



fundación
ObservatorioPyme

Informe 2005 | 2006

Evolución reciente, situación
actual y desafíos futuros
de las PyME industriales

Informe 2005 | 2006

Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PyME industriales



fundación
ObservatorioPyme

Buenos Aires, Abril de 2006
ISBN 987-21176

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

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

Donato, Vicente

Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PyME industriales

- 1a ed. - Buenos Aires: Bononiae Libris

108 p. ; 29,7x21 cm.

ISBN 987-21176

1. Economía Industrial-PYMES.

Diseño Gráfico: Lorena M. Epp Vogt

Fundación Observatorio PyME

Consejo de Administración

Presidente Honorario

Paolo Rocca, Presidente Organización Techint

Presidente

José Luis Basso, Vicepresidente Pymi Unión Industrial Argentina

Vicepresidente

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

Secretario

Luis Betnaza, Director Corporativo Techint

Prosecretario

David Uriburu, Director Institucional Área Siderúrgica Techint

Tesorero

Adrián Kauffman Brea, Secretario Unión Industrial Argentina

Protesorero

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

Equipo de Trabajo

Director: Vicente Donato

Coordinador: Diego Obere

Editor responsable y analista económico: Ignacio Bruera

Organización institucional y gestión de los Observatorios PyME Regionales: Silvia Acosta

Metodología y estadística: Guido Wolman

Campo y procesamiento: Verónica Julián

Comunicaciones y prensa: Ivonne Solares

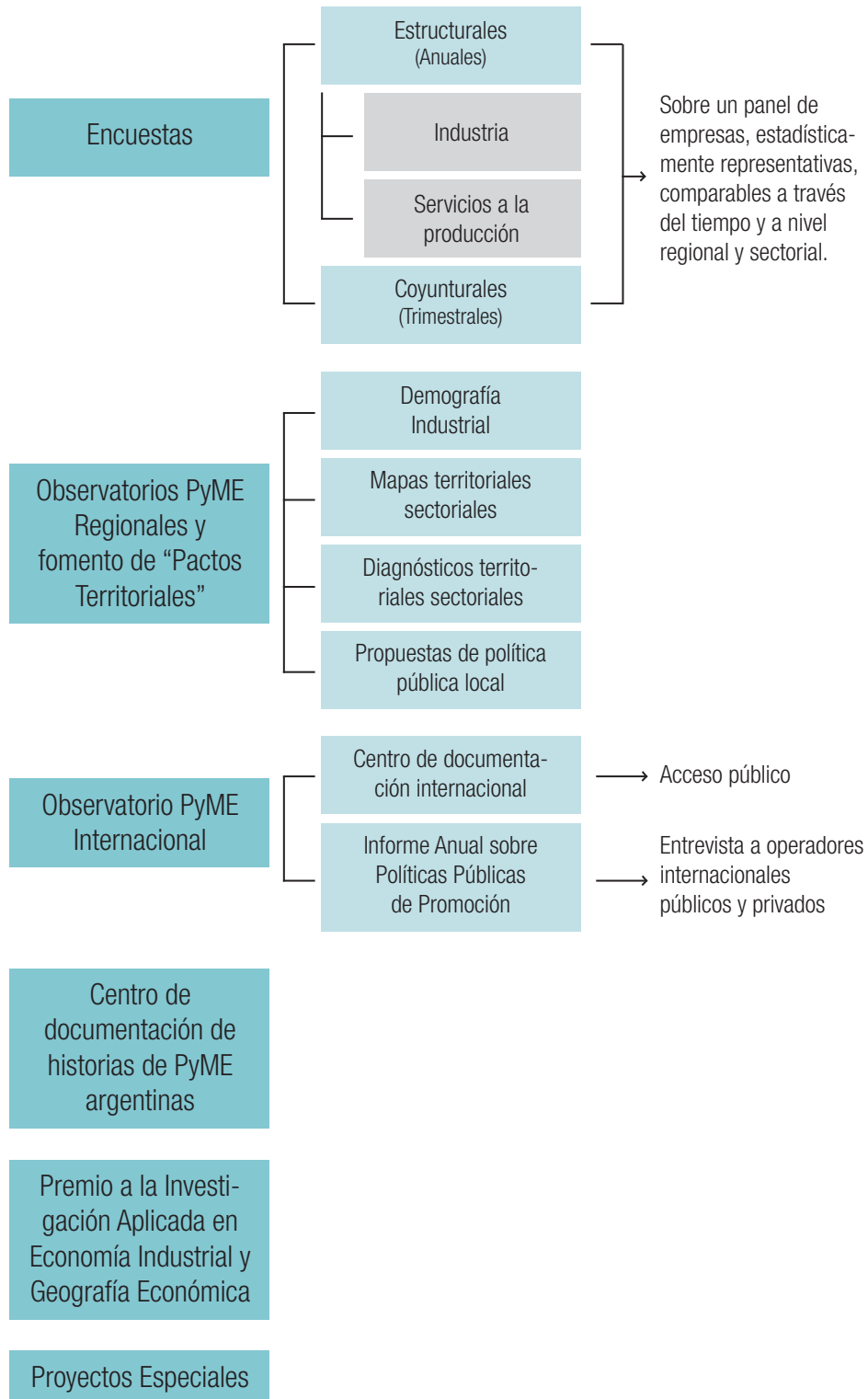
Asistentes: Vanesa Arena, Marcela Cherem, Patricia Gallicchio

Colaboración Especial

Christián Haedo, Coordinador Centro de Investigaciones, Università di Bologna, Representación en Buenos Aires

Sara Novaro, Investigadora Centro de Investigaciones, Università di Bologna, Representación en Buenos Aires

Plan de Trabajo 2006 - 2008



Sumario

Presentación

Síntesis de los resultados

1. Perspectivas para 2006
2. Desempeño productivo en 2005
3. Desafíos estructurales para el futuro próximo

Anexo 1: Información por región geográfica

Anexo 2: Información por sector industrial

Anexo 3: Nota Metodológica

Presentación

Con esta publicación estamos conmemorando los primeros diez años de vida del Observatorio PyME. En 1996 el Ing. Roberto Rocca (1922-2003) promovió un acuerdo público-privado para la realización de un proyecto dedicado a la revalorización cultural de las PyME argentinas, partiendo siempre de la producción de información rigurosa y sistemática sobre la realidad de estas empresas.

Participaron en el lanzamiento del proyecto del Observatorio PyMI (ahora Fundación Observatorio PyME), la Secretaría de Industria de la Nación, el Banco de la Nación Argentina, la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Nación, el Banco de la Provincia de Buenos Aires, el ex Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense, la Unión Industrial Argentina y la Organización Techint, presidida por aquel entonces por el Ing. Roberto Rocca.

Rápidamente el proyecto del Observatorio PyMI cobró fuerza y prestigio en todo el país, gracias a la producción de datos estadísticos inexistentes hasta aquel momento. Se observó así en 1997 el éxito con el cual las PyME industriales estaban enfrentando la enorme presión competitiva a la cual estaban sometidas en un contexto de tipo de cambio fijo, donde el incremento de productividad por sobre los niveles logrados por las empresas de los países competidores era la única manera de sobrevivir. Los datos estadísticos del Observatorio permitieron luego señalar la insostenibilidad de este exigente proceso de incremento continuo de la productividad en un escenario de fuertes restricciones crediticias y de exclusión de las PyME del mercado del crédito. Más tarde, y luego de la devaluación, la continuidad en la producción de datos con técnicas de panel permitió señalar tempranamente (en septiembre de 2002) que el proceso de crecimiento de las ventas que se estaba observando no era un simple episodio transitorio (un “veranito” como se decía en aquel entonces), sino un verdadero proceso de reactivación industrial basado en la sustitución de importaciones y el crecimiento de las exportaciones, motivadas por el nuevo esquema de precios relativos.

En aquel año el Ing. Rocca, que ya había visitado previamente los centros BID-UIA de Rafaela, Mar del Plata y San Rafael en Mendoza, nos explicaba la necesidad de extender el proyecto del Observatorio hacia el interior del país donde se localizaban importantes núcleos de empresas PyME dinámicas y con buenas perspectivas de crecimiento. Así nació la idea de fundar los Observatorios PyME Regionales, que intentaban reproducir a nivel provincial la alianza público-privada que había dado origen al nacimiento del Observatorio PyME. Institucionalizar a través de la constitución de una Fundación sin fines de lucro el tradicional plan de trabajo del Observatorio, impulsar una mirada microeconómica de los problemas del desarrollo empresarial, profundizar el estudio de las realidades productivas regionales, fomentar las alianzas territoriales público-privadas para el desarrollo. Este era el programa de trabajo cuando el Ing. Rocca enfermó y falleció en 2003.

Se siguió adelante. Con la presidencia honoraria de Paolo Rocca, se constituyó una fundación sin fines de lucro para garantizar el desarrollo del proyecto en todo el país. Son socios fundadores la Università di Bologna, la Organización Techint y la Unión Industrial Argentina. La labor continúa con la misma fuerza que antes centrada en la realización permanente de encuestas, de las que participan miles de empresarios pequeños y medianos de todo el país, a los cuales no terminamos nunca de agradecer por su desinteresada colaboración y espíritu público.

La vocación de este proyecto no es puramente académica. Seguimos produciendo datos para la acción y esperando que funcionarios públicos responsables de las políticas nacionales, provinciales y municipales tomen en consideración la información obtenida. También esperamos que los empresarios que contribuyen tan generosamente a realizar este proyecto tomen en consideración la información producida para elaborar sus propios planes de negocios. Sumando a las universidades nacionales a los Observatorios PyME Regionales, aspiramos a que los investigadores y docentes actualicen la currícula formativa en función de las cambiantes realidades territoriales-sectoriales emergentes y que en base a los datos sean reforzados los programas de investigación aplicada y de acercamiento entre universidad y empresas.

El país está iniciando un cuarto año con altas tasas de crecimiento de la producción y de la ocupación. Las expectativas empresarias son optimistas.

No hay que permitir que el éxito actual sea confundido con la inexistencia de problemas. Para que los problemas no crezcan, hay que atenderlos con precisión y en los tiempos adecuados.

La expansión de la oferta productiva de bienes comercializables internacionalmente, el aumento de la productividad industrial y la mayor convergencia de productividades entre empresas de regiones ricas y pobres son los principales desafíos para los próximos años.

Por otros diez años de “información e ideas para la acción”.

Vicente Donato
Director
Fundación Observatorio PyME

Síntesis de Resultados

Expectativas para 2006:

- Las expectativas de las PyME industriales para 2006 son alentadoras. El 53% de los empresarios estima que su empresa estará mejor que en 2005 mientras que sólo el 7% piensa que estará peor.
- El 64% de los empresarios estima que es un buen momento para invertir en maquinaria y equipo.
- Para el 2006, los empresarios encuestados ven a su empresa comparativamente mejor que a su propio sector de actividad y al país en su conjunto.
- Se mantiene el nivel de expectativas positivas de ventas, ocupación e inversión, pero se reduce el nivel de las expectativas sobre exportaciones.
- Las mejores expectativas sobre exportaciones se encuentran en el sector agroalimentario, de los muebles y las autopartes. Las peores en los sectores de la madera, textiles y confecciones.
- Las PyME industriales de la región Cuyo son las más optimistas en todas las variables: exportaciones, ventas al mercado interno, inversiones y horas trabajadas.

Principales preocupaciones del empresariado:

- Aumento de los costos de producción (21%), alta participación de los impuestos en el costo final del producto (15%), disminución de la rentabilidad (13%).
- Los problemas financieros (elevados costos financieros, retrasos en los pagos de los clientes y dificultades en obtener financiamiento) tienen muy poca difusión.

Desempeño productivo en 2005:

- El 71% de las empresas atravesó una fase de crecimiento. Pero la generación de empleo en 2005 fue la mitad de la generada en 2004 (7% vs. 16%) y el aumento de la productividad del trabajo se estancó.
- Las cantidades exportadas aumentaron durante 2005 un 9%, mientras que en 2004 habían aumentado un 12 % y en 2003 un 15%. Pierde importancia el mercado brasileño y aumenta el de Chile.

Desafíos estructurales para el futuro próximo:

- **Primero:** incrementar de manera sostenida la inversión en capital físico y humano.

El parque maquinaria de las PyME industriales es antiguo en el 42% de las empresas, mientras que entre las grandes dicha proporción llega sólo al 8%.

No aumenta la proporción de PyME industriales inversoras en 2005 (54% del total), pero los montos invertidos fueron mayores que en 2004.

La rentabilidad de las empresas, se duplicó luego de la devaluación y se estabilizó en aproximadamente el 5% sobre ventas. No es suficiente para auto financiar la expansión de la capacidad productiva. Un tercio de los proyectos de inversión está frenado por falta de financiamiento bancario.

La política pública de incentivo a la reinversión de utilidades de las PyME debería perfeccionarse y acelerarse.

- **Segundo:** Defender los mercados nacionales e internacionales, mediante el incremento de productividad y no de la devaluación.

Aproximadamente el 40% de las empresas siente que su mercado interno está severamente amenazado por las importaciones. La severa amenaza toca máximos del 88% en la industria del calzado, y niveles del 65% en textiles y confecciones. En el 50% de los casos la amenaza proviene de las empresas brasileras, a pesar de que este país revaluó fuertemente su moneda contra el peso.

El nivel de apertura exportadora (exportaciones/ventas) es inferior al 10%, tal como ocurría en 1996/1997.

- **Tercero:** promover una mayor convergencia de productividades entre regiones ricas y pobres para un desarrollo territorial más equilibrado.

Mientras que en la regiones AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires) el 77% de las empresas atraviesa una fase de crecimiento, en el NOA sólo el 56% de las empresas está creciendo.

Los datos producidos por los Observatorios PyME Regionales permiten constatar que las diferencias a nivel de las micro-regiones son aún más amplias: en el Conurbano Bonaerense el 27% de los locales industriales exportan regularmente, contra solo un 4% en la provincia del Chaco.

Otro ejemplo: el 24% de los locales industriales de las empresas localizadas en el manchón industrial que comprende los partidos de San Nicolás y Ramallo (en provincia

de Buenos Aires) y los departamentos de General López y Constitución (en Santa Fe) tienen certificación de calidad, contra sólo el 3% en la provincia del Chaco.

Sorprendentemente, los cortes de energía eléctrica y el alto nivel de contaminación ambiental percibido por los locales de las empresas industriales son similares en los partidos del Conurbano Bonaerense y en la provincia del Chaco: 42% vs. 44% de las empresas en el primer caso y 13% vs. 14% en el segundo.

Los datos estadísticos producidos por los Observatorios PyME Regionales, que se constituyen a partir de un Pacto Territorial entre universidades, empresas y gobiernos locales, permitirán formular más ajustadamente las políticas regionales de desarrollo industrial

1. PERSPECTIVAS PARA 2006

Para las PyME industriales, 2005 representó la consolidación del proceso de crecimiento iniciado a mediados de 2002. En línea con el incremento de las ventas y la ocupación registrado en años anteriores, los resultados de los últimos relevamientos efectuados por el Observatorio PyME muestran una mejora en la inversión de este tipo de empresas así como, por primera vez desde la devaluación, un mayor crecimiento de las exportaciones que de las ventas al mercado interno.

No es de sorprender, entonces, que en un contexto en el cual 3 de cada 4 empresarios manifiestan que sus empresas están atravesando una fase de crecimiento, las perspectivas para el presente año sean positivas.

Como se presentará a continuación, las expectativas de los industriales PyME sobre la situación de su empresa en 2006 son alentadoras. Así, en términos generales esperan que las ventas, las exportaciones y la ocupación continúen expandiéndose en sus empresas como ha ocurrido en el pasado reciente. También es positiva la evaluación de la situación a la hora de invertir: más del 60% de los empresarios ha considerado que es un buen momento para invertir en maquinaria y equipo. Con todo, se muestran algo más cautos en sus percepciones sobre la evolución de su sector y, especialmente, del país.

Pese a estas buenas estimaciones, el persistente incremento de los costos directos de producción y la disminución de la rentabilidad por unidad de producto siguen preocupando a este amplio sector del empresariado. Por el momento el mayor incremento de los costos por sobre los precios de venta ha sido compensado mediante el aumento en las cantidades producidas. Sin embargo, esta estrategia está supeditada en el corto plazo a la disponibilidad de capacidad instalada ociosa y de recursos humanos calificados necesarios para expandir la oferta del segmento PyME.

En consecuencia, ya internalizados los beneficios que arrojó la devaluación, será determinante la forma en la cual el empresariado, la sociedad y el Gobierno enfrenten esta nueva fase del proceso de crecimiento, resolviendo los desafíos de mediano plazo sin descuidar la evolución de la producción, los precios y las inversiones en el corto plazo.

Expectativas de los industriales PyME para 2006

Las expectativas de los empresarios PyME sobre la situación de su empresa en 2006 son alentadoras. Como lo revelan las opiniones de los propietarios y directivos de empresas consultados por el Observatorio PyME a finales de 2005, en el 53% de los casos se espera que las empresas mejoren su situación a lo largo de 2006, un 40% espera que su situación se mantenga estable y sólo un 7% espera un empeoramiento.

No obstante, en relación con relevamientos anteriores, volvió a crecer el segmento de empresarios que prevé una evolución estable de sus negocios, confirmándose la tendencia a la normalización de las expectativas verificada a lo largo de todo el año pasado. Es de destacar, por otro lado, que las expectativas de las empresas medianas (consideradas éstas como aquellas que poseen entre 51 y 200 ocupados) presentaron una mejoría

considerable, diferenciándose del grupo de empresas pequeñas (de entre 10 y 50 ocupados) que se muestra menos optimista.

Cuadro 1.1 Expectativas de los empresarios PyME respecto de la situación de sus empresas durante el año siguiente. Porcentajes

Situación	Empresa dentro de un año		
	Respuestas en abril de 2005	Respuestas en julio de 2005	Respuestas en noviembre de 2005
Sustancialmente mejor	8,2%	4,9%	4,6%
Levemente mejor	51,9%	50,7%	47,9%
Igual	31,4%	36,6%	40,2%
Levemente peor	7,9%	7,6%	7,1%
Sustancialmente peor	0,6%	0,4%	0,3%

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales 01, 02 y 03 de 2005
Fundación Observatorio PyME.

Interpelados sobre el sector de actividad en el cual se inserta cada empresa, los industriales volvieron a manifestar expectativas positivas para 2006, aunque más moderadas que en la evaluación de su realidad particular en noviembre de 2005. El 39% de los mismos cree que la situación de su sector será mejor dentro de un año y un 50% que permanecerá estable. A su vez, al opinar sobre la situación del país para este año, se mostraron menos entusiastas: sólo el 37% entiende que la situación será mejor. No obstante, es de destacar la inmediata recuperación hacia finales de 2005 de las expectativas con respecto a la situación futura del país: mientras que en julio un tercio de ellos opinaba que el contexto sería leve o sustancialmente peor dentro de un año, en el último trimestre dicha proporción bajó a menos del 20%.

