, el mayor grado de integración vertical en las ventas se presenta en las empresas de la Zona III, donde tienen una mayor participación las ventas a otras empresas industriales. El mayor porcentaje de ventas realizadas directamente al público se encuentra en las empresas de la Zona II.

Cuadro 2.a.7 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por zona. Año 2003

Zona	Promedio del % de ventas							Total
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Otros	
Total	23,8	16,4	26,9	24,0	5,2	1,9	1,8	100
Zona I	21,4	17,3	34,8	18,4	4,3	1,2	2,6	100
Zona II	32,7	11,3	25,5	18,1	8,6	1,9	1,9	100
Zona III	16,6	20,7	24,7	31,7	2,5	2,3	1,5	100

Por rubro de actividad puede observarse que las empresas con locales textiles y de caucho y plástico superan ampliamente el porcentaje de la región en lo que hace a la venta a empresas industriales. En cambio, las firmas con locales

confeccionistas concentran sus ventas en el comercio minorista y las fabricantes de sustancias y productos químicos lo hacen en el comercio mayorista. Por otro lado, entre las ventas directas al público sobresalen las empresas con locales de edición e impresión y las autopartistas.

Cuadro 2.a.8 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad de local	Promedio del % de ventas							Total
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Otros	
Total	23,8	16,4	26,9	24,0	5,2	1,9	1,8	100
15: Alimentos y bebidas	21,0	29,9	36,4	7,9	1,3	1,0	2,6	100
17: Productos textiles	8,3	4,8	29,6	56,0	1,3	--	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	11,0	37,0	19,0	23,5	2,5	--	7,0	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	60,8	26,7	0,4	5,8	5,0	--	1,3	100
24: Sustancias y productos químicos	7,7	1,1	41,8	26,6	22,7	--	--	100
25: Caucho y plástico	2,3	25,0	24,9	46,3	1,2	0,3	--	100
26: Productos minerales no metálicos	39,8	4,7	32,9	11,8	4,1	6,7	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	34,8	11,0	17,2	28,4	4,0	2,2	2,4	100
29: Maquinaria y equipo	28,7	12,8	14,5	24,8	9,0	6,8	3,5	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	56,9	--	0,8	30,8	6,9	1,5	3,1	100
36 y otras - Otras actividades	16,5	11,8	39,9	27,8	3,9	0,1	--	100

Si se observa la estructura de compras de las PyME industriales de la región objeto de estudio, son las realizadas a otras empresas industriales las que concentran la mayor parte del promedio de las compras con un número cercano al 50% del total de las mismas. En segundo lugar se encuentran las compras a comercios

mayoristas con el 37.3 %. Menos del 10% de las compras se efectúan a empresas de servicios. Las compras a empresas de servicios se realizan en mayor medida dentro de la Zona III, donde también existe un mayor porcentaje de compras a empresas industriales.

Cuadro 2.a.9 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por zona. Año 2003

Zona	Promedio del % de compras				Total
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros	
Total	37,3	47,2	6,5	9,0	100
Zona I	44,5	38,4	2,5	14,6	100
Zona II	45,6	43,1	3,4	7,9	100
Zona III	27,0	54,5	10,8	7,7	100

Por rubro de actividad, las compras a comercios mayoristas tienen mayor presencia entre las empresas con locales de imprentas y editoriales, de autopartes y de fabricación de caucho y plásticos. Las empresas confeccionistas y de sustancias y productos químicos realizan mayores compras a otras empresas industriales (poco más

del 80%), mientras que los sectores de edición e impresión y productos minerales no metálicos recurren poco o nada a este tipo de proveedores. Las compras a empresas de servicios son más importantes entre las firmas con locales de edición e impresión y de maquinaria y equipo.

Cuadro 2.a.10 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % de compras				Total
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros	
Total	37,3	47,2	6,5	9,0	100
15: Alimentos y bebidas	24,2	46,6	9,9	19,3	100
17: Productos textiles	52,2	43,0	4,4	0,4	100
18: Prendas de vestir; pieles	16,0	81,0	3,0	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	82,0	--	11,3	6,7	100
24: Sustancias y productos químicos	8,0	87,0	0,5	4,5	100
25: Caucho y plástico	57,7	40,6	1,7	--	100
26: Productos minerales no metálicos	48,5	18,4	1,6	31,5	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	46,8	51,4	1,8	--	100
29: Maquinaria y equipo	41,1	44,1	11,3	3,5	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	56,9	37,3	5,8	--	100
36 y otras - Otras actividades	24,8	57	7,6	10,6	--

2.a.5 Competidores de las empresas

Más del 90% de las empresas con locales industriales de la región respondió que su principal competidor es de origen nacional y se localiza en el país. Por zona, se destaca el caso de la Zona III donde alrededor del 10% de las PyME industriales manifestó que el origen de su principal competidor es extranjero.

Por industria, las empresas con locales dedicados a la fabricación de productos químicos declararon en mayor proporción tener importantes competidores de origen foráneo, aunque todos ellos radicados en el país.

Cuadro 2.a.11 Origen y localización de los principales competidores de las empresas por zona

Zona	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina	En el exterior	Total
Total	91,7	8,3	100	96,8	3,2	100
Zona I	94,1	5,9	100	100,0	--	100
Zona II	93,7	6,3	100	97,9	2,1	100
Zona III	88,8	11,2	100	94,4	5,6	100

Cuadro 2.a.12 Origen y localización de los principales competidores de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina	En el exterior	Total
Total	91,7	8,3	100	96,8	3,2	100
15: Alimentos y bebidas	95,7	4,3	100	100,0	--	100
17: Productos textiles	87,5	12,5	100	87,5	12,5	100
18: Prendas de vestir; pieles	100,0	--	100	100,0	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	100,0	--	100	100,0	--	100
24: Sustancias y productos químicos	81,8	18,2	100	100,0	--	100
25: Caucho y plástico	93,3	6,7	100	100,0	--	100
26: Productos minerales no metálicos	100,0	--	100	100,0	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	90,9	9,1	100	95,5	4,5	100
29: Maquinaria y equipo	86,8	13,2	100	94,7	5,3	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	90,9	9,1	100	100,0	--	100
36 y otras - Otras actividades	82,6	17,4	100	90,9	9,1	100

2.a.6 Inserción nacional e internacional de las empresas

Alrededor del 95% de las PyME industriales de la región estudiada manifestaron que tanto su principal cliente como su principal proveedor se localizan en el país. Esta cifra indica que la activi-

dad de las empresas encuestadas en lo que refiere a compras y ventas, se centraliza en el mercado interno. No se observan grandes diferencias por zona ni por rubro de actividad.

Cuadro 2.a.13 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas por zona

Zona	% de empresas				Total
	Cliente en Argentina Proveedor en Argentina	Cliente en Argentina Proveedor en extranjero	Cliente en extranjero Proveedor en Argentina	Cliente en extranjero Proveedor en extranjero	
Total	94,3	1,8	3,5	0,4	100
Zona I	96,0	4,0	--	--	100
Zona II	95,6	1,8	2,7	--	100
Zona III	92,5	0,8	5,8	0,8	100

Cuadro 2.a.14 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas				Total
	Cliente en Argentina Proveedor en Argentina	Cliente en Argentina Proveedor en extranjero	Cliente en extranjero Proveedor en Argentina	Cliente en extranjero Proveedor en extranjero	
Total	94,3	1,8	3,5	0,4	100
15: Alimentos y bebidas	97,2	--	2,8	--	100
17: Productos textiles	91,7	8,3	--	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	100,0	--	--	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	100,0	--	--	--	100
24: Sustancias y productos químicos	90,9	4,5	--	4,5	100
25: Caucho y plástico	100,0	--	--	--	100
26: Productos minerales no metálicos	100,0	--	--	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	96,2	--	3,8	--	100
29: Maquinaria y equipo	92,7	2,4	4,9	--	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	100,0	--	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	77,0	3,8	19,2	--	100

2.a.7 Utilización de los servicios bancarios por parte de las empresas

Podría decirse que la relación entre el sistema bancario y las empresas industriales de la región es débil, debido a la gran proporción de empresas que no accede al crédito bancario, aproximadamente el 80%, incluido el descubierto en cuenta corriente. Este problema se acentúa en la Zona I, donde en el período analizado cerca del 90% de las empresas no accedió a créditos del sistema bancario, lo cual sorprende menos si considera-

mos que esta zona presenta la menor densidad de sucursales bancarias por habitante dentro del territorio de análisis. Esta menor oferta (proporcional) de servicios bancarios también es congruente con que en promedio las empresas de la Zona I trabajan con menos bancos. En todas las zonas la mitad de las empresas operan con sólo un banco o ninguno.

Cuadro 2.a.15 Cantidades de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por zona

Zona	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total	1,7	1	77,9
Zona I	1,5	1	88,0
Zona II	1,7	1	75,2
Zona III	1,8	1	76,1

Si bien la proporción de empresas PyME industriales excluidas del crédito bancario es alta en todos los sectores, alcanza a prácticamente todas las empresas con locales dedicados a edición e impresión, fabricantes de caucho y plásticos y cla-

boradoras de productos minerales no metálicos. Por su parte los sectores que tienden a operar, en promedio, con más bancos, son los de maquinaria y equipo, autopartes y de caucho y plástico.

Cuadro 2.a.16 Cantidades de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total	1,7	1	77,9
15: Alimentos y bebidas	1,3	1	78,9
17: Productos textiles	1,5	1	50,0
18: Prendas de vestir; pieles	1,5	2	70,0
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	1,0	1	100,0
24: Sustancias y productos químicos	2,0	2	86,4
25: Caucho y plástico	2,1	1	93,8
26: Productos minerales no metálicos	1,1	--	94,1
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	1,6	1	82,6
29: Maquinaria y equipo	2,1	2	80,0
34: Vehículos automotores, partes y remolques	2,1	2	75,0
36 y otras - Otras actividades	2,7	2	60,0

Una de cada tres empresas PyME industriales de la región solicitó en el período 2002-2003 algún tipo de crédito bancario (descubierto en cuenta corriente y otros créditos); entre las que solicitó, dos tercios obtuvieron finalmente el crédito.

Sobresale el caso de las empresas Zona I. Allí, una de cada cuatro empresas solicitó algún tipo de crédito bancario pero la mitad de ellas no lo consiguió.

Cuadro 2.a.17 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por zona

Zona	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	22,1	11,4	66,5	100
Zona I	12,0	14,0	74,0	100
Zona II	24,8	10,5	64,8	100
Zona III	23,9	11,1	65,0	100

Por rubro de actividad, las empresas con locales textiles se encuentran entre las que en mayor proporción contestaron haber solicitado algún tipo de crédito durante el período 2002-2003. La relación entre los préstamos solicitados y préstamos otorgados dentro el rubro antes mencionado es muy favorable ya que sólo en el 7,7%

de los pedidos fueron rechazados. Por el contrario, editoriales e imprentas no solicitaron ningún tipo de crédito en el período analizado. En el extremo opuesto los sectores de confecciones, caucho y plásticos, y minerales no metálicos, experimentaron una mayor tasa de rechazo de sus solicitudes rechazadas.

Cuadro 2.a.18 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	22,1	11,4	66,5	100
15: Alimentos y bebidas	21,1	11,3	67,6	100
17: Productos textiles	50,0	4,2	45,8	100
18: Prendas de vestir; pieles	30,0	40,0	30,0	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	--	100,0	100
24: Sustancias y productos químicos	13,6	4,5	81,8	100
25: Caucho y plástico	6,3	12,5	81,3	100
26: Productos minerales no metálicos	5,9	17,6	76,5	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	17,4	4,3	78,3	100
29: Maquinaria y equipo	20,0	12,5	67,5	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	25,0	16,7	58,3	100
36 y otras - Otras actividades	40,0	16,0	44,0	100

Si separamos el descubierto en cuenta corriente de otros créditos, se observa que es mayor el porcentaje de empresas que solicitaron descubierto en cuenta corriente (30%). Asimismo, las solicitudes de descubierto en cuenta corriente fueron rechazadas en menor proporción (37%) que las de otros tipos de créditos.

En la Zona I están los menores porcentajes de solicitud de ambos tipos de créditos y al mismo tiempo el mayor porcentaje de rechazos.

Del análisis por rubro de actividad es de destacar que las empresas con locales textiles y confeccionistas fueron las que más recurrieron al descubierto en cuenta corriente; sin embargo, entre las primeras se rechazaron menos del 8% de las so-

licitudes mientras que entre las confeccionistas este porcentaje ascendió al 70 % de las mismas.

En relación con el crédito comercial, el 15% de las PyME industriales que respondieron la encuesta cuenta con crédito comercial positivo, esto es, las empresas en promedio obtienen más tiempo de financiamiento de sus proveedores del que ellas le otorgan a sus clientes. Por rubro de actividad, las editoriales e imprentas son las que están en condiciones de financiar sus actividades mediante crédito comercial. Los fabricantes de sustancias y productos químicos, de productos minerales no metálicos, y de maquinaria y equipo obtuvieron muy altas tasas de rechazo en sus solicitudes de otros créditos al sistema bancario.

Cuadro 2.a.19 Tipo de crédito: Descubierto en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas, por zona

Zona	% de empresas			Total	Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó		
Total	18,8	11,2	69,9	100	14,8
Zona I	12,0	14,0	74,0	100	16,0
Zona II	21,5	10,3	68,2	100	11,5
Zona III	19,3	10,9	69,7	100	17,5

Cuadro 2.a.20 Tipo de crédito: Descubierto en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total	Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó		
Total	18,8	11,2	69,9	100	14,8
15: Alimentos y bebidas	19,7	12,7	67,6	100	20,8
17: Productos textiles	50,0	4,2	45,8	100	4,2
18: Prendas de vestir; pieles	20,0	40,0	40,0	100	--
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	--	100,0	100	38,5
24: Sustancias y productos químicos	13,6	4,5	81,8	100	--
25: Caucho y plástico	--	11,1	88,9	100	16,7
26: Productos minerales no metálicos	5,9	17,6	76,5	100	22,2
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	8,7	4,3	87,0	100	15,4
29: Maquinaria y equipo	15,0	10,0	75,0	100	15,0
34: Vehículos automotores, partes y remolques	25,0	16,7	58,3	100	--
36 y otras - Otras actividades	33,3	14,8	51,9	100	15,4

Cuadro 2.a.21 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003, por zona

Zona	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	8,8	12,4	78,8	100
Zona I	--	18,0	82,0	100
Zona II	7,5	12,3	80,2	100
Zona III	13,6	10,2	76,3	100

Cuadro 2.a.22 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003 por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	8,8	12,4	78,8	100
15: Alimentos y bebidas	9,9	11,3	78,9	100
17: Productos textiles	4,2	4,2	91,7	100
18: Prendas de vestir; pieles	10,0	20,0	70,0	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	--	100,0	100
24: Sustancias y productos químicos	--	18,2	81,8	100
25: Caucho y plástico	6,3	6,3	87,5	100
26: Productos minerales no metálicos	--	17,6	82,4	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	16,7	8,3	75,0	100
29: Maquinaria y equipo	10,0	17,5	72,5	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	7,7	--	92,3	100
36 y otras - Otras actividades	20,0	24,0	56,0	100

PARTE B

De los locales industriales

2.b.1 Dimensión media de los locales

El promedio de personal ocupado por local en la región es de 25 personas, pero la mitad de los mismos tienen hasta 13 ocupados. En efecto, los locales de la zona son, en términos generales, de una dimensión reducida. Sólo el 15% de los locales industriales de la región posee más de 40 ocupados.

Por zona, se observa que en la Zona III hay más locales del tamaño más grande, pues mientras en las Zonas I y II el 12% de los locales industriales poseen más de 40 ocupados, en la Zona III

este porcentaje asciende al 18%. Por su parte, la Zona I posee más locales de tamaño intermedio y menos locales de dimensiones pequeñas: mientras que en las Zonas II y III cerca del 60% de los locales poseen hasta 15 ocupados, en la Zona I dicho valor es de 44%.

Por actividad, alrededor del 80% de los locales dedicados a productos textiles y a sustancias y productos químicos tienen entre 7 y 15 ocupados. Asimismo el 30% de los locales de confecciones posee más de 40 ocupados.

Cuadro 2.b.1 Distribución de los locales según cantidad de personal ocupado al 31-12-2003, por zona

Zona	% de locales por tramo de ocupados				Total	Promedio de Ocupados	Mediana de Ocupados
	Hasta 7	8 a 15	16 a 40	Más de 40			
Total	21,8	34,6	28,6	15,0	100	25	13
Zona I	16,0	28,0	44,0	12,0	100	25	18
Zona II	22,0	37,6	27,5	12,8	100	22	12
Zona III	24,0	34,7	23,1	18,2	100	27	13

Cuadro 2.b.2 Distribución de los locales según cantidad de personal ocupado al 31-12-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales por tramo de ocupados				Total	Promedio de Ocupados	Mediana De Ocupadas
	Hasta 7	8 a 15	16 a 40	Más de 40			
Total	21,8	34,6	28,6	15,0	100	25	13
15: Alimentos y bebidas	23,9	23,9	29,6	22,5	100	31	16
17: Productos textiles	58,3	20,8	8,3	12,5	100	19	7
18: Prendas de vestir; pieles	40,0	--	30,0	30,0	100	33	24
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	7,7	61,5	30,8	--	100	15	13
24: Sustancias y productos químicos	4,5	72,7	13,6	9,1	100	17	9
25: Caucho y plástico	22,2	27,8	50,0	--	100	15	16
26: Productos minerales no metálicos	29,4	23,5	35,3	11,8	100	16	13
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	4,0	56,0	32,0	8,0	100	24	13
29: Maquinaria y equipo	15,0	37,5	32,5	15,0	100	24	15
34: Vehículos automotores, partes y remolques	7,7	46,2	23,1	23,1	100	23	15
36 y otras - Otras actividades	25,9	25,9	29,6	18,5	100	39	15

2.b. 2 Recursos humanos de los locales

Al analizar los niveles de escolaridad de los recursos humanos se observa que poco más del 80% de los socios de los locales analizados cuenta con estudios secundarios completos. Dentro del grupo de los asalariados, el porcentaje de personas que completaron sus estudios secundarios se reduce al 44%, siendo muy bajo el número de trabajadores con primaria incompleta o sin escolaridad. Respecto a las actividades de capacitación se observa que aproximadamente uno

de cada tres locales de la región realizó dichas actividades durante el año 2003.

Por zona, se destaca que mientras el porcentaje de asalariados con estudios secundarios completos en la Zona III es del 50%, en la Zona I el mismo desciende al 34%.

Por otro lado, el porcentaje de locales que capacitaron personal de la Zona I y III duplican en número de respuestas a los de la Zona II.

Cuadro 2.b.3 Nivel de instrucción formal de los socios y del personal asalariado; locales con actividades de capacitación en 2003, por zona

Zona	% de socios con estudios secundarios completos	% de socios con primaria incompleta o sin escolaridad	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total	81,4	1,2	44,0	5,2	32,9
Zona I	83,8	3,0	33,4	6,9	42,0
Zona II	80,3	1,7	41,7	5,0	20,2
Zona III	81,5	--	49,7	4,7	40,5

Por rubro de actividad, el menor nivel de instrucción de los socios se encuentra en los locales de las empresas autopartistas, mientras que el mayor corresponde a sustancias y productos químicos y alimentos y bebidas. Por el contrario, el mayor nivel de instrucción de los asalariados (con alrededor del 60%) se observa en el sector de edición e impresión y en sustancias y productos químicos. Por último, cerca del 50% de los locales del rubro de edición e impresión realizaron actividades de capacitación durante el año 2003.

Por rubro de actividad, el menor nivel de instrucción de los socios se encuentra en los locales de las empresas autopartistas, mientras que el mayor corresponde a sustancias y productos químicos y alimentos y bebidas. Por el contrario, el mayor nivel de instrucción de los asalariados (con alrededor del 60%) se observa en el sector de edición e impresión y en sustancias y productos químicos. Por último, cerca del 50% de los locales del rubro de edición e impresión realizaron actividades de capacitación durante el año 2003.

Cuadro 2.b.4 Nivel de instrucción formal de los socios y del personal asalariado; locales con actividades de capacitación en 2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de socios con estudios secundarios completos	% de socios con primaria incompleta o sin escolaridad	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total	81,4	1,2	44,0	5,2	32,9
15: Alimentos y bebidas	92,9	--	46,7	2,8	36,1
17: Productos textiles	81,6	2,0	37,0	1,2	16,7
18: Prendas de vestir; pieles	93,8	--	37,1	--	10,0
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	90,0	--	69,7	--	46,2
24: Sustancias y productos químicos	92,9	--	63,3	0,4	27,3
25: Caucho y plástico	60,7	--	33,0	--	33,3
26: Productos minerales no metálicos	69,0	--	45,6	13,7	23,5
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	62,7	3,9	43,7	7,3	32,0
29: Maquinaria y equipo	79,6	4,3	40,2	6,3	35,0
34: Vehículos automotores, partes y remolques	45,5	--	30,1	7,9	23,1
36 y otras - Otras actividades	84,4	--	43,8	10,3	53,8

En la región la demanda de personal es importante. En efecto, sólo el 11% de los locales industriales manifestaron no estar buscando personal. Por otro lado, el 22% de los locales indicaron que encuentran con facilidad el personal que buscan. Al analizar el tipo de personal que presenta mayores dificultades para ser encontrado, los trabajadores calificados fueron citados por el 50% de los locales, siguiéndole en orden de frecuencia (con un 15%) cuadros para la gestión.

