

Informe Especial: Indicadores de Actividad Económica y Producción. Estadísticas industriales oficiales y privadas y desempeño de las PyME.

Abril de 2015

- El monitoreo del desempeño de una economía en el corto plazo constituye una de las principales fuentes de información para el conjunto de agentes económicos que deben tomar decisiones. Sin embargo, ni las estadísticas oficiales ni las estadísticas privadas reflejan lo que está ocurriendo en el mundo de las Pequeñas y Medianas Empresas, sector que genera la mitad de la riqueza del país y más de la mitad del empleo.
- En efecto, si tomamos como ejemplo la evolución de la producción industrial, las estadísticas oficiales (EMI) que reportan básicamente la evolución de las empresas líderes y de mayor tamaño relativo, indican que la producción aumentó entre 2004 y 2014 un 49%, mientras que la producción industrial de las PyME, de acuerdo a las estadísticas relevadas por la Fundación Observatorio PyME, registró durante el mismo período solo un incremento del 2%.
- Las diferencias pueden parecer sorprendentes. Sin embargo, como se verá en detalle en este informe, los datos relevados por la Fundación son robustos y consistentes, y desde todas las perspectivas están marcando una creciente dualización de la economía industrial argentina. Este fenómeno no es capturado ni por las series estadísticas oficiales ni por las privadas, ambas basadas principalmente en las informaciones proporcionadas por las empresas líderes y las cámaras sectoriales que agrupan a las empresas de mayor tamaño.
- Por ejemplo, para el año 2014 la serie oficial basada en el Estimador Mensual Industrial (EMI) marca una caída de la producción industrial del 2,5% y las series privadas reportan una caída que varía entre el 3,7% y el 5%. Pero las estadísticas de la FOP, que relevan la producción industrial de las empresas que ocupan entre 10 y 200 ocupados y que no pertenecen a un grupo económico, muestran una caída de la producción del 10%.
- Las tendencias divergentes entre la producción industrial de las empresas más grandes y las PyME comenzó en bienio 2006-2007 y se agravó durante el bienio recesivo 2008-2009. A partir de allí, la pérdida de terreno de las PyME en el mercado argentino nunca fue recuperada y actualmente la participación de estas empresas en la producción de la riqueza nacional y el empleo es inferior a la registrada en 2004.
- Esta pérdida de importancia de las PyME en la producción nacional no favorece ni el desarrollo económico ni la generación de empleo. En efecto, tal como lo muestran las

estadísticas mundiales en los países más ricos del planeta, las PyME -cada vez más integradas en cadenas de valor- aumentan su participación en la generación de empleo y riqueza industrial nacional.

- Es importante destacar que la divergencia en el desempeño entre grandes empresas y PyME se acentúa a medida que crece la inflación. Cuando aumenta la inflación, aumenta la ineficiencia relativa de las PyME y se pierden mercados. Bajo regímenes de alta inflación las PyME se perjudican relativamente más ya que no cuentan con las herramientas suficientes para gestionar adecuadamente el desorden de precios y costos que se produce a raíz de la alta inflación y la volatilidad de los precios relativos.
- El desorden que introduce la inflación, tanto en la gestión operativa de las empresas como en las mediciones de los fenómenos económicos, no se observa sólo en la creciente divergencia entre las diferentes series de producción industrial. También se refleja en los problemas de medición de la actividad económica agregada (PBI), como se evidencia en las series presentadas en esta nota entre las mismas estadísticas oficiales y entre éstas y las privadas.
- En conclusión, los agentes privados están atravesando crecientes dificultades para monitorear la evolución económica y tomar decisiones. Actualmente existe una generalizada incertidumbre sobre cuál es el verdadero nivel de producción del país y sobre su evolución a futuro, problema que indefectiblemente deberá corregirse en el corto plazo de modo tal que se generen señales confiables para quienes desean invertir en la actividad productiva.

Se agradecerá la mención de la institución (Fundación Observatorio PyME) y de la fuente

(Informe especial: **Estadísticas industriales oficiales y privadas y desempeño de las PyME**)

Introducción

En 2004, según los datos del último Censo Económico, unas 80.000 PyME de todos los sectores generaban casi la mitad de los ingresos de los residentes argentinos. Pero a pesar de esta participación en la generación de la riqueza nacional, la evolución real de estas empresas no recibe suficiente atención pública.

Desde 2007 este sector de la economía argentina está perdiendo importancia en la generación de la riqueza nacional y dicho cambio estructural viene acompañado por consecuencias sociales todavía no cabalmente comprendidas por los *policy makers* ni por la sociedad en general.

Las mediciones públicas y privadas, por obvias cuestiones de costos, se concentran casi exclusivamente en el monitoreo de la evolución de aquella mitad de la riqueza producida por las empresas más grandes. Los medios de comunicación, los analistas económicos y los funcionarios y políticos, debaten sobre la evolución de este agregado, dando por sentado que la otra mitad de la economía, compuesta por un vasto y heterogéneo mundo de PyME, sigue el mismo patrón de comportamiento. Se presupone que el ciclo económico es idéntico entre Grandes Empresas y PyME. Sin embargo, el comportamiento cíclico y hasta la tendencia de la producción entre las empresas más grandes y las PyME es muy diferente.

Estas diferencias en el ciclo y la tendencia del desempeño de grandes empresas y PyME podrían explicar un conjunto de fenómenos sociales relevantes (como dinámica de la pobreza y distribución del ingreso) que muestran su propia evolución a pesar del ciclo productivo relativamente positivo de la última década.

El crecimiento de la economía argentina durante la fase posterior a 2002 resultó una de las etapas de mayor expansión histórica del país. Sin embargo, dicha expansión no fue uniforme en el tiempo, destacándose que en la primera etapa (2003-2007) la tasa de crecimiento fue sistemáticamente mayor a la del período 2007-2014. Tampoco dicha expansión fue uniforme a nivel de los distintos tamaños de empresa.