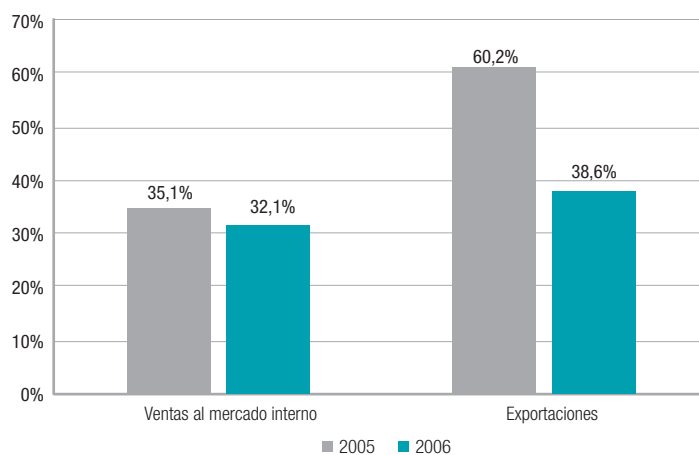
Cuadro 1.2 Percepciones de los empresarios PyME sobre la situación del sector de actividad de su empresa y del país durante el año siguiente. Porcentajes

Situación	Respuestas en abril de 2005		Respuestas en julio de 2005		Respuestas en noviembre de 2005	
	Sector dentro de un año	País dentro de un año	Sector dentro de un año	País dentro de un año	Sector dentro de un año	País dentro de un año
Sustancialmente mejor	5,0%	4,1%	2,5%	2,3%	4,2%	1,5%
Levemente mejor	39,6%	37,8%	40,6%	29,8%	34,9%	35,6%
Igual	41,6%	34,0%	44,7%	37,6%	50,3%	43,2%
Levemente peor	12,4%	21,9%	11,3%	26,4%	10,3%	17,6%
Sustancialmente peor	1,4%	2,2%	0,8%	4,0%	0,4%	2,1%

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales 01, 02 y 03 de 2005
Fundación Observatorio PyME.

En cuanto respecta al desempeño productivo de su empresa, las expectativas de los empresarios PyME sobre la evolución de sus ventas al mercado interno durante 2006 se mantienen elevadas, ubicándose en un nivel similar al año anterior. Así puede apreciarse en el Gráfico 1.1.

Gráfico 1.1 Expectativas de los empresarios PyME sobre la evolución de las ventas al mercado interno y las exportaciones de su empresa. Saldo de respuesta corregido

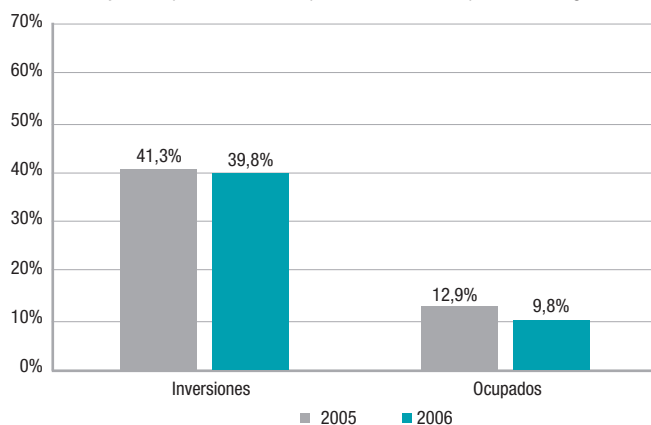


Saldo de respuesta corregido = (% Aumentarán - % Disminuirán) x (1 - % Se mantendrán igual²).
 Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2005.
 Fundación Observatorio PyME.

Por otro lado, en lo que respecta a las perspectivas de exportación durante 2006, el entusiasmo entre los industriales exportadores se perfila mucho más moderado en relación al que tenían en 2004 respecto de 2005. Esto último se refleja también en el Gráfico 1.1 con la caída observada en el saldo de respuesta en relación a cómo esperan que evolucionen sus ventas al exterior. Mientras que en 2004 cerca del 70% de los industriales PyME exportadores esperaban incrementar sus exportaciones durante 2005, en la actualidad poco más de la mitad espera hacerlo durante 2006.

Las expectativas positivas de los empresarios PyME sobre la evolución de sus ventas en 2006 coinciden con las buenas proyecciones hechas sobre inversiones y cantidad de mano de obra a contratar, las cuales se mantienen en niveles similares a los de 2005. Con todo, quizás debido a la leve desaceleración de las ventas durante 2005, las expectativas en relación a la ocupación durante 2006 son levemente inferiores a las que se tenían un año atrás. Por otro lado, lo mismo se observa en cuanto a las horas trabajadas. En lo que respecta a las expectativas sobre las inversiones a realizar durante 2006, las mismas se encuentran también en un alto nivel, similar al de 2005. Hecho que no sorprende si se considera el elevado nivel de utilización de la capacidad instalada y el incremento sostenido de las ventas.

Gráfico 1.2 Expectativas de los empresarios PyME sobre la evolución de las inversiones y la ocupación en su empresa. Saldo de respuesta corregido



Saldo de respuesta corregido = (% Aumentarán - % Disminuirán) x (1 - % Se mantendrán igual²).
 Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004-2005.
 Fundación Observatorio PyME.

Otro dato alentador surge de la evaluación que hacen los empresarios a la hora de invertir en maquinaria y equipo. Es significativo observar que a lo largo de 2005 una elevada proporción de empresarios PyME ha considerado que la coyuntura era propicia para invertir en la actualización del parque de maquinaria. Nuevamente en esta ocasión, las empresas medianas se mostraron más optimistas que las pequeñas.

Cuadro 1.3 Evaluación de la coyuntura para realizar inversiones en maquinaria y equipo. Porcentajes

Momento para invertir	Respuestas en abril de 2005	Respuestas en julio de 2005	Respuestas en noviembre de 2005
Buen Momento	61,0%	62,0%	63,9%
Mal Momento	39,0%	38,0%	36,1%

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 01, 02 y 03 de 2005.
 Fundación Observatorio PyME.

Si bien las expectativas del empresariado PyME para el corriente año son positivas, si se realiza un análisis más desagregado se vislumbran ciertas diferencias.

Desde una perspectiva sectorial se destacan las expectativas positivas sobre la evolución de las ventas al mercado interno de los sectores “Sustancias y productos químicos” y “Otras actividades”¹, y para las exportaciones del rubro “Alimentos y bebidas”. También son positivas las expectativas relacionadas con la demanda de trabajadores en “Productos de caucho y plástico” y “Automotores y autopartes”, con las horas trabajadas en “Papel, edición e impresión”, y con las inversiones en “Sustancias y productos químicos”.

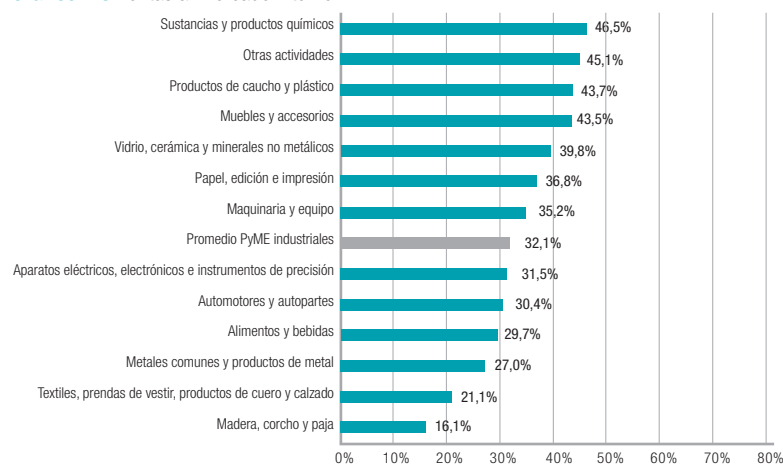
Por otra parte, desde el análisis regional² se observa que en la mayoría de las variables aquí analizadas las empresas localizadas en las regiones de Cuyo, Centro y AMBA tienden a tener expectativas más positivas que aquellas localizadas en el resto del país.

En Cuyo, los empresarios son más optimistas: más de la mitad de ellos esperan que sus ventas se incrementen en 2006. En relación con las exportaciones, se destacan una vez más las elevadas expectativas de la región de Cuyo y aquellas de la región Centro. En cambio, en el NEA y el NOA las expectativas de aumento de las ventas al exterior son significativamente menores.

En lo que respecta a la generación de nuevos puestos de trabajo y horas trabajadas por el personal, nuevamente las previsiones son más cautas en el NEA y el NOA que en el resto del país. Finalmente, las expectativas sobre inversiones son más elevadas en Cuyo y el NEA que en las otras regiones.

Expectativas para 2006, por sector industrial. Saldo de respuesta corregido

Gráfico 1.3 Ventas al mercado interno



Saldo de respuesta corregido = (% Aumentarán - % Disminuirán) x (1 - % Se mantendrán igual²).

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.

Fundación Observatorio PyME.

¹ Comprende las manufacturas de equipo de oficina, contabilidad y computación, las manufacturas de otros equipos de transporte y otras actividades no clasificadas previamente.

² Regiones geográficas: Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA): Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos de GBA. Centro: los demás partidos de la Provincia de Buenos Aires, y las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. Cuyo: las provincias de Mendoza, San Juan y San Luís. Noroeste Argentino (NEA): las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. Noroeste Argentino (NOA): las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. Sur: las provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Expectativas para 2006, por sector industrial. Saldo de respuesta corregido

Gráfico 1.4 Exportaciones

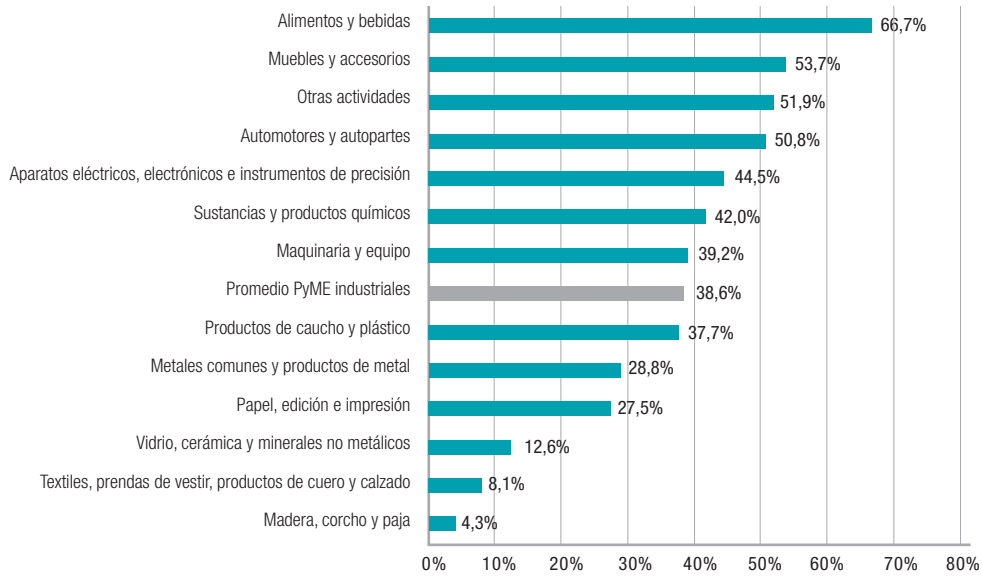
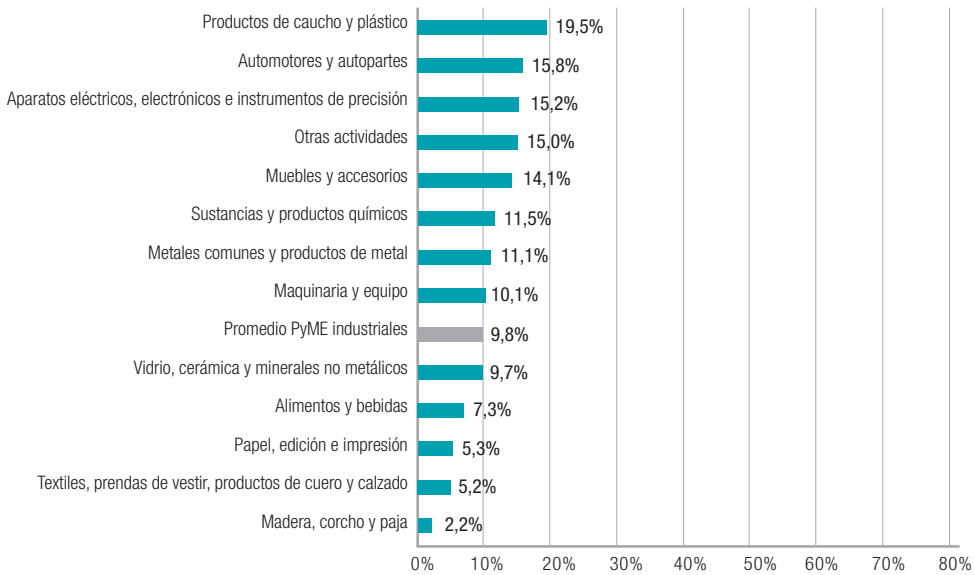


Gráfico 1.5 Ocupación



Expectativas para 2006, por sector industrial. Saldo de respuesta corregido

Gráfico 1.6 Horas trabajadas por el personal

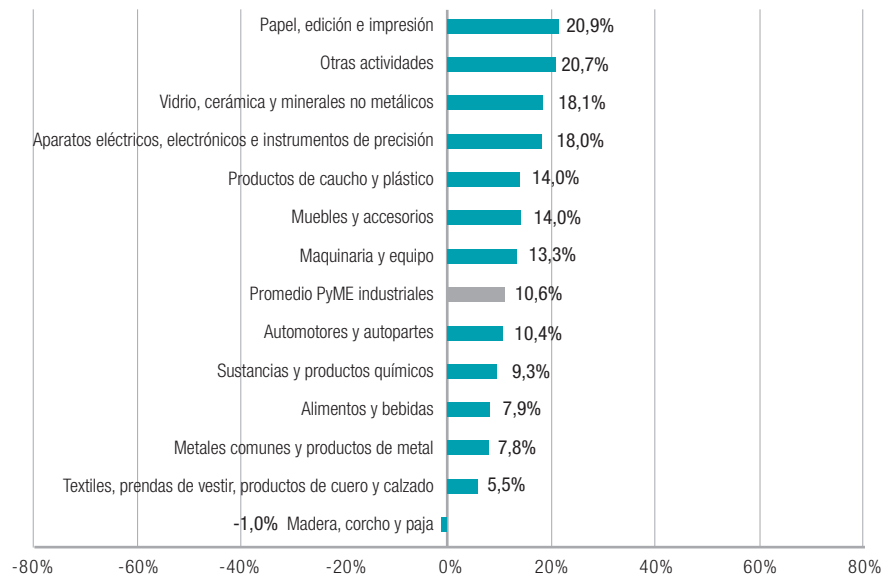
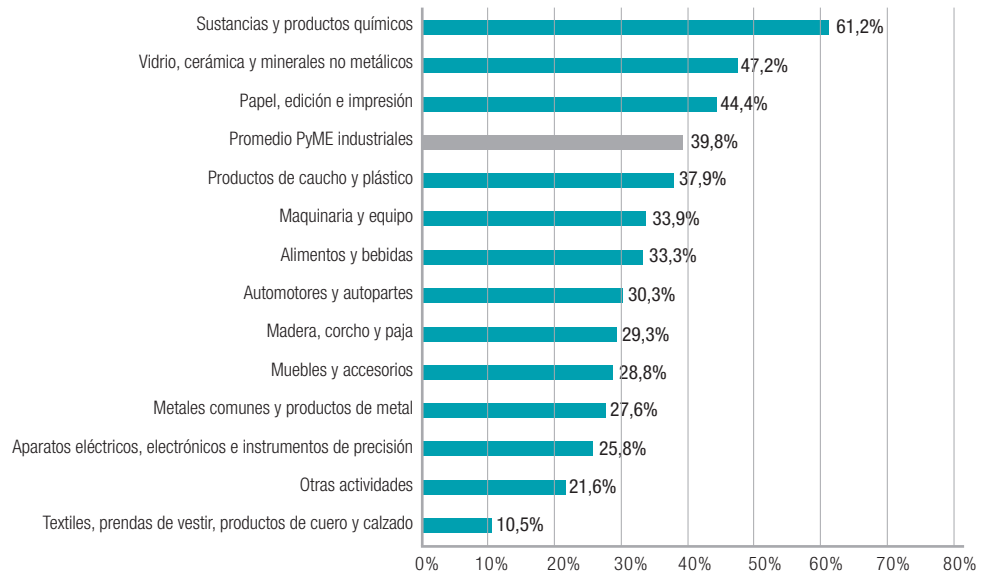


Gráfico 1.7 Inversiones



Saldo de respuesta corregido = (% Aumentarán - % Disminuirán) x (1 - % Se mantendrán igual²).

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.

Fundación Observatorio PyME.