El análisis por zona muestra que en la Zona I, sólo el 6% de los locales no busca personal, mientras que el 28% indicó que busca personal y lo encuentra con facilidad. En la Zona II las dificultades para encontrar trabajadores calificados se mencionaron con mayor frecuencia; los locales de las Zonas II y III tuvieron mayores dificultades para conseguir cuadros para la gestión.

Cuadro 2.b.5 Características del personal solicitado por zona

Personal solicitado	% de locales			
	Total	Zona I	Zona II	Zona III
No busca personal	10,7	5,9	11,1	12,5
Busca personal y encuentra con facilidad	21,7	27,5	14,4	25,0
Dificultades para conseguir:	--	--	--	--
Trabajador no calificado	10,3	13,7	8,9	9,8
Trabajador calificado	49,8	49,0	62,2	40,2
Técnico especializado	7,9	9,8	7,8	7,1
Profesional	3,2	--	5,6	2,7
Cuadros para la gestión	15,4	7,8	16,7	17,9

Por rubro de actividad, el 21% de los locales de edición e impresión no busca personal, mientras que únicamente 4% declararon lo mismo entre los locales del rubro de productos simples de metal. Adicionalmente, el 64% de los locales de sustancias y productos químicos indicaron que buscan personal y lo encuentran con facilidad.

Por otro lado, las dificultades para encontrar trabajadores calificados se manifestaron con mayor frecuencia en los locales de la industria metalmecánica y de autopartes. En referencia a las dificultades para encontrar cuadros para la gestión, se citaron más a menudo en los locales de alimentos y bebidas.

Cuadro 2.b.6 Características del personal solicitado por rubro de actividad

Personal solicitado	Actividad del local					
	Total	15: Alimentos y bebidas	17: Productos textiles	18: Prendas de vestir; pieles	22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	24: Sustancias y productos químicos
No busca personal	10,7	11,1	15,4	--	21,4	--
Busca personal y encuentra con facilidad	21,7	30,2	30,8	10,0	7,1	63,6
Dificultades para conseguir:	--	--	--	--	--	--
Trabajador no calificado	10,3	12,7	7,7	50,0	14,3	--
Trabajador calificado	49,8	39,7	46,2	60,0	50,0	36,4
Técnico especializado	7,9	1,6	--	--	7,1	9,1
Profesional	3,2	1,6	--	--	35,7	9,1
Cuadros para la gestión	15,4	22,2	7,7	10,0	14,3	--

Personal solicitado	Actividad del local					
	25: Caucho y plástico	26: Productos minerales no metálicos	28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	29: Maquinaria y equipo	34: Vehículos automotores, partes y remolques	36 y otras - Otras actividades
No busca personal	--	16,7	3,8	17,1	--	15,4
Busca personal y encuentra con facilidad	22,2	38,9	23,1	7,3	7,7	7,7
Dificultades para conseguir:	--	--	--	--	--	--
Trabajador no calificado	--	27,8	7,7	2,4	--	7,7
Trabajador calificado	66,7	11,1	69,2	63,4	69,2	42,3
Técnico especializado	16,7	--	7,7	17,1	15,4	11,5
Profesional	--	--	--	2,4	--	--
Cuadros para la gestión	--	11,1	7,7	19,5	15,4	26,9

2.b. 3 Tecnología y complejidad organizativa de los locales

La región cuenta con un significativo nivel de tecnología. En efecto, cerca del 70% de los locales tiene automatizada o semi-automatizada alguna de las etapas de su proceso productivo. En relación a la complejidad organizativa, sólo el 9% de los locales industriales cuenta con certificaciones ISO, mientras que el 36% dispone de manual de procedimientos y el 17% manifestó haber exportado en los años 2002 y 2003.

locales que poseen parte o la totalidad de sus procesos automatizados o semi-automatizados, así como también cuenta con una mayor proporción de empresas con certificación ISO, lo cual puede ser en parte producto de los programas que promueven la obtención de esta certificación en partidos como Bragado. Los locales de la Zona I, por su parte, están más orientados a la exportación que el resto.

Del análisis por zona, la Zona II se destaca por ser la que cuenta con un mayor porcentaje de

Cuadro 2.b.7 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por zona

Zona	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total	68,3	9,1	35,9	16,4
Zona I	60,8	9,8	45,1	24,0
Zona II	73,5	10,6	23,0	12,0
Zona III	66,7	7,4	43,9	17,1

Por rubro de actividad son los locales de las industrias textiles, químicas y de productos minerales no metálicos, los que en mayor medida respondieron tener automatizadas o semi-automatizadas alguna de las etapas de su proceso productivo. Analizando las certificaciones ISO se destaca el rubros de productos químicos que con 28,6% de los locales certificados triplica el promedio de toda la región.

Respecto a la disposición de manual de procedimientos y a haber exportado en los años 2002 y 2003, se destacan los locales de las divisiones sustancias y productos químicos y los de maquinaria y equipo. Considerando las cuatro variables en su conjunto, es razonable considerar que el sector de sustancias y productos químicos es el más avanzado a nivel tecnológico y organizativo.

Cuadro 2.b.8 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por rubro de actividad

Actividad de local	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total	68,3	9,1	35,9	16,4
15: Alimentos y bebidas	82,2	5,5	38,4	10,0
17: Productos textiles	91,7	4,2	20,8	8,3
18: Prendas de vestir; pieles	54,5	--	9,1	30,0
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	78,6	--	14,3	15,4
24: Sustancias y productos químicos	86,4	28,6	45,5	18,2
25: Caucho y plástico	44,4	5,6	38,9	22,2
26: Productos minerales no metálicos	83,3	--	22,2	17,6
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	61,5	3,8	38,5	16,0
29: Maquinaria y equipo	36,6	19,5	36,6	25,0
34: Vehículos automotores, partes y remolques	53,8	15,4	53,8	--
36 y otras - Otras actividades	63,0	11,1	51,9	26,1

2. b. 4 Exportaciones directas de los locales

Cerca del 20 % de los locales exportó directamente sus productos en el año 2003. Considerando el promedio del porcentaje de producción exportada a cada destino, los principales en or-

den de importancia son Mercosur (28%), Chile (21%), resto de América Latina y el Caribe (18%) y la Unión Europea (17%).

Cuadro 2.b.9 Locales que exportaron y destino de la producción exportada, por zona. Año 2003

Zona	% de locales que exportó directamente en 2003	Promedio del % de producción exportada a cada destino								
		Brasil	Uruguay y Paraguay	Chile	México	Resto de América Latina y el Caribe	EEUU y Canadá	Unión Europea	Asia	Otros
Total	19,3	5,6	22,2	20,9	1,3	17,9	12,1	16,2	2,4	1,4
Zona I	26,0	--	13,3	18,7	--	30,7	10,7	26,5	--	0,2
Zona II	15,6	4,3	24,4	24,9	0,6	11,9	11,5	12,1	6,2	4,1
Zona III	19,8	10,0	26,2	19,5	2,5	14,2	13,3	12,8	1,3	0,3

2.b. 5 Clientes y proveedores: ventas, compras y distancias

En los locales industriales de la región, al considerar la distribución porcentual de las ventas realizadas a su principal cliente y de las compras efectuadas a su principal proveedor, se observa claramente que existe una menor dependencia de su principal cliente que de su principal proveedor, en efecto, cerca del 75% de los locales vende menos del 30% a su principal cliente, mientras que el 70% indicó comprar más del 25% a su principal proveedor.

Por otro lado, el 45% de los locales indicó que su principal cliente y su principal proveedor se encuentran en un radio de hasta 80 Km. Dicho

porcentaje disminuye al 34% para los locales cuyo principal cliente se encuentra entre los 81 y 500 Km. y se incrementa a 48% en el caso del principal proveedor que se encuentra a dicha distancia.

Por zona, la Zona II se diferencia del resto por tener una mayor distancia entre sus locales productivos y el principal comprador de los mismos, así como también mayores distancias a los proveedores, lo cual resulta quizá poco sorprendente dado su carácter geográficamente más alejado del centro urbano e industrial conformado por el conurbano bonaerense.

Cuadro 2.b.10 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por zona

Zona	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10%	11-30%	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	38,4	35,5	26,1	100	44,9	33,7	9,4	6,0	6,0	100
Zona I	17,9	56,4	25,6	100	59,6	29,8	2,1	2,1	6,4	100
Zona II	44,1	25,8	30,1	100	23,8	44,8	16,2	12,4	2,9	100
Zona III	40,7	36,3	23,0	100	58,3	25,2	6,1	1,7	8,7	100

Cuadro 2.b.11 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por zona

Zona	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25%	26-50%	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	30,0	43,3	26,7	100	45,8	47,6	1,5	2,9	2,2	100
Zona I	20,0	62,2	17,8	100	70,2	25,5	--	--	4,3	100
Zona II	35,8	27,4	36,8	100	12,8	81,7	1,8	1,8	1,8	100
Zona III	28,6	50,4	21,0	100	66,4	25,2	1,7	5,0	1,7	100

Por rubro de actividad, y analizando el grado de dependencia de los locales de la región respecto de su principal cliente, se tiene que éste es bajo para los locales fabricantes de productos de metal, sustancias y productos químicos y alimentos y bebidas; por el contrario, es alto entre textiles, caucho y plástico, minerales no metálicos y ma-

quinaria y equipo.

En relación con el grado de dependencia respecto de su principal proveedor, éste es más bajo en los locales de sustancias y productos químicos y minerales no metálicos, y resulta más acentuado en caucho y plástico, autopartes y edición e impresión.

Cuadro 2.b.12 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10%	11-30%	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	38,4	35,5	26,1	100	44,9	33,7	9,4	6,0	6,0	100
15: Alimentos y bebidas	42,1	40,4	17,5	100	62,7	29,9	1,5	1,5	4,5	100
17: Productos textiles	22,7	22,7	54,5	100	31,8	18,2	50,0	--	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	40,0	30,0	30,0	100	50,0	50,0	--	--	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	33,3	41,7	25,0	100	53,8	46,2	--	--	--	100
24: Sustancias y productos químicos	61,9	28,6	9,5	100	18,2	18,2	13,6	45,5	4,5	100
25: Caucho y plástico	17,6	41,2	41,2	100	55,6	33,3	11,1	--	--	100
26: Productos minerales no metálicos	20,0	40,0	40,0	100	46,7	40,0	--	--	13,3	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	48,0	44,0	8,0	100	42,3	46,2	3,8	3,8	3,8	100
29: Maquinaria y equipo	31,4	28,6	40,0	100	35,1	48,6	--	10,8	5,4	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	55,6	22,2	22,2	100	76,9	7,7	15,4	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	45,5	40,9	13,6	100	16,7	33,3	20,8	--	29,2	100

Cuadro 2.b.13 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25%	26-50%	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	30,0	43,3	26,7	100	45,8	47,6	1,5	2,9	2,2	100
15: Alimentos y bebidas	31,4	51,4	17,1	100	63,9	31,9	2,8	1,4	--	100
17: Productos textiles	20,8	12,5	66,7	100	34,8	56,5	--	--	8,7	100
18: Prendas de vestir; pieles	18,2	27,3	54,5	100	70,0	30,0	--	--	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	14,3	50,0	35,7	100	14,3	85,7	--	--	--	100
24: Sustancias y productos químicos	59,1	27,3	13,6	100	27,3	63,6	--	--	9,1	100
25: Caucho y plástico	5,6	61,1	33,3	100	61,1	38,9	--	--	--	100
26: Productos minerales no metálicos	37,5	50,0	12,5	100	57,1	35,7	7,1	--	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	32,0	36,0	32,0	100	34,6	57,7	--	3,8	3,8	100
29: Maquinaria y equipo	35,1	45,9	18,9	100	35,9	64,1	--	--	--	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	9,1	54,5	36,4	100	53,8	46,2	--	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	36,4	50,0	13,6	100	33,3	33,3	4,2	25,0	4,2	100

2.b.6 Subcontratación de actividades en los locales

En el año 2003, sólo el 7% de los locales encuestados dejó de realizar internamente alguna actividad subcontratando a terceros. Por zona no se registran diferencias significativas. Por tipo de

actividad se observa que la subcontratación es más frecuente en los locales dedicados a la fabricación de maquinaria y equipo.

Cuadro 2.b.14 Locales que subcontrataron actividades, por zona. Año 2003

Zona	% de locales		Total
	Si	No	
Total	7,1	92,9	100
Zona I	--	100,0	100
Zona II	8,3	91,7	100
Zona III	9,0	91,0	100

Cuadro 2.b.15 Locales que subcontrataron actividades, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	% de locales		Total
	Si	No	
Total	7,1	92,9	100
15: Alimentos y bebidas	4,2	95,8	100
17: Productos textiles	4,2	95,8	100
18: Prendas de vestir; pieles	--	100,0	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	7,7	92,3	100
24: Sustancias y productos químicos	--	100,0	100
25: Caucho y plástico	--	100,0	100
26: Productos minerales no metálicos	5,9	94,1	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	4,0	96,0	100
29: Maquinaria y equipo	20,0	80,0	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	--	100,0	100
36 y otras - Otras actividades	18,5	81,5	100

2.b.7 Financiamiento de las inversiones de los locales

Durante el año 2003, los locales que realizaron inversiones financiaron las mismas en un 90% con recursos propios. Los locales de la Zona I declararon una participación nula del sistema bancario en el financiamiento de estas inversiones, lo cual es consistente con la menor oferta de servicios bancarios y la mayor tasa de rechazo de solicitudes de crédito empresarias que esta zona exhibe.

Por rubro de actividad, en 2003 los locales de edición e impresión y textiles financiaron sus inversiones a través del sistema bancario en un 20 y 25% respectivamente, mientras que las inversiones de los locales de las industrias autopartista y de productos minerales no metálicos fueron financiadas en su totalidad con recursos propios.

Cuadro 2.b.16 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por zona. Año 2003

Zona	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total	89,1	4,3	5,7	0,9	100
Zona I	89,2	--	7,3	3,5	100
Zona II	87,8	1,5	9,6	1,1	100
Zona III	89,9	7,7	2,4	--	100

Cuadro 2.b.17 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total	89,1	4,3	5,7	0,9	100
15: Alimentos y bebidas	88,9	0,5	8,9	1,8	100
17: Productos textiles	72,5	20,0	7,5	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	90,0	--	10,0	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	75,0	25,0	--	--	100
24: Sustancias y productos químicos	91,4	--	8,6	--	100
25: Caucho y plástico	90,9	--	9,1	--	100
26: Productos minerales no metálicos	100,0	--	--	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	90,9	2,7	1,8	4,5	100
29: Maquinaria y equipo	87,5	6,4	6,1	--	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	100,0	--	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	82,1	17,9	--	--	100

2.b.8 Problemas de los locales con el territorio

Los problemas que aparecen con mayor frecuencia dentro de los locales industriales de la región estudiada son el alto peso de los impuestos municipales, los cortes sorpresivos de energía eléctrica y la ocurrencia de episodios delictivos. Adicionalmente, un porcentaje prácticamente inexistente manifestó la posibilidad de mudar el local.

Por zona, es para destacar que dentro de la Zona I es mayor el porcentaje de locales industriales que contestó tener problemas de diversos tipos en el territorio, aunque sólo el 4% de los encuestados consideraba mudar el local. Por el contrario, los locales de la Zona II son los que encontraron dentro de su territorio un número menor de inconvenientes.

Cuadro 2.b.18 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por zona

Zona	% de locales					
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	Considera mudar el local
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total	3,8	19,6	4,5	42,5	38,7	3,2
Zona I	7,8	32,7	9,8	60,0	70,0	4,1
Zona II	1,8	16,8	0,9	37,5	31,3	2,7
Zona III	4,1	17,1	5,7	39,8	32,5	3,3

Los locales metalmecánicos, de sustancias y productos químicos y de caucho y plástico son los que en mayor proporción se quejan del alto peso de los impuestos municipales. Aproximadamente tres de cada cuatro locales de productos textiles manifestaron sufrir más de 2 sorpresivos cortes

de energía desde comienzos del año 2004, seguido en segundo lugar (64%) por los locales de la industria confeccionista. Respecto de la ocurrencia de episodios delictivos en el local durante el año 2004, se destacan los locales metalmecánicos y de caucho y plástico.

Cuadro 2.b.19 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales					
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	Considera mudar el local
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total	3,8	19,6	4,5	42,5	38,7	3,2
15: Alimentos y bebidas	6,8	17,8	2,7	36,1	37,5	1,4
17: Productos textiles	--	16,7	4,3	8,3	73,9	4,2
18: Prendas de vestir; pieles	--	9,1	--	54,5	63,6	--
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	--	7,1	21,4	35,7	7,1
24: Sustancias y productos químicos	4,5	4,5	9,1	63,6	22,7	--
25: Caucho y plástico	--	31,3	--	61,1	44,4	12,5
26: Productos minerales no metálicos	5,6	33,3	16,7	44,4	22,2	--
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	3,8	42,3	7,7	64,0	23,1	--
29: Maquinaria y equipo	7,3	22,0	4,9	43,9	41,5	2,4
34: Vehículos automotores, partes y remolques	--	15,4	--	53,8	16,7	--
36 y otras - Otras actividades	--	14,8	--	37,0	44,0	11,1

2.b. 9 Relación local industrial-municipalidad

De lo expuesto a continuación, se observa que no existe un alto grado de interacción entre los locales industriales de la región y sus respectivos gobiernos municipales ya que el 55% de los locales encuestados respondió que no se relaciona con ningún área de su gobierno municipal; esta proporción es algo mayor para la Zona I. Entre las áreas municipales que más se vinculan con

los locales productivos se encuentran producción y seguridad e higiene.

Por zona, los locales de la Zona I presentan una mayor interacción con las áreas relacionadas con medio ambiente y obras y servicios, mientras que en la Zona II adquiere importancia el área vialidad y urbanismo.

Cuadro 2.b.20: Principales áreas de gobierno con las que se relacionan los responsables de los locales, por zona.

Principales áreas	% de locales			
	Total	Zona I	Zona II	Zona II
Ninguna	56,4	64,7	49,5	59,3
Producción	11,4	11,8	15,3	7,6
Seguridad e higiene	8,2	-	11,7	8,5
Obras y servicios	5,7	9,8	3,6	5,9
Vialidad y urbanismo	5,7	-	12,6	1,7
Bromatología	5,4	7,8	4,5	5,1
Intendencia	5,0	-	6,3	5,9
Medio ambiente	5,0	15,7	-	5,1
Compras	3,9	-	9,0	0,8
Impositiva y recaudaciones	2,5	-	2,7	3,4
Salud	2,1	-	1,8	3,4
Planeamiento	1,8	-	0,9	3,4
Contaduría	1,4	-	1,8	1,7
Desarrollo Económico	1,4	-	0,9	2,5
Inspecciones	1,4	3,9	-	1,7
Prensa	1,4	-	0,9	2,5
Secretaría de Gobierno	1,4	-	2,7	0,8

Capítulo 3. Comparación de los resultados obtenidos en el noreste de la Provincia de Buenos Aires con los del Conurbano Boraerense



Actualmente en distintas regiones del país se encuentran funcionando varios Observatorios PyME Regionales. La característica distintiva de los mismos, en la etapa de realización de encuestas, es la comparabilidad de los datos producidos en cada uno de ellos bajo la aplicación de similares definiciones operativas y diseño de cuestionarios.

En el presente capítulo se analizan, de manera conjunta, los resultados obtenidos durante el año 2004 en el Observatorio PyME Regional del noreste de la Provincia de Buenos Aires (Región estudiada) y en el Observatorio PyME del Conurbano Bonaerense. En efecto, la comparación que se realiza comprende tanto a los resultados generales correspondientes al total de PyME de cada región, como a la descripción de los mismos por rubro de actividad, considerando únicamente las más específicas e importantes dentro de las regiones contempladas. Bajo esta consideración se expondrán en detalle los resultados para la división 15 (Alimentos y bebidas)

y para los sectores siderúrgico y metalmeccánico, que comprenden las divisiones 27, 28 y 29.

En el siguiente cuadro se presenta para ambas regiones la composición por rubro de actividad. La diversidad de actividades industriales del Conurbano Bonaerense responde a que su desarrollo industrial data de más tiempo, siendo asimismo de mayor magnitud que el del noreste de la Provincia de Buenos Aires. No obstante, en ambas regiones el sector alimentos y bebidas, por un lado, y el siderúrgico y metalmeccánico, por otro, son de especial relevancia teniendo en cuenta el peso relativo de los locales industriales estudiados en cada una de ellas. En efecto, en la región estudiada el sector alimenticio representa el 25% de las plantas industriales de pequeñas y medianas empresas, mientras que en el Conurbano Bonaerense dicho porcentaje es del 11%; por otro lado, la participación de los sectores siderúrgico y metalmeccánico es del 24% para la región estudiada y 28% para el Conurbano Bonaerense.