Al respecto, las cifras de los últimos años parecen no arrojar luz sobre la verdadera evolución de la economía argentina. A partir de 2007, la divergencia en la evolución de los diferentes indicadores de producción comenzó a ser relevante. Las diferencias son notables entre las mismas estadísticas oficiales, entre las oficiales y las privadas y entre aquellas que reflejan el comportamiento de las grandes empresas y las PyME.

Por esta razón, con un diagnóstico preciso sobre la importancia de las PyME en la generación de empleo y riqueza y con la vocación de aportar datos de valor a los decisores público y privados, FOP pone a disposición del público sus propias mediciones sobre la evolución de este segmento empresarial. No son mediciones improvisadas. Desde hace casi dos décadas la Fundación Observatorio PyME (FOP) realiza sus propias mediciones mediante la inversión de importantes recursos dedicados a la generación de datos estadísticos sobre el desempeño de las PyME industriales, justamente aquellas más exigidas en el contexto de la creciente competencia internacional que se desencadenó durante los últimos treinta años.

FOP releva datos nacionales sobre empresas industriales cuya dimensión es de 10 a 200 ocupados, clasificándose en pequeñas o medianas según la firma oscile entre 10 y 50 ocupados o entre 51 y 200. Para ejemplificar los contrastes que se ignoran a la hora de construir un indicador único con empresas PyME y grandes, en el segmento PyME una empresa tiene en promedio 31 empleados y 8 de cada 10 firmas de este universo son pequeñas, o sea que no superan un plantel de 50 trabajadores. Esto revela características estructurales diferentes, que solo pueden ser observadas de estudiarse en forma diferenciada.

Las etapas productivas en las PyME industriales en los últimos 10 años

En los últimos años, las PyME industriales tuvieron que adaptar sus operaciones a un contexto de caída de ventas, volatilidad de precios, bajo crecimiento económico e incertidumbre creciente. Los desequilibrios macroeconómicos en las finanzas públicas y en las cuentas externas devinieron en una desaceleración sustancial en el crecimiento del PIB en los últimos dos años, con un escenario de recesión hacia 2014.

Entre 2004 y 2014, pueden identificarse cuatro etapas en la evolución de las cantidades vendidas por las PyME manufactureras (ver Gráfico 2). Dos etapas de crecimiento (2004-2007 y 2010-2011) y dos etapas de recesión o contracción (2008-2009 y 2012-2014).

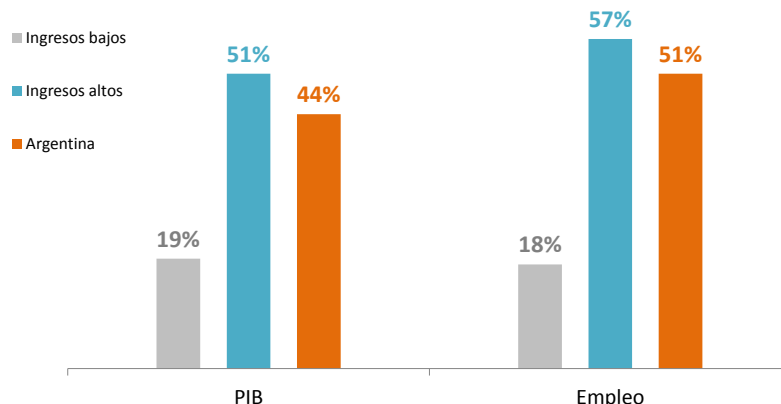
En un primer período (2004-2007), las PyME formaron parte de la notable recuperación económica, incrementando su volumen de producción 23%, con un comportamiento muy similar al de todo el complejo industrial (que también nuclea a las empresas de mayor dimensión). No obstante, a partir de 2008, con los efectos externos de la crisis en las economías desarrolladas, las cantidades producidas tuvieron una tendencia declinante, acumulando una caída de 17% desde 2007 a 2009, mientras que la producción del resto del complejo industrial no sufrió variaciones (según las estadísticas oficiales) o sufrió una ligera variación negativa (según las estadísticas privadas).

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

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

En conjunto, ambos desplazamientos sugieren que la participación de las PyME industriales en la riqueza nacional es menor a la de 2004. Cabe destacar que, en teoría, no necesariamente el efecto de este fenómeno (el desplazamiento de las PyME) debería ser negativo para la economía nacional y el bienestar social. En rigor, el efecto dependería de la generación de empleo e integración social (distribución del ingreso) que logaran realizar las empresas más grandes respecto a las que hubieran generado las PyME en caso de haber tenido un mejor desempeño. Sin embargo, en la práctica, como lo muestran las estadísticas globales, los mayores niveles de desarrollo y bienestar se corresponden siempre con una mayor participación de las PyME en la generación de riqueza (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Promedio de la participación PyME en el PIB y el Empleo, según nivel de ingresos de los países



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

El diagnóstico PyME industrial y el problema del deflactor

El resultado sobre la evolución de las cantidades vendidas de las PyME manufactureras puede resultar sensible a la utilización del deflactor, definiéndose éste como una herramienta que permite sustraer el efecto de las variaciones de los precios en las ventas nominales (facturado). Es decir, la utilización del deflactor permite realizar la comparación entre los niveles de producción (ventas reales) de los diferentes períodos. Su utilización es necesaria debido a que anualmente FOP en su Encuesta Estructural registra las ventas nominales anuales (facturación total sin incluir IVA), cuya variación total a lo largo de los años incluye variaciones en las cantidades y en los precios de venta de los productos.

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

El facturado nominal de cada firma se obtiene a través de la Encuesta Estructural de FOP que se realiza con periodicidad anual y que comprende aproximadamente 1.000 firmas cuya actividad principal corresponde a industria manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIIU Rev. 3.1¹) y cuya cantidad total de ocupados oscila entre 10 y 200. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados dado que éstas estarían sujetas a decisiones corporativas que en esencia no responden a las características estructurales de firmas PyME. La representatividad de la encuesta se garantiza a nivel sectorial, regional y por tamaño.