Expectativas para 2006, por región geográfica. Saldo de respuesta corregido

Gráfico 1.8 Ventas al mercado interno

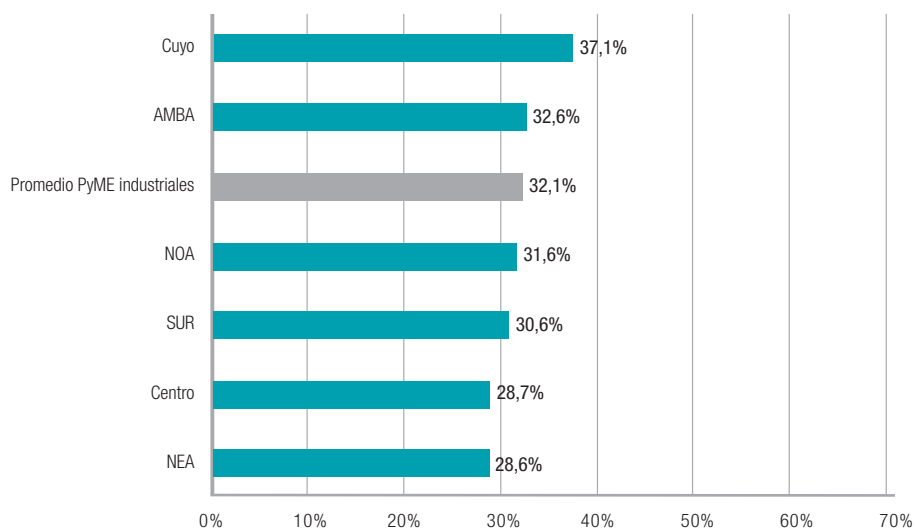
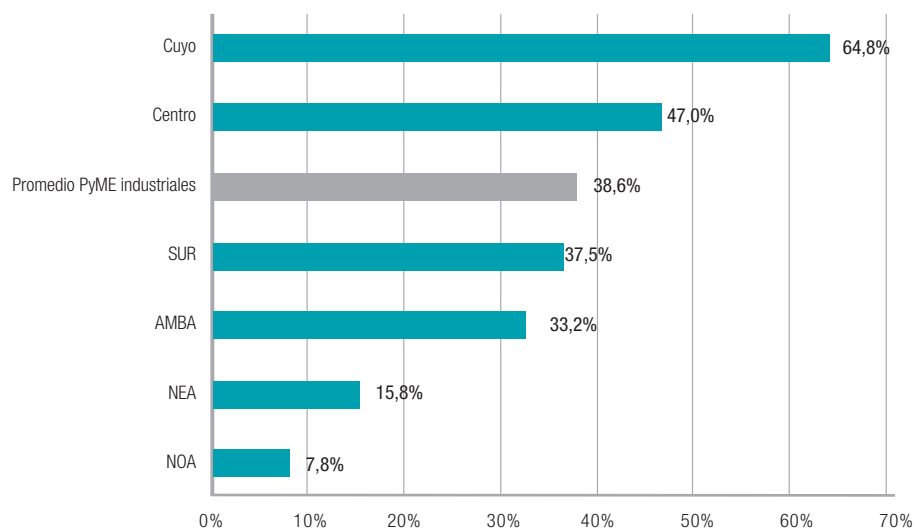


Gráfico 1.9 Exportaciones



Expectativas para 2006, por región geográfica. Saldo de respuesta corregido

Gráfico 1.10 Ocupados

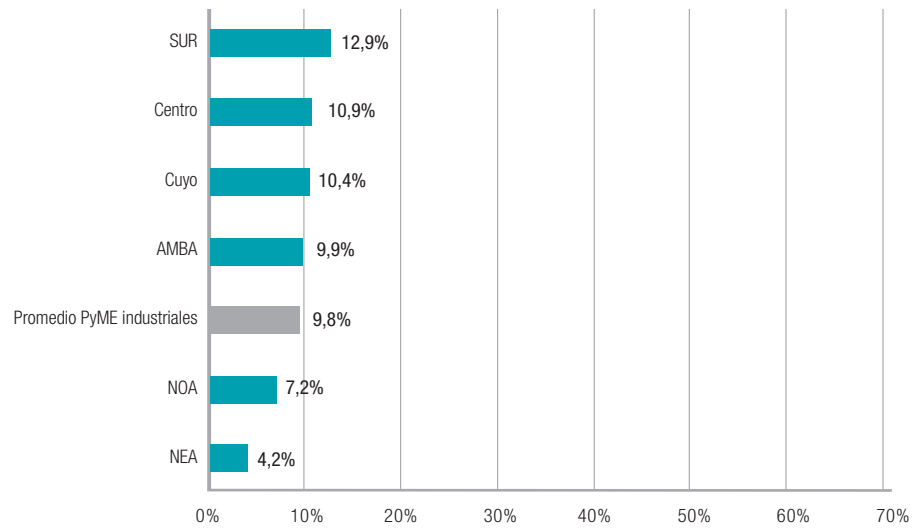
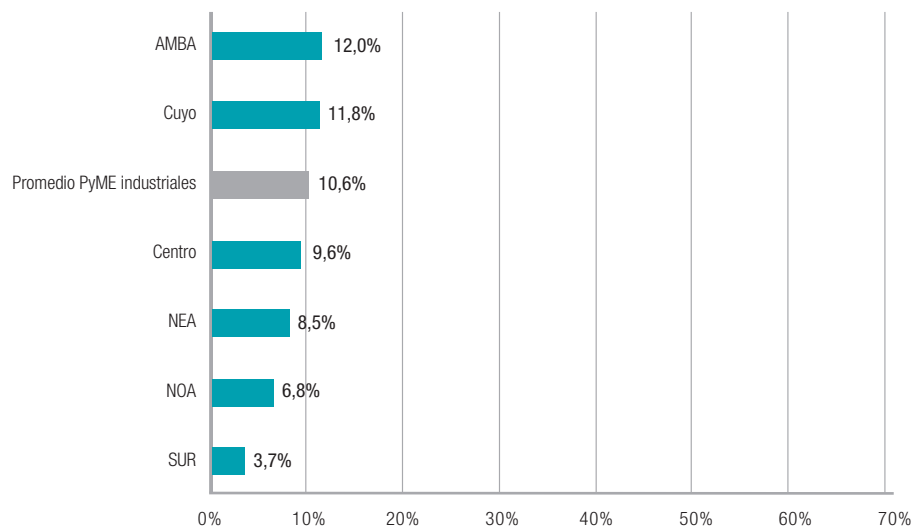


Gráfico 1.11 Horas trabajadas por el personal



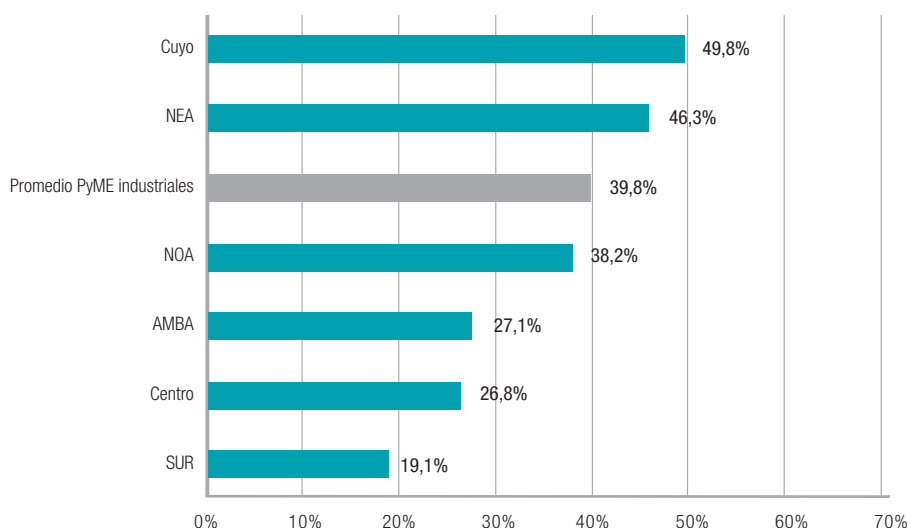
Saldo de respuesta corregido = (% Aumentarán - % Disminuirán) x (1 - % Se mantendrán igual).

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.

Fundación Observatorio PyME

Expectativas para 2006, por región geográfica. Saldo de respuesta corregido

Gráfico 1.12 Inversiones



Saldo de respuesta corregido = (% Aumentarán - % Disminuirán) x (1 - % Se mantendrán igual²).

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.

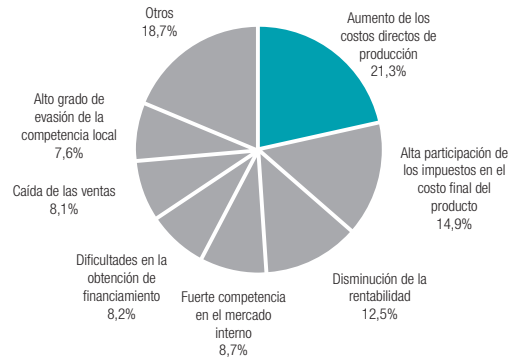
Fundación Observatorio PyME

Principales preocupaciones del empresariado

Si bien las perspectivas para 2006 son positivas, ciertas problemáticas que enfrentan las empresas fueron especialmente advertidas por los empresarios que participaron de los operativos de encuestas del Observatorio PyME.

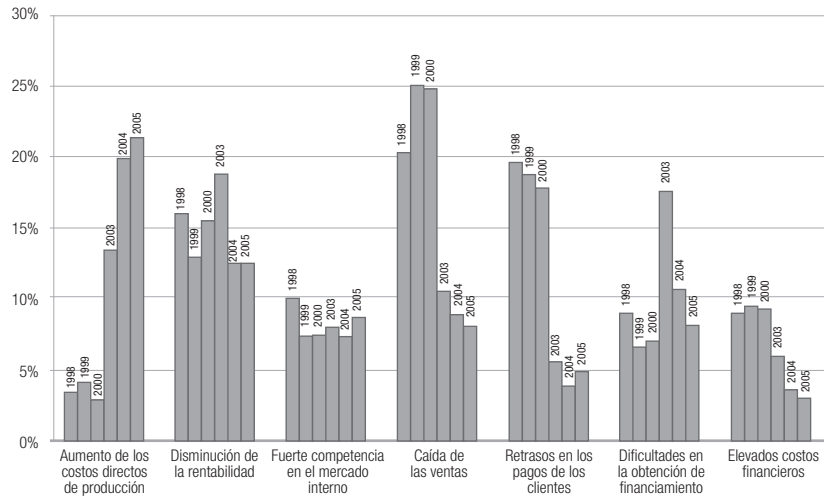
Como se observa en el Gráfico 1.13, el Aumento de los costos directos de producción por unidad de producto fue identificado como el principal problema que enfrentan las pequeñas y medianas empresas. A continuación, y directamente relacionado con lo anterior, los empresarios destacaron la incidencia de los impuestos en el costo final de los productos y la Disminución de la rentabilidad.

Gráfico 1.13 Principales problemas identificados por los empresarios PyME



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

Gráfico 1.14 Principales problemas identificados por los empresarios PyME (1998-2005)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1998 - 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Si se observa la evolución histórica de estos problemas se advierte que mientras que en el período recesivo iniciado a fines de 1998 las principales preocupaciones del empresariado PyME estaban relacionadas con la caída de las ventas y el retraso en los pagos de los clientes, en la actualidad el aumento de los costos y la disminución de la rentabilidad adquirieron mayor importancia.

El hecho de que el aumento de los costos de producción sea advertido por los empresarios PyME como un problema cuya incidencia es similar a la que tenía el retraso de los pagos en momentos de recesión, no hace más que reafirmar que la evolución de los precios de las materias primas, partes y componentes, salarios y servicios públicos será determinante para el desempeño mediato de este tipo de empresas.

Por el momento, dado que en promedio los precios de venta no se han incrementado a la par de los costos de producción, la consiguiente caída en la rentabilidad unitaria fue compensada en parte mediante el incremento del volumen de ventas. Sin embargo, esta estrategia está subordinada a la existencia de capacidad ociosa de planta y de recursos humanos calificados que permitan expandir la producción de las empresas.

En consecuencia, si bien las perspectivas para el 2006 son favorables y el empresariado PyME revela en general buenas expectativas sobre el desempeño de las ventas y las exportaciones, será necesario no descuidar la evolución de precios y costos. Más aún considerando que, como se verá más adelante, las inversiones de estas empresas son financiadas principalmente mediante recursos propios, siendo la reinversión de utilidades un componente fundamental.

2. DESEMPEÑO PRODUCTIVO EN 2005

Durante 2005, las PyME industriales continuaron operando a un elevado nivel de actividad a pesar de haberse morigerado el dinamismo de años anteriores, registrándose incrementos de las ventas y de la ocupación de un solo dígito más cercanos a aquellos del segmento de las grandes industrias. Esta convergencia en las tasas de crecimiento de PyME y grandes empresas industriales podría interpretarse como un primer indicio de adecuación de la expansión del sector a la real capacidad de su estructura productiva. La persistencia del buen momento se constata por el hecho de que más del 70% de los empresarios manifiesta que su empresa está atravesando una fase de crecimiento, siendo estos porcentajes aún mayores en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y en las regiones Centro y Sur del país.

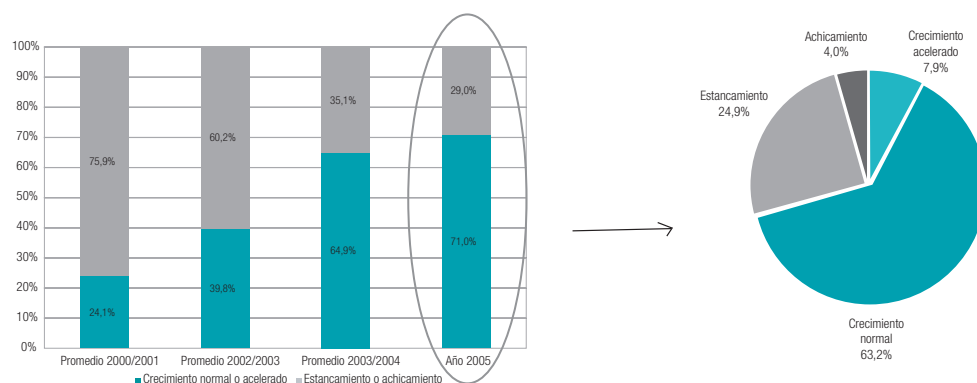
En línea con el incremento de las ventas y la ocupación, los resultados de la Encuesta Estructural 2005 muestran una mejora en la inversión, principalmente motivadas por la ampliación de la capacidad productiva con el objeto de capturar las nuevas oportunidades comerciales.

En último lugar, se observará que, por primera vez desde la devaluación, en 2005 las exportaciones crecieron a una tasa superior a la que lo hicieron las ventas al mercado interno. América Latina sigue siendo el principal destino de las exportaciones, aunque dentro de esta región Brasil disminuyó su participación y Chile la aumentó.

Nivel de actividad

Como puede observarse en el Gráfico 2.1, durante 2005 el 71% de las PyME industriales atravesaron una fase de crecimiento normal o acelerado lo cual muestra la consolidación del proceso de recuperación iniciado a mediados de 2002.

Gráfico 2.1 Evolución de la situación general de las PyME industriales (2000 – 2005)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2001 – 2005
Fundación Observatorio PyME.

En comparación con el bienio 2003-2004, si bien durante 2005 se redujo la proporción de empresas que crecieron de manera acelerada al tiempo que se amplió el segmento de empresas atravesando una fase de estancamiento, resulta alentador observar que la proporción de empresarios PyME que manifestaron haber atravesado una fase de achicamiento fue considerablemente menor, no superando el 4%.

En dicho contexto no es de extrañar que las ventas de las PyME industriales hayan mantenido un elevado nivel de crecimiento: en relación al año anterior, durante 2005, las PyME industriales incrementaron sus ventas a una tasa estimada del 7,3%, en línea con el crecimiento del 7,6% de la producción de las grandes empresas industriales, según lo arrojado por el Estimador Mensual Industrial.

Durante 2005 el crecimiento de las ventas de las PyME se ha desacelerado en relación al año anterior. Así, la recuperación ya no es liderada por la pequeña y mediana empresa como venía ocurriendo desde 2003. Con todo, las aún elevadas tasas de crecimiento reflejan el buen momento que atraviesa el sector industrial argentino.

Asimismo, es de resaltar que, contrariamente a lo ocurrido desde 2003, en el último año el crecimiento de las ventas fue impulsado principalmente por las empresas medianas, consideradas como aquellas que poseen entre 51 y 200. En 2005 sus ventas se incrementaron una vez descontado el efecto de la inflación, un 8,5% en relación con igual período del año anterior, mientras que entre las empresas pequeñas (aquellas que poseen entre 10 y 50 ocupados) este crecimiento fue del 6,0%.

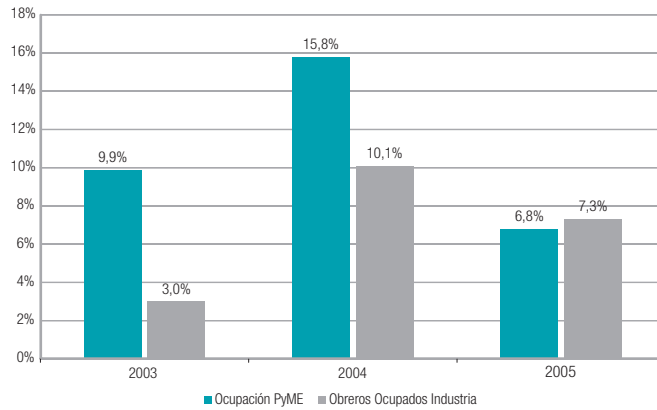
La menor tasa de crecimiento registrada en 2005 en relación a años anteriores puede explicarse en parte a partir de la menor difusión del crecimiento: una menor proporción de empresas incrementó sus ventas en términos reales durante el primer semestre de 2005 en relación a igual período del año anterior. Asimismo, se vio incrementada la participación de aquellas PyME industriales cuyas ventas no variaron o se redujeron en dicho período.

Por otro lado, esta moderación en el crecimiento se relaciona con la caída en la capacidad instalada ociosa en las PyME industriales. La intensificación en la utilización de la capacidad instalada durante 2005 constituye una clara señal de la necesidad de mayores inversiones.

Ocupación y productividad laboral

Como se observa en el Gráfico 2.2, en relación a igual período del año anterior, durante 2005 la ocupación de las PyME industriales se incrementó un 6,8%, crecimiento similar al del promedio de la industria. Esta evolución ha llevado a que desde el peor momento de la crisis durante el primer semestre de 2002, la ocupación PyME creciera más de un 36% consolidando el proceso de recuperación de la actividad industrial del segmento. Con todo, a diferencia de lo que ocurría hasta principios de 2004, durante los primeros meses de 2005 las empresas pequeñas lideraron el aumento en la ocupación.

Gráfico 2.2 Variación porcentual de la ocupación de las PyME industriales y del promedio de la industria

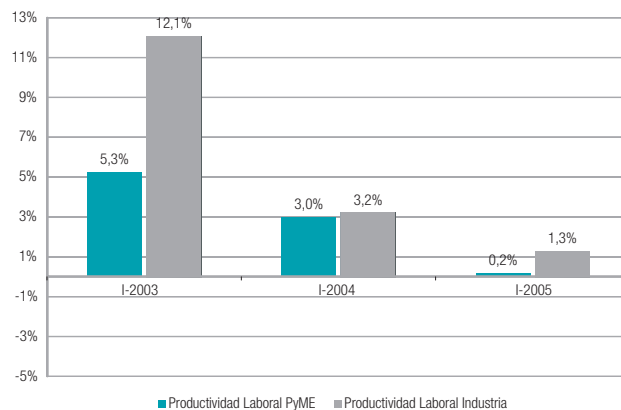


Fuente: Encuesta Estructural a PyME Industriales, 2003 – 2005. Fundación Observatorio PyME. Encuesta Industrial Mensual, Índice de Obreros Ocupados, 2003 – 2005 INDEC.

Por su parte, a lo largo de la recuperación, el empleo promedio de la industria también se vio incrementado aunque a tasas más moderadas demostrando la alta capacidad de las PyME industriales para la generación de empleo.

Como se puede observar en el Gráfico 2.3, entre 2003 y 2004 se produjo una disminución en el ritmo de crecimiento de la productividad laboral de la industria, registrada tanto en las grandes empresas como en las PyME. Tres años atrás, el incremento de la productividad laboral del promedio de la industria superaba con holgura aquel de las PyME manufactureras. Sin embargo, hacia 2004 las tasas de crecimiento habían caído al 2,5% para las PyME industriales y sólo por encima del 3% para la actividad manufacturera. Finalmente, a mediados de 2005, el crecimiento de la productividad laboral continuó su disminución arrojando para las PyME un virtual estancamiento. Ante un contexto de incrementos salariales, esto constituye un desafío creciente para el desarrollo futuro del segmento PyME.