Cuadro 3.i PyME con actividad industrial en la Zona de estudio y en el Conurbano Bonaerense: distribución porcentual de sus locales industriales por rubro de actividad

Actividad	Región estudiada		Conurbano Bonaerense	
	Locales	% de locales	Locales	% de locales
Total	287	100	7.553	100
15: Alimentos y bebidas	73	25,4	854	11,3
17: Productos textiles	24	8,4	480	6,4
18: Prendas de vestir; pieles	11	3,8	117	1,6
19: Cuero, artículos de cuero; calzado	7	2,4	344	4,6
20: Aserrado; productos de madera, corcho y paja	5	1,7	227	3
21: Papel y de productos de papel	5	1,7	234	3,1
22: Edición, impresión y reproducción de grabaciones	14	4,9	199	2,6
23: Coque, refinación de petróleo, combustible nuclear	--	--	18	0,2
24: Sustancias y productos químicos	22	7,7	552	7,3
25: Caucho y plástico	18	6,3	894	11,8
26: Productos minerales no metálicos	18	6,3	164	2,2
27: Metales comunes	3	1	235	3,1
28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	26	9,1	1.065	14,1
29: Maquinaria y equipo	41	14,3	826	10,9
31: Maquinaria y aparatos eléctricos	2	0,7	287	3,8
30: Máquinas de oficina y de informática	--	--	60	0,8
33: Instrumental médico, óptico y de precisión	--	--	149	2
34: Vehículos automotores, partes y remolques	13	4,5	291	3,9
35: Otro tipo de equipos de transporte	--	--	86	1,1
36: Muebles; otras industrias manufactureras n.c.p.	5	1,7	452	6
37: Reciclamiento	--	--	19	0,3

PARTE A

De las empresas con locales industriales

3.a.1 Evolución y expectativas de las empresas y sus locales

El cuadro 3.a.1 expone las principales variables, a partir del año 2002, referidas al desempeño de las empresas y locales industriales del noreste de la Provincia de Buenos Aires y del Conurbano Bonaerense. El punto de partida es considerado relevante debido al favorable cambio de precios relativos que se produjo desde ese año tras la devaluación del peso.

En el periodo 2002-2003 el porcentaje de PyME industriales que crecieron en la región estudiada (74%) es mayor con respecto al Conurbano Bonaerense (61%); siendo muy similar la proporción de las mismas en ambas regiones -cerca del 90%- que manifestó esperar crecer en el periodo 2004-2006. Por otro lado, en ambas regiones tres de cada cuatro empresas industriales indicaron un crecimiento de las ventas en el año 2003 respecto al año anterior.

Observando el perfil exportador de los locales industriales, en el Conurbano Bonaerense es mayor la proporción de los mismos que indicó haber exportado directamente en el año 2003 (27%), siendo asimismo mayor la proporción que manifestó haber incrementado sus exportaciones respecto al año anterior.

Por otro lado, en ambas regiones alrededor de la mitad de los locales industriales invirtió durante 2003 y cerca del 25% lo hizo en una cuantía superior respecto al año anterior.

Finalmente, por rubro de actividad, surge de la comparación que las firmas con locales siderúrgicos y metalmecánicos muestran en términos generales un mejor desempeño en ambas regiones. Asimismo, resulta interesante que una mayor proporción de las firmas con locales agroalimenticios del noreste de la Provincia de Buenos Aires experimentó un aumento de sus ventas, en comparación con sus pares del Conurbano Bonaerense.

Cuadro 3.a.1 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas, y evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por región y rubro de actividad

Actividad del local	Porcentaje de empresas			Porcentaje de locales industriales			
	Evolución 2002-2003 crecieron	Expectativas 04-06 esperan crecer	Mayor monto de ventas en 03 que en 02	Exportaron directamente en 2003	Exportaron más en 03 que en 02	Invirtieron en 2003	Invirtieron más en 03 que en 02
Total Zona estudiada	73,6	90,5	72,9	19,3	5,7	47,5	26,3
15: Alimentos y bebidas	68,6	83,3	76,8	12,5	4,2	58,0	21,7
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	71,4	89,7	75,0	25,0	10,7	42,9	35,7
29: Maquinaria y equipo	90,0	92,7	82,1	25,0	12,5	55,0	35,0
Total Conurbano Bonaerense	61,0	87,9	74,6	26,7	10,0	45,4	23,3
15: Alimentos y bebidas	47,9	83,0	47,8	14,7	7,1	41,0	18,4
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	64,0	87,5	85,8	21,5	7,4	50,1	27,6
29: Maquinaria y equipo	61,4	91,8	77,2	33,0	7,9	40,0	18,5

3.a.2 Principales problemas de las empresas

En relación con el Conurbano Bonaerense, una menor proporción de las PyME industriales del noreste de la Provincia de Buenos Aires manifestó no tener ningún tipo de problemas.

Los problemas citados con mayor frecuencia en la región estudiada son la falta de personal calificado, la dificultad de acceso al crédito y aquellos relacionados con la organización interna de la empresa. Estos dos últimos tipos de problema fueron ampliamente mencionados por las firmas radicadas en el conurbano bonaerense, que también destacaron la insuficiente demanda como una fuente de complicaciones para su negocio.

Por rubro de actividad, las PyME cuyos locales industriales pertenecen al sector sidero-metal-mecánico fueron las que en ambas regiones declararon con mayor frecuencia no poseer ningún

tipo de problemas. Sin embargo, una proporción significativamente mayor de las firmas con locales productores de maquinaria y equipo del Conurbano Bonaerense expresó no tener ningún problema, en comparación con sus equivalentes del noreste de la Provincia. Asimismo, en la región estudiada, las empresas cuyos locales pertenecen al sector de alimentos y bebidas indicaron con mayor frecuencia el problema de la falta de capital, mientras que para aquellas del Conurbano Bonaerense la mayor frecuencia la tuvieron los altos impuestos. Respecto al sector sidero-metal-mecánico de la zona de estudio la mayor problemática señalada fue la referida a organización interna y altos costos, mientras que en el Conurbano Bonaerense el problema de acceso al crédito fue el más destacado.

Cuadro 3.a.2 Principales problemas de las empresas por región y rubro de actividad

Principales problemas	Actividad del local				Actividad del local			
	Total zona estudiada	15: Alimentos y bebidas	27 y 28: Metales comunes; prod. de metal, excepto maq. y equipo	29: Maquinaria y equipo	Total Conurbano Bonaerense	15: Alimentos y bebidas	27 y 28: Metales comunes; prod. de metal, excepto maq. y equipo	29: Maquinaria y equipo
Falta de personal calificado	18,9	5,6	27,6	48,8	8,1	0,8	15,5	12,6
Acceso al crédito	17,9	5,6	6,9	19,5	20,7	12,9	26,9	23,8
Organización interna	17,5	16,7	24,1	19,5	13,8	14,4	11,0	18,5
Ninguno	16,8	18,1	20,7	12,2	28,7	21,1	22,0	35,7
Falta de capital	14,3	26,4	3,4	12,2	9,9	3,4	15,4	8,4
Altos costos	13,9	9,7	20,7	22,0	13,0	18,2	11,4	10,1
Competencia desleal y competencia extranjera	12,9	15,3	--	14,6	9,9	10,4	8,2	5,2
Problemas financieros	12,9	8,3	13,8	7,3	4,3	5,7	3,1	4,0
Altos impuestos	12,5	9,7	6,9	2,4	12,5	19,6	12,7	17,9
Calidad y disponibilidad de materia prima	11,8	2,8	20,7	14,6	8,5	3,1	11,6	8,8
Insuficiente demanda	10,4	13,9	13,8	9,8	15,5	13,0	13,1	11,1
Insatisfacción con la gestión gubernamental	6,8	6,9	3,4	19,5	10,5	13,4	10,5	9,1
Baja rentabilidad	6,1	15,3	--	2,4	2,0	1,7	1,8	2,1
Suministro de servicios y sus costos	2,9	2,8	3,4	2,4	3,8	7,2	3,0	1,4
Inseguridad	1,1	4,2	--	--	6,3	11,3	10,5	3,2

3.a.3 Características institucionales y antigüedad de las empresas

En el cuadro 3.a.3 se puede observar que el grado de formalización de las empresas industriales de la región estudiada es menor que el existente en el Conurbano Bonaerense. En efecto, mientras en la región estudiada el 62% de las PyME industriales esta constituida jurídicamente como sociedades de responsabilidad limitada o como sociedades anónimas, en el Conurbano Bonaerense dicho porcentaje asciende al 74%. Asimismo,

en la región de estudio un 21% de las empresas industriales son sociedades no constituidas regularmente (de hecho), siendo esta proporción sólo del 8% en el Conurbano Bonaerense. Por último, en ambas regiones es similar el porcentaje de empresas constituidas como sociedades unipersonales (alrededor del 15%) y, además, es prácticamente inexistente la proporción de sociedades cooperativas.

Cuadro 3.a.3 Organización jurídica de las empresas: distribución por región y rubro de actividad

Forma jurídica de la empresa	% de empresas	
	Total Zona estudiada	Total Conurbano Bonaerense
Total Zona estudiada	100	100
Unipersonal(persona física)	16,4	15,0
Sociedad no constituida regularmente (de hecho)	20,9	8,3
Sociedad anónima	41,1	43,7
Sociedad de responsabilidad limitada	20,9	30,6
Sociedad cooperativa	0,7	1,7

Respecto a la edad de las firmas, mientras que en el noreste de la Provincia de Buenos Aires el 10% de las empresas industriales inició actividades con la actual razón a partir del año 2002, dicho porcentaje asciende al 15% en el caso del Conurbano Bonaerense. Adicionalmente, el porcentaje de empresas con una antigüedad superior a los 12 años es similar en ambas regiones, alrededor del 55%.

Por rubro de actividad, las empresas cuyos locales industriales desarrollan actividades siderúrgicas son las que, por un lado, presentan dentro de la región estudiada el menor porcentaje de empresas nuevas a partir del año 2002, y las que en el Conurbano Bonaerense cuentan con la mayor proporción de empresas nacientes.

Cuadro 3.a.4 Antigüedad de las empresas: distribución según período de inicio de la actual razón social, por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	
Total Zona estudiada	56,8	33,3	9,8	100
15: Alimentos y bebidas	58,9	30,1	11,0	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	65,5	27,6	6,9	100
29: Maquinaria y equipo	52,5	35,0	12,5	100
Total Conurbano Bonaerense	55,4	29,7	14,9	100
15: Alimentos y bebidas	45,4	43,6	11,1	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	57,1	26,2	16,8	100
29: Maquinaria y equipo	61,4	25,5	13,1	100

3.a.4 Estructura comercial de las empresas

La comparación entre la estructura comercial de ambas regiones muestra la menor integración de las firmas con locales industriales del noreste de la Provincia de Buenos Aires a cadenas de valor. En las empresas industriales de la región estudiada las ventas directas al público duplican (24%) a las del Conurbano Bonaerense (13%). Por el contrario, el porcentaje de ventas realizadas a otras empresas industriales en la región estudiada es considerablemente menor (24%) al que

efectúan las del Conurbano Bonaerense (39%).

Por rubro de actividad, puede apreciarse el mayor peso relativo de las ventas directas al público en los locales de los sectores metalmecánico y de maquinaria en la zona estudiada. Esto se debe a una mayor presencia de actividades de venta directa al campo de herramientas y estructuras, así como de reparación de maquinaria agrícola.

Cuadro 3.a.5 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por región y rubro de actividad en el año 2003

Actividad de local	Promedio del % de ventas						Otros
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	
Total zona estudiada	23,8	16,4	26,8	24,0	5,2	1,9	1,8
15: Alimentos y bebidas	21,0	29,9	36,4	7,9	1,3	1,0	2,6
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	38,3	9,8	15,4	28,9	3,6	2,0	2,1
29: Maquinaria y equipo	28,7	12,8	14,5	24,8	9,0	6,8	3,5
Total Conurbano Bonaerense	13,0	13,8	26,4	38,7	6,0	1,1	1,0
15: Alimentos y bebidas	46,4	16,9	23,9	6,7	3,1	1,2	1,7
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	9,0	11,4	20,8	49,5	7,8	1,1	0,7
29: Maquinaria y equipo	4,4	6,7	15,4	61,2	11,6	0,3	0,4

Asimismo, en las empresas de la región estudiada también se puede observar un menor grado de desarrollo en la estructura de compras en comparación con el Conurbano Bonaerense. En efecto, las compras realizadas a los comercios mayoristas por las empresas de la región estudiada constituyen el 37% contra un 26% en el Conurbano Bonaerense. Adicionalmente, el porcentaje de compras de las empresas de la región de estudio a otras empresas industriales es del 48%, mien-

tras que dicho porcentaje asciende al 66% en las PyME industriales del Conurbano Bonaerense.

Por rubro de actividad, las empresas con locales de alimentos y bebidas en el noreste de la Provincia de Buenos Aires muestran una menor dependencia de comercios mayoristas que las otras dos ramas consideradas, ligeramente menor al promedio del Conurbano Bonaerense.

Cuadro 3.a.6 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por región y rubro de actividad en el año 2003

Actividad del local	Promedio del % de compras			
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros
Total zona estudiada	37,3	47,2	6,5	9,0
15: Alimentos y bebidas	24,2	46,6	9,9	19,3
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	48,9	49,5	1,6	0,0
29: Maquinaria y equipo	41,1	44,1	11,3	3,5
Total Conurbano Bonaerense	25,7	65,5	6,9	2,1
15: Alimentos y bebidas	26,4	64,3	5,0	4,4
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	26,1	69,0	4,4	0,7
29: Maquinaria y equipo	19,2	61,4	18,1	1,7

3.a.5 Competidores de las empresas

En ambas regiones la mayoría de las empresas industriales -alrededor del 90%- manifestó que su principal competidor es de origen nacional y se localiza en el país.

Por rubro de actividad, en ambas regiones se ob-

serva que son las empresas cuyos locales industriales fabrican maquinaria y equipo, las que se enfrentan a mayores exigencias competitivas, ya que en este rubro un mayor porcentaje de PyME industriales declaró que el origen de su principal competidor es extranjero.

Cuadro 3.a.7 Origen y localización de los principales competidores de las empresas por región y rubro de actividad

Actividad del local	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina	En el exterior	Total
Total zona estudiada	91,7	8,3	100	96,8	3,2	100
15: Alimentos y bebidas	95,7	4,3	100	100,0	--	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	91,7	8,3	100	95,8	4,2	100
29: Maquinaria y equipo	86,8	13,2	100	94,7	5,3	100
Total Conurbano Bonaerense	87,0	13,0	100	94,0	6,0	100
15: Alimentos y bebidas	90,2	9,8	100	98,8	1,2	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	93,7	6,3	100	96,3	3,7	100
29: Maquinaria y equipo	85,4	14,6	100	92,2	7,8	100

3.a.6 Inserción nacional e internacional de las empresas

Más del 90% de las empresas industriales de ambas regiones indicó que tanto su principal cliente como su principal proveedor se localizan en

Argentina. Por rubro de actividad, observando cada uno de los territorios, no se presentan diferencias significativas.

Cuadro 3.a.8 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas				Total
	Cliente en Argentina Proveedor en Argentina	Cliente en Argentina Proveedor en extranjero	Cliente en extranjero Proveedor en Argentina	Cliente en extranjero Proveedor en extranjero	
Total Zona estudiada	94,3	1,8	3,5	0,4	100
15: Alimentos y bebidas	97,2	--	2,8	--	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	93,1	--	6,9	--	100
29: Maquinaria y equipo	92,7	2,4	4,9	--	100
Total Conurbano Bonaerense	90,9	5,4	3,2	0,4	100
15: Alimentos y bebidas	93,7	3,0	3,3	0,0	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	94,8	2,3	2,6	0,3	100
29: Maquinaria y equipo	88,6	3,4	6,5	1,4	100

3.a.7 Utilización de los servicios bancarios por parte de las empresas

En el cuadro 3.a.9 se puede observar que en ambas regiones existe una débil relación entre las empresas industriales y el sistema bancario. En efecto, alrededor del 80% de las empresas industriales no accedió al crédito bancario, incluyendo el descubierto en cuenta corriente. En pro-

medio, las empresas operan con menos de dos bancos. Por rubro de actividad cabe destacar que las empresas cuyos locales fabrican maquinaria y equipo operan con más bancos, pero no por ello presentan un mayor acceso al crédito bancario.

Cuadro 3.a.9 Cantidad de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por región y rubro de actividad

Actividad del local	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total zona estudiada	1,7	1	77,9
15: Alimentos y bebidas	1,3	1	78,9
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	1,7	1	80,8
29: Maquinaria y equipo	2,1	2	80,0
Total Conurbano Bonaerense	1,6	1	81,8
15: Alimentos y bebidas	1,3	1	80,2
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	1,6	1	82,7
29: Maquinaria y equipo	1,7	2	87,4

En el cuadro 3.a.10 se puede observar que en ambas regiones poco más del 60% de las empresas industriales no solicitó ningún tipo de financiamiento bancario. Asimismo, considerando la relación entre las solicitudes de crédito bancario presentadas y las que los bancos rechazaron, se aprecia que la misma fue más favorable para las empresas ubicadas en la región estudiada –cuyo porcentaje de rechazo (es decir, la proporción de solicitudes rechazadas sobre el total de las presentadas) alcanzó el 34%- que en las del Conurbano Bonaerense –cuyo porcentaje de rechazo prome-

dió el 53%.

Por rubro de actividad, se desprende que en las dos regiones el mayor porcentaje de rechazo entre las solicitudes presentadas se encuentra en las empresas cuyos locales industriales elaboran maquinaria y equipo. Sin embargo, el rechazo es menor para las empresas de este rubro pertenecientes a la región estudiada (38%) que a las del Conurbano Bonaerense (61%).

Cuadro 3.a.10 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total zona estudiada	22,1	11,4	66,5	100
15: Alimentos y bebidas	21,1	11,3	67,6	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	19,2	3,8	76,9	100
29: Maquinaria y equipo	20,0	12,5	67,5	100
Total Conurbano Bonaerense	18,2	20,2	61,5	100
15: Alimentos y bebidas	19,8	18,5	61,7	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	17,3	26,2	56,5	100
29: Maquinaria y equipo	12,6	19,6	67,8	100

Analizando de manera conjunta los cuadros 3.a.11 y 3.a.12 puede verse que en ambas regiones una mayor proporción de empresas solicitó descubierto bancario (una modalidad de crédito destinada a cubrir capital de trabajo) que otros créditos (más vinculados a inversión de largo plazo). Asimismo, para ambos tipos de crédito, en la zona estudiada es más baja la proporción de solicitudes presentadas ante las entidades bancarias que en el Conurbano Bonaerense, aunque las tasas de rechazo en el nordeste de la provincia son bastante menores.

Por rubro de actividad, y para ambos tipos de créditos, se observa que en las dos regiones el mayor porcentaje de rechazo entre las solicitudes presentadas se encuentra en las empresas cuyos locales industriales fabrican maquinaria y equipo, siendo, por otro lado, más favorable en las pertenecientes a la región de estudio (porcentaje de rechazo descubierto en cuenta corriente: 40%

y porcentaje de rechazo en otros créditos: 67%) que a las del Conurbano Bonaerense (porcentaje de rechazo descubierto en cuenta corriente: 63% y porcentaje de rechazo en otros créditos: 79%).

Finalmente, del cuadro 3.a.11, se desprende que en ambas regiones es bajo el porcentaje de empresas industriales que presentan un crédito comercial positivo (alrededor del 14%). Por rubro de actividad, en ambas regiones, se tiene que las empresas cuyos locales industriales producen alimentos y bebidas son las que presentan en mayor proporción un crédito comercial positivo, siendo al mismo tiempo este porcentaje más alto para las que se sitúan en el Conurbano Bonaerense (33%).

Cuadro 3.a.11 Tipo de crédito: Descubierto en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas, por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total	Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó		
Total zona estudiada	18,8	11,2	69,9	100	14,8
15: Alimentos y bebidas	19,7	12,7	67,6	100	20,8
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	11,5	3,8	84,6	100	20,7
29: Maquinaria y equipo	15,0	10,0	75,0	100	15,0
Total Conurbano Bonaerense	16,9	20,2	63,0	100	13,3
15: Alimentos y bebidas	16,9	18,8	64,3	100	32,8
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	16,2	25,8	58,0	100	10,2
29: Maquinaria y equipo	11,7	19,4	68,9	100	11,7

Cuadro 3.a.12 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003, por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total zona estudiada	8,8	12,4	78,8	100
15: Alimentos y bebidas	9,9	11,3	78,9	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	14,8	7,4	77,8	100
29: Maquinaria y equipo	10,0	17,5	72,5	100
Total Conurbano Bonaerense	8,4	23,3	68,3	100
15: Alimentos y bebidas	10,1	21,3	68,6	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	7,2	29,7	63,2	100
29: Maquinaria y equipo	5,1	19,3	75,6	100

PARTE B

De los locales industriales

3.b.1 Dimensión media de los locales

En el cuadro 3.b.1 se puede observar que, si bien en ambas regiones alrededor del 15% de los locales industriales tiene más de 40 ocupados, en la región estudiada la distribución de los ocupados por local presenta una mayor dispersión. En efecto, el promedio de ocupados por local en la región de estudio es mayor que la del Conurbano, mientras que la mediana es menor, marcando

una mayor proporción de locales pequeños junto a una mayor importancia relativa de aquellos locales más grandes.

Por rubro de actividad se advierte que los locales que fabrican maquinaria y equipo en la región de estudio son de una dimensión menor con respecto a aquellos del Conurbano Bonaerense.

Cuadro 3.b.1 Distribución de los locales según cantidad de personal ocupado al 31-12-2003, por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de locales por tramo de ocupados					Promedio de Ocupados	Mediana De Ocupadas
	Hasta 7	8 a 15	16 a 40	Más de 40	Total		
Total Zona estudiada	21,8	34,6	28,6	15,0	100	25	13
15: Alimentos y bebidas	23,9	23,9	29,6	22,5	100	31	16
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	10,7	50,0	32,1	7,1	100	23	12
29: Maquinaria y equipo	15,0	37,5	32,5	15,0	100	24	15
Total Conurbano Bonaerense	14,9	41,5	30,0	13,5	100	22	14
15: Alimentos y bebidas	17,4	39,6	25,9	17,1	100	26	13
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	11,3	45,6	31,0	12,2	100	20	14
29: Maquinaria y equipo	14,4	50,9	27,9	6,8	100	18	13

3.b.2 Recursos humanos de los locales

Los locales industriales de ambas regiones cuentan con similares niveles de instrucción formal del personal asalariado: alrededor del 40% de sus asalariados tiene estudios secundarios completos y sólo cerca de un 5% tiene la secundaria incompleta o no tiene educación formal.