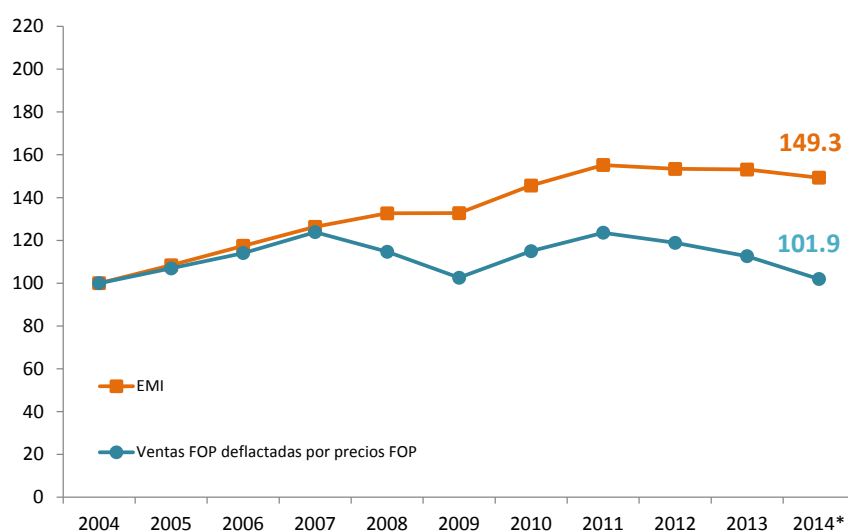
Utilizando el procedimiento de deflación por precios propios para las ventas nominales de las PyME industriales, se concluye que las cantidades vendidas sufrieron una caída de 9,5% en 2014, lo que lleva a

¹<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

deducir que actualmente dichas firmas se encuentran operando en un nivel de producción casi idéntico al de 2004 (Gráfico 2).

Comparándose con el Estimador Mensual Industrial (EMI), para el período 2004-2007 el comportamiento entre las ventas reales de las firmas más pequeñas y la producción de las grandes industrias fue muy similar, con un diferencial acumulado de apenas 3 puntos porcentuales (p.p.), lo que equivale a un ritmo de expansión promedio anual prácticamente equivalente entre las empresas las PyME de FOP y las empresas líderes del EMI-INDEC. A partir de entonces, y como se ampliará más adelante, las series se muestran divergentes, respondiendo a diferencias en las respuestas de las empresas a la coyuntura económica nacional e internacional según su tamaño.

Gráfico 2 – Evolución de las ventas reales de las PyME industriales y la producción industrial agregada (EMI) 2004 - 2014* (base 2004=100)



Fuente: Encuesta Estructural 2004-2013 y Encuesta Coyuntural 2004-2014, Fundación Observatorio PyME.
EMI, INDEC

*Dato provisorio.

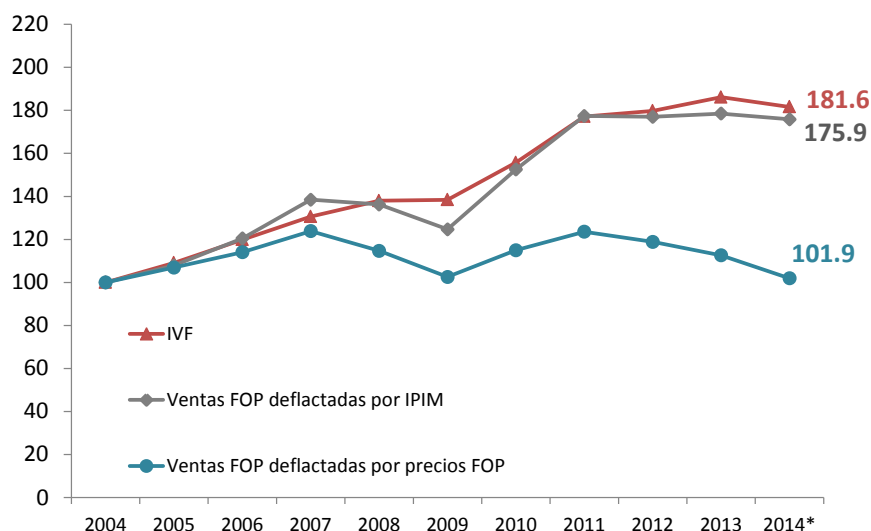
No obstante, es de notar que si las ventas nominales declaradas por las PyME manufactureras fuesen deflactadas por otro índice de precios, entonces la conclusión sobre el desempeño PyME podría ser radicalmente distinta. Si se utilizara por ejemplo el Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM) –Productos Manufacturados- que es un indicador que tiene por objeto la medición de la evolución promedio de los precios mayoristas a los que el productor vende sus productos en el mercado doméstico, la medición de la evolución de la producción de las pequeñas y medianas empresas arrojaría un desempeño sustancialmente diferente.

El resultado muestra que utilizar uno u otro método de deflación implicaría un diferencial de 74 p.p. entre las ventas nominales deflactadas por el Índice de precios FOP y las deflactadas por el IPIM. Eso se traduce en que el nivel de producción resultaría 74% superior, ilustrando un escenario económico para las PyME radicalmente opuesto. La razón de esta notable diferencia es que las variaciones de precios mayoristas declaradas por las PyME son sistemáticamente mayores a las registradas por el IPIM –Productos Manufacturados-.