Gráfico 2.3 Variación porcentual de la productividad laboral por ocupado de las PyME industriales y del promedio de la industria (2003 – 2005)

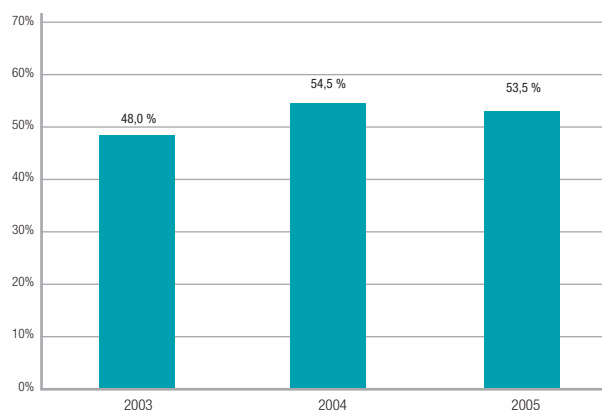


Fuente: Encuesta Estructural a PyME Industriales 2003 – 2005, Fundación Observatorio PyME. Encuesta Industrial Mensual, Índice de Productividad Laboral por Obrero Ocupado 2003 – 2005, INDEC.

Inversión

Como puede observarse en el Gráfico 2.4, si bien el proceso de recuperación de post-crisis fue acompañado por un incremento en la proporción de PyME industriales que realizaron inversiones, en 2005 dicha proporción se habría estabilizado entorno al 54% de las empresas.

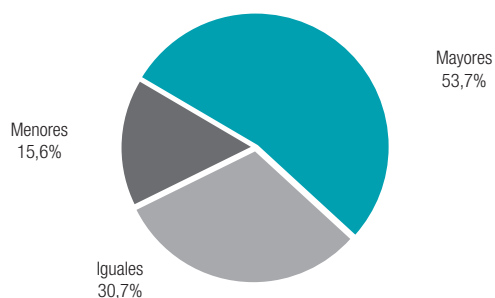
Gráfico 2.4 Proporción de PyME inversoras (2003 – 2005)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 – 2005
Fundación Observatorio PyME

Sin embargo, en línea con el contexto general, la inversión continúa creciendo dado que las empresas que invierten están aportando cada vez mayores fondos: el 53% de las empresas invirtió más en 2005 que en 2004, un 31% realizó inversiones de igual magnitud y sólo un 16% invirtió menos.

Gráfico 2.5 Proporción de empresas según la evolución de las inversiones realizadas en 2005 respecto al año anterior



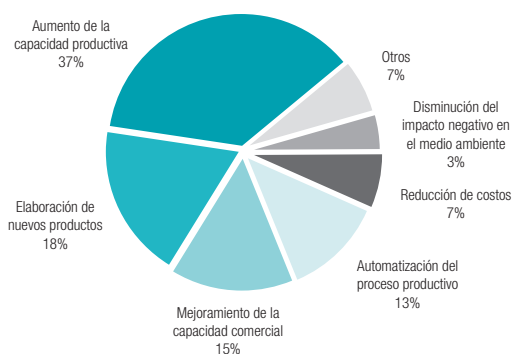
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005
Fundación Observatorio PyME

Es decir, durante 2005 la proporción de empresas que realizaron inversiones se mantuvo en niveles similares a aquellos de 2004. Sin embargo, entre aquellas que ya habían invertido con anterioridad, los montos invertidos fueron en promedio superiores. De hecho, las empresas inversoras realizaron inversiones por un importe que, en promedio, representa el 10% de sus ventas.

No obstante, si dividimos a las PyME en pequeñas y medianas, se obtienen conclusiones interesantes. Mientras que prácticamente 3 de cada 4 empresas medianas invirtió en 2004 y 2005, sólo la mitad de las pequeñas lo ha hecho en el último bienio. Como se analizará más adelante, dichos guarismos también presentan diferencias significativas tanto regionales como sectoriales.

A partir de lo expuesto, es interesante analizar qué factores han motivado en los últimos años las inversiones de los industriales PyME. Como se observa en el Gráfico I.6, al igual que en el período anterior, la inversión de las empresas se ha dirigido principalmente al Aumento de la capacidad productiva y a la Elaboración de nuevos productos.

Gráfico 2.6 Principal motivo de las inversiones de las PyME industriales



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

Estas magnitudes se elevan entre las empresas que hacen un uso más intensivo de su capacidad instalada. Aproximadamente el 60% de estas empresas ha orientado sus inversiones a incrementar su producción, lo cual refleja la creciente preocupación del empresariado PyME por expandir su frontera productiva.

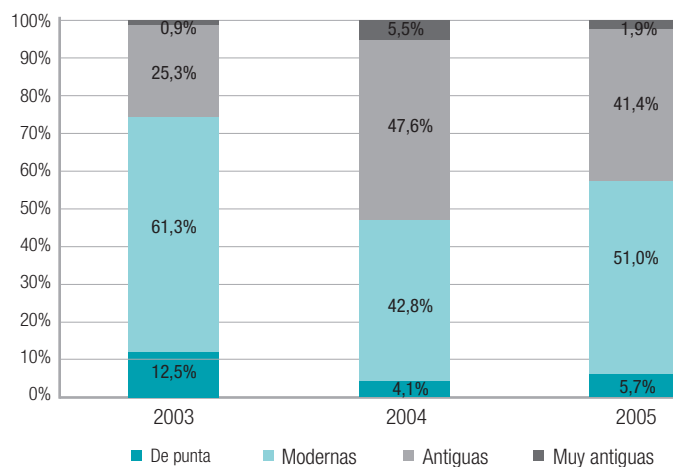
En este sentido, se advierte que la recuperación de la inversión registrada en los últimos años estuvo motivada por la necesidad de aumentar la capacidad productiva y de elaborar nuevos productos cuando, en cambio, antes de la devaluación las inversiones se realizaban principalmente para reducir costos. De esta manera, parecería ser que, mientras que en la década anterior las empresas estaban más preocupadas por incrementar su competitividad, en la actualidad los esfuerzos están más enfocados en abastecer la demanda creciente de sus productos.

De todos modos, debe también notarse que en el último relevamiento también se detecta un leve incremento en las respuestas orientadas hacia el Mejoramiento de la capacidad comercial, especialmente entre las empresas de menor dimensión.

Es notable observar no sólo que más del 90% de las empresas que realizaron inversiones destinaron fondos a maquinaria y equipo sino que dichos fondos, como proporción de las ventas, recuperaron los niveles promedio de 1996/1997. En aquel entonces, las PyME que invertían en maquinaria y equipo destinaban a estos fines el 6,5% de sus ventas. Iguales guarismos se registraron en la actualidad. No obstante, debe advertirse que en los noventa 3 de cada 4 empresas invertían en maquinaria y equipo mientras que en los últimos años esto ocurre sólo en la mitad de las empresas.

Sin embargo, la mayor inversión registrada durante los últimos dos años ha repercutido sobre la evolución de la antigüedad de la maquinaria utilizada por la PyME industriales en el proceso productivo. Como se observa en el Gráfico 2.7, la maduración de las inversiones realizadas entre 2003 y 2005 llevó a que los segmentos de maquinaria de punta y moderna se vieran ampliados en detrimento de aquellos de antigua y muy antigua.

Gráfico 2.7 Evolución de la antigüedad de la maquinaria de las PyME industriales (2002 – 2005)



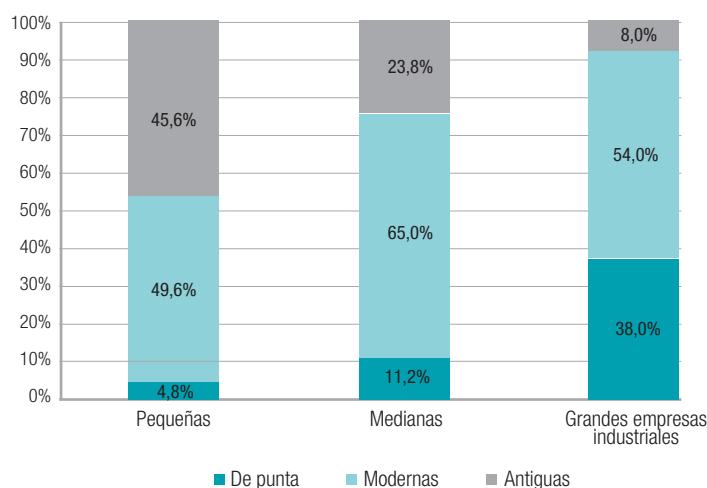
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME

No obstante, si se compara la situación de las PyME industriales con aquella de las grandes empresas industriales, se encuentran aún diferencias sustanciales: mientras que el 92% de las grandes industrias manifiesta contar con equipamiento moderno o de punta, esto ocurre sólo entre el 57% de las PyME.

Como era de esperarse, dichas diferencias crecen a medida que se observan empresas de menor dimensión. Dentro del segmento PyME, el 76% de las empresas medianas cuenta con maquinaria moderna o de punta, mientras que entre las pequeñas este porcentaje es de sólo el 55%.

Por otra parte, se debe reparar que son justamente las PyME que cuentan con maquinaria de punta y moderna las que más invierten, indicando que existen elementos dinámicos en la determinación del estado del equipamiento. Las empresas que cuentan con maquinaria más actualizada invierten más.

Gráfico 2.8 Antigüedad de la maquinaria de PyME y grandes empresas industriales. Año 2005



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005. Fundación Observatorio PyME
Cuarta Encuesta a Grandes Empresas Industriales, 2005, Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria.

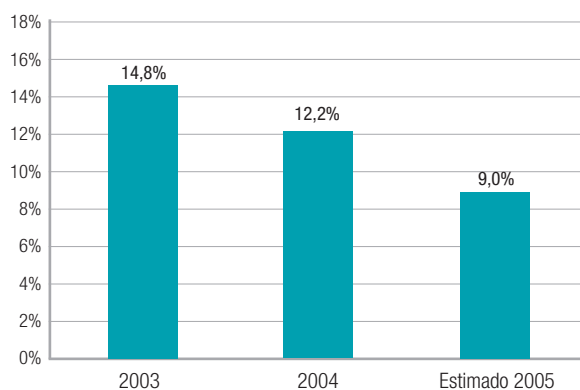
Finalmente, es importante advertir que aquellas empresas que cuentan con equipamiento de punta y moderno tienen una utilización de la capacidad instalada de planta muy superior a aquellas que cuentan con maquinaria antigua. Esto constituye una señal muy importante a la hora de evaluar el futuro de las inversiones de las PyME industriales: frente al agotamiento de la capacidad productiva de las empresas más dinámicas, cabría esperar mayores inversiones.

Desempeño exportador y destino de las exportaciones

Las exportaciones de las PyME industriales continuaron expandiéndose en 2005 a tasas elevadas: con respecto a 2004, las exportaciones crecieron en el último año un 9% en términos reales. De esta manera, entre 2002 y 2005, las ventas al exterior se incrementaron aproximadamente un 40%.

Si bien el crecimiento del último año fue menor al de años anteriores, debe destacarse que, por primera vez desde la crisis de 2001/2002, las ventas al exterior crecieron a una tasa superior a aquella de las ventas al mercado interno.

Gráfico 2.9 Variación porcentual de las exportaciones de las PyME Industriales (2003-2005)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2003 – 2005, Fundación Observatorio PyME.

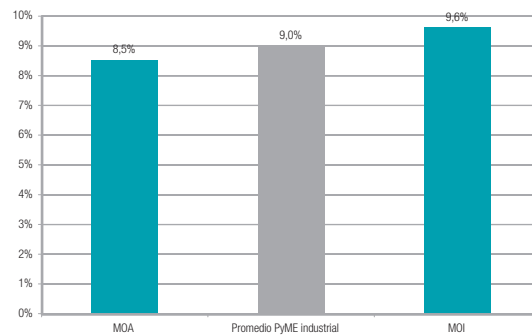
Todas las regiones geográficas han registrado importantes aumentos de las exportaciones de las PyME industriales, a excepción del NEA donde las ventas al exterior se redujeron en un 7,6%. En esta última región se advierten las dificultades para exportar por parte de las PyME de la cadena de madera y muebles de las provincias del Chaco, Formosa, Misiones y Corrientes. En cambio, las PyME de la región Centro registraron un sorprendente incremento de sus exportaciones en 2005. El AMBA y el Sur del país también tuvieron un desempeño por encima del promedio.

Sectorialmente, se destaca el buen desempeño de las PyME de los sectores “Automotores y autopartes”, “Metales comunes y productos de metal”, “Productos de caucho y plástico” y “Alimentos y bebidas”. En cambio, las PyME de “Madera, corcho y paja”, “Muebles y accesorios” y “Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado” vieron reducirse sus exportaciones. En cuanto respecta a la dimensión de las empresas, se observa que las medianas tuvieron un mejor desempeño que las pequeñas.

Por otro lado, conclusiones interesantes surgen de agrupar a las empresas según sean estas exportadoras de manufacturas de origen agropecuario o industrial, así como también al utilizar la clasificación de bienes industriales de Pavitt (ver Anexo 3).

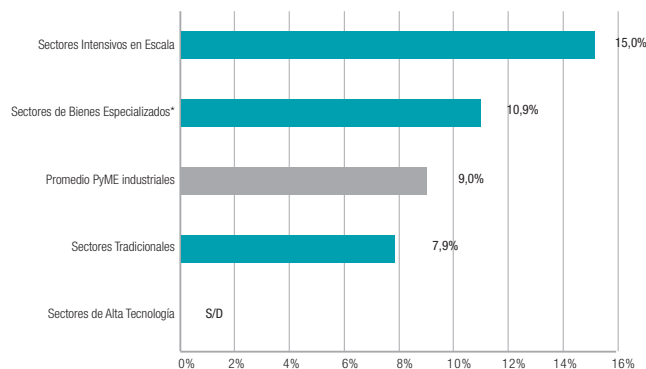
Como puede observarse en el Gráfico 2.10, el incremento en las ventas al exterior se produjo tanto en manufacturas de origen agropecuario (MOA) como en aquellas de origen industrial (MOI), aunque en este último grupo el crecimiento fue mayor. Finalmente, de acuerdo con la clasificación de Pavitt (Gráfico 2.11) el incremento en las ventas al exterior de las PyME fue liderado por las empresas de sectores intensivos en escala y por aquellas productoras de bienes especializados. Dado que las manufacturas de origen industrial –y especialmente aquellas intensivas en escala- pueden expandirse más rápidamente en el corto plazo y en promedio comprenden actividades con salarios más elevados, este resultado es alentador. No obstante, todavía resta confirmar si este hecho responde a una tendencia de mediano plazo a exportar más productos industriales y continuar sustituyendo importaciones por parte de la economía argentina o si se trata solamente de un resultado circunstancial.

Gráfico 2.10 Variación porcentual de las exportaciones en 2005 respecto a 2004, según origen de las manufacturas.



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

Gráfico 2.11 Variación porcentual de las exportaciones en 2005 respecto a 2004, según sector industrial (clasificación de Pavitt).

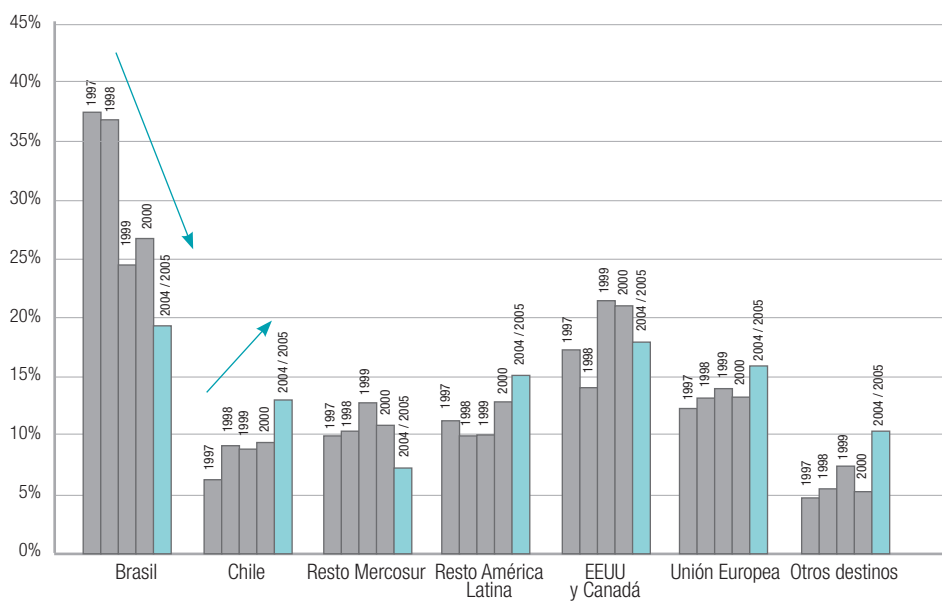


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME

En cuanto refiere a los destinos de las exportaciones, América Latina y el Caribe continúa ocupando el primer lugar, atrayendo el 56% de las exportaciones PyME. Si bien la importancia de esta región se ha reducido en los últimos 10 años, el principal cambio se ha registrado en la composición de este grupo de países. La participación de Brasil como destino de las exportaciones PyMI ha pasado del 38% (año 1996) al 19,5% (año 2004) mientras que otros países han ganado importancia. Este es el caso, por ejemplo, de Chile que en 1996 atraía el 9% de las exportaciones de las PyME industriales y que en 2004 significó el 13% de las ventas al exterior. De esta forma, Brasil pasó de representar hace una década la mitad de las ventas a América Latina y el Caribe, a sólo una tercera parte de las mismas en la actualidad.

En contraposición, en los últimos 10 años la Unión Europea y Otros destinos entre los que se encuentran algunos países asiáticos han adquirido mayor relevancia como destino de exportación de las PyME industriales.

Gráfico 2.12 Evolución de los principales destinos de las exportaciones de las PyME industriales



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

Asimismo, si se divide a las exportaciones según el origen de las manufacturas, se observa que mientras que Brasil, la Unión Europea, los Estados Unidos y Canadá son los principales destinos de las manufacturas agropecuarias (MOA), Chile, Uruguay y Paraguay y el resto de América Latina y el Caribe son los principales mercados para las manufacturas de origen industrial (MOI).

3. DESAFÍOS ESTRUCTURALES PARA EL FUTURO PRÓXIMO

Si bien las PyME tuvieron un desempeño notable por tercer año consecutivo, es importante remarcar los principales desafíos a enfrentar para dotar de mayor fuerza y sostenibilidad al actual proceso de crecimiento industrial.

Los principales desafíos podrían resumirse en tres: a) incrementar la inversión en capital físico y humano para lograr una constante expansión de la oferta productiva (contribuyendo así a la disminución de la presión de demanda y aumento de precios); b) defender los mercados nacionales e internacionales mediante el incremento de la productividad -y no de la devaluación- y c) lograr una mayor convergencia de productividades entre las empresas de distintas regiones del país.

El primer desafío:

Actualmente, la proporción de PyME industriales inversoras es de aproximadamente el 50% del total, un número alentador con respecto a los bajos niveles registrados durante la larga etapa recesiva 1998-2002. Sin embargo, aún estamos bastante lejos de la proporción del 75% registrada en 1997 y, en términos internacionales, del 80 % registrado, por ejemplo, en Italia, país que en la actualidad no se destaca por su productividad en el panorama europeo. Asimismo, se observa que entre las PyME industriales argentinas el 43% del parque de maquinaria es antiguo, mientras que entre las grandes empresas sólo lo es el 8%. Sin pretender igualar los niveles de modernidad en el parque de maquinarias de PyME y grandes industrias, es evidente que aún queda mucho camino que recorrer. Por otra parte, la utilización de la capacidad instalada es actualmente mayor en las PyME que en las grandes empresas.