Por rubro de actividad, mientras en la región estudiada los locales del sector alimenticio y siderúrgico tienen un mayor nivel de instrucción formal del personal asalariado que sus pares del

Conurbano Bonaerense, lo inverso sucede en los locales industriales dedicados a la fabricación de maquinaria y equipo.

Respecto a las actividades de capacitación que los locales brindan a su personal, se observa que en la región estudiada, en relación al Conurbano, es menor el porcentaje de locales industriales que realizaron dichas actividades. La mencionada relación se mantiene cuando se realiza el análisis por rubro de actividad, comparando ambos territorios.

Cuadro 3.b.2 Nivel de instrucción formal del personal asalariado y locales con actividades de capacitación en 2003, por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total Zona estudiada	44,0	5,2	32,9
15: Alimentos y bebidas	46,7	2,8	36,1
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	46,7	6,8	32,1
29: Maquinaria y equipo	40,2	6,3	35,0
Total Conurbano Bonaerense	40,4	4,3	37,2
15: Alimentos y bebidas	27,7	3,7	43,9
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	38,2	6,2	44,6
29: Maquinaria y equipo	54,1	1,9	34,7

3.b.3 Tecnología y complejidad organizativa de los locales

En la región estudiada, la proporción de locales industriales que manifestó tener automatizadas o semiautomatizadas alguna de las etapas del proceso productivo es mayor que la del Conurbano Bonaerense. Por el contrario, los locales de la región estudiada son menos desarrollados desde el punto de vista organizativo, ya que el porcentaje de los mismos que declaró contar con certificaciones ISO, disponer de manual de procedimientos y haber exportado en los años 2002 y 2003 es menor que el correspondiente en el Conurbano Bonaerense.

Por rubro de actividad, los locales del sector alimenticio de la región estudiada son más desarrollados desde el punto de vista tecnológico que sus pares del Conurbano Bonaerense; mientras que aquellos del sector maquinaria y equipo de la región estudiada son considerablemente menos avanzados en este aspecto respecto a los situados en el Conurbano. Desde el punto de vista organizativo, los locales fabricantes de maquinaria y equipo son los más complejos en ambas regiones.

Cuadro 3.b.3 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por región y rubro de actividad

Actividad de local	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total Zona estudiada	68,3	9,1	35,9	16,4
15: Alimentos y bebidas	82,2	5,5	38,4	10,0
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	65,5	6,9	37,9	15,4
29: Maquinaria y equipo	36,6	19,5	36,6	25,0
Total Conurbano Bonaerense	62,1	18,6	39,0	24,2
15: Alimentos y bebidas	62,5	14,2	29,5	15,1
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	65,2	20,2	38,9	19,8
29: Maquinaria y equipo	51,9	24,8	39,8	22,9

3.b.4 Clientes y proveedores de los locales: concentración de ventas, compras y distancias

Del análisis de los cuadros 3.b.4 y 3.b.5, se aprecia que en ambas regiones los locales industriales tienen una menor dependencia comercial de su principal cliente que de su principal proveedor. En efecto, en las dos regiones, mientras poco más del 70% de los locales industriales vende al principal cliente menos del 30% de su producción, el 70% de los locales concentra en su principal proveedor más del 25% del total de sus compras.

Por rubro de actividad, en ambas regiones se observa en los locales industriales del sector alimenticio una menor dependencia del cliente principal que el promedio de la región a la que pertenecen. Por su parte, los locales del sector maquinaria y equipos presentaron una mayor dependencia en este sentido ya que cerca del 40% de los locales indicó que su principal cliente concentra más del 30% de sus ventas. Para los dos territorios la mayor dependencia del principal proveedor se registra en los locales industriales de los sectores

siderúrgicos ya que alrededor del 40% de los locales declaró que su principal proveedor concentra más del 50% de sus compras.

Por otro lado, analizando el radio de actividad de los locales industriales de ambas regiones, se observa que mientras la mayoría de los locales industriales de la región estudiada concentran sus ventas y sus compras en un radio de 500 km, los locales industriales del Conurbano lo hacen en un radio de 80 km.

La actividad económica en las dos regiones se concentra con mayor frecuencia en un radio de 80 km para los locales industriales del rubro alimenticio, aunque este porcentaje es considerablemente mayor para los locales del Conurbano Bonaerense. Por otra parte, en la región de estudio los locales industriales del sector siderúrgico y metalmecánico poseen un radio de actividad considerablemente mayor (hasta 500 km) que los locales del Conurbano Bonaerense.

Cuadro 3.b.4 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10%	11-30%	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total Zona estudiada	38,4	35,5	26,1	100	44,9	33,7	9,4	6,0	6,0	100
15: Alimentos y bebidas	42,1	40,4	17,5	100	62,7	29,9	1,5	1,5	4,5	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	50,0	42,3	7,7	100	40,7	44,4	3,7	3,7	7,4	100
29: Maquinaria y equipo	31,4	28,6	40,0	100	35,1	48,6	--	10,8	5,4	100
Total Conurbano Bonaerense	36,8	35,1	28,1	100	80,7	6,2	4,7	4,1	4,3	100
15: Alimentos y bebidas	64,1	19,5	16,4	100	92,9	2,7	0,6	0,8	3,0	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	35,9	29,8	34,3	100	76,2	10,3	6,7	3,9	2,8	100
29: Maquinaria y equipo	29,4	32,1	38,5	100	73,9	6,6	1,6	9,4	8,6	100

Cuadro 3.b.5 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25%	26-50%	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total Zona estudiada	30,0	43,3	26,7	100	45,8	47,6	1,5	2,9	2,2	100
15: Alimentos y bebidas	31,4	51,4	17,1	100	63,9	31,9	2,8	1,4	--	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	28,6	32,1	39,3	100	37,9	55,2	--	3,4	3,4	100
29: Maquinaria y equipo	35,1	45,9	18,9	100	35,9	64,1	--	--	--	100
Total Conurbano Bonaerense	30,3	43,0	26,7	100	82,3	6,5	1,9	3,0	6,4	100
15: Alimentos y bebidas	22,9	58,5	18,7	100	78,8	14,6	3,0	2,7	0,9	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	24,6	39,2	36,3	100	85,3	10,5	0,2	0,4	3,7	100
29: Maquinaria y equipo	35,0	51,3	13,7	100	87,9	5,9	--	--	6,3	100

3.b.5 Subcontratación de actividades de los locales

Si bien el nivel de subcontratación es bajo en las dos regiones, el mismo es aún más bajo en los locales industriales de la región estudiada. En efecto, mientras sólo un 7% de los locales industriales de la región estudiada durante 2003 dejó de realizar alguna tarea internamente, subcontratándola a terceros, dicho porcentaje se duplica para los locales del Conurbano Bonaerense.

Por rubro de actividad, mientras en 2003 el 20% de los locales del sector de maquinaria y equipo en la región estudiada subcontrató algún tipo de actividad, en el Conurbano Bonaerense la mayor frecuencia de subcontratación (21%) se presentó en los locales del rubro siderúrgico.

Cuadro 3.b.6 Locales que subcontrataron actividades, por región y rubro de actividad en el año 2003

Actividad del local	% de locales		
	Si	No	Total
Total zona estudiada	7,1	92,9	100
15: Alimentos y bebidas	4,2	95,8	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	3,6	96,4	100
29: Maquinaria y equipo	20,0	80,0	100
Total Conurbano Bonaerense	14,1	85,9	100
15: Alimentos y bebidas	5,9	94,1	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	20,5	79,5	100
29: Maquinaria y equipo	14,0	86,0	100

3.b.6 Financiamiento de las inversiones de los locales

En el cuadro 3.b.7 se puede observar que en el año 2003 los locales industriales de las dos regiones financiaron casi en su totalidad sus inversiones con recursos propios (aportes de los socios

o reinversión de utilidades). El financiamiento bancario jugó un rol marginal para las inversiones, similar o menor que el desempeñado por el financiamiento otorgado por proveedores.

Cuadro 3.b.7 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por región y rubro de actividad en el año 2003

Actividad del local	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total zona estudiada	89,1	4,3	5,7	0,9	100
15: Alimentos y bebidas	88,9	0,5	8,9	1,8	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	91,7	2,5	1,7	4,2	100
29: Maquinaria y equipo	87,5	6,4	6,1	0,0	100
Total Conurbano Bonaerense	85,8	5,5	6,6	2,0	100
15: Alimentos y bebidas	85,8	5,4	7,6	1,2	100
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq.y equipo	89,2	3,7	4,6	2,4	100
29: Maquinaria y equipo	90,9	7,2	0,8	1,1	100

3.b.7 Problemas de los locales con el territorio

En el cuadro 3.b.8 se puede observar que en ambas regiones los locales industriales declararon con mayor frecuencia tener en su territorio los siguientes problemas: el peso de los impuestos municipales, los cortes de energía eléctrica y la ocurrencia de episodios delictivos. El nivel de contaminación ambiental fue citado por un porcentaje mayor de locales industriales del Conurbano Bonaerense. Sin embargo, en las dos

regiones es bajo el porcentaje de locales que consideró la posibilidad de mudarse, siendo la misma prácticamente inexistente en los locales de la región estudiada.

Por rubro de actividad, los locales del sector siderúrgico son los que mencionaron con mayor frecuencia el problema de la ocurrencia de episodios delictivos en el local.

Cuadro 3.b.8 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por región y rubro de actividad

Actividad del local	% de locales					Considera mudar el local
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total Zona estudiada	3,8	19,6	4,5	42,5	38,7	3,2
15: Alimentos y bebidas	6,8	17,8	2,7	36,1	37,5	1,4
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq. y equipo	3,4	37,9	6,9	64,3	20,7	--
29: Maquinaria y equipo	7,3	22,0	4,9	43,9	41,5	2,4
Total Conurbano Bonaerense	7,0	23,3	13,5	65,0	41,6	11,0
15: Alimentos y bebidas	3,0	26,1	21,4	74,9	45,8	8,6
27 y 28: Metales comunes; prod.de metal, excepto maq. y equipo	7,2	27,1	9,0	69,4	43,3	14,8
29: Maquinaria y equipo	7,0	17,9	17,9	60,9	35,9	14,9

3.b.8 Relación local industrial-municipalidad

Tanto en el Conurbano Bonaerense como en el noreste de la provincia de Buenos Aires la vinculación entre los gobiernos municipales y los locales industriales es escasa. No obstante, puede advertirse que en la región analizada dicha vinculación es más frecuente que en el conurbano. A nivel regional, y visualizando las áreas municipi-

pales con que se relacionan los locales industriales de los respectivos territorios, se observa que mientras en la región estudiada el mayor nexo se tiene con el área de producción y el área de seguridad e higiene; en el Conurbano Bonaerense la mayor relación se presenta con el área de seguridad e higiene y el área de impuestos y recaudaciones.

Cuadro 3.b.9 Principales áreas de gobierno con las que se relacionan los responsables de los locales, por región y rubro de actividad

Principales áreas	% de locales	
	Total zona estudiada	Total Conurbano Bonaerense
Ninguna	56,4	73,5
Produccion	11,4	0,8
Seguridad e higiene	8,2	7,0
Obras y servicios	5,7	0,9
Vialidad y urbanismo	5,7	--
Bromatología	5,4	2,7
Medio ambiente	5,0	1,5
Intendencia	5,0	0,8
Compras	3,9	1,0
Impositiva y recaudaciones	2,5	6,6
Salud	2,1	0,5
Inspecciones	1,4	2,2
Industria y comercio	0,4	4,9
Municipalidad	--	2,7

Anexo 1

Cuadros adicionales del Capítulo 2

ZONA I

PARTE A

De las empresas con actividad industrial

Cuadro I.a.1 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas, y evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Porcentaje de empresas				Porcentaje de locales industriales				
	Evolución 2002-2003	Expectativas 04-06	Mayor monto de ventas en 03 que en 02	Expectativas de ventas en el 2004	Exportaron directamente en 2003	Exportaron más en 03 que en 02	Invirtieron en 2003	Invirtieron más en 03 que en 02	Expectativas de inversiones en el 2004
	crecieron	esperan crecer	Mayores		Mayores				
Total	69,4	84,3	63,8	63,3	26,0	6,0	40,0	24,0	30,0
Menos de 10 ocupados	30,8	76,9	53,8	69,2	--	--	15,4	15,4	30,8
Entre 10 y 200 ocupados	83,3	86,8	67,6	61,1	35,1	8,1	48,6	27,0	29,7

Cuadro I.a.2 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas, y evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por rubro de actividad

Actividad de local	Porcentaje de empresas				Porcentaje de locales industriales				
	Evolución 2002-2003	Expectativas 04-06	Mayor monto de ventas en 03 que en 02	Expectativas de ventas en el 2004	Exportaron directamente en 2003	Exportaron más en 03 que en 02	Invirtieron en 2003	Invirtieron más en 03 que en 02	Expectativas de inversiones en el 2004
	crecieron	esperan crecer	Mayores		Mayores				
Total	69,4	84,3	63,8	63,3	26,0	6,0	40,0	24,0	30,0
15: Alimentos y bebidas	75,0	64,3	76,9	38,5	15,4	7,7	46,2	15,4	7,7
36 y otras - Otras actividades	67,6	91,9	58,8	72,2	29,7	5,4	37,8	27,0	37,8

Cuadro I.a.3 Principales problemas de las empresas, por tamaño de empresa

Principales problemas	% de empresas		
	Total	Menos de 10 ocupados	Entre 10 y 200 ocupados
Problemas financieros	25,5	23,1	26,3
Acceso al crédito	19,6	23,1	18,4
Falta de personal calificado	19,6	30,8	15,8
Altos costos	17,6	15,4	18,4
Insuficiente demanda	15,7	30,8	10,5
Altos impuestos	13,7	30,8	7,9
Organización interna	13,7	15,4	13,2
Competencia desleal y competencia extranjera	11,8	30,8	5,3
Problemas climáticos	7,8	15,4	5,3
Calidad y disponibilidad de materia prima	7,8	--	10,5
Ninguno	7,8	--	10,5
Falta de capital	5,9	--	7,9
Suministro de servicios y sus costos	5,9	--	7,9
Insatisfacción con la gestión gubernamental	5,9	--	7,9

Cuadro I.a.4 Principales problemas de las empresas por rubro de actividad

Principales problemas	Actividad del local		
	Total	15: Alimentos y bebidas	36 y otras - Otras actividades
Problemas financieros	25,5	21,4	27
Acceso al crédito	19,6	7,1	24,3
Falta de personal calificado	19,6	7,1	24,3
Altos costos	17,6	--	24,3
Insuficiente demanda	15,7	14,3	16,2
Altos impuestos	13,7	14,3	13,5
Organización interna	13,7	--	18,9
Competencia desleal y competencia extranjera	11,8	14,3	10,8
Problemas climáticos	7,8	--	10,8
Calidad y disponibilidad de materia prima	7,8	7,1	8,1
Ninguno	7,8	21,4	2,7
Falta de capital	5,9	14,3	2,7
Suministro de servicios y sus costos	5,9	7,1	5,4
Insatisfacción con la gestión gubernamental	5,9	7,1	5,4

Cuadro I.a.5 Antigüedad de las empresas: distribución según período de inicio de la actual razón social, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total
	hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	
Total	43,1	51,0	5,9	100
Menos de 10 ocupados	53,8	46,2	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	39,5	52,6	7,9	100

Cuadro I.a.6 Antigüedad de las empresas: distribución según período de inicio de la actual razón social, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	
Total	43,1	51,0	5,9	100
15: Alimentos y bebidas	35,7	57,1	7,1	100
36 y otras - Otras actividades	45,9	48,6	5,4	100

2003
Cuadro I.a.7 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por tamaño de empresa. Año

Tamaño de la empresa	Promedio del % de ventas							Total
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Otros	
Total	21,4	17,3	34,8	18,4	4,3	1,2	2,6	100
Menos de 10 ocupados	54,6	15,4	20,0	--	--	4,6	5,4	100
Entre 10 y 200 ocupados	9,8	17,9	40,0	24,9	5,8	--	1,6	100

2003
Cuadro I.a.8 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por rubro de actividad. Año

Actividad del local	Promedio del % de ventas							Total
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Otros	
Total	21,4	17,3	34,8	18,4	4,3	1,2	2,6	100
15: Alimentos y bebidas	27,7	36,9	34,6	0,8	--	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	19,2	10,4	34,9	24,6	5,8	1,6	3,5	100

Cuadro I.a.9 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	Promedio del % de compras				Total
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros	
Total	44,5	38,4	2,5	14,6	100
Menos de 10 ocupados	36,9	37,7	2,3	23,1	100
Entre 10 y 200 ocupados	47,3	38,7	2,6	11,4	100

Cuadro I.a.10 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % de compras				Total
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros	
Total	44,5	38,4	2,5	14,6	100
15: Alimentos y bebidas	45,0	45,0	0,9	9,1	100
36 y otras - Otras actividades	44,3	36,5	3,0	16,2	100

Cuadro I.a.11 Origen y localización de los principales competidores de las empresas, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina	En el exterior	Total
Total	94,1	5,9	100	100	--	100
Menos de 10 ocupados	92,3	7,7	100	100,0	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	94,7	5,3	100	100,0	--	100

Cuadro I.a.12 Origen y localización de los principales competidores de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina	En el exterior	Total
Total	94,1	5,9	100	100	--	100
15: Alimentos y bebidas	100,0	--	100	100,0	--	100
36 y otras - Otras actividades	91,9	8,1	100	100,0	--	100

Cuadro I.a.13 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas					Total
	Ciente en Argentina Proveedor en Argentina	Ciente en Argentina Proveedor en extranjero	Ciente en extranjero Proveedor en Argentina	Ciente en extranjero Proveedor en extranjero		
Total	96,0	4,0	--	--		100
Menos de 10 ocupados	92,3	7,7	--	--		100
Entre 10 y 200 ocupados	97,3	2,7	--	--		100

Cuadro I.a.14 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas					Total
	Ciente en Argentina Proveedor en Argentina	Ciente en Argentina Proveedor en extranjero	Ciente en extranjero Proveedor en Argentina	Ciente en extranjero Proveedor en extranjero		
Total	96,0	4,0	--	--		100
15: Alimentos y bebidas	100,0	--	--	--		100
36 y otras - Otras actividades	94,6	5,4	--	--		100

Cuadro I.a.15 Cantidades de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total	1,5	1	88,0
Menos de 10 ocupados	0,8	--	100,0
Entre 10 y 200 ocupados	1,8	1	83,8

Cuadro I.a.16 Cantidades de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total	1,5	1	88,0
15: Alimentos y bebidas	0,8	1	76,9
36 y otras - Otras actividades	1,8	1	91,9

Cuadro I.a.17 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	12,0	14,0	74,0	100
Menos de 10 ocupados	--	15,4	84,6	100
Entre 10 y 200 ocupados	16,2	13,5	70,3	100

Cuadro I.a.18 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	12,0	14,0	74,0	100
15: Alimentos y bebidas	23,1	23,1	53,8	100
36 y otras - Otras actividades	8,1	10,8	81,1	100

Cuadro I.a.19 Tipo de crédito: Descubierto en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas				Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	Total	
Total	12,0	14,0	74,0	100	16,0
Menos de 10 ocupados	--	15,4	84,6	100	38,5
Entre 10 y 200 ocupados	16,2	13,5	70,3	100	8,1

Cuadro I.a.20 Tipo de crédito: Descubierta en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total	Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó		
Total	12,0	14,0	74,0	100	16,0
15: Alimentos y bebidas	23,1	23,1	53,8	100	28,6
36 y otras - Otras actividades	8,1	10,8	81,1	100	11,1

Cuadro I.a.21 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	--	18,0	82,0	100
Menos de 10 ocupados	--	15,4	84,6	100
Entre 10 y 200 ocupados	--	18,9	81,1	100

Cuadro I.a.22 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003 por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	--	18,0	82,0	100
15: Alimentos y bebidas	--	23,1	76,9	100
36 y otras - Otras actividades	--	16,2	83,8	100

PARTE B

De los locales industriales

Cuadro I.b.2 Distribución de los locales según cantidad de personal ocupado al 31-12-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales por tramo de ocupados				Total	Promedio de ocupados	Mediana de ocupados
	Hasta 7	8 a 15	16 a 40	Más de 40			
Total	16,0	28,0	44,0	12,0	100	25	18
15: Alimentos y bebidas	7,7	7,7	61,5	23,1	100	40	20
36 y otras - Otras actividades	18,9	35,1	37,8	8,1	100	20	14

Cuadro I.b.3 Nivel de instrucción formal de los socios y del personal asalariado; locales con actividades de capacitación en 2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de socios con estudios secundarios completos	% de socios con primaria incompleta o sin escolaridad	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total	83,8	3,0	33,4	6,9	42,0
Menos de 10 ocupados	68,4	--	11,9	16,9	--
Entre 10 y 200 ocupados	87,5	3,8	34,7	6,2	56,8

Cuadro I.b.4 Nivel de instrucción formal de los socios y del personal asalariado; locales con actividades de capacitación en 2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de socios con estudios secundarios completos	% de socios con primaria incompleta o sin escolaridad	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total	83,8	3,0	33,4	6,9	42,0
15: Alimentos y bebidas	100,0	--	14,9	7,9	46,2
36 y otras - Otras actividades	72,9	5,1	42,5	6,3	40,5