Si deflactar por dichos precios captase la verdadera evolución de la producción PyME, su nivel de producción coincidiría con el Índice de Volumen Físico de producción industrial del INDEC (una diferencia de sólo 5% en diez años, Gráfico 3). A la vez, el nivel de producción de las PyME sería casi un 20% mayor a lo relevado por el EMI, lo que sería realmente paradójico ya que como se dijo antes el EMI incluye principalmente a los grandes complejos industriales, más dinámicos, menos sensibles a la coyuntura económica y que cuentan con mayor capacidad de afrontar escenarios adversos a través de la diversificación de clientes (internos y externos), diferenciación de productos, acceso a financiamiento, inversiones, etc.²

En el Gráfico 3 se ilustran los comportamientos de tres series (Ventas nominales de FOP deflactados por precios propios e IPIM, y el IVF) para los últimos diez años, referenciando cómo se amplifican las diferencias en los niveles de producción, esencialmente a partir de 2007.

Gráfico 3 – Evolución de las ventas reales de las PyME industriales (según deflactor) y la producción industrial agregada (Índice Volumen Físico, IVF) 2004 - 2014* (base 2004=100)



Fuente: Encuesta Estructural 2004-2013 y Encuesta Coyuntural 2004-2014, Fundación Observatorio PyME.

IPIM: INDEC

* Dato de FOP provisorio e IVF acumulado hasta el III trimestre de 2014.

En conclusión, la evolución de la actividad de las PyME industriales resulta sensible a la utilización del deflactor. Sin embargo, lo correcto es deflactar por los precios mayoristas de los productos industriales informados por las propias empresas y no por un índice mayorista general que incluye muchos productos que no pertenecen al mundo de las PyME industriales. Por otra parte no hay ninguna razón para pensar que las PyME están informando incrementos de precios superiores a los que ellas practican efectivamente a sus clientes.

²En el siguiente apartado se exponen las principales diferencias metodológicas para la elaboración de ambos indicadores oficiales de producción industrial agregada.

Identificar comportamientos y el crecimiento industrial

Para comprender qué está ocurriendo en los diferentes segmentos de empresas de la actividad industrial, se procede a contrastar la serie de cantidades vendidas de FOP con tres indicadores de producción oficiales y privados: el EMI (INDEC), el Índice de Volumen Físico (IVF, INDEC) y el Índice de Producción Industrial (IPI, O.J. Ferreres).

Indicadores de producción

Entre los indicadores de producción utilizados en Argentina se encuentra el Estimador Mensual Industrial (EMI), que mide la evolución de la producción industrial con periodicidad mensual a través de un Índice de Cantidades de Laspeyres, en donde cada empresa se encuentra ponderada por su volumen de producción, por lo que son las más grandes las que mayor peso tienen en el índice. Como fuente de información se utiliza a las propias empresas líderes, cámaras empresarias y organismos públicos.

El segundo indicador publicado por INDEC es el Índice de Volumen Físico de la producción (IVF) construido (en forma directa) a partir de la Encuesta Industrial Mensual, que abarca aproximadamente 3.000 empresas cuya dimensión supera los 10 ocupados (es decir, incluye también pequeñas empresas según la clasificación FOP). Mensualmente se registran datos de valor de las ventas de bienes producidos con materia prima propia, variación de existencias, ocupación, horas trabajadas y salarios pagos, entre otros y se deflacta a las ventas nominales (facturado) a través del Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM) de productos manufacturados. En esta encuesta, las PyME están un poco mejor representadas que en el EMI pero igualmente las empresas más grandes son las más ponderadas.

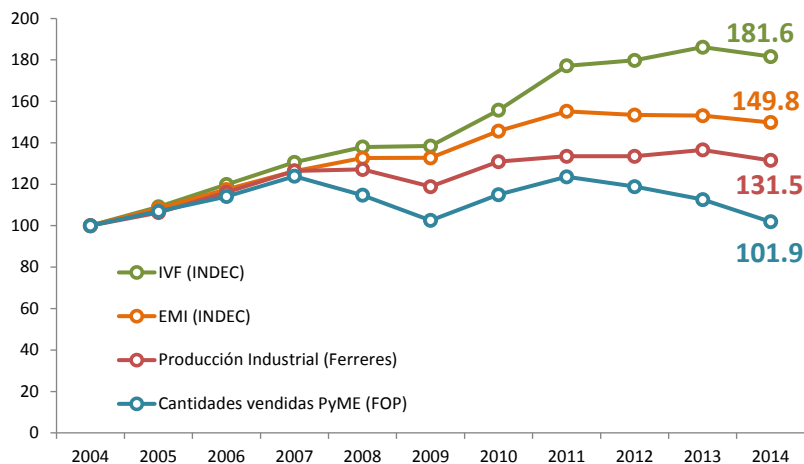
Un tercer indicador es el Índice de Producción Industrial elaborado por O.J. Ferreres, que también refleja principalmente el desempeño de los grandes complejos industriales, en detrimento de las pequeñas y medianas empresas que, pese a representar una alta proporción de la cantidad de empresas del universo, tienen una menor participación en el valor de la producción.

La Fundación Observatorio PyME releva datos sobre empresas industriales cuya dimensión es de 10 a 200 ocupados, clasificándose en pequeñas o medianas según la firma tenga entre 10 y 50 ocupados o entre 51 y 200. En el segmento PyME, una empresa tiene en promedio 31 empleados y 8 de cada 10 firmas son pequeñas, lo que revela características estructurales diferentes, que solo pueden ser observadas de estudiarse en forma especial y diferenciada.

Divergencias en las mediciones del comportamiento de la industria

El Gráfico 4 muestra la evolución de las ventas de PyME manufactureras de FOP deflactada por sus precios, e incluye el EMI, el IVF y el IPI de O.J. Ferreres para el período 2004-2014. Para el caso del IVF, se toma la información disponible hasta el III trimestre de 2014, estimando el IV trimestre a partir de un promedio de los primeros tres.

Gráfico 4 – Evolución de la producción industrial 2004- 2014*, según FOP PyME, EMI e IVF (INDEC) e IPI (Ferrerres) (2004=100)



Fuente: Encuesta Estructural 2004-2013 y Encuesta Coyuntural 2004-2014, Fundación Observatorio PyME.