Las mayores inversiones en capital físico dependen, aquí como en casi todos los países que cuentan con un sistema crediticio y un mercado de capitales poco desarrollados, de la rentabilidad de las empresas; es decir, de su propia capacidad de generar recursos para financiar nuevas inversiones. Los datos del Observatorio muestran que, tras haberse recuperado fuertemente entre 2002 y 2003, la rentabilidad de las PyME industriales argentinas se estabilizó en 2004 y 2005 en proporciones promedio del 5% de las ventas. Este nivel es razonable para contextos de gran estabilidad y previsibilidad característicos de los países más desarrollados, pero claramente insuficiente para escenarios como el argentino.

Por su parte, el canal del crédito bancario para el financiamiento de la inversión privada en Argentina está estructuralmente cerrado. El nivel de bancarización de las PyME argentinas es extremadamente bajo. En Chile, el crédito al sector privado representa el 60% del PBI mientras que en Argentina menos del 10%.

Cada PyME industrial en Argentina opera en promedio con un solo banco, mientras que en Italia cada PyME lo hace en promedio con cinco. En Argentina de cada 100 solicitudes de crédito bancario presentadas se rechazan 20, contra sólo 1 en Italia. Recordemos asimismo que Italia no es el país más bancarizado de Europa. Durante 2005 se observó un incipiente avance del crédito bancario a las PyME industriales, ya

que la participación del mismo en el financiamiento de la inversión de estas empresas pasó del 4% en 2004 al 8% en 2005, pero aún el sector financia con recursos propios el 83% de las inversiones en comparación con el 48% en Italia. Las estadísticas del Observatorio muestran que uno de cada tres proyectos de inversión de las PyME está frenado por falta de financiamiento. También se observa que entre las empresas que no invirtieron durante 2005, el 29% de las mismas declaró que se debió a la falta de fondos, mientras durante el mismo período esta razón fue adelantada sólo por el 5% de las grandes empresas.

Algunas soluciones a la grave problemática de la insuficiencia de financiamiento para la inversión productiva de las PyME deberían venir por el lado del mercado de capitales, pero los instrumentos financieros como los fideicomisos y las obligaciones negociables, entre otros, están aún realmente en un estado incipiente de desarrollo.

En síntesis, hoy por hoy la única fuente de financiamiento de la inversión productiva de las PyME industriales es su propia rentabilidad. No hay que olvidar este punto. Hay mucho todavía para trabajar con el objetivo de fortalecer el proceso de incorporación de capital físico entre las PyME industriales y expansión de la oferta. La Ley de desgravación impositiva de las utilidades reinvertidas por estas empresas constituye una buena medida; sin embargo, debería aprobarse lo antes posible y paralelamente corregir las asimetrías desfavorables que se observan en la legislación de incentivo a las inversiones en comparación con Chile, México o Brasil. A su vez, es importante notar que los esfuerzos del Gobierno por financiar la inversión productiva a través del Banco Nación van en la dirección correcta.

La insuficiencia en la dotación de capital humano disponible en el país es otro de los limitantes al proceso de desarrollo industrial. Las PyME industriales declaran dificultades a la hora de contratar personal técnico y universitario. Una de cada tres empresas tiene alta dificultad para contratar operarios calificados y técnicos, y en el caso de contratación de personal universitario, una de cada cuatro. El problema es más grave en algunas regiones del país. Por ejemplo, en la Provincia del Chaco, el 50% de las empresas tiene altas dificultades para contratar mano de obra calificada y en algunos de sus departamentos, como Machagai y Quitilipi, este porcentaje llega al 70%. Las PyME industriales hacen sus propios esfuerzos de formación del personal (una de cada cuatro imparte cursos de capacitación para el personal interno) pero claramente este esfuerzo individual no puede compensar la insuficiencia de oferta de capacidades laborales que se observa hoy en Argentina. En este sentido es auspicioso el nuevo énfasis que el Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de la Nación está dando a la formación técnica y a todos aquellos proyectos de las universidades que apunten a consolidar sus lazos con la investigación aplicada y las empresas (entre los cuales los Observatorios PyME Regionales constituidos entre empresas, universidades y gobiernos locales es sólo un ejemplo).

El segundo desafío:

La innovación tecnológica en las PyME se realiza a partir de la introducción en el proceso productivo de maquinarias más modernas que ya traen “incorporada” las tecnologías de última generación. Las maquinarias más modernas y los cambios organizativos apuntan a aumentar la productividad y disminuir los costos por unidad de producto. Es de esta manera cómo las PyME se defienden estructuralmente de las presiones competitivas de las empresas de otros países en el propio mercado interno y en terceros mercados.

El 40% de las empresas sienten que su mercado interno está severamente amenazado, y en algunos sectores como calzado, textiles y prendas de vestir este porcentaje supera el 60% llegando a máximos del 88%. Son porcentajes demasiado altos para ser interpretados como la normal presión fisiológica en un competitivo mercado industrial internacional (donde un nivel de amenaza del 10/20% puede ser considerado razonable). El dato para remarcar es que en el 50% de los casos la amenaza proviene de Brasil, país cuya moneda se ha revaluado muy fuerte con respecto al peso argentino. Es así bastante evidente que la productividad promedio de la industria en Brasil está creciendo mucho más que en Argentina o que los salarios de sus trabajadores industriales están creciendo mucho menos que los nuestros. El Mecanismo de Adaptación Competitiva (MAC) firmado con Brasil, apunta correctamente a resolver un verdadero problema de la actual competencia industrial entre Brasil y Argentina. Para anticipar problemas y adecuadas soluciones habrá que seguir muy de cerca la evolución de los salarios y la productividad brasileños.

Otro indicio de las dificultades para incrementar la productividad de la industria argentina (y de los salarios relacionadas con ella) proviene del frente de las exportaciones de las PyME industriales. La devaluación ha permitido que se incremente la rentabilidad de las PyME industriales exportadoras y, por lo tanto, que nuevas empresas se sumen a la actividad exportadora. No obstante, las cantidades exportadas por parte de las PyME industriales en relación a las ventas al mercado interno permanecen estables en niveles de 1996-1997. Mientras tanto, a pesar de la revaluación de su moneda, Brasil se convirtió en nuestro principal competidor en terceros mercados y Chile es un desafío creciente.

La devaluación es un mecanismo transitorio para reequilibrar las diferencias de salarios y de productividad entre los países competidores pero es claro que las medidas tendientes al incremento de la productividad constituyen los únicos mecanismos en el mediano plazo para asegurar la presencia de las PyME industriales argentinas en el mercado local y en el mercado internacional. Los datos preliminares muestran que durante 2005 la productividad de las grandes empresas industriales aumentó aproximadamente un 1,3% y la de las PyME sólo un 0,2%. Algunos pueden pensar que la productividad de las PyME industriales es menos importante que la productividad de las grandes empresas. Sin embargo si consideramos que más del 70% de la mano de obra industrial está ocupada en PyME, la evolución de la productividad de estas empresas tiene mayor incidencia en la productividad industrial del país que la de las grandes.

De esta manera, debido a su amplia participación en la ocupación industrial, la productividad de las PyME no es un problema exclusivo de esta categoría de empresas, sino un problema de primer orden del sector manufacturero que afecta el posicionamiento de Argentina en los mercados nacionales e internacionales.

El tercer desafío:

El desequilibrio regional que históricamente caracterizó el proceso de desarrollo económico de Argentina es también evidente en el desempeño de las PyME industriales. Las empresas localizadas en el NOA (Noroeste Argentino) y el NEA (Noreste Argentino) muestran el tradicional rezago con respecto a las de la Región Metropolitana y del Centro (Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos).

Sin embargo, existe una novedad digna de mención. Es muy sorprendente el alentador desempeño de las PyME industriales localizadas en la región de Cuyo, que superan sistemáticamente, y por mucho, en todos los indicadores a sus colegas localizadas en la región del Área Metropolitana de Buenos Aires y de la región Centro. En la región Cuyo la proporción de empresas inversoras llega al 60% y el monto de ventas invertido en maquinarias supera el 10%, mientras que en el NOA invierten sólo el 40% de las firmas y la proporción invertida no llega al 4% de sus ventas. En Cuyo la participación de las exportaciones en las ventas es del 21% contra el 5% en NOA.

Las diferencias entre las PyME industriales de micro-regiones periféricas y centrales se evidencia en los indicadores microeconómicos. Por ejemplo, las empresas que logran exportar establemente más del 5% de su producción son sólo el 4% del total en el Chaco contra el 27% en el Conurbano Bonaerense. Las empresas que poseen normas ISO en el Chaco son el 3% contra el 19% en el Conurbano Bonaerense. No obstante, sorprendentemente, algunos indicadores que hacen al ambiente general de negocios son negativamente uniformes: durante los últimos dos años el 44% de las PyME del Chaco sufrió cortes de energía eléctrica y el 42% en el Conurbano Bonaerense, la proporción de empresas que sufrió episodios delictivos es del 26% en el Chaco y del 23% en el Conurbano Bonaerense, las PyME que sufren de un ambiente con alto nivel de contaminación son el 14% en Chaco y 13% en el Conurbano Bonaerense.

Las razones de estas divergencias y uniformidades son complejas y estructurales. Hace falta producir más información de manera sistemática para ayudar a la política pública a reconocer diferencias y similitudes a la hora de formular sus planes de acción. El énfasis simultáneo en lo territorial-sectorial parece ser una de las claves de la acción pública que ha dado buenos resultados en otros países.

3.1 PRIMER DESAFÍO: Incrementar de manera sostenida la inversión en capital físico y humano

El crecimiento económico implica que las empresas deben incorporar cada vez más capital, trabajo y tecnología. En la actual fase de crecimiento caracterizada por una elevada utilización de la capacidad instalada de planta y también por una marcada carencia de recursos humanos calificados en las empresas, incrementar de manera sostenida la inversión en capital físico y humano se vuelve esencial para expandir la oferta de bienes y disminuir, de este modo, las eventuales presiones inflacionarias que provienen de una demanda en constante expansión.

Para lograr este objetivo, será necesaria una acción público-privada que permita a las empresas contar con los factores de producción y demás recursos necesarios para el crecimiento. A continuación presentan los escenarios que afrontan las pequeñas y medianas empresas industriales a la hora de incrementar su capital, tanto físico como humano.

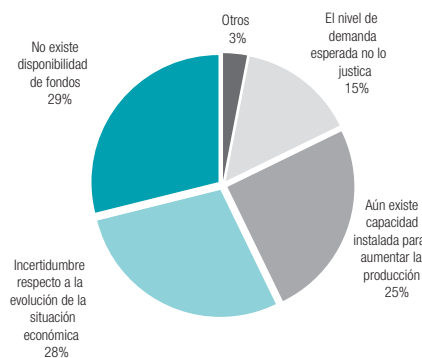
Rentabilidad e inversión en capital físico

Como se señaló en el capítulo anterior, durante 2005 se registró un renovado dinamismo de la inversión de las PyME a partir de que las empresas que ya habían invertido en años anteriores incrementaron los montos invertidos. De hecho, en promedio invirtieron en una magnitud cercana al 10% de sus ventas, tasa que puede considerarse en línea con los estándares internacionales.

No obstante, debe notarse que durante 2005, al igual que en 2004, sólo una de cada dos PyME realizó inversiones. En comparación, en países desarrollados como Italia durante una fase alta del ciclo económico (como la que atraviesa Argentina en la actualidad) la proporción de PyME inversoras suele alcanzar el 90% del total de empresas.

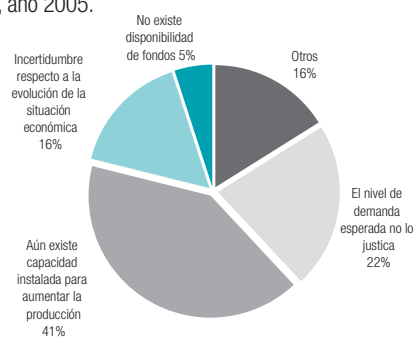
Una idea de los principales obstáculos que enfrentan las PyME industriales no inversoras, se observa en los Gráficos 3.1 y 3.2 donde se comparan los motivos por los cuales las PyME y las grandes empresas industriales no han invertido durante 2005.

Gráfico 3.1 Principal motivo por el cual no se han realizado inversiones. PyME industriales, año 2005.



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

Gráfico 3.2 Principal motivo por el cual no se han realizado inversiones. Grandes empresas industriales, año 2005.



Fuente: Cuarta Encuesta a Grandes Empresas Industriales, 2005. Centro de Estudios para la Producción, SEPyME.

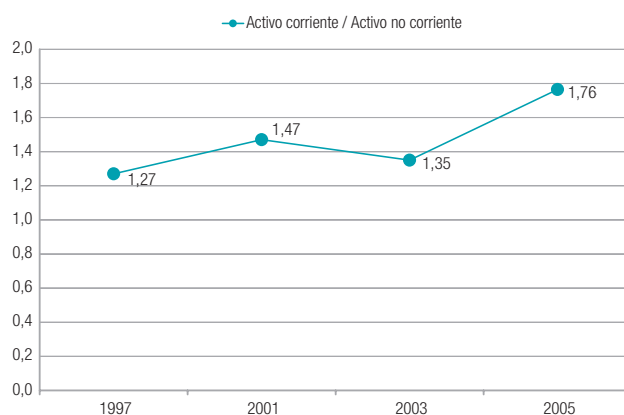
Un dato no sorprendente es que entre las PyME existe una mayor difusión de la incertidumbre que entre las grandes (28% vs. 16%). Las empresas más chicas cuentan con menos información e instrumentos técnicos de previsión que las empresas más grandes. Lo importante de la comparación de ambos gráficos es observar que, a pesar de que el nivel de la demanda que enfrentan las PyME industriales es mayor que el de las grandes empresas y que su capacidad de planta disponible es menor, casi el 30% de las empresas no pueden invertir por la falta de fondos para financiar la inversión.

La elevada proporción de empresas que cuenta con algún proyecto de inversión frenado por falta de fondos para su financiamiento muestra que, a pesar de que la rentabilidad de las empresas ha mejorado de manera considerable tras la devaluación, dicha mejora no es suficiente para sostener autónomamente el proceso de inversión.

Por otra parte, hay que destacar que la mejora de rentabilidad después del abandono de la Ley de Convertibilidad - a pesar de que fue rotunda - se ha estabilizado en niveles razonables, aunque comparativamente no tan alentadores a nivel internacional como veremos más adelante.

Como se observa en el Gráfico 3.3, desde 2003 la liquidez de los activos de las empresas ha crecido, dotando de mayor libertad de acción a los empresarios frente a eventuales cambios negativos en el contexto. El indicador muestra que las empresas tienen cada vez menos activos inmovilizados hecho que se verifica en todo el mundo para las PyME industriales en relación a las grandes empresas. Lo esperable sería que en situaciones de mayor riesgo e incertidumbre este índice tuviera un valor más elevado. No obstante, sorprende que el nivel argentino sea tan similar al de las PyME de países más industrializados e inclusive, tal como se observa en los Cuadros 3.1 y 3.2, menor al registrado en Francia. De esta manera, de acuerdo a los datos presentados, la situación argentina es muy positiva.

Gráfico 3.3 Evolución de la liquidez de los activos de las PyME industriales argentinas. Valor de la mediana (1997 – 2005)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1998 - 2005.
Fundación Observatorio PyME

Cuadros 3.1 y 3.2 Evolución de la liquidez de los activos de las PyME industriales extranjeras. Valor de la mediana. (1997 – 2003)

Empresas pequeñas

Año	Estados Unidos	Francia	España	Italia	Japón
1997	1,8	3,1	1,8	2,1	1,3
1998	1,7	3,2	1,8	2,1	1,3
1999	1,7	3,1	1,7	2,1	1,2
2000	1,7	3,3	1,6	2,1	1,3
2001	1,6	3,2	1,6	2,0	1,2
2002	1,7	3,1	1,7	1,9	1,2
2003	1,8	-	-	-	1,1

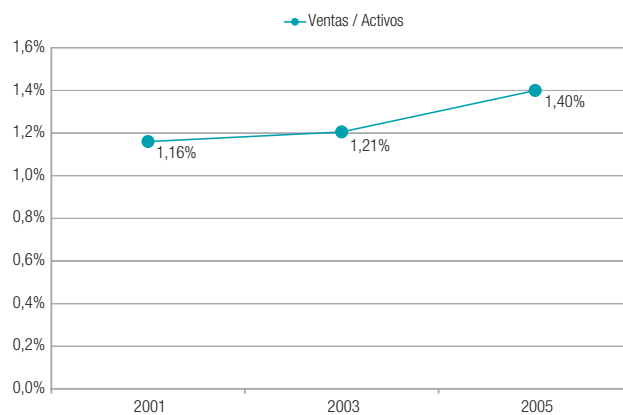
Empresas medianas

Año	Estados Unidos	Francia	España	Italia	Japón
1997	0,5	2,8	1,6	2,4	1,3
1998	0,5	2,8	1,6	2,4	1,2
1999	0,5	2,7	1,6	2,4	1,2
2000	0,5	2,9	1,6	2,3	1,3
2001	0,4	2,7	1,5	2,3	1,2
2002	0,4	2,8	1,4	2,3	1,1
2003	0,4	-	-	-	1,2

Fuente: División de Asuntos Económicos y Financieros, Comisión Europea.

Como puede verse en el Gráfico 3.4, también es positiva la tendencia hacia la mayor productividad de los activos observada desde 2003. Llegando al límite de la capacidad instalada, los esfuerzos por hacer más productivos los activos en cartera son parte de una estrategia racional orientada a aumentar la rentabilidad del negocio.

Gráfico 3.4 Evolución de la productividad de los activos de las PyME industriales. Valor de la mediana. (2001 – 2005)



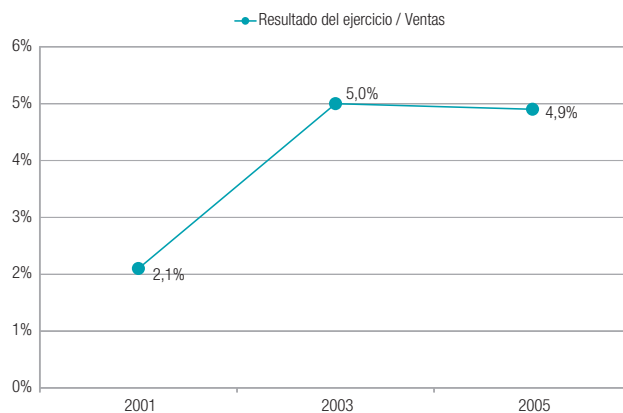
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2002 - 2005. Fundación Observatorio PyME.

Finalmente, como puede verse en los Gráficos 3.5 y 3.6, la rentabilidad de las empresas y la relación entre las diferentes fuentes de financiamiento del activo (patrimonio neto/pasivo) han evolucionado de manera positiva últimamente.

El salto en el nivel de rentabilidad desde 2001 ha sido muy importante, sin embargo, comparando a nivel internacional se concluye que la rentabilidad de las PyME argentinas no excede a aquellas de los países más desarrollados sino más bien que se sitúa en niveles similares, tal como se observa en los Cuadros 3.3 y 3.4.