Cuadro I.b.5 Características del personal solicitado, por tamaño de empresa

Personal solicitado	% de locales		
	Total	Menos de 10 ocupados	Entre 10 y 200 ocupados
No busca personal	5,9	--	7,9
Busca personal y encuentra con facilidad	27,5	30,8	26,3
Dificultades para conseguir:	--	--	--
Trabajador no calificado	13,7	23,1	10,5
Trabajador calificado	49,0	30,8	55,3
Técnico especializado	9,8	15,4	7,9
Cuadros para la gestión	7,8	--	10,5

Cuadro I.b.6 Características del personal solicitado por rubro de actividad

Personal solicitado	Actividad del local		
	Total	15: Alimentos y bebidas	36 y otras - Otras actividades
No busca personal	5,9	14,3	2,7
Busca personal y encuentra con facilidad	27,5	35,7	24,3
Dificultades para conseguir:	--	--	--
Trabajador no calificado	13,7	7,1	16,2
Trabajador calificado	49,0	42,9	51,4
Técnico especializado	9,8	--	13,5
Cuadros para la gestión	7,8	14,3	5,4

Cuadro I.b.7 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total	60,8	9,8	45,1	24,0
Menos de 10 ocupados	53,8	7,7	23,1	--
Entre 10 y 200 ocupados	63,2	10,5	52,6	32,4

Cuadro I.b.8 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por rubro de actividad

Actividad de local	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total	60,8	9,8	45,1	24,0
15: Alimentos y bebidas	71,4	--	35,7	15,4
36 y otras - Otras actividades	56,8	13,5	48,6	27,0

Cuadro I.b.9 Locales que exportaron y destino de la producción exportada, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	% de locales que exportó directamente en 2003	Promedio del % de producción exportada a cada destino								
		Brasil	Uruguay y Paraguay	Chile	México	Resto de América Latina y el Caribe	EEUU y Canadá	Unión Europea	Asia	Otros
Total	26,0	--	13,3	18,7	--	30,7	10,7	26,5	--	0,2
Entre 10 y 200 ocupados	26,0	--	13,3	18,7	--	30,7	10,7	26,5	--	0,2

Cuadro I.b.10 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10%	11-30%	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	17,9	56,4	25,6	100	59,6	29,8	2,1	2,1	6,4	100
Menos de 10 ocupados	--	44,4	55,6	100	91,7	8,3	--	--	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	23,3	60,0	16,7	100	48,6	37,1	2,9	2,9	8,6	100

Cuadro I.b.11 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25%	26-50%	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	en el extranjero		Total	
Total	20,0	62,2	17,8	100	70,2	25,5	4,3		100	
Menos de 10 ocupados	9,1	72,7	18,2	100	81,8	18,2	--		100	
Entre 10 y 200 ocupados	23,5	58,8	17,6	100	66,7	27,8	5,6		100	

Cuadro I.b.12 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10%	11-30%	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	17,9	56,4	25,6	100	59,6	29,8	2,1	2,1	6,4	100
15: Alimentos y bebidas	--	85,7	14,3	100	72,7	18,2	--	--	9,1	100
36 y otras - Otras actividades	21,9	50,0	28,1	100	55,6	33,3	2,8	2,8	5,6	100

Cuadro I.b.13 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25%	26-50%	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	en el extranjero		Total	
Total	20,0	62,2	17,8	100	70,2	25,5	4,3		100	
15: Alimentos y bebidas	23,1	46,2	30,8	100	71,4	28,6	--		100	
36 y otras - Otras actividades	18,8	68,8	12,5	100	69,7	24,2	6,1		100	

Cuadro I.b.14 Locales que subcontrataron actividades, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	% de locales		
	Si	No	Total
Total	--	100	100
Menos de 10 ocupados	--	100,0	100
Entre 10 y 200 ocupados	--	100,0	100

Cuadro I.b.15 Locales que subcontrataron actividades, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad de local	% de locales		
	Si	No	Total
Total	--	100	100
15: Alimentos y bebidas	--	100,0	100
36 y otras - Otras actividades	--	100,0	100

Cuadro I.b.16 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total	89,3	--	7,3	3,5	100
Menos de 10 ocupados	100,0	--	--	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	88,1	--	8,1	3,9	100

Cuadro I.b.17 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total	89,3	--	7,3	3,5	100
15: Alimentos y bebidas	69,2	--	19,2	11,7	100
36 y otras - Otras actividades	97,9	--	2,1	--	100

Cuadro I.b.18 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales					
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	Considera mudar el local
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total	7,8	32,7	9,8	60,0	70,0	4,1
Menos de 10 ocupados	7,7	53,8	15,4	76,9	46,2	--
Entre 10 y 200 ocupados	7,9	25,0	7,9	54,1	78,4	5,6

Cuadro I.b.19 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales					Considera mudar el local
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total	7,8	32,7	9,8	60,0	70,0	4,1
15: Alimentos y bebidas	--	21,4	7,1	69,2	84,6	--
36 y otras - Otras actividades	10,8	37,1	10,8	56,8	64,9	5,7

ZONA II

PARTE A

De las empresas con actividad industrial

Cuadro II.a.1 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas, y evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Porcentaje de empresas				Porcentaje de locales industriales				
	Evolución 2002-2003	Expectativas 04-06	Mayor monto de ventas en 03 que en 02	Expectativas de ventas en el 2004	Exportaron directamente en 2003	Exportaron más en 03 que en 02	Invirtieron en 2003	Invirtieron más en 03 que en 02	Expectativas de inversiones en el 2004
	crecieron	esperan crecer	Mayores		Mayores				
Total	78,0	93,8	77,4	78,9	15,6	6,4	43,1	26,6	29,0
Menos de 10 ocupados	86,5	92,3	62,7	67,3	--	--	21,2	19,2	18,0
Entre 10 y 200 ocupados	70,2	95,0	90,9	89,5	29,8	12,3	63,2	33,3	38,6

Cuadro II.a.2 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas, y evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por rubro de actividad

Actividad de local	Porcentaje de empresas				Porcentaje de locales industriales				
	Evolución 2002-2003	Expectativas 04-06	Mayor monto de ventas en 03 que en 02	Expectativas de ventas en el 2004	Exportaron directamente en 2003	Exportaron más en 03 que en 02	Invirtieron en 2003	Invirtieron más en 03 que en 02	Expectativas de inversiones en el 2004
	crecieron	esperan crecer	Mayores		Mayores				
Total	78,0	93,8	77,4	78,9	15,6	6,4	43,1	26,6	29,0
15: Alimentos y bebidas	70,6	81,3	93,3	88,2	11,8	5,9	47,1	23,5	23,5
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	66,7	84,6	83,3	41,7	25,0	16,7	50,0	50,0	25,0
29: Maquinaria y equipo	90,5	90,9	90,0	85,7	28,6	14,3	71,4	42,9	52,4
34: Vehículos automotores, partes y remolques	100,0	100,0	37,5	87,5	12,5	--	62,5	37,5	33,3
36 y otras - Otras actividades	74,5	100,0	72,5	80,4	9,8	2,0	25,5	13,7	21,6

Cuadro II.a.3 Principales problemas de las empresas, por tamaño de empresa

Principales problemas	% de empresas		
	Total	Menos de 10 ocupados	Entre 10 y 200 ocupados
Falta de personal calificado	28,2	22,6	33,3
Acceso al crédito	25,5	28,3	22,8
Organización interna	20,9	3,8	36,8
Calidad y disponibilidad de materia prima	20,0	22,6	17,5
Altos costos	15,5	11,3	19,3
Problemas financieros	15,5	20,8	10,5
Altos impuestos	14,5	24,5	5,3
Ninguno	11,8	11,3	12,3
Competencia desleal y competencia extranjera	10,9	5,7	15,8
Insatisfacción con la gestión gubernamental	7,3	1,9	12,3
Baja rentabilidad	7,3	3,8	10,5
Insuficiente demanda	6,4	3,8	8,8
Falta de capital	5,5	3,8	7,0
Inseguridad	1,8	1,9	1,8
Problemas climáticos	0,9	1,9	--

Cuadro II.a.4 Principales problemas de las empresas por rubro de actividad

Principales problemas	Total	Actividad del local				
		15: Alimentos y bebidas	28: Productos de metal, excepto maq. y equipo	29: Maquinaria y equipo	34: Vehículos automotores, partes y remolques	36 y otras - Otras actividades
Falta de personal calificado	28,2	11,8	61,5	45,5	37,5	16,0
Acceso al crédito	25,5	--	7,7	27,3	12,5	40,0
Organización interna	20,9	29,4	30,8	27,3	--	16,0
Calidad y disponibilidad de materia prima	20,0	5,9	30,8	13,6	--	28,0
Altos costos	15,5	23,5	23,1	22,7	--	10,0
Problemas financieros	15,5	11,8	--	13,6	12,5	22,0
Altos impuestos	14,5	5,9	7,7	--	25,0	24,0
Ninguno	11,8	11,8	7,7	4,5	25,0	14,0
Competencia desleal y competencia extranjera	10,9	11,8	--	9,1	12,5	14,0
Insatisfacción con la gestión gubernamental	7,3	11,8	--	22,7	--	2,0
Baja rentabilidad	7,3	23,5	--	4,5	--	6,0
Insuficiente demanda	6,4	5,9	15,4	13,6	--	2,0
Falta de capital	5,5	5,9	7,7	9,1	--	4,0
Inseguridad	1,8	11,8	--	--	--	--
Problemas climáticos	0,9	--	--	--	--	2,0

Cuadro II.a.5 Antigüedad de las empresas: distribución según período de inicio de la actual razón social, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total
	hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	
Total	56,3	30,4	13,4	100
Menos de 10 ocupados	45,3	47,2	7,5	100
Entre 10 y 200 ocupados	66,1	15,3	18,6	100

Cuadro II.a.6 Antigüedad de las empresas: distribución según período de inicio de la actual razón social, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	
Total	56,3	30,4	13,4	100
15: Alimentos y bebidas	52,9	29,4	17,6	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	76,9	15,4	7,7	100
29: Maquinaria y equipo	54,5	27,3	18,2	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	62,5	37,5	--	100
36 y otras - Otras actividades	51,9	34,6	13,5	100

Cuadro II.a.7 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	Promedio del % de ventas							Total
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Otros	
Total	32,7	11,3	25,5	18,1	8,6	1,9	1,9	100
Menos de 10 ocupados	30,3	1,9	28,3	24,7	11,4	1,7	1,8	100
Entre 10 y 200 ocupados	35,0	20,0	22,9	12,1	6,1	2,1	1,9	100

Cuadro II.a.8 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % de ventas							Total
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Otros	
Total	32,7	11,3	25,5	18,1	8,6	1,9	1,9	100
15: Alimentos y bebidas	21,5	18,2	42,8	10,6	3,1	1,9	1,9	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	44,2	0,8	20,0	23,3	7,1	4,6	--	100
29: Maquinaria y equipo	42,6	11,2	17,9	12,4	6,2	4,3	5,5	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	80,0	--	--	8,8	3,8	2,5	5,0	100
36 y otras - Otras actividades	22,1	13,4	28,5	23,1	12,5	0,1	0,3	100

Cuadro II.a.9 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	Promedio del % de compras				Total
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros	
Total	45,6	43,1	3,4	7,9	100
Menos de 10 ocupados	49,6	42,0	4,2	4,2	100
Entre 10 y 200 ocupados	41,9	44,0	2,7	11,3	100

Cuadro II.a.10 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % de compras				Total
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros	
Total	45,6	43,1	3,4	7,9	100
15: Alimentos y bebidas	31,3	29,8	--	39,0	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	47,5	48,8	3,8	--	100
29: Maquinaria y equipo	36,9	56,2	5,0	1,9	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	71,3	27,5	1,3	--	100
36 y otras - Otras actividades	49,3	42,9	4,1	3,7	100

Cuadro II.a.11 Origen y localización de los principales competidores de las empresas, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina	En el exterior	Total
Total	93,7	6,3	100	97,9	2,1	100
Menos de 10 ocupados	97,5	2,5	100	97,5	2,5	100
Entre 10 y 200 ocupados	90,9	9,1	100	98,2	1,8	100

Cuadro II.a.12 Origen y localización de los principales competidores de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina	En el exterior	Total
Total	93,7	6,3	100	97,9	2,1	100
15: Alimentos y bebidas	86,7	13,3	100	100,0	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	91,7	8,3	100	91,7	8,3	100
29: Maquinaria y equipo	85,0	15,0	100	95,0	5,0	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	100,0	--	100	100,0	--	100
36 y otras - Otras actividades	100,0	--	100	100,0	--	100

Cuadro II.a.13 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas				Total
	Cliente en Argentina- Proveedor en Argentina	Cliente en Argentina- Proveedor en extranjero	Cliente en extranjero- Proveedor en Argentina	Cliente en extranjero- Proveedor en extranjero	
Total	95,6	1,8	2,7	--	100
Menos de 10 ocupados	98,1	1,9	--	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	93,3	1,7	5,0	--	100

Cuadro II.a.14 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas				Total
	Cliente en Argentina- Proveedor en Argentina	Cliente en Argentina- Proveedor en extranjero	Cliente en extranjero- Proveedor en Argentina	Cliente en extranjero- Proveedor en extranjero	
Total	95,6	1,8	2,7	--	100
15: Alimentos y bebidas	94,1	--	5,9	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	92,3	--	7,7	--	100
29: Maquinaria y equipo	95,5	--	4,5	--	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	100,0	--	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	96,2	3,8	--	--	100

Cuadro II.a.15 Cantidades de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total	1,7	1	75,2
Menos de 10 ocupados	1,1	1	71,4
Entre 10 y 200 ocupados	2,3	2	78,6

Cuadro II.a.16 Cantidades de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total	1,7	1	75,2
15: Alimentos y bebidas	1,8	1	70,6
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	1,8	2	90,9
29: Maquinaria y equipo	2,3	2	85,7
34: Vehículos automotores, partes y remolques	2,3	2	85,7
36 y otras - Otras actividades	1,4	1	67,3

Cuadro II.a.17 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	24,8	10,5	64,8	100
Menos de 10 ocupados	28,6	10,2	61,2	100
Entre 10 y 200 ocupados	21,4	10,7	67,9	100

Cuadro II.a.18 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	24,8	10,5	64,8	100
15: Alimentos y bebidas	29,4	11,8	58,8	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	9,1	9,1	81,8	100
29: Maquinaria y equipo	14,3	19,0	66,7	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	14,3	28,6	57,1	100
36 y otras - Otras actividades	32,7	4,1	63,3	100

Cuadro II.a.19 Tipo de crédito: Descubierto en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total	Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó		
Total	24,8	10,5	64,8	100	11,5
Menos de 10 ocupados	28,6	10,2	61,2	100	5,7
Entre 10 y 200 ocupados	21,4	10,7	67,9	100	16,7

Cuadro II.a.20 Tipo de crédito: Descubierto en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total	Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó		
Total	21,5	10,3	68,2	100	12
15: Alimentos y bebidas	23,5	17,6	58,8	100	12
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	9,1	9,1	81,8	100	8
29: Maquinaria y equipo	9,5	14,3	76,2	100	14
34: Vehículos automotores, partes y remolques	14,3	28,6	57,1	100	--
36 y otras - Otras actividades	29,4	3,9	66,7	100	13

Cuadro II.a.21 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	7,5	12,3	80,2	100
Menos de 10 ocupados	--	10,2	89,8	100
Entre 10 y 200 ocupados	14,0	14,0	71,9	100

Cuadro II.a.22 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003 por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	7,5	12,3	80,2	100
15: Alimentos y bebidas	23,5	11,8	64,7	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	9,1	9,1	81,8	100
29: Maquinaria y equipo	4,8	28,6	66,7	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	12,5	--	87,5	100
36 y otras - Otras actividades	2,0	8,2	89,8	100

PARTE B

De los locales industriales

Cuadro II.b.2 Distribución de los locales según cantidad de personal ocupado al 31-12-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales por tramo de ocupados				Total	Promedio de ocupados	Mediana de ocupados
	Hasta 7	8 a 15	16 a 40	Más de 40			
Total	22,0	37,6	27,5	12,8	100	22	12
15: Alimentos y bebidas	5,9	29,4	41,2	23,5	100	29	17
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	--	50,0	41,7	8,3	100	29	15
29: Maquinaria y equipo	19,0	38,1	19,0	23,8	100	31	14
34: Vehículos automotores, partes y remolques	12,5	62,5	--	25,0	100	18	9
36 y otras - Otras actividades	35,3	33,3	27,5	3,9	100	15	8

Cuadro II.b.3 Nivel de instrucción formal de los socios y del personal asalariado; locales con actividades de capacitación en 2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de socios con estudios secundarios completos	% de socios con primaria incompleta o sin escolaridad	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total	80,3	1,7	41,7	5,0	20,2
Menos de 10 ocupados	66,3	4,3	34,4	10,9	1,9
Entre 10 y 200 ocupados	89,4	--	42,8	4,1	36,8

Cuadro II.b.4 Nivel de instrucción formal de los socios y del personal asalariado; locales con actividades de capacitación en 2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de socios con estudios secundarios completos	% de socios con primaria incompleta o sin escolaridad	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total	80,3	1,7	41,7	5,0	20,2
15: Alimentos y bebidas	88,7	--	59,4	1,8	41,2
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	52,6	--	31,4	2,2	16,7
29: Maquinaria y equipo	81,5	7,4	34,7	7,9	19,0
34: Vehículos automotores, partes y remolques	28,6	--	11,6	17,4	12,5
36 y otras - Otras actividades	88,2	--	49,7	3,2	15,7

Cuadro II.b.5 Características del personal solicitado, por tamaño de empresa

Personal solicitado	% de locales		
	Total	Menos de 10 ocupados	Entre 10 y 200 ocupados
No busca personal	11,1	15,6	8,6
Busca personal y encuentra con facilidad	14,4	3,1	20,7
Dificultades para conseguir:	--	--	--
Trabajador no calificado	8,9	18,8	3,4
Trabajador calificado	62,2	62,5	62,1
Técnico especializado	7,8	9,4	6,9
Profesional	5,6	3,1	6,9
Cuadros para la gestión	16,7	--	25,9

Cuadro II.b.6 Características del personal solicitado por rubro de actividad

Personal solicitado	Total	Actividad del local				
		15: Alimentos y bebidas	28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	29: Maquinaria y equipo	34: Vehículos automotores, partes y remolques	36 y otras - Otras actividades
No busca personal	5,9	7,7	9,1	--	20,0	20,0
Busca personal y encuentra con facilidad	41,2	7,7	--	12,5	13,3	13,3
Dificultades para conseguir:	--	--	--	--	--	--
Trabajador no calificado	8,9	11,8	15,4	4,5	--	10,0
Trabajador calificado	62,2	35,3	76,9	77,3	62,5	60,0
Técnico especializado	7,8	--	15,4	9,1	25,0	3,3
Profesional	5,6	5,9	--	4,5	--	10,0
Cuadros para la gestión	16,7	23,5	7,7	22,7	--	16,7

Cuadro II.b.7 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total	73,5	10,6	23,0	12,0
Menos de 10 ocupados	75,5	--	1,9	--
Entre 10 y 200 ocupados	71,7	20,0	41,7	23,2

Cuadro II.b.8 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por rubro de actividad

Actividad de local	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total	73,5	10,6	23,0	12,0
15: Alimentos y bebidas	94,1	5,9	35,3	6,3
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	61,5	7,7	23,1	25,0
29: Maquinaria y equipo	45,5	22,7	27,3	28,6
34: Vehículos automotores, partes y remolques	25,0	12,5	25,0	--
36 y otras - Otras actividades	88,7	7,5	17,0	5,9

Cuadro II.b.9 Locales que exportaron y destino de la producción exportada, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	% de locales que exportó directamente en 2003	Promedio del % de producción exportada a cada destino								
		Brasil	Uruguay y Paraguay	Chile	México	Resto de América Latina y el Caribe	EEUU y Canadá	Unión Europea	Asia	Otros
Total	15,6	4,3	24,4	24,9	0,6	11,9	11,5	12,1	6,2	4,1
Entre 10 y 200 ocupados	29,8	4,3	24,4	24,9	0,6	11,9	11,5	12,1	6,2	4,1

Cuadro II.b.10 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10%	11-30%	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	44,1	25,8	30,1	100	23,8	44,8	16,2	12,4	2,9	100
Menos de 10 ocupados	39,1	21,7	39,1	100	23,1	32,7	23,1	21,2	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	48,9	29,8	21,3	100	24,5	56,6	9,4	3,8	5,7	100

Cuadro II.b.11 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25%	26-50%	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	35,8	27,4	36,8	100	12,8	81,7	1,8	1,8	1,8	100
Menos de 10 ocupados	36,7	26,5	36,7	100	1,9	96,2	--	--	1,9	100
Entre 10 y 200 ocupados	35,1	28,1	36,8	100	23,2	67,9	3,6	3,6	1,8	100

Cuadro II.b.12 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10%	11-30%	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	44,1	25,8	30,1	100	23,8	44,8	16,2	12,4	2,9	100
15: Alimentos y bebidas	25,0	33,3	41,7	100	25,0	62,5	6,3	--	6,3	100
28: Productos de metal, excepto maq. y equipo	46,2	46,2	7,7	100	7,7	84,6	--	--	7,7	100
29: Maquinaria y equipo	41,2	23,5	35,3	100	31,6	47,4	--	15,8	5,3	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	75,0	25,0	--	100	62,5	12,5	25,0	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	46,8	19,1	34,0	100	18,4	32,7	28,6	20,4	--	100