Indicadores de producción: EMI e IVF (INDEC) e IPI (O.J.Ferrerres)

*Nota: dato 2014 FOP provisorio e IVF acumulado hasta el III trimestre de 2014.

Como se dijo, el indicador de FOP comprende un universo distinto al de los otros tres (sean oficiales o privados), aunque del Gráfico 4 se desprende que durante el período 2004-2007 todos los indicadores de producción industrial presentan resultados agregados similares. Tal es así que el EMI y el IPI de Ferreres coinciden exactamente y levemente por debajo se ubica el índice referido a PyME, con un incremento acumulado apenas menor, sugiriendo una relativa mejor *performance* de las grandes empresas en esta etapa de recuperación. En tanto, el IVF presenta la expansión acumulada más alta, siendo casi 4 p.p. mayor al EMI e IPI y 6,6 p.p. al indicador de FOP.

Para el segundo sub-período (2007-2014) emergen discrepancias en los niveles, incluso entre las propias series oficiales. Las discrepancias entre indicadores oficiales resultan tales que el crecimiento de la producción industrial según el IVF duplica al publicado por EMI, que a su vez es casi 3 veces mayor al IPI de Ferreres (que también incluye a grandes empresas). En este último caso, la expansión de la producción industrial en siete años fue del 4%.

Si se tomaran únicamente las PyME, se observaría que durante ese mismo período las empresas terminaron por contraer la producción casi 18%. En esta etapa, dichas empresas declararon crecer 8,6% durante 2007 pero luego, la crisis económica internacional y la fragilidad de la economía local para amortiguar el shock provocó caídas elevadas durante los dos años siguientes. Una vez superada la crisis, la recuperación fue parcial y el nivel de producción no consiguió retornar a su pico de 2007 sino recién en 2011, año a partir del cual la producción comenzó a caer sin interrupción hasta la actualidad.

En la Tabla 1 se reportan los principales indicadores de producción (en el caso de FOP, las ventas nominales deflactadas por sus propios precios), para el período 2004-2014. A la vez, se desagrega en dos sub-períodos, 2004-2007 y 2007-2014 para destacar los comportamientos de las series en crecimiento acumulado y en tasa de variación promedio anual.

Tabla 1 – Evolución de producción de la industria argentina
(grandes empresas y PyME), 2004-2014* (tasa de variación i.a., en %)

Período	FOP	EMI (INDEC)	IVF (INDEC)	IPI (O.J. Ferreres)
2004-2007	23.9%	26.4%	30.6%	26.4%
Promedio anual	7.4%	8.1%	9.3%	8.1%
2007-2014	-17.7%	18.5%	39.1%	4.0%
Promedio anual	-2.7%	2.5%	4.8%	0.6%
2004-2014	1.9%	49.3%	81.6%	31.5%
Promedio anual	0.2%	4.1%	6.1%	2.8%

Fuente: Encuesta Estructural 2004-2013 y Encuesta Coyuntural 2004-2014, Fundación Observatorio PyME.
EMI e IVF (INDEC) e IPI (O.J. Ferreres).

*Nota: dato 2014 FOP provisorio e IVF acumulado hasta III trimestre de 2014.

Un problema a gran escala: la medición del PIB real y la actividad económica

Análogamente, las distintas mediciones trimestrales de la actividad económica agregada muestran visibles discrepancias, incluso entre las propias del Instituto de Estadísticas y Censos, que a partir de 2014 introdujo el cambio del año base (pasando de 1993 a 2004), lo que provocó un cambio en las ponderaciones sectoriales y, consecuentemente, correcciones en las mediciones del Producto Interno Bruto (PIB) real.

Comparando las propias mediciones de INDEC y estimando el PIB base 1993 para el año 2013 según la evolución de los primeros nueve meses (debido a la no publicación del IV trimestre pero que a efectos del análisis no cambia las conclusiones), se observa que en la etapa 2004-2013 el crecimiento real fue un 13% menor con el cambio de año base 2004, lo que reduce la tasa de crecimiento anual promedio de 6,4% a 5,5%, es decir, casi 1 punto porcentual por año. Dicha sobreestimación en favor de la medición del PIB base 1993 se presenta a lo largo de todo el período. Si se lo desagrega en dos sub-períodos (el primero, que comprende desde 2004 a 2007 y el segundo, de 2007 a 2013), en ambos intervalos están presentes las diferencias entre las mediciones oficiales (ver Tabla 2).

Dichas discrepancias se amplifican de incorporar indicadores no oficiales pero, notoriamente, sólo aparecen hacia el segundo sub-período de análisis, mostrando una desaceleración en el ritmo de expansión económica frente a 2004-2007 y en relación a lo que exhiben los indicadores oficiales.

En este caso, se introduce la medición del PIB de ARKLEMS, enmarcada en el proyecto argentino ARKLEMS + LAND que tiene por objeto medir y comparar internacionalmente las fuentes del crecimiento económico, la