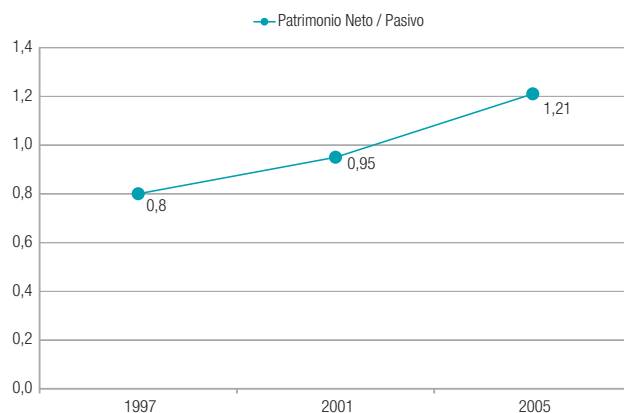
Esto no es muy alentador debido a que en países de menor desarrollo relativo, más riesgosos y con horizontes más cortos de planificación, el nivel de rentabilidad de equilibrio debería ser bastante mayor que en los países desarrollados. Por ejemplo, para un empresario o inversor internacional, seguramente no sea lo mismo obtener una rentabilidad del 5% sobre las ventas en Argentina que en España.

Gráfico 3.5 Evolución de la rentabilidad de las PyME industriales. Valor de la mediana. (2001 – 2005)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2002 - 2005. Fundación Observatorio PyME.

Gráfico 3.6 Relación entre las fuentes de financiamiento del activo de las PyME industriales. Valor de la mediana. (1997 – 2005)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1998 - 2005. Fundación Observatorio PyME.

Cuadros 3.3 y 3.4 Evolución de la rentabilidad (Resultado / Ventas) de las PyME industriales extranjeras. Valor de la mediana. (1997 – 2003)

Empresas pequeñas

Año	Estados Unidos	Francia	España	Italia	Japón
1997	6,5%	3,7%	6,1%	3,4%	5,2%
1998	6,3%	4,1%	6,2%	4,2%	5,7%
1999	6,6%	4,1%	6,3%	3,6%	4,4%
2000	6,3%	4,5%	6,0%	3,7%	4,8%
2001	4,3%	4,3%	5,1%	3,0%	4,6%
2002	4,2%	3,7%	4,4%	2,1%	4,2%
2003	4,3%	-	-	-	4,7%

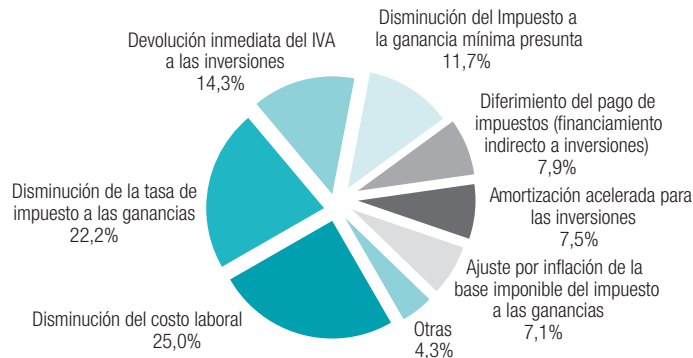
Empresas medianas

Año	Estados Unidos	Francia	España	Italia	Japón
1997	7,8%	4,1%	6,5%	5,0%	5,2%
1998	8,0%	4,2%	6,5%	5,5%	4,5%
1999	8,1%	4,3%	7,5%	5,5%	5,1%
2000	7,7%	4,4%	6,6%	5,0%	5,4%
2001	3,9%	4,1%	8,1%	4,9%	4,8%
2002	6,0%	4,0%	6,1%	4,8%	5,0%
2003	5,7%	-	-	-	5,9%

Fuente: División de Asuntos Económicos y Financieros, Comisión Europea.

En síntesis, si bien se desprende la necesidad de que más PyME industriales asuman una posición inversora, la rentabilidad de las empresas aún no parece ubicada en niveles suficientes para fortalecer, sin ayuda de canal crediticio o del mercado de capitales, la inversión en capital físico. Observando el Gráfico 3.7, se puede comprender la enorme importancia atribuida por las empresas al impacto de la política fiscal en el propio plan de inversiones. En particular, más del de las empresas consideran como auspiciosas las medidas que disminuyan la presión del impuesto a las ganancias (reducción de tasas, ajuste por inflación de la base imponible y la amortización acelerada para las inversiones). Otro 35% de las empresas expresa su opinión favorable a la remoción de mecanismos fiscales vigentes que tienen gran impacto financiero en las empresas (devolución inmediata del IVA, disminución del impuesto a la ganancia mínima presunta y diferimiento del pago de impuestos (financiamiento indirecto a inversiones)).

Gráfico 3.7 Medidas de política fiscal que contribuiría al incremento de la inversión según los empresarios PyME



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1998 - 2005. Fundación Observatorio PyME.

El proyecto de Ley enviado al Congreso hacia fines del año pasado por el Gobierno para desgravar la reinversión de utilidades constituye una señal muy alentadora. Sería muy positivo que fuera aprobado y reglamentado lo antes posible dado que a través de una ley de estas características se favorecerán las inversiones de manera más contundente que el plan vigente de incentivos, basado en la amortización acelerada de los bienes de capital y en la devolución anticipada del IVA a las inversiones. Por otro lado, la normativa actual de amortización acelerada de los bienes de capital no es de adjudicación automática dado que está sujeto a cupos, y permite amortizaciones mucho menos aceleradas que en otros países latinoamericanos competidores en la atracción de inversiones extranjeras como Chile y México.

La experiencia internacional indica que los países han impulsado exitosamente programas de este tipo de aliento a la inversión lo han hecho en momento de crecimiento post-crisis como es la situación de Argentina en la actualidad.

Acceso al crédito para el financiamiento de la inversión física

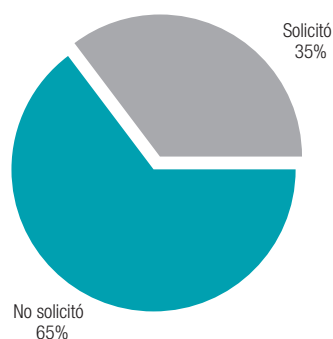
Un segundo aspecto a considerar en la promoción de la inversión en capital físico por parte de las PyME industriales está relacionado con el mejoramiento del acceso de estas empresas al financiamiento de terceros, principalmente bancario. La elevada dependencia del financiamiento con recursos propios plantea ciertos interrogantes sobre la fortaleza del proceso de crecimiento y su sustentabilidad en el mediano plazo.

Por un lado, es importante advertir que ciertas inversiones difícilmente pueden consumarse con recursos propios dado que comprometen una cantidad de fondos que no siempre están disponibles o suponen que el empresario asuma riesgos demasiado elevados. De este modo, el autofinanciamiento puede llevar a que ciertos proyectos de inversión o bien se posterguen o directamente no se efectúen. Por otro lado, el incremento del capital físico a partir de la reinversión de utilidades, además de ser limitado, genera una mayor vulnerabilidad al ciclo económico debido a que cambios en cualquiera de los determinantes de las ganancias repercuten directamente sobre la capacidad de inversión de estas empresas. Así, por ejemplo, la caída de la rentabilidad por unidad de producto que registraron las PyME industriales en los últimos dos años podría implicar, en caso de que se desacelere la expansión de las ventas, una menor rentabilidad global de las empresas y, por consiguiente, una menor disponibilidad de fondos para financiar la inversión.

En consecuencia, la situación expuesta podría conformar un mercado limitante al desarrollo futuro de las PyME, especialmente de aquellas pequeñas (entre 10 y 50 ocupados) que tienen un acceso al financiamiento bancario aún menor y tienden a realizar menos acuerdos con proveedores.

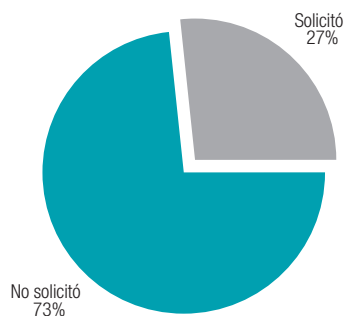
Entre julio de 2004 y junio de 2005 solamente el 35% de las PyME industriales solicitó crédito bancario bajo la forma de descubierto en cuenta corriente mientras que sólo el 27% solicitó otro tipo de préstamos. Asimismo, al igual que ocurriera el año anterior, la tercera parte de las PyME industriales del país manifiestan tener algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario.

Gráfico 3.8 Proporción de empresas que solicitó crédito bajo la forma de descubierto en cuenta corriente entre julio de 2004 y junio de 2005.



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

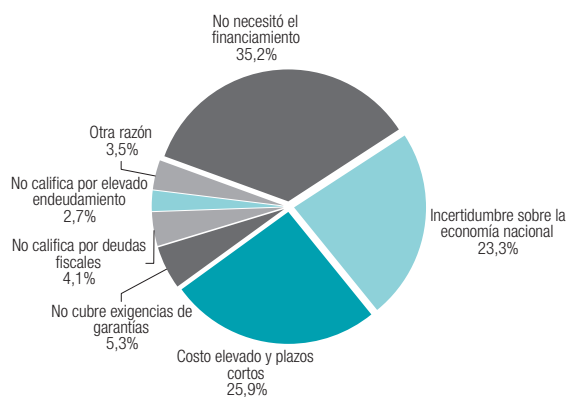
Gráfico 3.9 Proporción de empresas que solicitó otro tipo de crédito entre julio de 2004 y junio de 2005



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

Entre las PyME industriales que no han solicitado crédito bancario durante 2005, el 35% no lo hizo por falta de necesidad del mismo. Excluyendo del análisis a este grupo, se observa que los principales motivos por los cuales las empresas no demandaron crédito bancario estuvieron relacionados con el elevado costo financiero y los plazos para la cancelación ofrecidos por los bancos, y con la elevada incertidumbre en relación al contexto económico. En cambio, son menos los empresarios PyME que no se acercaron al banco porque entienden de antemano que sus firmas no constituyen sujetos de crédito por falta de garantías o elevado endeudamiento bancario y fiscal.

Gráfico 3.10 Motivo por el cual las PyME Industriales no han solicitado crédito bancario durante 2005



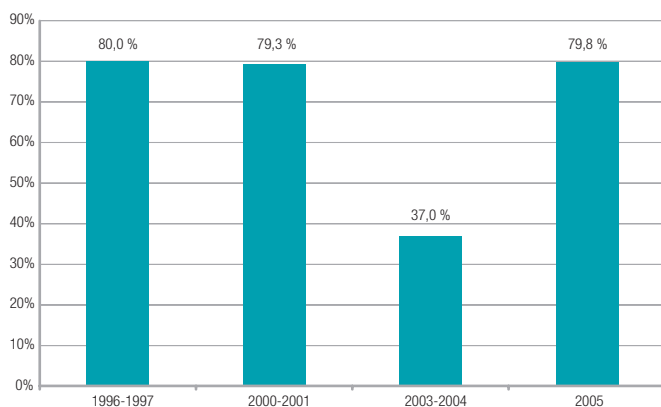
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005. Fundación Observatorio PyME

Esta información aporta elementos adicionales para el debate sobre si el bajo nivel de acceso al financiamiento externo por parte de las empresas responde a motivos de oferta o de demanda de crédito. Desde la perspectiva de los empresarios PyME, las condiciones que se ofrecen en el mercado son demasiado elevadas para sus requerimientos y el contexto económico no es lo suficientemente estable y previsible como para embarcarse en créditos de largo plazo.

A pesar de la baja solicitud de crédito bancario, en el último año se observa un crecimiento sustancial en la tasa de aceptación de las solicitudes, la cual ha regresado a valores históricos cercanos al 80%. Esto indica que, si bien cada vez menos PyME industriales tienen acceso al mercado de crédito bancario, las empresas que han permanecido en el mismo, en términos generales, han obtenido el financiamiento buscado.

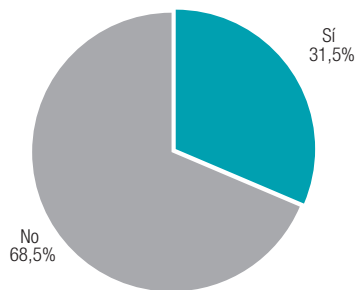
La situación estructural de escasez de fuentes externas de financiamiento se confirma a través de la identificación de la inexistencia de disponibilidad de fondos bancarios por parte de la tercera parte de las PyME no inversoras.

Gráfico 3.11 Porcentaje de PyME que obtuvieron crédito (entre aquellas que solicitaron)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1998 – 2005.
Fundación Observatorio PyME

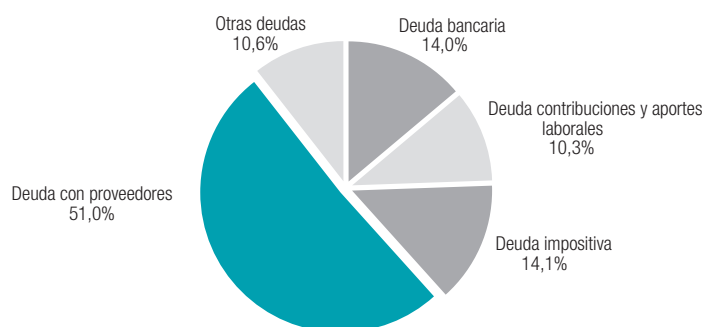
Gráfico 3.12 Proporción de empresas que tienen un proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario



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

Dicha restricción se encuentra en línea con el dato de que un tercio de empresarios PyME tiene en la actualidad algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario. El pasivo de las PyME industriales está compuesto principalmente por deudas con proveedores, en su mayoría de corto plazo. Recién en segundo lugar se ubica la deuda bancaria que, dada su baja participación, muestra la amplia capacidad para la toma de deuda que poseen las PyME industriales.

Gráfico 3.13 Estructura de deuda de las PyME industriales. Año 2005.



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

El bajo nivel de bancarización del sector industrial pequeño y mediano no se puede explicar exclusivamente desde las características del contexto macroeconómico. Dicho fenómeno responde también a una serie de factores que afectan tanto a la oferta como a la demanda de crédito bancario a nivel microeconómico y se estudian a continuación. Entre ellos se destacan la antigüedad de las empresas, la dimensión media y el grado de productividad laboral, y la situación económico - financiera de las mismas reflejada en el resultado sobre ventas, el nivel de endeudamiento y la disponibilidad de colateral, y el grado de liquidez, entre otros.

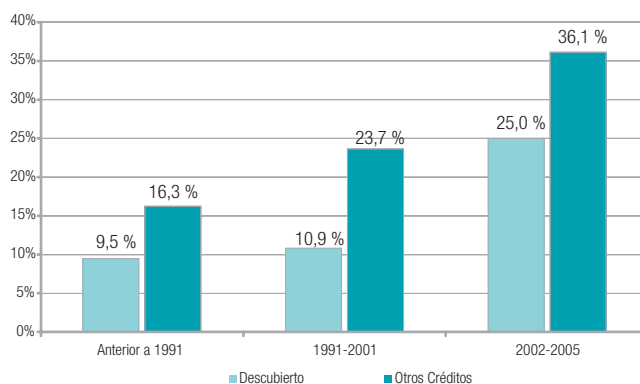
En un contexto financiero estructuralmente subdesarrollado como el de Argentina, donde el crédito al sector privado representa menos del 10% en comparación con el 60% de Chile, los bancos argentinos están asignando crédito atendiendo los parámetros microeconómicos más tradicionales. Efectivamente, el crédito es asignado en función directa de la edad de la empresa, del tamaño, de la productividad, de la rentabilidad, de forma indirecta del grado de endeudamiento.

Veamos la asignación de crédito bancario para cada uno de los parámetros mencionados:

Antigüedad de las empresas:

En el Gráfico 3.14 se muestra la relación entre el año de inicio de actividad promedio de las empresas y la proporción de rechazos sobre las solicitudes de crédito. Allí se advierte que las empresas más jóvenes perciben tasas de rechazo mucho más elevadas tanto en las solicitudes de crédito en descubierto en cuenta corriente como en otro tipo de créditos.

Gráfico 3.14 Tasa de rechazo de las solicitudes de crédito según el año de inicio de actividad de las empresas



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

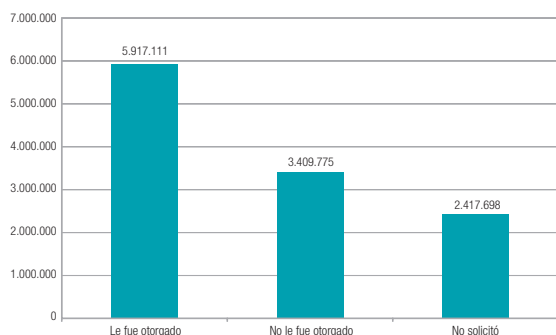
Los rangos elegidos fueron 2002 en adelante (empresas que nacieron después de la última crisis) 1991 a 2001 (empresas que empezaron sus actividades durante la Convertibilidad) y las anteriores a 1991 que pueden considerarse empresas que han alcanzado cierto grado de madurez. Se observa que más de un tercio de las PyME industriales del primer grupo ha visto su solicitud de otros créditos rechazada mientras que esto ha ocurrido solamente para la sexta parte en el grupo de mayor antigüedad.

Nivel de ventas y productividad laboral de las empresas:

Un aspecto recurrente en la literatura sobre financiamiento a PyME está dado por la preferencia de los bancos de otorgar créditos a las empresas medianas antes que a las más pequeñas. Esto se explica por el lado de la oferta (por ejemplo, para el banco el costo de analizar la viabilidad de una empresa mediana no es significativamente mayor al de analizar la de una pequeña, y por lo tanto, el costo por peso prestado a las primeras es sustancialmente menor) como por el lado de la demanda (por ejemplo, las empresas pequeñas suelen contar con un menor grado de organización y menos personal con habilidades específicas para gestionar sus finanzas).

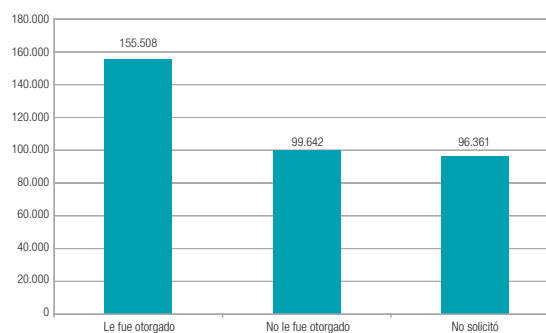
Los Gráficos 3.15 y 3.16 muestran el promedio de ventas y productividad laboral para tres grupos de PyME industriales: aquellas que no solicitaron otros créditos bancarios, aquellas que sí lo hicieron y lo obtuvieron y, por último, aquellas que solicitaron pero les fueron rechazados.

Gráfico 3.15 Ventas promedio de las PyME industriales según su situación frente al crédito bancario. Año 2005.



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

Gráfico 3.16 Productividad laboral (\$ Ventas / Ocupados) promedio de las PyME industriales según su situación frente al crédito bancario. Año 2005.