Cuadro II.b.13 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25%	26-50%	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	35,8	27,4	36,8	100	12,8	81,7	1,8	1,8	1,8	100
15: Alimentos y bebidas	50,0	12,5	37,5	100	41,2	47,1	5,9	5,9	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	23,1	38,5	38,5	100	--	92,3	--	7,7	--	100
29: Maquinaria y equipo	40,0	35,0	25,0	100	14,3	85,7	--	--	--	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	16,7	83,3	--	100	25,0	75,0	--	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	35,3	19,6	45,1	100	4,0	90,0	2,0	--	4,0	100

Cuadro II.b.14 Locales que subcontrataron actividades, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	% de locales		
	Si	No	Total
Total	8,3	91,7	100
Menos de 10 ocupados	5,8	94,2	100
Entre 10 y 200 ocupados	10,5	89,5	100

Cuadro II.b.15 Locales que subcontrataron actividades, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad de local	% de locales		
	Si	No	Total
Total	8,3	91,7	100
15: Alimentos y bebidas	5,9	94,1	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	8,3	91,7	100
29: Maquinaria y equipo	23,8	76,2	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	--	100,0	100
36 y otras - Otras actividades	3,9	96,1	100

Cuadro II.b.16 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total	87,9	1,5	9,6	1,1	100
Menos de 10 ocupados	91,8	--	3,6	4,5	100
Entre 10 y 200 ocupados	86,7	1,9	11,4	--	100

Cuadro II.b.17 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total	87,9	1,5	9,6	1,1	100
15: Alimentos y bebidas	75,0	2,5	22,5	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	91,7	--	--	8,3	100
29: Maquinaria y equipo	92,7	--	7,3	--	100
34: Vehículos automotores, partes y remolques	100,0	--	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	83,8	3,8	12,3	--	100

Cuadro II.b.18 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales					
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	Considera mudar el local
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total	1,8	16,8	0,9	37,5	31,3	2,7
Menos de 10 ocupados	--	18,9	--	50,9	34,6	3,8
Entre 10 y 200 ocupados	3,3	15,0	1,7	25,4	28,3	1,7

Cuadro II.b.19 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales					
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	Considera mudar el local
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total	1,8	16,8	0,9	37,5	31,3	2,7
15: Alimentos y bebidas	5,9	23,5	5,9	17,6	29,4	5,9
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	7,7	23,1	--	66,7	15,4	--
29: Maquinaria y equipo	--	31,8	--	31,8	36,4	--
34: Vehículos automotores, partes y remolques	--	12,5	--	75,0	28,6	--
36 y otras - Otras actividades	--	7,5	--	34,0	34,0	3,8

ZONA III

PARTE A

De las empresas con actividad industrial

Cuadro III.a.1 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas, y evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Porcentaje de empresas				Porcentaje de locales industriales				
	Evolución 2002-2003	Expectativas 04-06	Mayor monto de ventas en 03 que en 02	Expectativas de ventas en el 2004	Exportaron directamente en 2003	Exportaron más en 03 que en 02	Invirtieron en 2003	Invirtieron más en 03 que en 02	Expectativas de inversiones en el 2004
	crecieron	esperan crecer	Mayores						
Total	71,2	90,0	72,4	79,0	20,0	5,0	55,1	26,9	25,6
Menos de 10 ocupados	73,9	87,0	73,9	82,6	6,4	4,3	47,9	14,6	18,8
Entre 10 y 200 ocupados	69,4	91,9	71,4	76,7	28,8	5,6	60,0	35,7	29,2

Cuadro III.a.2 Evolución y expectativas de crecimiento de las empresas, y evolución de las exportaciones y de las inversiones en sus locales industriales por rubro de actividad

Actividad de local	Porcentaje de empresas				Porcentaje de locales industriales				
	Evolución 2002-2003	Expectativas 04-06	Mayor monto de ventas en 03 que en 02	Expectativas de ventas en el 2004	Exportaron directamente en 2003	Exportaron más en 03 que en 02	Invirtieron en 2003	Invirtieron más en 03 que en 02	Expectativas de inversiones en el 2004
	crecieron	esperan crecer	Mayores						
Total	71,2	90,0	72,4	79,0	19,8	5,0	54,6	26,9	25,6
15: Alimentos y bebidas	65,9	90,5	70,7	66,7	11,9	2,4	66,7	23,1	26,8
17: Productos textiles	80,0	90,0	90,0	90,0	20,0	--	30,0	10,0	40,0
18: Prendas de vestir; pieles	60,0	83,3	100,0	80,0	40,0	--	80,0	20,0	--
22: Edición, impresión y reprod. de grabaciones	--	100,0	66,7	66,7	--	--	20,0	20,0	20,0
26: Productos minerales no metálicos	66,7	66,7	33,3	66,7	50,0	--	66,7	16,7	33,3
28: Productos de metal, excepto maq. y equipo	55,6	88,9	55,6	77,8	11,1	--	22,2	11,1	33,3
29: Maquinaria y equipo	92,9	92,9	85,7	85,7	14,3	14,3	50,0	35,7	7,1
36 y otras - Otras actividades	80,0	93,3	71,4	93,3	30,0	10,0	58,1	41,9	29,0

Cuadro III.a.3 Principales problemas de las empresas, por tamaño de empresa

Principales problemas	% de empresas		
	Total	Menos de 10 ocupados	Entre 10 y 200 ocupados
Falta de capital	26,1	29,8	23,6
Ninguno	25,2	25,5	25,0
Organización interna	16,0	8,5	20,8
Competencia desleal y competencia extranjera	15,1	4,3	22,2
Insuficiente demanda	11,8	10,6	12,5
Altos costos	10,9	6,4	13,9
Acceso al crédito	10,1	8,5	11,1
Altos impuestos	10,1	8,5	11,1
Falta de personal calificado	10,1	8,5	11,1
Baja rentabilidad	7,6	8,5	6,9
Insatisfacción con la gestión gubernamental	6,7	2,1	9,7
Calidad y disponibilidad de materia prima	5,9	8,5	4,2
Problemas financieros	5,0	4,3	5,6
Suministro de servicios y sus costos	4,2	6,4	2,8
Inseguridad	0,8	--	1,4

Cuadro III.a.4 Principales problemas de las empresas, por rubro de actividad

Principales problemas	26: Productos minerales no metálicos	28: Productos de metal, excepto maq. y equipo	29: Maquinaria y equipo	36 y otras - Otras actividades
	Falta de capital	33,3	--	21,4
Ninguno	--	44,4	28,6	20,7
Organización interna	--	22,2	14,3	17,2
Competencia desleal y competencia extranjera	--	--	21,4	13,8
Insuficiente demanda	--	--	7,1	13,8
Altos costos	16,7	--	14,3	20,7
Acceso al crédito	50,0	--	14,3	6,9
Altos impuestos	33,3	--	7,1	13,8
Falta de personal calificado	16,7	--	42,9	10,3
Baja rentabilidad	--	--	--	--
Insatisfacción con la gestión gubernamental	33,3	--	21,4	3,4
Calidad y disponibilidad de materia prima	--	--	7,1	17,2
Problemas financieros	--	33,3	--	3,4
Suministro de servicios y sus costos	16,7	11,1	7,1	3,4
Inseguridad	--	--	--	--

Cuadro III.a.5 Antigüedad de las empresas: distribución según período de inicio de la actual razón social, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total
	hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	
Total	63,6	28,1	8,3	100
Menos de 10 ocupados	72,3	23,4	4,3	100
Entre 10 y 200 ocupados	58,1	31,1	10,8	100

Cuadro III.a.6 Antigüedad de las empresas: distribución según período de inicio de la actual razón social, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	hasta 1993	1994-2001	2002 o posterior	
Total	63,1	28,7	8,2	100
15: Alimentos y bebidas	69,0	21,4	9,5	100
17: Productos textiles	90,0	10,0	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	50,0	33,3	16,7	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	60,0	20,0	20,0	100
26: Productos minerales no metálicos	83,3	--	16,7	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	44,4	55,6	--	100
29: Maquinaria y equipo	46,2	46,2	7,7	100
36 y otras - Otras actividades	58,1	35,5	6,5	100

Cuadro III.a.7 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	Promedio del % de ventas							Total
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Otros	
Total	16,6	20,7	24,7	31,7	2,5	2,3	1,5	100,0
Menos de 10 ocupados	18,2	20,7	34,4	26,5	0,2	--	--	100,0
Entre 10 y 200 ocupados	15,6	20,6	18,4	35,2	4,0	3,8	2,4	100,0

Cuadro III.a.8 Distribución de las ventas de las empresas según tipo de cliente, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % de ventas							Total
	Venta directa al público	Comercio minorista	Comercio mayorista	Empresas industriales	Empresas de servicios	Sector público	Otros	
Total	16,6	20,7	24,7	31,7	2,5	2,3	1,5	100
15: Alimentos y bebidas	18,7	32,2	34,3	9,1	1,0	1,0	3,7	100
17: Productos textiles	10,5	10,5	29,0	50,0	--	--	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	6,0	52,0	16,0	22,0	4,0	--	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	32,5	55,0	--	12,5	--	--	--	100
26: Productos minerales no metálicos	9,3	1,7	43,4	33,3	3,3	9,0	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	34,5	22,2	2,2	40,0	1,1	--	--	100
29: Maquinaria y equipo	10,9	12,6	7,5	50,7	3,6	12,9	1,8	100
36 y otras - Otras actividades	14,3	5,6	25,9	48,9	5,3	--	--	100

Cuadro III.a.9 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	Promedio del % de compras				Total
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros	
Total	27,0	54,5	10,8	7,7	100
Menos de 10 ocupados	28,6	51,5	12,1	7,8	100
Entre 10 y 200 ocupados	26,0	56,3	10,0	7,7	100

Cuadro III.a.10 Distribución de las compras de las empresas según tipo de proveedor, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % de compras				Total
	Comercios mayoristas	Empresas industriales	Empresas de servicios	Otros	
Total	27,0	54,5	10,8	7,7	100
15: Alimentos y bebidas	16,1	53,4	16,0	14,5	100
17: Productos textiles	16,5	75,0	7,5	1,0	100
18: Prendas de vestir; pieles	7,0	93,0	--	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	80,0	--	--	20,0	100
26: Productos minerales no metálicos	28,3	46,7	--	25,0	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	42,2	57,8	--	--	100
29: Maquinaria y equipo	54,8	20,3	24,9	--	100
36 y otras - Otras actividades	24,3	66,4	6,8	2,5	100

Cuadro III.a.11 Origen y localización de los principales competidores de las empresas, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina		Total
				En el exterior		
Total	88,8	11,2	100	94,4	5,6	100
Menos de 10 ocupados	95,7	4,3	100	97,8	2,2	100
Entre 10 y 200 ocupados	83,6	16,4	100	91,8	8,2	100

Cuadro III.a.12 Origen y localización de los principales competidores de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	Origen principal competidor (% de empresas)			Localización principal competidor (% de empresas)		
	Nacional	Extranjero	Total	En Argentina	En el exterior	Total
Total	88,8	11,2	100	94,4	5,6	100
15: Alimentos y bebidas	97,5	2,5	100	100,0	--	100
17: Productos textiles	70,0	30,0	100	70,0	30,0	100
18: Prendas de vestir; pieles	100,0	--	100	100,0	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	100,0	--	100	100,0	--	100
26: Productos minerales no metálicos	100,0	--	100	100,0	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	100,0	--	100	100,0	--	100
29: Maquinaria y equipo	84,6	15,4	100	92,3	7,7	100
36 y otras - Otras actividades	75,0	25,0	100	91,7	8,3	100

Cuadro III.a.13 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas				
	Ciente en Argentina Proveedor en Argentina	Ciente en Argentina Proveedor en extranjero	Ciente en extranjero Proveedor en Argentina	Ciente en extranjero Proveedor en extranjero	Total
Total	92,5	0,8	5,8	0,8	100
Menos de 10 ocupados	95,7	--	4,3	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	90,4	1,4	6,8	1,4	100

Cuadro III.a.14 Localización del principal cliente y del principal proveedor de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas				
	Ciente en Argentina Proveedor en Argentina	Ciente en Argentina Proveedor en extranjero	Ciente en extranjero Proveedor en Argentina	Ciente en extranjero Proveedor en extranjero	Total
Total	92,5	0,8	5,8	0,8	100
15: Alimentos y bebidas	97,6	--	2,4	--	100
17: Productos textiles	90,0	10,0	--	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	100,0	--	--	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	100,0	--	--	--	100
26: Productos minerales no metálicos	100,0	--	--	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	100,0	--	--	--	100
29: Maquinaria y equipo	92,9	--	7,1	--	100
36 y otras - Otras actividades	80,0	--	16,7	3,3	100

Cuadro III.a.15 Cantidades de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total	1,8	1	76,1
Menos de 10 ocupados	1,0	1	83,0
Entre 10 y 200 ocupados	2,4	2	71,4

Cuadro III.a.16 Cantidades de bancos con los que operan las empresas y acceso al crédito bancario en 2002-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	Cantidad de bancos		% de empresas que no accedió a crédito bancario
	Promedio	Mediana	
Total	1,8	1	76,1
15: Alimentos y bebidas	1,3	1	82,9
17: Productos textiles	1,9	2	90,0
18: Prendas de vestir; pieles	1,0	1	80,0
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	0,8	1	100,0
26: Productos minerales no metálicos	2,7	3	83,3
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	1,3	1	75,0
29: Maquinaria y equipo	2,1	2	64,3
36 y otras - Otras actividades	2,6	2	62,1

Cuadro III.a.17 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	Total
Total	23,9	11,1	65,0	100
Menos de 10 ocupados	17,0	8,5	74,5	100
Entre 10 y 200 ocupados	28,6	12,9	58,6	100

Cuadro III.a.18 Solicitud y otorgamiento de crédito bancario en 2002-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	Total
Total	23,9	11,1	65,0	100
15: Alimentos y bebidas	17,1	7,3	75,6	100
17: Productos textiles	10,0	--	90,0	100
18: Prendas de vestir; pieles	20,0	80,0	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	--	100,0	100
26: Productos minerales no metálicos	16,7	16,7	66,7	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	25,0	--	75,0	100
29: Maquinaria y equipo	35,7	7,1	57,1	100
36 y otras - Otras actividades	37,9	13,8	48,3	100

Cuadro III.a.19 Tipo de crédito: Descubierta en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total	Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó		
Total	19,3	10,9	69,7	100	17,5
Menos de 10 ocupados	10,6	8,5	80,9	100	8,5
Entre 10 y 200 ocupados	25,0	12,5	62,5	100	23,3

Cuadro III.a.20 Tipo de crédito: Descubierta en cuenta corriente en 2002-2003 y crédito comercial de las empresas por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total	Crédito comercial positivo
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó		
Total	19,3	10,9	69,7	100	17,5
15: Alimentos y bebidas	17,1	7,3	75,6	100	22,0
17: Productos textiles	10,0	--	90,0	100	10,0
18: Prendas de vestir; pieles	--	80,0	20,0	100	--
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	--	100,0	100	--
26: Productos minerales no metálicos	16,7	16,7	66,7	100	--
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	--	--	100,0	100	33,3
29: Maquinaria y equipo	28,6	7,1	64,3	100	21,4
36 y otras - Otras actividades	32,3	12,9	54,8	100	16,7

Cuadro III.a.21 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	13,6	10,2	76,3	100
Menos de 10 ocupados	16,7	6,3	77,1	100
Entre 10 y 200 ocupados	11,4	12,9	75,7	100

Cuadro III.a.22 Tipo de crédito: Otros créditos bancarios de las empresas en 2002-2003 por rubro de actividad

Actividad del local	% de empresas			Total
	Le fue otorgado	No le fue otorgado	No solicitó	
Total	13,6	10,2	76,3	100
15: Alimentos y bebidas	7,3	7,3	85,4	100
17: Productos textiles	10,0	--	90,0	100
18: Prendas de vestir; pieles	20,0	40,0	40,0	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	--	100,0	100
26: Productos minerales no metálicos	--	16,7	83,3	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	33,3	--	66,7	100
29: Maquinaria y equipo	21,4	7,1	71,4	100
36 y otras - Otras actividades	17,2	17,2	65,5	100

PARTE B

De los locales industriales

Cuadro III.b.2 Distribución de los locales según cantidad de personal ocupado al 31-12-2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales por tramo de ocupados				Total	Promedio de ocupados	Mediana de ocupados
	Hasta 7	8 a 15	16 a 40	Más de 40			
Total	24,0	34,7	23,1	18,2	100	27	13
15: Alimentos y bebidas	36,6	26,8	14,6	22,0	100	28	12
17: Productos textiles	20,0	50,0	10,0	20,0	100	28	12
18: Prendas de vestir; pieles	40,0	--	20,0	40,0	100	28	23
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	20,0	60,0	20,0	--	100	11	9
26: Productos minerales no metálicos	16,7	16,7	33,3	33,3	100	23	18
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	11,1	77,8	11,1	--	100	13	10
29: Maquinaria y equipo	7,1	42,9	42,9	7,1	100	16	14
36 y otras - Otras actividades	19,4	29,0	32,3	19,4	100	38	18

Cuadro III.b.3 Nivel de instrucción formal de los socios y del personal asalariado; locales con actividades de capacitación en 2003, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de socios con estudios secundarios completos	% de socios con primaria incompleta o sin escolaridad	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total	81,4	--	49,5	4,8	40,8
Menos de 10 ocupados	75,5	--	46,6	3,2	14,9
Entre 10 y 200 ocupados	84,6	--	49,8	4,9	57,5

Cuadro III.b.4 Nivel de instrucción formal de los socios y del personal asalariado; locales con actividades de capacitación en 2003, por rubro de actividad

Actividad del local	% de socios con estudios secundarios completos	% de socios con primaria incompleta o sin escolaridad	% de asalariados con estudios secundarios completos	% de asalariados con primaria incompleta o sin escolaridad	% de locales que capacitaron personal
Total	81,5	--	49,7	4,7	40,5
15: Alimentos y bebidas	92,2	--	52,8	1,3	31,0
17: Productos textiles	73,3	--	45,7	--	30,0
18: Prendas de vestir; pieles	85,7	--	24,8	--	--
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	100,0	--	71,7	--	40,0
26: Productos minerales no metálicos	75,0	--	78,4	--	66,7
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	66,7	--	63,5	5,9	44,4
29: Maquinaria y equipo	77,1	--	52,4	3,7	50,0
36 y otras - Otras actividades	77,5	--	45,1	9,3	53,3

Cuadro III.b.5 Características del personal solicitado, por tamaño de empresa

Personal solicitado	% de locales		
	Total	Menos de 10 ocupados	Entre 10 y 200 ocupados
No busca personal	11,7	8,1	13,5
Busca personal y encuentra con facilidad	25,2	32,4	21,6
Dificultades para conseguir:	--	--	--
Trabajador no calificado	9,9	5,4	12,2
Trabajador calificado	40,5	43,2	39,2
Técnico especializado	7,2	5,4	8,1
Profesional	2,7	2,7	2,7
Cuadros para la gestión	18,0	8,1	23,0

Cuadro III.b.6 Características del personal solicitado por rubro de actividad

Personal solicitado	Total	Actividad del local							
		15: Alimentos y bebidas	17: Productos textiles	18: Prendas de vestir; pieles	22: Edición, impresión y reprod, de grabaciones	26: Productos minerales no metálicos	28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	29: Maquinaria y equipo	36 y otras - Otras actividades
No busca personal	12,5	12,5	20,0	--	20,0	16,7	--	35,7	3,3
Busca personal y encuentra con facilidad	25,0	21,9	30,0	16,7	--	50,0	44,4	14,3	26,7
Dificultades para conseguir:	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Trabajador no calificado	9,8	15,6	--	50,0	20,0	--	--	--	6,7
Trabajador calificado	40,2	40,6	50,0	50,0	20,0	16,7	55,6	35,7	40,0
Técnico especializado	7,1	3,1	--	--	20,0	--	--	21,4	10,0
Profesional	2,7	--	--	--	60,0	--	--	--	--
Cuadros para la gestión	17,9	25,0	10,0	--	--	16,7	--	14,3	26,7

Cuadro III.b.7 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total	66,4	7,4	44,3	17,2
Menos de 10 ocupados	72,9	--	29,2	6,7
Entre 10 y 200 ocupados	62,2	12,3	54,1	23,9

Cuadro III.b.8 Características tecnológicas, de calidad, de organización y de inserción internacional, por rubro de actividad

Actividad de local	% de locales			
	Tiene automatizados procesos o partes	Cuenta con certificaciones ISO	Dispone de manual de procedimientos	Exportó en 2003 y 2002
Total	66,7	7,4	43,9	17,1
15: Alimentos y bebidas	81,0	7,1	40,5	9,8
17: Productos textiles	90,0	10,0	40,0	10,0
18: Prendas de vestir; pieles	50,0	--	--	40,0
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	40,0	--	--	--
26: Productos minerales no metálicos	83,3	--	50,0	50,0
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	66,7	--	55,6	--
29: Maquinaria y equipo	14,3	7,1	42,9	14,3
36 y otras - Otras actividades	67,7	13,3	61,3	29,6

Cuadro III.b.9 Locales que exportaron y destino de la producción exportada, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	% de locales que exportó directamente en 2003	Promedio del % de producción exportada a cada destino								
		Brasil	Uruguay y Paraguay	Chile	México	Resto de América Latina y el Caribe	EEUU y Canadá	Unión Europea	Asia	Otros
Total	20,0	10,0	26,2	19,5	2,5	14,2	13,3	12,8	1,3	0,3
Menos de 10 ocupados	6,4	--	33,3	--	20,0	46,7	--	--	--	--
Entre 10 y 200 ocupados	28,8	11,4	25,2	22,2	--	9,6	15,2	14,6	1,4	0,4