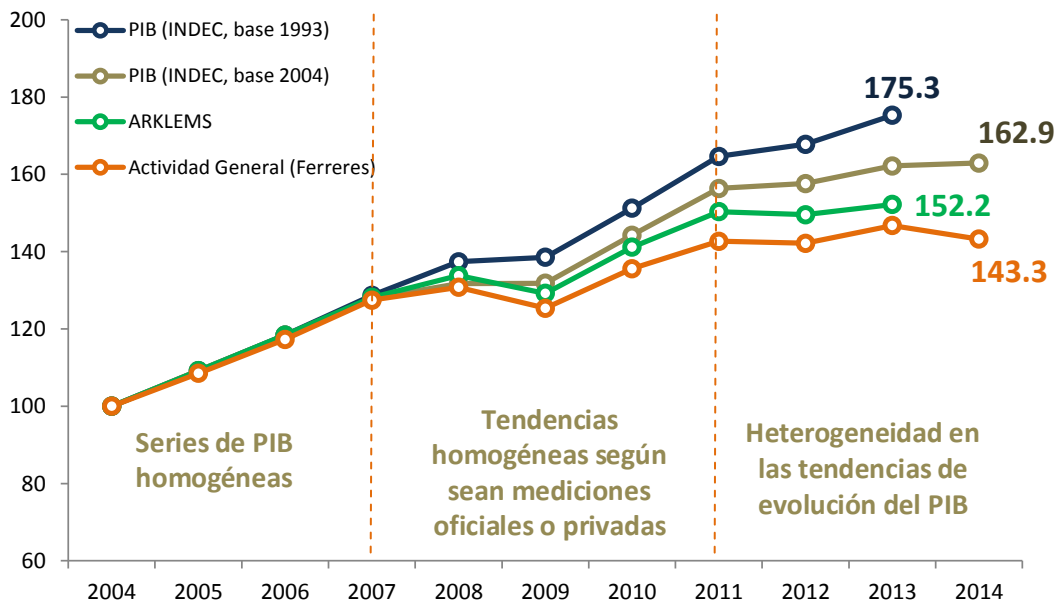
productividad y la competitividad de la economía argentina mediante la metodología KLEMS (*Capital, Labor, Energy, Material and Service Inputs*)³.

Por el otro, también se incorpora el Índice General de Actividad (IGA), de la consultora de O.J. Ferreres. El IGA es un estimador mensual insesgado del PIB que utiliza 122 series estadísticas para construir la medición de actividad económica.

Evaluando estos últimos indicadores frente a los publicados por INDEC, en el período 2004-2007 el diferencial de crecimiento acumulado resulta mínimo entre todas las series. En rigor, las diferencias entre el PIB base 2004 con ARKLEMS e IGA son inferiores al 0,5% para un período de cuatro años, en el cual la tasa de crecimiento promedio fue de 8,6% de considerar el total de las mediciones.

Sin embargo, las divergencias en las mediciones también en estos casos se muestran hacia el segundo subperíodo, tras los cambios realizados en el instituto estadístico estatal. En este caso, ARKLEMS e IGA si bien presentan algunas diferencias, están más alineados frente a los datos de INDEC, que en ambos casos (base 1993 y 2004), muestran un crecimiento sistemáticamente mayor al de los indicadores alternativos. En este caso, entre 2007 y 2003 ARKLEMS e IGA reportan un crecimiento acumulado de 18,7% y 15,2%, que se traduce en una tasa de variación interanual promedio de 2,9% y 2,4% respectivamente, sustancialmente menor al 4% y 5,3% obtenidas a partir de la evolución del PIB año base 2004 y 1993, respectivamente.

Gráfico 5 – Evolución del PIB a precios constantes 2004- 2014
(2004=100, según INDEC, ARKLEMS y O.J. Ferreres)



Fuente: INDEC, ARKLEMS y O.J. Ferreres.

³ Para mayor información sobre el proyecto, se sugiere consultar el portal www.arklems.org, en donde se explica la metodología de cálculo del PIB real entre otros indicadores construidos.

Tabla 2 – Evolución de la actividad económica según diferentes indicaciones de PIB entre 2004-2013 (a precios constantes, variación interanual, en %)

Período	PIB base 2004	PIB base 1993	ARKLEMS	IGA (O.J. Ferreres)
2004-2007	27.8%	28.7%	28.2%	27.4%
Promedio anual	8.5%	8.8%	8.6%	8.4%
2007-2013	26.9%	36.2%	18.7%	15.2%
Promedio anual	4.0%	5.3%	2.9%	2.4%
2004-2013	62.2%	75.3%	52.2%	46.8%
Promedio anual	5.5%	6.4%	4.8%	4.4%

Fuente: INDEC, ARKLEMS y O.J. Ferreres.