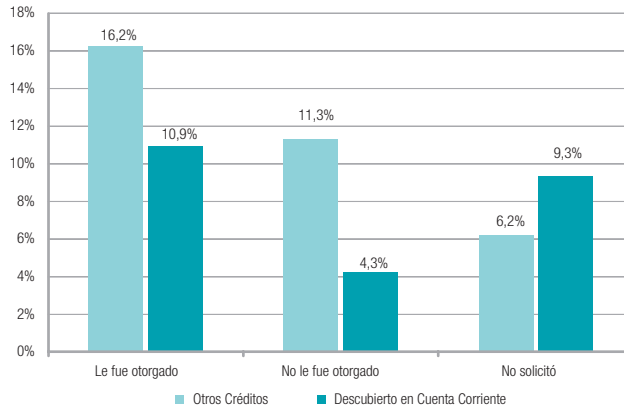
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME

En primer lugar, se advierte que las empresas que obtuvieron crédito durante 2005 son en promedio más grandes que aquellas que no lo lograron o no solicitaron. Entre las varias razones que explican esto, es probable que el menor desarrollo de su gestión financiera - más extendida entre las empresas más pequeñas - sea un factor de importancia. Asimismo, las empresas que no han solicitado son las más pequeñas en términos de facturación presentándose un marcado efecto de desaliento en este segmento de empresas: frente a la baja probabilidad de que les otorguen el crédito solicitado, los empresarios de firmas más pequeñas ni siquiera se molestan en acercarse al banco. Finalmente, resulta interesante destacar que las empresas que han obtenido crédito no sólo son más grandes, sino que además cuentan con una mayor productividad laboral: el promedio de ventas por ocupado es un 50% mayor al resto de las firmas. Por otro lado, no existe una diferencia sustancial en la productividad de las firmas que no obtuvieron el financiamiento bancario con respecto a aquellas que no lo solicitaron, lo cual confirma las expectativas de los empresarios más pequeños en relación al resultado de su solicitud.

Rentabilidad de las empresas y nivel de endeudamiento:

En primer lugar, el Gráfico 3.17 muestra el cociente entre el resultado neto de las firmas y sus ventas totales como indicador de rentabilidad relacionado con la situación de las empresas frente al crédito. Se advierte que las PyME industriales que obtuvieron ambos tipos de crédito fueron las más rentables. Por otro lado, se observa que la rentabilidad promedio de las empresas que no obtuvieron descubierto fue muy baja, lo cual mostraría incapacidad de repago de endeudamiento de corto plazo. Finalmente, las PyME industriales que no solicitaron otros créditos - la mayoría de las firmas - tuvieron en promedio una rentabilidad menor.

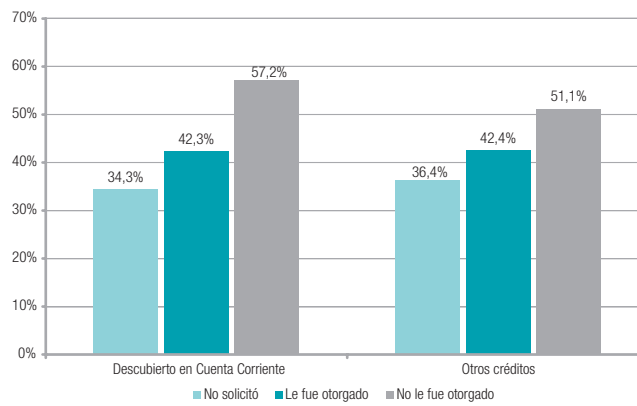
Gráfico 3.17 Rentabilidad (Resultado / Ventas) de las PyME industriales según su situación frente al crédito bancario. Año 2005.



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

En relación con el nivel de endeudamiento de las empresas, en el Gráfico 3.18 y en el Cuadro 3.5 se muestra que, como es lógico esperar, las PyME industriales que no solicitaron crédito exhiben un menor nivel de endeudamiento. Por otra parte, aquellas empresas cuyas solicitudes de crédito fueron rechazadas muestran mayor nivel de endeudamiento, especialmente aquellas a las cuales les denegaron el acceso al crédito en cuenta corriente.

Gráfico 3.18 Relación Pasivo / Activo de las PyME industriales según su situación frente al crédito bancario. Año 2005



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

Cuadro 3.5 Participación de la deuda bancaria en la deuda total según su situación frente al crédito bancario

Otros Créditos	Deuda Bancaria / Deuda total			Total
	0-5%	5-35%	35-100%	
No solicitó	77,7%	14,1%	8,2%	100,0%
Le fue otorgado	23,0%	46,4%	30,6%	100,0%
No le fue otorgado	66,1%	23,2%	10,7%	100,0%

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

Los datos presentados parecen mostrar que el sistema crediticio bancario es eficiente, es decir otorga créditos a aquellas empresas solicitantes que muestran los mejores indicadores económico-financieros. Sin embargo, el sistema bancario parece asimismo incapaz de solucionar el problema estructural al cual está sometido el sector productivo de las PyME. Efectivamente, las empresas menos endeudadas no concurren a los bancos, con los cuales estos pierden oportunidades de negocios y las empresas oportunidades de financiar inversiones que serían posibles con tasas y plazos mas adecuados a su propia realidad productiva.

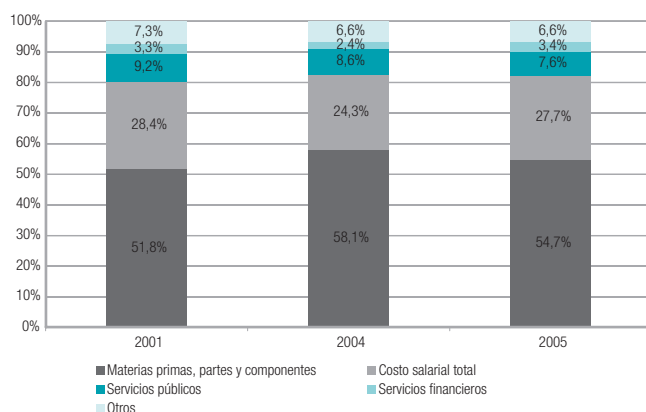
Este dilema es el que debería resolver la política pública.

Las empresas están capitalizadas y con bajos niveles de endeudamiento. En este contexto favorable, el Banco Nación lograría colocar rápidamente sus anunciados créditos en la medida que sus instrumentos solucionen el problema de las tasas elevadas y los plazos cortos. La mejora en estos aspectos parece ser ostensible en las líneas de créditos oficiales ofertados, no obstante aún queda la duda sobre la efectiva capacidad organizativa del Banco Nación para colocar en el corto plazo un volumen de crédito a la producción inédito para la Argentina de los últimos 10 años. Por otro lado, la tasa de interés de los préstamos en pesos, conformada por una parte variable que tiene como base la tasa Baibor, no contribuiría a contrarrestar del todo la incertidumbre con respecto al contexto económico percibida por un grupo significativo de empresarios PyME.

Inversión en capital humano

A tres años de la devaluación es interesante advertir que, tras haberse dado una significativa reducción de la participación del costo salarial total en la estructura promedio de costos de las PyME industriales, durante 2005 se habría retornado a una distribución similar a aquella de 2001.

Gráfico 3.19 Estructura de costos de las PyME industriales (2001 – 2005)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2001 - 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Esto puede explicarse a partir de varios factores. En principio, durante 2005 se ha dado un incremento considerable de los salarios del sector privado. A pesar de que durante 2005 también aumentaron los precios de las materias primas, partes y componentes, y de los servicios públicos, los salarios crecieron, en muchas ocasiones, en una proporción mayor que el resto de los componentes del costo de producción.

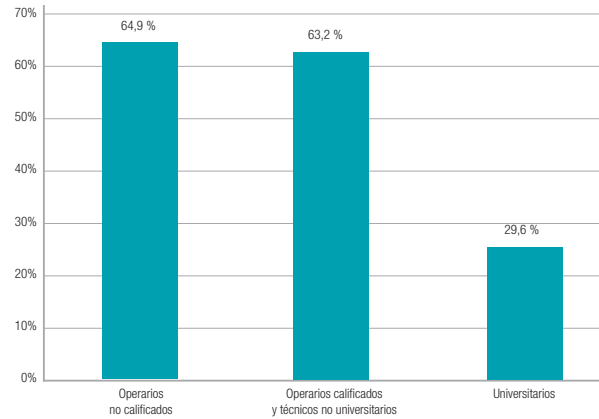
No obstante, por otro lado, es interesante advertir que la devaluación trajo consigo una reducción relativa del costo del factor trabajo. Esto ha llevado a que, desde un principio, la reactivación se caracterizara por la incorporación de mano de obra ociosa a partir de lo cual en muchas empresas la masa salarial se ha visto incrementada de manera sustantiva.

Aquí es donde se puede hablar de uno de los aspectos más estructurales del problema del incremento de los costos productivos que no se percibe con tanta claridad en el corto plazo. Entre los tantos elementos que repercuten en la expansión de la oferta productiva y la productividad del trabajo la calificación de la mano de obra ocupada por las empresas es de crucial importancia. En otros términos, no sólo se requiere más inversión en capital fijo sino también más inversión en capital humano.

Como se observa en el Gráfico 3.20, una mayor proporción de PyME industriales demandan operarios no calificados y técnicos especializados que graduados universitarios.

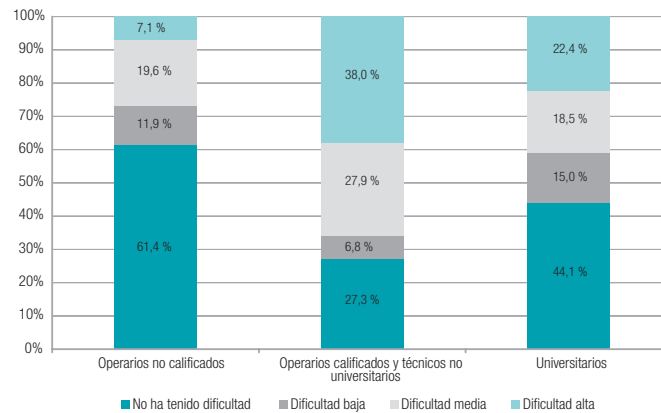
En línea con los datos del año anterior, durante 2005 continuaron las grandes dificultades para la contratación de operarios calificados y técnicos no universitarios. Como se observa en el Gráfico 3.21, más del 65% de los empresarios que han buscado trabajadores de estas características han encontrado, al menos, dificultades medias para contratarlos.

Gráfico 3.20 Proporción de PyME industriales que han requerido trabajadores, por categoría. Año 2005.



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

Gráfico 3.21 Grado de dificultad para contratar trabajadores, por categoría. Año 2005.



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

Frente a este problema, la estrategia de muchos empresarios, especialmente aquellos medianos, consiste en tomar aprendices de oficios para capacitarlos en las plantas o en llevar adelante acuerdos con escuelas técnicas ubicadas en la zona de localización de la empresa con el fin de otorgar pasantías y prácticas rentadas a los mejores promedios de cada división. No obstante, dichas soluciones son esporádicas y poco difundidas y no repercuten en la reducción del exceso de demanda de determinadas capacidades que llevan a un incremento continuo de los salarios.

La falta de operarios calificados y técnicos no universitarios se siente especialmente en la región NEA del país seguida por el AMBA y el Centro donde los requerimientos son más específicos.

Por otro lado, la elevada dificultad para la captación de técnico es particularmente relevante en los sectores “Automotores y autopartes”, “Textiles, confección, cuero y calzado”, “Muebles y accesorios”, “Maquinaria y equipo” y “Metales comunes y productos de metal”.

Gráfico 3.22 Elevada dificultad para captar operarios calificados y técnicos no universitarios, por región geográfica. Año 2005.

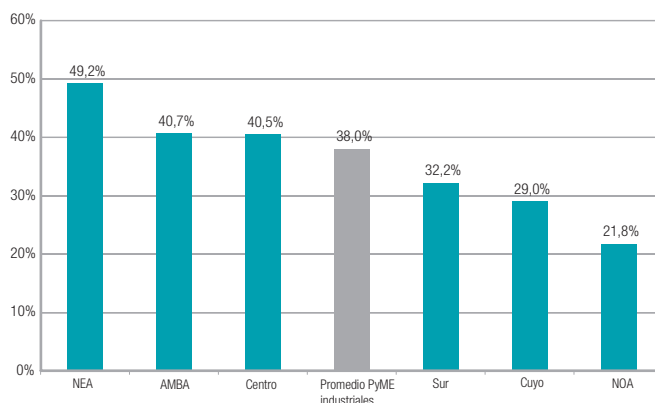
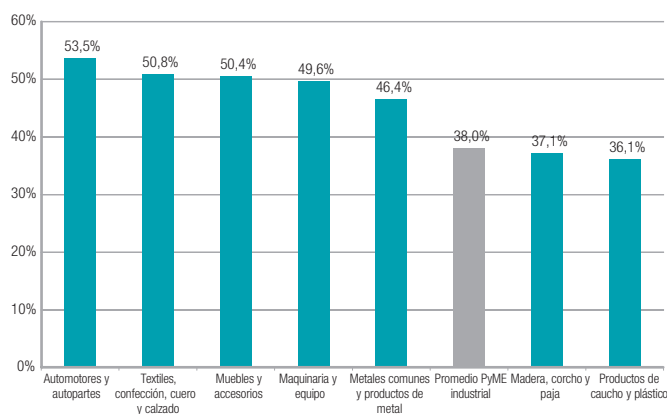


Gráfico 3.23 Elevada dificultad para contratar operarios calificados y técnicos no universitarios, por sector industrial. Año 2005.



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

El impulso reciente otorgado a la revalorización de la educación técnica en el país a través de la nueva Ley de Educación Técnico-Profesional constituye una iniciativa fundamental para la solución del problema de la falta de capacidades en el mercado laboral. En lo que respecta a los operarios no calificados, los empresarios no han tenido prácticamente dificultades para su contratación lo cual confirma que lo que abunda en el mercado laboral son trabajadores sin nivel de instrucción para los procesos industriales.

Finalmente, la demanda de universitarios también constituye un problema aunque más moderado que en el caso de los operarios calificados dado que las PyME no demandan tanta cantidad trabajadores con nivel de calificación superior.

En síntesis, para incrementar la oferta productiva no sólo es importante invertir en expandir la dotación de capital físico y humano sino que también se requieren inversiones tendientes a incrementar la productividad total de los factores. De hecho, esto último se torna cada vez más necesario en un contexto en el cual la capacidad instalada de planta se encuentra en niveles altos de utilización y persisten las dificultades para la contratación de mano de obra especializada.

Las mayores inversiones favorecerán no sólo un mayor abastecimiento del mercado interno sino que brindará las posibilidades para una mejor inserción internacional. Como se vio anteriormente, el ritmo de expansión de los incrementos de productividad se han reducido prácticamente a cero lo cual debería constituir la principal preocupación del empresariado y del sector público en un contexto de costos crecientes y caída de la rentabilidad.

3.2 SEGUNDO DESAFÍO: Defender los mercados nacionales e internacionales mediante el incremento de la productividad y no de la devaluación

Pese a los niveles de exportaciones récord que se registraron el año pasado, la estructura industrial argentina todavía enfrenta grandes desafíos en cuanto refiere a su inserción internacional. Por un lado, un elevado porcentaje de pequeñas y medianas empresas evalúa que sus ventas al mercado interno se encuentran severamente amenazadas por las importaciones. Por otro lado, si bien las exportaciones industriales de las PyME se expandieron a un elevado ritmo en los últimos años y la base exportadora se incrementó notoriamente, dado que el fuerte crecimiento del mercado interno la apertura exportadora –entendida esta como la participación de las exportaciones en el total de ventas- no se ha modificado.

Es decir, a pesar de la protección que representa un tipo de cambio más elevado, resulta evidente que una inserción internacional menos traumática requerirá de aumentos en la productividad de las empresas. En definitiva, el aumento de la productividad constituye el único mecanismo de mediano plazo capaz de consolidar la participación de las empresas locales en su propio mercado y de promover una mayor presencia de las mismas en el exterior.

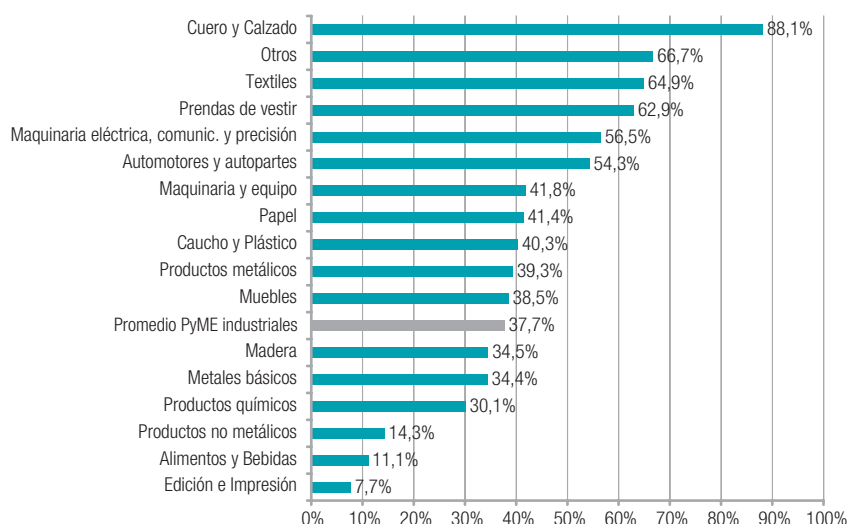
Importaciones

Si bien la devaluación permitió a las PyME industriales aumentar su producción y desplazar del mercado local algunas importaciones de bienes finales, este proceso de sustitución de las importaciones no parece del todo libre de problemas.

Como se observa en el Gráfico 3.24, el 38 % de las PyME considera que sus ventas al

mercado interno se encuentran “severamente amenazadas” por las importaciones. Podría no parecer demasiado. Sin embargo, en el mismo gráfico se observa que en sectores como “Cuero y calzado”, el 88% de las empresas se sienten “severamente amenazadas” y en el sector “Prendas de vestir” y “Textiles”, entre el 63% y el 65% de las mismas. En sectores tecnológicamente más complejos como “Autopartes” y “Maquinaria eléctrica e instrumentos de comunicación y precisión”, la sensación de “severa amenaza” es sentida por más del 50% de las empresas.

Gráfico 3.24 Porcentaje de empresas que considera severamente amenazadas sus ventas al mercado interno por las importaciones, por sector de actividad



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

En un mercado industrial sólido y dinámico lo razonable es que la sensación de “severa amenaza” pudiera ser sentida por el 10-15% de las empresas. En efecto, la amenaza de desaparición del 10-15% de las empresas, es totalmente fisiológico y estimulante para aumentar la eficiencia y competitividad del sistema industrial de las PyME. Sin embargo, en Argentina, observamos que sólo tres sectores industriales se encuentran en esta situación y que dos de ellos, “Productos de minerales no metálicos” y “Alimentos y bebidas”, gozan de barreras naturales muy amplias.