Cuadro III.b.10 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10 %	11-30 %	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	41,1	36,6	22,3	100	58,3	25,2	6,1	1,7	8,7	100
Menos de 10 ocupados	50,0	40,9	9,1	100	67,4	23,3	4,7	--	4,7	100
Entre 10 y 200 ocupados	35,3	33,8	30,9	100	52,8	26,4	6,9	2,8	11,1	100

Cuadro III.b.11 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25 %	26-50 %	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	28,8	50,0	21,2	100	66,9	24,6	1,7	5,1	1,7	100
Menos de 10 ocupados	21,7	50,0	28,3	100	73,3	22,2	2,2	2,2	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	33,3	50,0	16,7	100	63,0	26,0	1,4	6,8	2,7	100

Cuadro III.b.12 Concentración de ventas y distancia al principal cliente por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de ventas al principal cliente				Distancia al principal cliente					
	hasta 10 %	11-30 %	más de 30%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	40,7	36,3	23,0	100	58,3	25,2	6,1	1,7	8,7	100
15: Alimentos y bebidas	55,3	34,2	10,5	100	75,0	20,0	--	2,5	2,5	100
17: Productos textiles	44,4	55,6	--	100	66,7	33,3	--	--	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	50,0	16,7	33,3	100	33,3	66,7	--	--	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	25,0	75,0	100	100,0	--	--	--	--	100
26: Productos minerales no metálicos	16,7	50,0	33,3	100	--	66,7	--	--	33,3	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	33,3	55,6	11,1	100	88,9	--	11,1	--	--	100
29: Maquinaria y equipo	23,1	15,4	61,5	100	46,2	38,5	--	7,7	7,7	100
36 y otras - Otras actividades	39,3	39,3	21,4	100	39,3	17,9	21,4	--	21,4	100

Cuadro III.b.13 Concentración de compras y distancia al principal proveedor por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales									
	% de compras al principal proveedor				Distancia al principal proveedor					
	hasta 25 %	26-50 %	más de 50%	Total	hasta 80 km	81-500 km	501-1000 km	más de 1000 km	en el extranjero	Total
Total	28,6	50,4	21,0	100	66,4	25,2	1,7	5,0	1,7	100
15: Alimentos y bebidas	26,8	68,3	4,9	100	70,7	26,8	2,4	--	--	100
17: Productos textiles	40,0	20,0	40,0	100	77,8	11,1	--	--	11,1	100
18: Prendas de vestir; pieles	16,7	33,3	50,0	100	66,7	33,3	--	--	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	80,0	20,0	100	40,0	60,0	--	--	--	100
26: Productos minerales no metálicos	50,0	50,0	--	100	83,3	16,7	--	--	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	33,3	33,3	33,3	100	88,9	11,1	--	--	--	100
29: Maquinaria y equipo	41,7	50,0	8,3	100	61,5	38,5	--	--	--	100
36 y otras - Otras actividades	23,3	40,0	36,7	100	53,3	20,0	3,3	20,0	3,3	100

Cuadro III.b.14 Locales que subcontrataron actividades, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	% de locales		
	Si	No	Total
Total	9,1	90,9	100
Menos de 10 ocupados	--	100,0	100
Entre 10 y 200 ocupados	15,1	84,9	100

Cuadro III.b.15 Locales que subcontrataron actividades, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad de local	% de locales		
	Si	No	Total
Total	9,0	91,0	100
15: Alimentos y bebidas	4,8	95,2	100
17: Productos textiles	10,0	90,0	100
18: Prendas de vestir; pieles	--	100,0	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	100,0	100
26: Productos minerales no metálicos	16,7	83,3	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	--	100,0	100
29: Maquinaria y equipo	21,4	78,6	100
36 y otras - Otras actividades	12,9	87,1	100

Cuadro III.b.16 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por tamaño de empresa. Año 2003

Tamaño de la empresa	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total	89,9	7,7	2,4	--	100
Menos de 10 ocupados	90,8	8,3	0,9	--	100
Entre 10 y 200 ocupados	89,4	7,4	3,2	--	100

Cuadro III.b.17 Fuente de financiación de las inversiones realizadas, por rubro de actividad. Año 2003

Actividad del local	Promedio del % financiado				Total
	Recursos propios	Bancario	De proveedores	Otros	
Total	89,9	7,7	2,4	--	100
15: Alimentos y bebidas	97,7	--	2,3	--	100
17: Productos textiles	73,3	26,7	--	--	100
18: Prendas de vestir; pieles	87,5	--	12,5	--	100
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	100,0	--	--	--	100
26: Productos minerales no metálicos	100,0	--	--	--	100
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	75,0	15,0	10,0	--	100
29: Maquinaria y equipo	76,4	20,0	3,6	--	100
36 y otras - Otras actividades	86,1	13,9	--	--	100

Cuadro III.b.18 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% de locales					
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	Considera mudar el local
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total	4,1	17,2	5,8	39,3	31,9	3,4
Menos de 10 ocupados	2,1	10,4	10,6	39,6	31,9	6,4
Entre 10 y 200 ocupados	5,4	21,6	2,7	39,2	31,9	1,4

Cuadro III.b.19 Problemas del entorno e intenciones de mudar el local, por rubro de actividad

Actividad del local	% de locales					
	Nivel de accesibilidad al territorio	Ocurrieron episodios delictivos en el local en 2004	Nivel de contaminación ambiental	Peso de los impuestos municipales	Cortes de energía eléctrica desde comienzos de 2004	Considera mudar el local
	Malo		Alto	Alto	2 o más cortes	
Total	4,1	17,1	5,7	39,8	32,5	3,3
15: Alimentos y bebidas	9,5	14,3	--	33,3	26,2	--
17: Productos textiles	--	30,0	11,1	20,0	44,4	10,0
18: Prendas de vestir; pieles	--	16,7	--	50,0	50,0	--
22: Edición, impresión y reprod,de grabaciones	--	--	20,0	60,0	80,0	--
26: Productos minerales no metálicos	--	--	16,7	33,3	33,3	--
28: Productos de metal, excepto maq, y equipo	--	66,7	11,1	66,7	11,1	--
29: Maquinaria y equipo	--	14,3	14,3	57,1	35,7	7,1
36 y otras - Otras actividades	3,2	9,7	3,2	35,5	31,0	6,5

ANEXO I I

Procedimientos de recolección de datos

1. Procedimiento general y definiciones básicas

Los observatorios regionales de PyME que iniciaron sus actividades en los años 2003 y 2004 tienen, en general, metas de trabajo comunes que contemplan, como primer paso, la elaboración de un directorio lo más completo posible de los locales industriales de cada región de trabajo. Este directorio responde a los propósitos de:

- conocer, en un futuro próximo, la dinámica de las altas y bajas de los locales de empresas con actividad industrial en la región, por tipo de actividad,
- proveer un marco para el desarrollo de encuestas a fin de estudiar las características de la actividad industrial de las PyME en la región y su evolución.

La elaboración de cada directorio regional responde a la definición del universo de entidades económicas a estudiar; en este caso, se trata del conjunto de empresas PyME que desarrollan actividades industriales en la región.

La unidad de registro, tomada como punto de partida en la elaboración del directorio, es la planta o local industrial ubicado en la región y definido como todo edificio o espacio cerrado en donde se desarrollan actividades industriales.

Para este trabajo se considera como actividad industrial toda aquella incluida en las divisiones 15 a 37 de la Clasificación Internacional Industrial Única (CIIU, rev3) y que se denomina, genéricamente, como industria manufacturera. Por lo tanto, en esta etapa quedan excluidos los locales cuyas actividades son exclusivamente primarias, comerciales, o de servicios.

A partir de estas unidades de registro básicas, se pueden detectar las empresas a las cuales pertenecen y sus características de tamaño.

En el caso de la Región Noroeste de la Provincia de Buenos Aires, la elaboración del directorio se basa en tres tipos de fuentes:

- Registros de habilitaciones industriales de los municipios de la región
- Registros de distribuidoras de energía eléctrica
- Registros administrativos reelaborados inicialmente por el INDEC en un archivo único denominado DINUE y, luego, por la Dirección

Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, junto con los registros de la Dirección de Rentas.

Con estas fuentes se elaboró un primer listado de plantas o locales industriales lo más exhaustivo posible y, luego, se trató de contactar por teléfono a cada unidad registrada con el fin de corroborar su existencia actual y registrar datos básicos del local y de la empresa: domicilio y tipo de actividad del local, nombre completo de la razón social, actividad principal de la empresa, escala de personal ocupado y domicilio de la sede administrativa.

Por otra parte, y respondiendo al segundo objetivo enunciado, en esta etapa inicial de trabajo se elaboró una primera encuesta dirigida a las empresas con actividad industrial en la región, utilizando como base la nómina de locales contactados telefónicamente.

Tomando como base la información del tamaño de los locales, se diseñaron dos procedimientos de recolección de datos: uno dirigido a locales y empresas de mayor tamaño (procedimiento A) y otro, complementario, dirigido a pequeños locales (procedimiento B).

Procedimiento A: locales encuestables

Dado que el objetivo es estudiar a las PyME y el directorio provee datos aproximados de cada local y empresa, se tomaron, como encuestables a todos los locales que, al momento de la actualización telefónica, informaron tener más de 5 ocupados o pertenecer a empresas con más de un local.

La encuesta se desarrolló mediante entrevistas personales a los responsables de todos los locales definidos como encuestables; los datos se recolectaron aplicando un cuestionario estandarizado en cada local. Luego se identificaron los casos pertenecientes a empresas pequeñas y medianas.

Procedimiento B: muestra adicional de los locales más pequeños

Dado que en la actualización telefónica los locales pueden informar la cantidad de ocupados de un modo poco preciso, se tomó una muestra de los locales con hasta 5 ocupados y pertenecientes

a empresas con un único local. De un total de 531 locales se tomó una muestra sistemática de 1/5, a partir del archivo ordenado por rama de actividad, cantidad de ocupados y partido.

En cada dirección seleccionada se verificaron tres datos: actividad, ocupados y cantidad de locales de la empresa. En el caso que un local con actividad industrial, tuviera más de 5 ocupados o perteneciera a una empresa con más de un local, fue considerado encuestable. Estos casos fueron encuestados como los del procedimiento A, aunque su tratamiento posterior, para la obtención de los resultados finales, fue distinto.

La definición operativa de PyME para el análisis de resultados de la encuesta

Bajo un criterio operativo y simple, se aplicó una definición de PyME, basada en los datos de personal ocupado y cantidad de locales de las empresas registrados en la encuesta.

Cada local industrial visitado fue clasificado en la categoría de PyME si:

- tenía más de 5 ocupados en diciembre de 2003,
- tenía 5 ó menos ocupados en la fecha de referencia pero pertenecía a una empresa con al menos dos locales,
- la cantidad total de ocupados de la empresa no excedía a 200.

2. Diseño de los instrumentos de recolección de datos

El propósito de esta encuesta fue obtener datos que permitieran conocer las características de las PyME con actividad en la zona, tanto a nivel de sus plantas industriales, como a nivel empresarial. A la vez, con el propósito de comparar diversas regiones del país, el cuestionario aplicado fue muy similar al utilizado previamente, en el mismo año, por los observatorios regionales del Conurbano Bonaerense y de Provincia de Buenos Aires Norte-Provincia de Santa Fe Sur. Los temas de interés abordados en la encuesta se refieren a:

Datos del local:

- características generales: actividad, procesos integrados a otros locales productivos de la misma empresa, automatización de procesos, certificaciones, subcontrataciones, tratamiento de residuos;
- inversiones en 2003, fuente de financiación, evolución 2002-2003, expectativas para 2004;
- clientes y proveedores: características y distancias;
- inserción internacional: exportaciones en 2003, evolución 2002-2003, destinos; importación de materias primas en 2003, evolución 2002-2003;
- recursos humanos: cantidades por tipo de personal a diciembre de 2003, nivel de instrucción formal del personal asalariado y de los socios, actividades de capacitación, expectativas de dotación para 2004;

- infraestructura y gobierno local: cortes de energía eléctrica, contaminación ambiental, accesibilidad territorial, seguridad, impuestos y tasas municipales, contacto con áreas de gobierno municipal, posibilidad de traslado a otro territorio.

Datos de la empresa:

- características generales: año de inicio, forma jurídica, actividad principal, cantidad de locales, pertenencia a grupos económicos, cantidad total de personal ocupado, afiliación a cámaras o asociaciones empresariales;
- monto de ventas anuales en 2003, evolución 2002-2003, expectativas en 2004,
- clientes, proveedores y competidores: localización y tipo;
- créditos bancarios y comerciales: cantidad de bancos con los que opera la empresa, créditos bancarios en 2002-2003, crédito a clientes y de proveedores;
- desempeño, expectativas: principales problemas, crecimiento 2002-2003, expectativas 2004-2006;
- políticas públicas: utilización y preferencias de orientación de los programas públicos.

Al final del anexo se presenta el cuestionario utilizado. Se presenta también la planilla utilizada para detectar locales encuestables en la muestra complementaria (procedimiento B).

3. Organización del trabajo de campo y recolección de los datos

La recolección de los datos de la encuesta comenzó a fines de octubre y finalizó en los primeros días de diciembre de 2004.

El operativo de encuesta fue organizado por el personal del Observatorio Regional, con el apoyo del Centro de Investigaciones de la Representación de la Universidad de Bologna. El equipo de recolección de datos quedó constituido con un coordinador local del trabajo de campo, tres supervisores y quince encuestadores.

La recepción de las encuestas realizadas estuvo a cargo de los supervisores, quienes controlaron dicho material, a la vez que controlaron también el trabajo en campo de los encuestadores.

En total se visitaron alrededor de 362 locales a encuestar para el procedimiento A y se contactaron 106 locales adicionales en la muestra complementaria a la encuesta (procedimiento B).

En el cuadro A1 figuran las cantidades de domicilios asignados y las encuestas finalmente obtenidas; en el cuadro A2 se presentan los datos generales y de respuesta a la muestra complementaria.

De los 362 locales asignados originariamente para encuestar, se detectaron 15 locales cerrados y 29 que no correspondía encuestar ya sea por estar repetidos o porque no se trataba de locales industriales. A su vez, de los 324 locales contactados, cerca del 80% respondieron a la encuesta. Como se verá en el apartado siguiente, no todos los que respondieron tenían actividades clasificables en la industria manufacturera; estos casos, incluidos por error, no se tuvieron en cuenta al procesar los resultados de este estudio.

Total de locales asignados para encuestar y situación al cierre de la encuesta

Partido	Total de locales asignados	De empresas con más de 5 ocupados o más de 1 local en el directorio						Locales detectados en la muestra de control como encuestables		
		Total	Encuestables		No encuestables		Total	Con resp.	Sin resp.	
			Subtotal	Con resp.	Sin resp.	Cerrados				No corresp.
Total	368	362	318	254	64	15	29	6	3	3
Alberti	1	1	1	.	1
Bolivar	12	12	11	11	.	.	1	.	.	.
Bragado	13	13	13	7	6
Cañuelas	17	17	16	8	8	1
Chivilcoy	39	37	34	24	10	1	2	2	1	1
General Las Heras	8	8	7	7	.	.	1	.	.	.
General Rodriguez	29	29	22	17	5	2	5	.	.	.
Lujan	97	95	82	70	12	4	9	2	1	1
Marcos Paz	10	9	7	5	2	1	1	1	.	1
Mercedes	53	53	46	38	8	4	3	.	.	.
Navarro	8	8	7	6	1	1
Nueve de Julio	60	59	51	41	10	1	7	1	1	.
San Andres de Giles	17	17	17	16	1
Suipacha	4	4	4	4

Muestra complementaria a la encuesta: locales industriales que en el directorio figuraban con menos de 6 ocupados y un único local

Total de locales	531
Casos en la muestra	106
ubicados y contactados	98
no ubicados	2
no eran industrias	6
Contactados	98
con respuesta a datos básicos	95
sin respuesta a datos básicos	3
Encuestables	6
con respuesta a la encuesta	3
sin respuesta a la encuesta	3

4. Ingreso de los datos, análisis de coherencia y consistencia, corrección de errores y codificación

Los datos de la encuesta fueron ingresados a un archivo previamente configurado para este fin. Éste luego fue consolidado con el propósito de analizar la consistencia de los datos, detectar errores y corregirlos en el archivo de un modo homologable para cada lugar y para el total de la zona.

Con el propósito de asegurar que la información producida sea comparable entre observatorios regionales, el procedimiento seguido para el desarrollo de esta etapa fue similar al aplicado para las encuestas de 2004 de los observatorios regionales del Conurbano Bonaerense y del Norte de la Provincia de Buenos Aires –Sur de Santa Fe.

Las tareas de análisis de consistencia entre variables, detección y corrección de errores en el archivo de datos, se desarrolló en la Universidad de Bologna con la participación de un investigador del Observatorio Regional. Se analizaron pautas de completitud, de correspondencia entre planillas de resumen y el archivo de datos, y de consistencia y coherencia interna del archivo.

Los errores detectados fueron listados y corregidos revisando los registros y los cuestionarios y, en algunos casos, contactando por teléfono nuevamente a los informantes.

Finalmente, fueron clasificados y codificados, también de un modo homologable, los siguientes datos correspondientes a preguntas abiertas:

- Actividad industrial del local y actividad principal de la empresa
- Principales problemas de la empresa
- Distancias a clientes y a proveedores
- Temas de capacitación
- Ubicación de los locales de una misma empresa

- Cargos, oficios y profesiones requeridas

Para la clasificación de actividades se utilizó la clasificación internacional de la División de Estadística de Naciones Unidas (CIU, revisión 3). En los casos de duda, se realizaron consultas por teléfono a locales encuestados o, cuando la empresa poseía página web propia o de anunciantes, se consultó por Internet.

Como ya se señaló, en el presente estudio sólo se tienen en cuenta los datos de locales industriales de empresas PyME. En el cuadro A3 figuran las cantidades de locales clasificados, según tamaño de la empresa a la que pertenecen, en tres grandes categorías: microempresas, PyME y empresas grandes.

La clasificación por tamaño fue realizada aplicando el criterio operativo descrito en el apartado 1 de este anexo; las “microempresas” son las que tienen hasta 5 ocupados y un único local; las “grandes” tienen más de 200 ocupados. La excepción a esta regla de clasificación, corresponde a empresas que se iniciaron en 2004, con cantidad total de ocupados menor a 10 y con un único local. En estos casos, se tuvieron en cuenta los datos de personal del local indicados como observación al momento de la encuesta.

En el cuadro A3 figuran también los registros de encuestas y los que finalmente quedaron para ser analizados, una vez que se eliminaron los casos incluidos por error: de un total encuestado de 258 locales, hubo 7 casos cuyas actividades no eran clasificables como industriales. De los locales industriales 208 corresponden a PyME. Los datos que se analizan en esta publicación corresponden a estos 208 casos.

Locales encuestados, obtenidos directamente del directorio o de la muestra de control, según tamaño de la empresa, y según que desarrollen o no actividades industriales

Tamaño de la empresa	Total de locales encuestados			Locales encuestables según el directorio originario			Locales encuestables en la muestra de control	
	Total	Industria		Total	Industria		Total	Industria
		Si	No		Si	No		
Total	257	250	7	254	247	7	3	3
Pequeñas	40	39	1	40	39	1	.	.
PyME	214	208	6	211	205	6	3	3
Grandes	3	3	.	3	3	.	.	.

5. Estimación de Resultados

Para obtener los resultados finales, los datos de cada registro fueron ponderados por un factor de ajuste basado en la tasa de respuesta. Teniendo en cuenta la baja frecuencia de casos en algunos partidos de la región, éstos se agruparon en tres zonas:

- 1) Cañuelas, General Las Heras, General Rodríguez, Marcos Paz, Navarro
- 2) Alberti, Bolívar, Bragado, Chivilcoy, Nueve de Julio, Suipacha
- 3) Luján, Mercedes, San Andrés de Giles

De modo que el factor de corrección, en el caso de los registros de datos obtenidos del procedimiento A, se calculó como el cociente, dentro de cada zona, entre la suma de la totalidad de locales encuestables y la suma de la totalidad de locales con respuesta.

En el caso de los registros de datos obtenidos del procedimiento B, el ajuste se realizó a nivel de toda la región: la inversa de la probabilidad de selección (5) se multiplicó por el factor de respuesta al operativo de detección de casos encuestables (98/95) y por el factor de respuesta a la encuesta (6/3=2) (ver Cuadro A2).

Para facilitar la obtención de tabulados de distribuciones de frecuencias totales, a cada registro se le asignó un peso entero de un modo sistemático, a partir de un inicio aleatorio. Por ejemplo si el factor de ajuste en una zona era 2,38, al 38% de los registros de esa zona se le asignó un peso 3 y al 62% restante un peso 2.

Para estimar los datos correspondientes a las empresas, en el caso de empresas con más de un local encuestado en la región, al factor de ponderación anterior se lo dividió por la cantidad de locales encuestados y, en los casos en que la empresa hubiera contestado en un único cuestionario a los datos solicitados en la sección B, éstos fueron duplicados en cada registro de local. Esta corrección a los factores de ponderación por empresa es mínima (sólo se detectaron 3 casos de reiteración) y, por lo tanto, sólo se han tenido en cuenta para estimar la relación entre cantidad de locales y de empresas que surgen de esta encuesta.

En el cuadro A4 se presentan los datos correspondientes a las estimaciones de la relación entre empresas, locales totales y locales industriales dentro y fuera de la región.