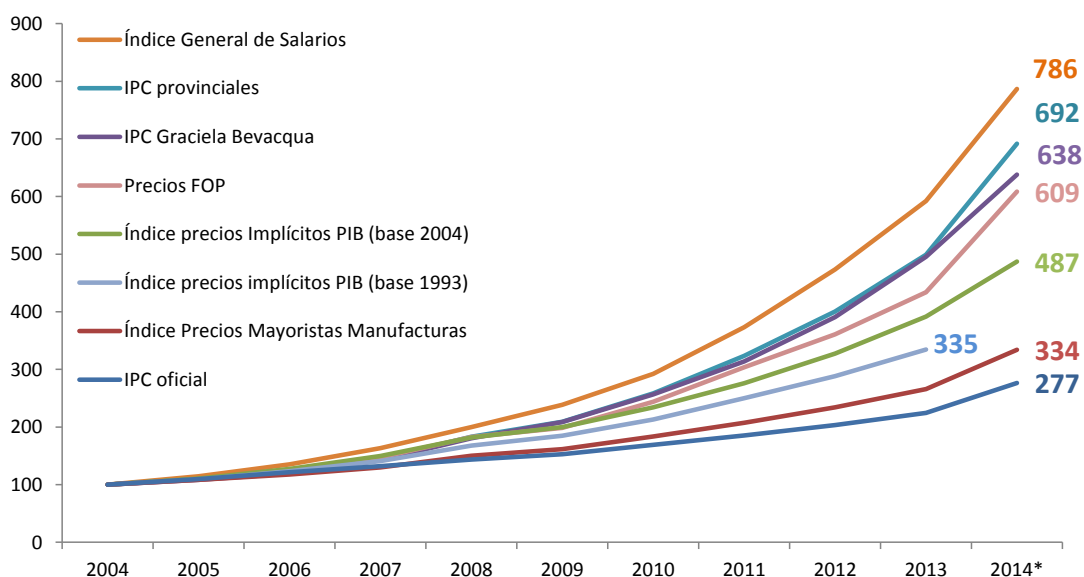
La evolución de los deflatores

Dada la sensibilidad de las variaciones de las series de producción a los diferentes índices de precios utilizados como deflatores, es entonces importante observar cómo evolucionaron algunos de índices de precios más relevantes durante los últimos diez años. En el Gráfico 6 se observa que el mayor crecimiento correspondió al nivel general de salarios, en línea con la recuperación del poder adquisitivo de los mismos durante la última década. De hecho, la dinámica de los salarios fue siempre superior al resto de los precios, aunque las diferencias se vuelven notables dependiendo con cuál de ellos se los compare. Por ejemplo, comparando las variaciones entre 2004 y 2014, el poder adquisitivo de los salarios habría aumentado en 1,29 veces si se tomara como referencia los precios FOP, 2,84 si fuera el IPC oficial, 1,61 de tomar el índice de precios implícitos del PIB base 2004 y 1,14 de adoptar el índice ponderado de IPC provinciales⁴.

Como se refleja en el Gráfico 6 y en las series de la Tabla 3, el incremento de los precios de FOP prácticamente duplica el incremento de los precios internos mayoristas (IPIM). Es por esta razón que según cuál de los índices de precios se utiliza para deflatar las series de ventas nominales, el incremento estimado de la producción durante la última década puede variar desde un 2% (si se utilizan los precios de FOP) hasta un 76% (si se utilizan los precios industriales mayoristas del INCEC). Se observa también la gran diferencia entre la evolución de los salarios y los precios FOP, lo que demuestra la presión de costos directos de producción que sufrieron estas empresas y la pérdida de rentabilidad.

⁴ Nótese que el ingreso total de la economía (el PIB) a precios constantes creció tomando el indicador oficial vigente 62% entre 2004 y 2013.

Gráfico 6 – Evolución de los índices de precios (anualizados) 2004- 2014* (base 2004=100)



Fuente: Encuesta Coyuntural 2004-2014, Fundación Observatorio PyME.

Índice de Precios Institutos estadísticos provinciales (promedio); IPIM, IPC e IPC-Nu Índice de precios implícitos en PIB (base 1993 y 2004) e Índice Salarios nivel general (INDEC).

IPC Graciela Bevacqua

*Nota: datos de FOP acumulados hasta el III trimestre de 2014 y estimados al IV trimestre.

Tabla 3 – Variación interanual de los índices de precios 2005-2014 (base 2004=100, en %)

Año	Precios FOP	IPC	IPIM	Precios Implícitos PIB 2004	Precios Implícitos PIB base 1993	IPC GB	IPC provinciales	Salarios generales
2005	9.3%	9.6%	8.3%	10.6%	8.8%	8.5%	9.6%	14.7%
2006	14.3%	10.9%	8.6%	15.3%	13.4%	10.1%	11.0%	17.9%
2007	17.9%	8.8%	10.5%	17.6%	14.3%	19.6%	18.6%	20.6%
2008	24.1%	8.6%	15.4%	21.5%	19.1%	26.4%	27.0%	22.4%
2009	8.6%	6.3%	7.7%	9.8%	10.0%	15.7%	14.1%	19.5%
2010	22.9%	10.7%	13.7%	17.1%	15.4%	22.9%	23.6%	22.5%
2011	24.6%	9.8%	12.8%	17.8%	17.3%	22.2%	25.1%	27.8%
2012	18.8%	9.7%	12.9%	18.7%	15.3%	24.5%	23.8%	26.8%
2013	20.2%	10.4%	13.7%	19.7%	16.1%	26.8%	24.6%	25.1%
2014*	40.2%	23.2%	25.6%	24.3%	N/D	28.8%	38.6%	32.8%
Tasa de inflación anual promedio	19.8%	10.7%	12.8%	17.2%	14.4%	20.4%	21.3%	22.9%

Fuente: Encuesta Coyuntural 2004-2014, Fundación Observatorio PyME.

Índice de Precios Institutos estadísticos provinciales (promedio); IPIM, IPC e IPC-Nu Índice de precios implícitos en PIB (base 1993 y 2004) e Índice Salarios nivel general (INDEC).

IPC Graciela Bevacqua

*Nota: datos de FOP acumulados hasta el III trimestre de 2014 y estimados al IV trimestre.

En un entorno de elevada inflación combinado con una fase recesiva, se observa que los precios en estas empresas aumentan en mayor proporción que las ventas nominales, registrando una inflexibilidad de precios a la baja a pesar de registrar menores niveles de facturación. Dicho comportamiento es compatible con la presión que ejerce la suba de costos de producción y que induce subas de precios, que de todas maneras no son suficientes para mantener los niveles de rentabilidad. En efecto, durante toda la década, la tasa de incremento de precios PyME supera a la tasa de incremento de precios industriales mayoristas (IPIM), pero siempre es inferior a la tasa de incremento de los salarios. Pero como puede verse en la Tabla 2, durante fases recesivas, los diferenciales de incrementos se achican. Esto sugiere que las PyME durante la fase de recesión trasladan incrementos de precios a sus clientes menores a los deseados. En tanto, en las fases expansivas, dichas empresas logran aumentar precios a tasas superiores y siempre mayores a los precios industriales mayoristas, recuperando parte de la pérdida de rentabilidad.

Comentarios finales

Dilucidar los fenómenos económicos en las firmas de menor dimensión resulta una tarea compleja por varios motivos. En primer lugar, porque la forma organizacional y operativa de estas unidades económicas es estructuralmente diferente a la de las grandes empresas. En segundo lugar, debido a que el monitoreo del sector industrial suele hacerse mediante el uso de indicadores que incorporan empresas grandes y PyME, opacando el desempeño de estas últimas.