Empresas contactadas con actividad industrial en la región :
estimación de la cantidad total de locales y de la cantidad de locales industriales dentro y fuera de la región

(Entre paréntesis se indican los promedios de locales por empresa)

Tamaño de las empresas	Empresas	Locales			
		Total	Industriales		
			Subtotal	En la región	Fuera de la reg.
Total	335	471 (1,41)	382 (1,14)	359 (1,07)	23 (0,07)
Pequeñas	49	49 (1,00)	49 (1,00)	49 (1,00)	--
PyME	283	408 (1,44)	328 (1,16)	307 (1,08)	21 (0,07)
Grandes	3	14 (4,67)	5 (1,67)	3 (1,00)	2 (0,67)

OBSERVATORIO PyME REGIONAL NORESTE DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

CARÁCTER ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL Y RESERVADO (Ley 17.622, art. 10 y 15)

ARTÍCULO 10°: Las informaciones que se suministren a los organismos que integran el Sistema Estadístico Nacional, en cumplimiento de la presente Ley, serán estrictamente secretas y sólo se utilizarán con fines estadísticos. Los datos deberán ser suministrados y publicados exclusivamente en compilaciones de conjunto, de modo de que no pueda ser violado el secreto comercial o patrimonial, ni individualizarse las personas o entidades a quienes se refieren. Quedan exceptuados del secreto estadístico los siguientes datos del registro: nombre y apellido o razón social, domicilio y rama de actividad.

(este artículo no sólo protege la confidencialidad de la información en el ámbito privado, sino que impide también el uso de la información individual por parte de los organismos públicos de fiscalización y también municipales, provinciales y nacionales)

ARTÍCULO 15°: Incurrirán en infracción y serán posibles de multa, conforme a procedimiento que se establezca en la reglamentación de la presente Ley, quienes no suministren en término, falseen o produzcan con omisión alguna, las informaciones necesarias para las estadísticas y los censos a cargo del Sistema Estadístico Nacional.

Sr. Respondante, ante cualquier duda o sugerencia, por favor contáctase con:

Dr. Antonio Lapolla, Coordinador Institucional - Universidad Nacional de Luján, Int. 5 y 7 (6700) Luján.

Tel/Fax: 02222-425950/920

E-mail: observatorio@mail.unlu.edu.ar

ID Local <input style="width: 250px;" type="text"/>		
DATOS DEL LOCAL		
<input style="width: 100%;" type="text" value="Razón social o nombre y apellido del propietario"/>		
<input style="width: 40%;" type="text" value="Calle"/>	<input style="width: 20%;" type="text" value="N°"/>	<input style="width: 40%;" type="text" value="Localidad"/>
<input style="width: 40%;" type="text" value="Departamento/partido"/>	<input style="width: 20%;" type="text" value="Provincia"/>	<input style="width: 40%;" type="text" value="Código postal"/>
<input style="width: 100%;" type="text" value="Teléfonos"/>		

SECCIÓN A: Referida al local

Características generales del local

1. ¿La actividad principal de este local es? (marque sólo una opción)

- | | |
|---|---|
| ..fabricación de bienes? | 1 |
| ..reparación de maquinarias? | 2 |
| reventa de bienes, venta de servicios u otra actividad? | 3 |

2. ¿Cuáles son los principales productos, en orden de importancia, que se fabrican o reparan en este local?

Nota: establezca el orden de importancia en relación a los ingresos. En el caso que los principales productos elaborados en este local se integren a otros procesos que desarrolla la empresa en otros locales, establecer el orden de importancia en relación al valor de producción estimado.

A.....	Primero	Código Único Interno	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
B.....	Segundo	Código Único Interno	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
C.....	Tercero	Código Único Interno	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

¿El principal producto que se fabrica en este local...:

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| | SI | NO |
| 3. ... se integra a otros procesos que desarrolla la empresa en otros locales? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. ... es comercializado directamente a sus clientes? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

¿La principal materia prima para la producción en este local...:

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| | SI | NO |
| 5. ... proviene de otros procesos que desarrolla la empresa en otros locales? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. ... es provista directamente por sus proveedores? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

7. ¿Cuál es la cantidad de puestos de trabajo con computadora y/o terminales en este local? (expresar un número)

Cantidad de puestos | |

8. ¿Tiene automatizadas o semiautomatizadas algunas de las etapas del proceso productivo de este local?

SI | | NO |

Para los productos o procesos que se realizan en este local, ¿cuenta con alguna certificación de calidad o está en proceso de obtener...

- | | SI | NO |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 9. ...certificaciones ISO? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. ...certificaciones privadas como proveedores de restaurantes, supermercados, industria procesadora nacional o extranjera? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. ...otras certificaciones? (especificar)..... | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

12. Para la realización de las actividades que se desarrollan en este local, ¿dispono de manuales de procedimientos?

SI 1 NO 2

13. Durante el año 2003, en este local, ¿se dejó de realizar internamente alguna actividad, subcontratándola a terceros?

SI 1 NO 2

En este local, ¿se desarrollan actividades, por cuenta propia o de terceros, para el tratamiento de residuos...

- | | SI | NO |
|--------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 14. ...contaminantes? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |
| 15. ...no contaminantes? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 |

Inversiones

16. ¿Se han realizado inversiones en este local durante el año 2003?

SI 1 NO 2 (pase a pregunta 19)

17. ¿Cómo ca el monto de las inversiones realizadas en este local durante 2003 con respecto al año 2002? (marque sólo una opción):

No invirtió en 2002 1 Mayor 2 Igual 3 Menor 4

18. ¿Cómo fueron financiadas y en que proporción, las inversiones realizadas en este local durante 2003?

	%
A Recursos propios	<input type="text"/>
B Financiamiento bancario	<input type="text"/>
C Financiamiento de proveedores	<input type="text"/>
D Otros (especificar).....	<input type="text"/>
	100 %

19. ¿Tiene previsto realizar inversiones en este local durante el año 2004?

SI 1 NO 2 (pase a pregunta 21)

20. ¿Cómo espera que sean las inversiones en este local en 2004 con respecto al año 2003? (marque sólo una opción)

No invirtió en 2003 1 Mayores 2 Iguales 3 Menores 4

Clientes y proveedores

21. ¿A cuántos clientes actualmente va dirigida la producción industrial de este local? (marque sólo una opción)

Menos de 100 1 ¿Cuántos?
100 ó más 2
No corresponde (responda "NO" en la pregunta 2) 3 (pase a pregunta 27)

¿Qué porcentaje de la producción industrial de esta local representa..

22. su principal cliente? % 23. los tres principales clientes? %

¿A qué distancia aproximadamente de este local y en qué país se localizan los tres principales clientes, por orden de importancia, a quienes va dirigida la producción industrial de este local?

Nota: si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad

	País	K kilómetros
	A	B
24. Cliente 1
25. Cliente 2
26. Cliente 3

26.1 Este local ¿participa actualmente de algún programa de desarrollo de proveedores implementado por alguno de sus clientes?

SI 1 NO 2

27. ¿Cuántos proveedores afectados a la producción industrial posee este local actualmente? (marque sólo una opción)

Menos de 100 1 ¿Cuántos?
100 ó más 2
No corresponde (responda "NO" en la pregunta 8) 3 (pase a pregunta 33)

¿Qué porcentaje de las compras afectadas a la producción industrial de este local representa...

28. ... su principal proveedor? % 29. ... los tres principales proveedores? %

¿A qué distancia aproximadamente de este local y en qué país se localizan los tres principales proveedores, por orden de importancia, afectadas a la producción industrial de este local?

Nota: si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad

	Pais	Kilometros
	A	B
30. Proveedor 1
31. Proveedor 2
32. Proveedor 3

32.1 Este local ¿implementa actualmente algún programa de desarrollo de sus proveedores?

SI 1 NO 2

Inserción internacional

33. ¿Cuál es el porcentaje aproximado de la producción de este local que fue exportado directamente por la empresa en el año 2003?

Nota: si el porcentaje de la producción exportada es cero, indique el valor cero.

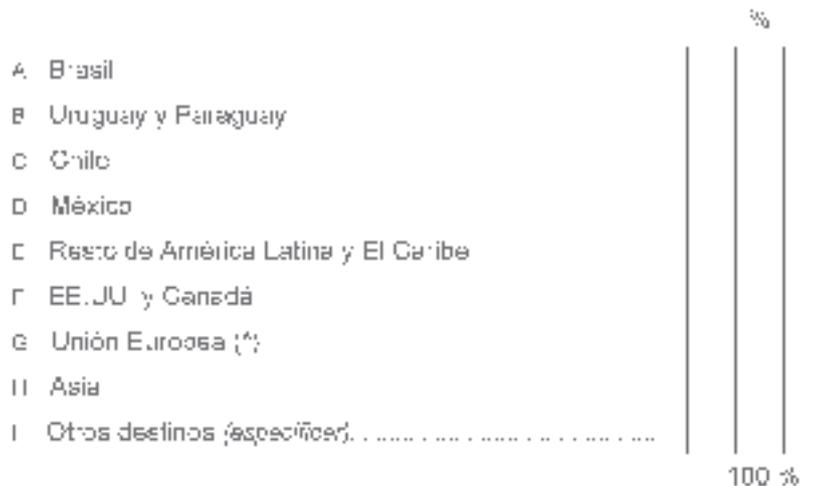
Porcentaje exportado %

34. ¿Cómo calificaría el porcentaje de la pregunta anterior (pregunta 33) con respecto al año 2002? (*marque sólo una opción*):

No exportó en 2002 1 Mayor 2 Igual 3 Menor 4

Nota: si el porcentaje exportado en la pregunta 35 es cero, pase a pregunta 36.

35. ¿En cuales de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje, se concentraron las exportaciones de los productos de este local en el año 2002?



(*) Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suecia.

36. ¿Cuál es el porcentaje aproximado de las compras de materia prima para la producción de este local que fue importada directamente por la empresa en el año 2002?

Nota: si el porcentaje de materia prima importada fue cero, indique el valor cero.

Porcentaje importado _____ %

37. ¿Cómo calificaría el porcentaje de la pregunta anterior (pregunta 36) con respecto al año 2002? (marque sólo una opción)

No importó en 2002 Mayor 2 Igual 3 Menor 4

Características del personal

38. En este local, ¿cuál era la cantidad de personal ocupado el 31 de diciembre de 2003?

Antes de contestar lee las siguientes definiciones.

Propietario / Socio: Comprende a las personas que aportan el capital constitutivo de la empresa y que trabajan en este local.

Personal asalariado: Comprende al personal de planta permanente.

Familiares y otros sin remuneración fija: Comprende al personal que no tiene relación contractual con la empresa y que lleva a cabo sus actividades dentro o fuera de esta, pero bajo su subordinación, sin percibir una remuneración fija y periódica.

Pasantes universitarios: Comprende a los estudiantes universitarios contratados por la empresa por tiempo determinado a través de convenios con las universidades a las cuales pertenecen.

Personal contratado directamente: Comprende al personal eventual que fue contratado directamente por la empresa por tiempo determinado o por locación de obra o servicio.

Personal contratado indirectamente: Es aquel personal que trabaja en la empresa pero que no tiene relación contractual con ésta, sino con otra empresa administradora de personal, tal como al personal de agencia.

Periodo	Personas que trabajan en el local					
	Propietario/ Socio (que trabaja en este local)	Persona asalariado	Familiares y otros sin remuneración fija	Pasantes universitarios	Personal contratado directamente	Personal contratado indirectamente
	A	B	C	D	E	F
31/12/03						

39. Al 31 de diciembre de 2003, ¿cuál era la cantidad de socios y de personal asalariado que trabajaba en este local, por niveles de escolaridad que hayan completado... (expresar en números)

	Socios	Personal asalariado
A Primaria incompleta o sin escolaridad?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
B Primaria completa?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
C Secundaria completa?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Terciario completo:		
D Universitario?	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E No universitario?	<input type="text"/>	<input type="text"/>

40. En el año 2003, la empresa, ¿desarrolló actividades de capacitación para el personal de este local? (especificar a todos los tipos de personal ocupados en la pregunta 38)

SI NO (pase a pregunta 42)

41. ¿En qué temas se capacitó al personal de este local?

.....

.....

42. ¿Tiene previsto modificar la dotación de personal de este local durante 2004? (marque sólo una opción)

Incrementar 1 Reducir 2 Sin cambios 3

43.1 Describa en no más de cinco palabras los tres oficios y/o cargos que presentan mayores dificultades para ser cubiertos:

A
B
C

D
E
F

G
H

¿ No hay dificultades porque: busca personal y lo encuentra con facilidad 1 no busca personal 2

Infraestructura y gobierno local

43 Desde comienzos del año 2004, ¿cuántas veces este local ha sufrido sorpresivos cortes de energía eléctrica de más de 30 minutos? (escribir en números)

Cantidad de cortes _____

44. ¿Cómo considera el nivel de contaminación ambiental del territorio donde se localiza este local? (marque sólo una opción)

Alto 1 Normal 2 Bajo 3

45. ¿Cómo evalúa el nivel de accesibilidad al territorio donde se localiza este local? (marque sólo una opción)

Buena 1 Regular 2 Mala 3

46. Desde comienzos de año 2004, ¿ocurrieron episodios del olivo en esta local?

SI 1 NO 2

47. ¿Cómo evalúa el peso de las tasas/impuestos municipales sobre las actividades que se desarrollan en este local? (marque sólo una opción)

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

48. ¿Cuáles son las tres principales áreas del gobierno municipal, en orden de importancia, con las que este local se relaciona más frecuentemente?

A Primera:

B Segunda:

C Tercera:

D Ninguna

49. La empresa, ¿está considerando actualmente la posibilidad de trasladar este local a otro territorio?

SI 1 NO 2 (pase a pregunta 54)

Este local, ¿sería trasladado a...

	SI	NO	
50. ... otro departamento/partido de esta provincia?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	¿Cuál?
52. ... otra provincia?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	¿Cuál?.....
53. ... otro país?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	¿Cuál?.....

DATOS ACTUALES DE LA EMPRESA (sólo para el caso en que la administración central de la empresa no funcione en este local)

Domicilio:

Calle	Nº	Localidad
Departamento/partido	Provincia	Código postal

Teléfono:

SECCIÓN B: Referida a la empresa

Características generales de la empresa

54. ¿En qué año la empresa comenzó a operar con la actual razón social? (expresar en números)

Año _____

55. ¿La forma jurídica actual de la empresa es... (marque sólo una opción)

- | | | |
|---|-------|---|
| ...un personal (persona física)? | _____ | 1 |
| ...sociedad no constituida regularmente (de hecho)? | _____ | 2 |
| ...sociedad anónima? | _____ | 3 |
| ...sociedad de responsabilidad limitada? | _____ | 4 |
| ...sociedad cooperativa? | _____ | 5 |
| ...otra? (especificar) | _____ | 6 |

56. ¿La actividad principal de la empresa es... (marque sólo una opción)

Nota: cuando se desarrolle más de una, indicar la actividad que le reporta los mayores ingresos a la empresa

- | | | |
|---|-------|---|
| ...fabricación de bienes? | _____ | 1 |
| ...compra y venta de bienes en el mismo estado? | _____ | 2 |
| ...venta de servicios? | _____ | 3 |
| ...construcción? | _____ | 4 |
| ...agricultura, ganadería, caza y silvicultura? | _____ | 5 |
| ...pesca? | _____ | 6 |
| ...extracción de minas y canteras? | _____ | 7 |
| ...otra? (especificar) | _____ | 8 |

57. Sobre la base de los ingresos, ¿cuáles son sus principales productos o servicios?

		Código: 000000000000		
A	Primer		
B	Segunda		
C	Tercera		

58. ¿Cuál es la cantidad total de locales con actividad industrial que posee la empresa por jurisdicción, incluyendo este local?

Cantidad	Departamento/partido	Provincia
_____
_____
_____
_____

59. ¿Cuál es la cantidad total de locales con otras actividades que posee la empresa, (comerciales, administrativos, de depósito, etc.), excluidos los mencionados en la pregunta 58. (expresar en números)

Cantidad de locales _____

60. Esta empresa, ¿forma parte de un grupo económico?

Nota: De acuerdo a la Ley 19.550, artículo 33 se entiende por grupo económico un conjunto de empresas controladas, directa o indirectamente, por una misma empresa.

SI _____ NO _____

61. ¿Cuál es la cantidad total de personas ocupado que trabaja actualmente en la empresa? (marque sólo una opción)

Menos de 10 _____, Entre 10 y 200 _____, Entre 201 y 500 _____, Más de 500 _____.

62. Esta empresa, ¿está afiliada a alguna cámara empresarial u otra asociación del partido o de la región a la cual pertenece?

SI _____ NO _____

Cientes, Proveedores y Competidores

63. ¿Cuál fue aproximadamente el monto de ventas en el año 2003? (en IVA en moneda nacional)

Año 2003 _____

64. ¿Cómo calificaría el monto de ventas del año 2003 con respecto al año 2002? (marque sólo una opción)

Mayor _____, Igual _____, Menor _____

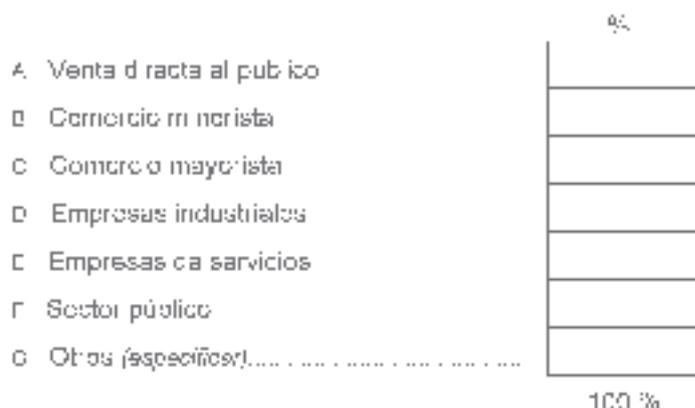
65. Con respecto al 2003, ¿cómo espera que sean sus ventas en 2004? (marque sólo una opción)

Mayores _____, Iguales _____, Menoras _____

66. ¿Dónde se localiza su principal cliente? (marque sólo una opción)

En Argentina 1 En el exterior 2

67. Durante 2003, ¿Cuál fue la participación porcentual de los distintos tipos de clientes en el total de ventas de la empresa?



68. ¿Qué porcentaje del total de sus compras de materia prima en el año 2003 fueron realizadas a proveedores locales?

Nota: si el porcentaje de compras a proveedores locales es cero indique el valor cero.

Año 2003 %

69. ¿Cómo calificaría el porcentaje de la pregunta anterior (pregunta 68) con respecto al año 2002? (marque sólo una opción)

Mayor 1 Igual 2 Menor 3

70. ¿Dónde se localiza su principal proveedor? (marque sólo una opción)

En Argentina 1 En el exterior 2

71. Durante 2003, ¿Cuál fue la participación porcentual de los distintos tipos de proveedores en el total de compras de la empresa?



72. ¿Cuántas empresas compiten directamente con la suya? (marque sólo una opción)

Ninguna 1 (pase a pregunta 75) una 2 de dos a cuatro 3 más de cuatro 4

73. Su principal competidor, ¿es de origen... (marque sólo una opción)

...nacional? ...extranjero?

74. Su principal competidor, ¿está localizado en... (marque sólo una opción)

...Argentina? ...en el exterior?

Créditos bancarios y comerciales

76. ¿Con cuántas bancas opera normalmente? (escribir en números) _____

En los dos últimos años (2002 y 2003), ¿le fue otorgado a la empresa algún crédito bancario como

	SI	NO	No solicitó
76. ...descuento en cuenta corriente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
77. ...otros créditos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¿A cuántos días habitualmente, la empresa le cobra a sus principales clientes y le paga a sus principales proveedores?

78. Cobros a clientes _____ días 79. Pagos a proveedores _____ días

Problemas, desempeño y expectativas

80. ¿Cuáles son los tres principales problemas en orden de importancia, que actualmente tiene su empresa?

A. Primero:

B. Segundo:

C. Tercero:

D. Ninguno

81. En los dos últimos años (2002 y 2003), su empresa, ¿alivió una fase de... (marque sólo una opción)

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

82. ¿Cree que su empresa en el período 2004-2006 (responda sólo una opción)?

- | | | |
|-----------------------------|--------------------------|---|
| ... crecerá aceleradamente? | <input type="checkbox"/> | 1 |
| ... crecerá normalmente? | <input type="checkbox"/> | 2 |
| ... se estancará? | <input type="checkbox"/> | 3 |
| ... se achicará? | <input type="checkbox"/> | 4 |

Políticas públicas

En el año 2003, su empresa, ¿utilizó para desarrollar sus actividades algún programa público...?

	SI	Nombre del programa	NO
83. ... nacional?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
84. ... provincial?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
85. ... municipal?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

86. ¿Hacia dónde prefiere que se orienten los programas públicos de apoyo al sector industrial?

- No tiene interés 2
- No sabe 3

Nombre y apellido del Informante

Teléfono

E-mail

N° de C.U.I.T de la empresa

--	--	--	--	--	--	--

DATOS A COMPLETAR POR EL ENCUESTADOR

Resultado de la encuesta:

A) Encuesta con datos completos

B) Encuesta sin datos de la empresa

Motivo de la no respuesta de la empresa:

- Contestó en el formulario de otro de sus locales
- Rechazó la encuesta
- Aún pendiente al cierre de la encuesta
- Otros (especificar)

C) Motivos por los que no se realizó la encuesta al local:

- Dirección y teléfonos no localizados
- Establecimiento permanentemente cerrado por cese de actividades
- Rechazó la encuesta (especificar motivo)
-
- Aún pendiente al cierre de la encuesta
- Otros (especificar)

	Local	Empresa
Entrevista personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autoadministrada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fecha de encuesta	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Nombre del encuestador Firma
 Nombre del supervisor Firma

Código