En los últimos años, las PyME industriales tuvieron que adaptar sus operaciones a un contexto de caída de ventas, volatilidad de precios, bajo crecimiento económico e incertidumbre creciente, lo que introdujo problemas organizacionales, operativos y de inversión en este segmento de empresas. Dicha dinámica no estuvo evidenciada en los indicadores industriales agregados, sesgando el diagnóstico sobre cómo deben estar orientadas las políticas públicas sobre este conjunto de empresas.

De esta forma, no se ha dado cuenta de un fenómeno concreto: el creciente desplazamiento de las PyME industriales de la estructura productiva industrial argentina. La participación de las PyME industriales en la riqueza nacional es menor a la de 2004 dado que el nivel de producto creció pero, en ese período, las empresas menores no consiguieron aumentar su producción significativamente.

Al respecto, los datos de FOP (resultantes de deflactar las ventas por los precios declarados por las propias empresas) revelan que en la última década la producción de las PyME manufactureras permaneció estancada, en donde se distinguen cuatro etapas alternadas de expansión y contracción de la producción PyME industrial. El resultado de estas cuatro etapas en el desempeño productivo de las PyME es un crecimiento de la producción entre 2004 y 2014 de sólo el 2%.

Sin embargo, el Estimador Mensual Industrial (EMI) y el Índice de Volumen Físico de producción industrial (IVF), que incluyen principalmente a las empresas más grandes, exhiben un crecimiento entre el 50 y 80% de la producción industrial para el mismo período. En tanto, el Índice de Producción Industrial de Ferreres corrige este crecimiento a 30%, sugiriendo que en la última década no fue homogéneo el crecimiento entre empresas grandes y PyME.

Un alineación entre las estadísticas sobre el desempeño de las empresas más grandes y las PyME podría obtenerse si las ventas PyME medidas por FOP fueran deflactadas por el Índice de Precios Internos al por

Mayor (IPIM). En ese caso, el crecimiento de la producción en los últimos 10 años sería del 76%, existiendo una diferencia de apenas 5 puntos porcentuales respecto al reportado por el IVF, en favor de este último y atribuible a un mejor desempeño relativo de las grandes industrias.

Este crecimiento de las PyME puede parecer efectivamente inverosímil si se considera que supera en casi un 30% el crecimiento registrado por las empresas líderes durante el mismo período. La explicación reside en que los precios internos mayoristas informados por el INDEC son sistemáticamente inferiores a los precios mayoristas informados por las PyME a FOP. Y debido no hay ninguna razón para suponer que los precios mayoristas que las PyME informan a FOP son superiores a los que realmente aplican a sus clientes. Se estima que el índice de precios de FOP es un mejor deflactor que el IPIM y en consecuencia se concluye que la tasa de crecimiento de las PyME industriales durante la última década no fue del 76% sino realmente del 2%.

Nota metodológica

Encuesta Estructural a PyME industriales

La Encuesta Estructural a PyME Industriales fue relevada por encuestadores de la Fundación Observatorio PyME (FOP) en cada año desde 2004 a 2013 y completada por las empresas de una muestra probabilística elaborada por la Fundación Observatorio PyME.

Alcance

La Encuesta Estructural a PyME industriales comprende a las empresas cuya actividad principal corresponde a industria manufacturera (divisiones 15 a 37 de la Clasificación Industrial Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas-CIIU Rev. 3.1⁵) y cuya cantidad total de ocupados es entre 10 y 200. No se incluyen las empresas que pertenecen a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, poseen más de 250 ocupados.

Diseño muestral

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

La muestra fue estratificada por región, actividad económica y el tamaño de las empresas. La cantidad total de empresas extraídas de cada estrato para un tamaño de muestra fijo igual a 1.000 casos (promedio entre todas las encuestas) y fue determinada por afijación proporcional. Los errores de las estimaciones para proporciones y medias fueron calculados con un 95% de confianza, equivaliendo aproximadamente a +/- 2.7% y +/- 2049 miles de pesos (en el último caso tomando como ejemplo la variable ventas anuales) respectivamente.

Tabla 1: Tamaño de la muestra y cantidad de casos con respuesta de la Encuesta Estructural 2012

Tamaño de la muestra	1.300
Cantidad de casos con respuesta	1.212
Tasa de respuesta	93,2%

Tabla 2: Estratos según región geográfica

1. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
2. Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Sur)
3. Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Oeste)
4. Partidos del Gran Buenos Aires (Zona Norte)
5. Centro Sur: demás partidos de la Provincia de Buenos Aires y la Provincia de La Pampa

⁵<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=17&Top=2&Lg=3>

6. Centro Norte: Provincias de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos
7. Cuyo: Provincias de Mendoza, San Juan y San Luis.
8. Noreste: Provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.
9. Noroeste: Provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.
10. Patagonia: Provincias de Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

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

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

Tabla 4: Estratos según cantidad total de ocupados

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

Secciones del cuestionario

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

- A. Características generales de la empresa: Actividad principal, año de inicio, forma jurídica, empresas familiares, nivel de instrucción, certificaciones y localización de la empresa.

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

Trabajo de campo y procesamiento de los datos

El cuestionario fue suministrado a las empresas en formato digital off-line vía correo electrónico o impreso, vía correo tradicional o personalmente a través de los encuestadores de la FOP, y completado de forma auto-administrada por los responsables o encargados de la conducción de la empresa con la eventual asistencia de los encuestadores.

Las empresas relevadas fueron clasificadas por Clase (4 dígitos de la CIU Rev.3.1) a partir de la principal actividad económica y el principal producto informado por éstas.

El procesamiento de los datos para obtener las estimaciones finales y el cálculo de los errores estándares relativos, contempla la ponderación de los datos de cada empresa por la inversa de su probabilidad de selección y un ajuste posterior de estas ponderaciones teniendo en cuenta las bajas y la no respuesta.

Descripción del Panel

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

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

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

Tabla 6: Total de ocupados a diciembre de 2012

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