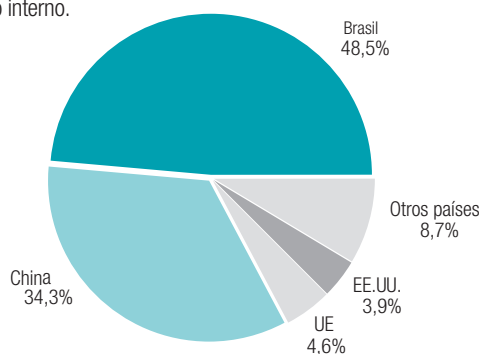
Por otra parte, la manifestación de “severa amenaza” de las ventas en el mercado interno expresada por los empresarios no es genérica. Como puede verse en el Gráfico 3.25, poco más cerca del 80% de los empresarios identifica el origen de la amenaza en Brasil y China. Para evaluar el impacto de la devaluación sobre la estructura industrial de las PyME, hay que observar también la evolución del proceso de sustitución de importaciones no sólo de bienes finales, sino también de insumos, partes y componentes.

Varios comentarios se pueden realizar al respecto. En principio, hay que remarcar que la apertura importadora de las PyME es, aquí y en todo el mundo, menor que la de las grandes empresas. Esto significa que el coeficiente de importaciones de las PyME es estructuralmente pequeño y que, en consecuencia, no se pueden esperar vistosas disminuciones de este coeficiente como respuesta a la devaluación.

Por otra parte, hay que remarcar que la modernización tecnológica que llevaron adelante las empresas durante los años noventa constituye en muchas ocasiones un importante limitante para la sustitución de insumos y componentes de la maquinaria adquirida por aquel entonces.

Así, varias razones sostienen la idea de la rigidez del coeficiente de apertura importadora de las PyME y, por lo tanto, no es sorprendente que el mismo no haya cambiado prácticamente desde la década pasada a pesar de la fuerte devaluación de la moneda local.

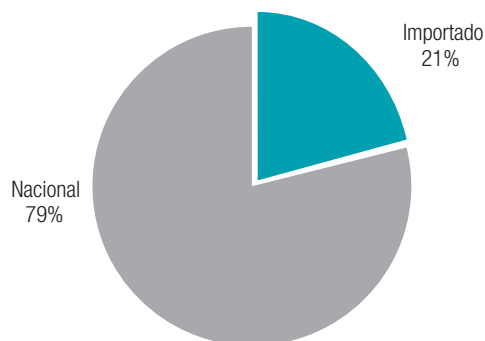
Gráfico 3.25 País del cual provienen las importaciones que amenazan severamente las ventas de las PyME industriales en el mercado interno.



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

Como puede verse en el Gráfico 3.26, el 21% de los componentes, partes y piezas utilizadas por las PyME en la producción son importados. Los datos del Observatorio permiten afirmar que este porcentaje es muy similar al observado hacia 1996-1997.

Gráfico 3.26 Origen de los insumos y componentes utilizados por las PyME industriales en la producción. Situación actual.



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

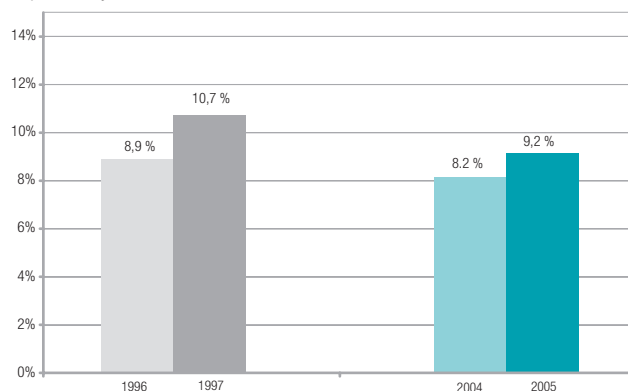
Si bien la rigidez a la baja de la apertura importadora de las PyME no puede ser considerado como un fracaso de la devaluación, es importante señalar los límites de este instrumento para quienes esperan que, automáticamente y por sí misma, la devaluación logre impactos benéficos sobre la integración productiva local.

En síntesis, desde 2002 hasta hoy se ha recorrido con relativo éxito la etapa “fácil” de la sustitución de importaciones. La etapa “difícil” ya comenzó y se refiere a la posibilidad de sostener en el tiempo esta sustitución, y contemporáneamente, avanzar en la sustitución de importaciones de insumos, partes y componentes productivos de mayor valor agregado y complejidad tecnológica.

Exportaciones

Como se puede ver en el Gráfico 3.27, la exitosa devaluación de 2002 (exitosa en el sentido de que los precios internos subieron menos que el dólar), aún después de un período de tiempo relativamente largo, no modificó la apertura exportadora de las PyME industriales argentinas. Las exportaciones aumentaron, pero mucho más aumentaron las ventas al mercado interno. Como consecuencia, la participación de las exportaciones en las ventas totales de las PyME industriales argentinas representa, ahora, como en los mejores años noventa, aproximadamente el 10%. No hubo, en este sentido, un impacto positivo de la devaluación sobre el perfil exportador del sistema industrial de las PyME argentinas.

Gráfico 3.27 Apertura exportadora de las PyME industriales. Participación de las exportaciones en el total de las ventas, en porcentajes.

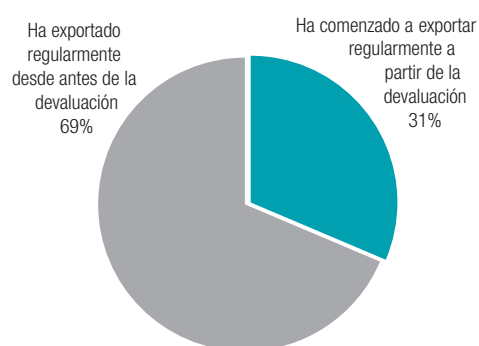


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1996 – 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Datos más alentadores se obtienen si se observa, como en el Gráfico 3.28, que casi la tercera parte de las PyME industriales que actualmente exportan, ha comenzado a hacerlo de forma regular a partir de la devaluación. Este es un número muy importante.

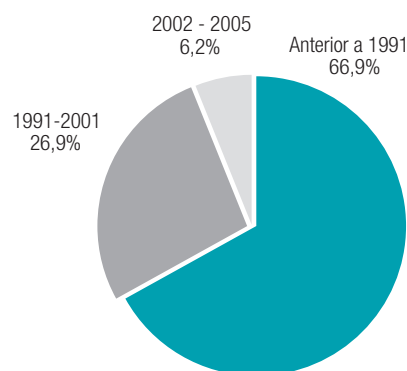
Adicionalmente, dado que sólo el 6% de los actuales exportadores nacieron luego del 2002 (ver Gráfico 3.29), podemos concluir que el principal motivo por el cual observamos una positiva ampliación de la base exportadora argentina se debe a la mayor rentabilidad que actualmente arroja la actividad exportadora con respecto a la década pasada. Efectivamente, antes de la devaluación había un desincentivo de precio para abordar el negocio exportador.

Gráfico 3.28 PyME industriales exportadoras, según el momento en que empezaron a exportar regularmente.



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

Gráfico 3.29 Año de inicio de actividades de las PyME exportadoras.



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

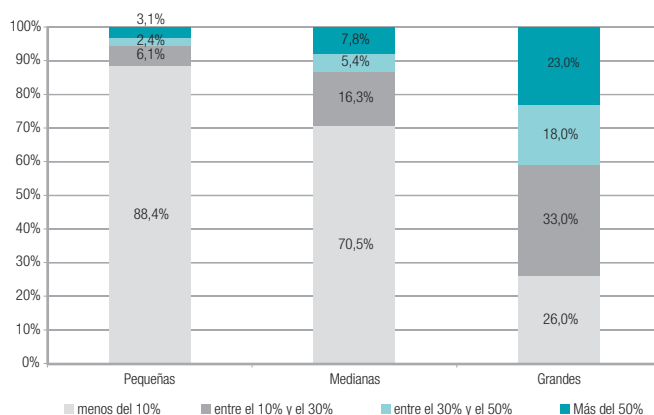
El aumento en el número de PyME industriales exportadoras constituye, sin duda, una buena noticia ya que las comparaciones internacionales realizadas por el Observatorio PyME en trabajos anteriores muestran que el principal déficit exportador argentino estaba constituido no tanto por el bajo nivel de apertura exportadora de las PyME industriales sino el bajo número de estas empresas que exportan. En efecto, mientras que la diferencia de la participación de las exportaciones en las ventas de las PyME exportadoras italianas y argentinas es de sólo ocho puntos (26% contra 18%), la diferencia en el porcentaje de PyME industriales que regularmente exportan en Italia y Argentina es, por lo menos, tres veces mayor.

¿Cuales son las características estructurales del señalado déficit industrial exportador de las PyME argentinas?

En el Gráfico 3.30 se compara la participación de las exportaciones en las ventas de pequeñas, medianas y grandes empresas industriales. Allí puede verse que mientras que el 88% y el 70% de las empresas pequeñas y medianas exportan menos del 10% de sus ventas, respectivamente, esto ocurre sólo en el 26% de las principales empresas industriales. Las diferencias aparecen rotundas y, como se ve en el mismo gráfico, aumentan

a medida que disminuye el tamaño de las empresas industriales. Exactamente lo mismo ocurre si se observa (Gráfico 3.30) cómo disminuye la participación de empresas exportadoras sobre el total a medida que descendemos en la escala de tamaño de las empresas. Una parte del déficit industrial exportador argentino se resuelve mediante una más decidida orientación de las ventas al exterior de las empresas de tamaño más pequeño y de un mayor ingreso de este tipo de empresas a la actividad exportadora.

Gráfico 3.30 Relevancia de las exportaciones en las ventas de PyME y Grandes empresas industriales. Porcentajes de empresas.

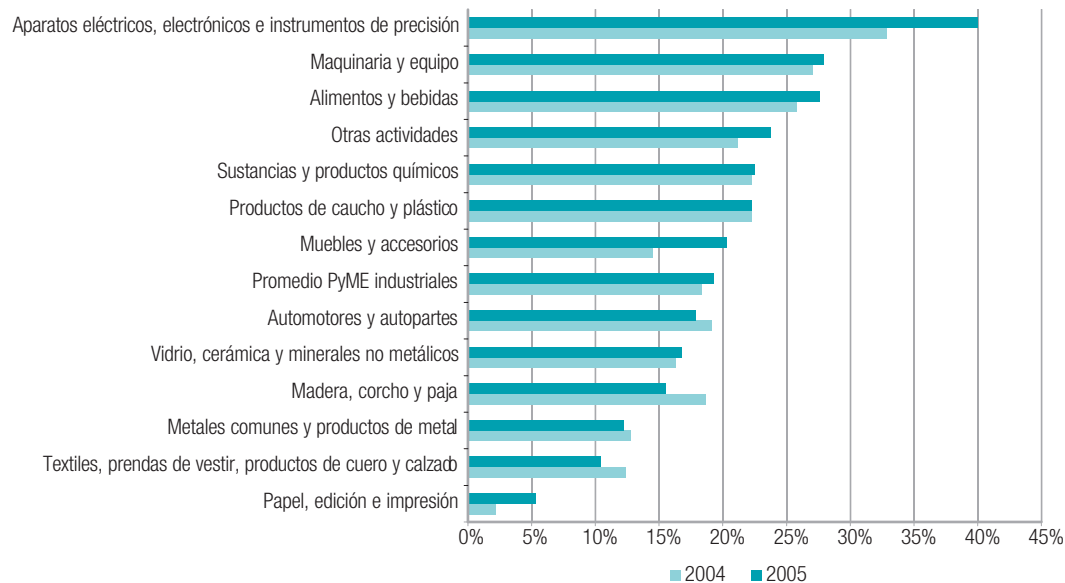


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.
Cuarta Encuesta a Grandes Empresas Industriales, 2005.
Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria de la Nación.

Otra parte del déficit exportador industrial se debe a los desequilibrios sectoriales y regionales: las tres cuartas partes de la base exportadora de las PyME industriales está constituida por empresas de los sectores de “Alimentos y bebidas”, “Metales comunes y productos de metal”, “Maquinaria y equipo” y “Aparatos eléctricos, electrónicos y de precisión”. Por otra parte, el 75% de las PyME industriales exportadoras residen en las regiones AMBA, NEA y Cuyo.

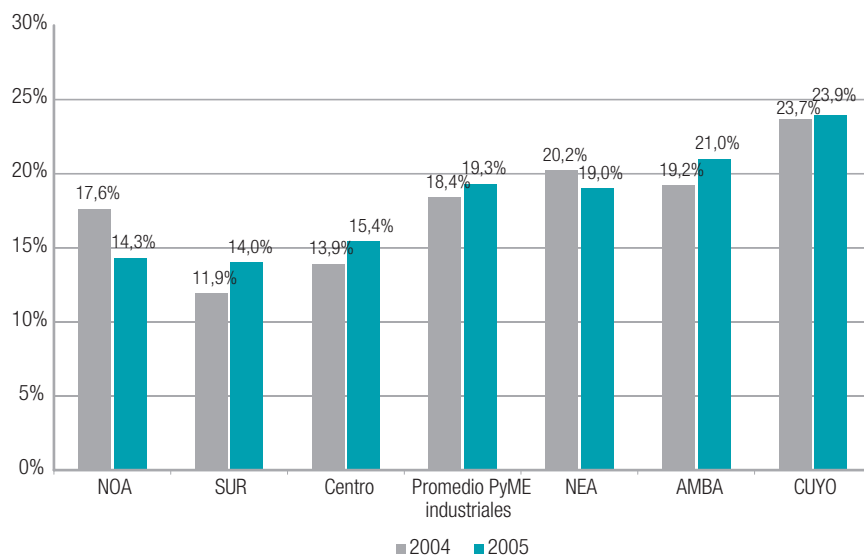
En el Gráfico 3.31 se observa que la proporción de PyME exportadoras en varios sectores es extremadamente baja, especialmente en “Papel, edición e impresión”, “Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado”. En el Gráfico 3.32 se observa además la relativamente menor proporción de empresas exportadoras en el NOA, el Sur y el Centro. Sin embargo, mientras que en el NOA y el Sur el tema de la incidencia de los transportes es muy importante, en el Centro la baja participación relativa de las empresas exportadoras se debe a la mayor participación productiva de sectores ligados al mercado interno.

Gráfico 3.31 Proporción de PyME exportadoras, por sector de actividad. Años 2004 y 2005.



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

Gráfico 3.32 Proporción de PyME exportadoras, por región geográfica. Años 2004 y 2005.

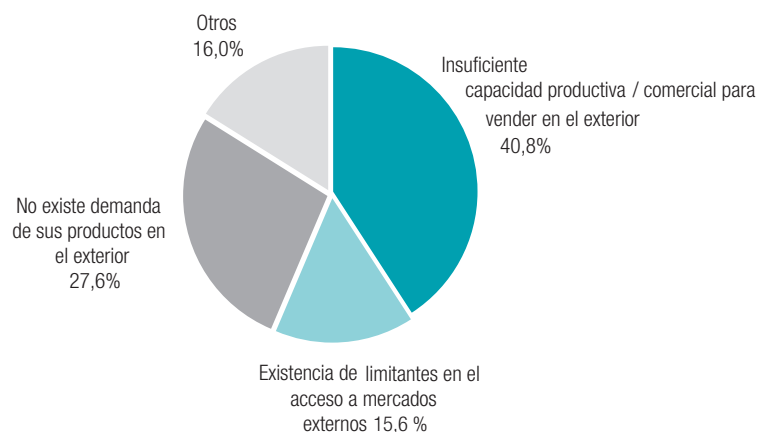


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Como se ha mencionado anteriormente, el incremento de la base exportadora argentina, es decir, el número de PyME industriales que ingresa al negocio exportador es uno de los principales desafíos. También hemos visto que la devaluación ha favorecido el ingreso de más empresas a la actividad pero que aún falta mucho camino por recorrer en este sentido.

Actualmente, ¿podría incrementarse el ingreso de nuevas empresas al negocio exportador sosteniendo una mayor rentabilidad de las mismas en este mercado? Observando el Gráfico 3.33 la respuesta parecería ser no.

Gráfico 3.33 Principal motivo por el cual las PyME industriales no exportan regularmente.



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

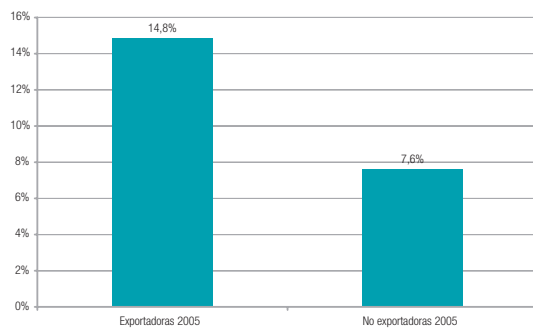
En efecto, el 41% de las empresas refiere como principal impedimento para entrar de manera estable en el mercado internacional, la insuficiente capacidad productiva y comercial, que es lo mismo que decir insuficientes inversiones en capital físico y humano. Otro 28% refiere que no existe demanda de sus productos en el exterior.

El problema de estas empresas para ingresar al mercado de exportaciones no es de precios y rentabilidad, sino de reconversión techno-productiva. Otro 16% de las empresas declara que el principal motivo por el cual no exportan actualmente son las barreras para-arancelarias (es decir, no de precios) en los mercados externos.

En síntesis, los impedimentos declarados por las empresas deberían constituir la principal orientación para la política pública que tiene por objetivo mejorar la inserción exportadora de las PyME industriales.

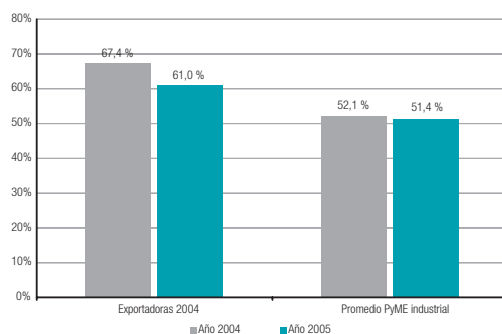
Los incentivos de precios y de rentabilidad pueden, en cambio, constituir un límite para la expansión de las exportaciones de las empresas que ya están de modo estable presentes en el mercado internacional. En los Gráficos 3.34, 3.35 y 3.36 vemos que las empresas PyME industriales exportadoras cuentan con una mayor rentabilidad, invierten más que sus colegas que se dedican de manera exclusiva al mercado interno, solicitan más crédito y reciben menos rechazos por parte de los bancos a dichas solicitudes.

Gráfico 3.34 Rentabilidad promedio (Resultado / Ventas) de las PyME industriales según exportan o no.



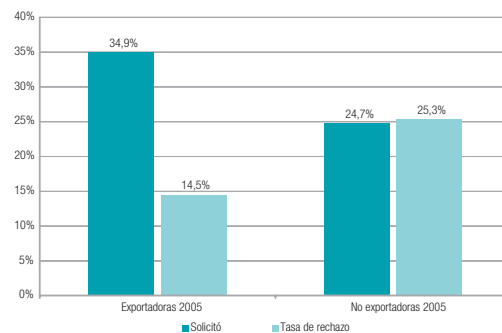
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME

Gráfico 3.35 Proporción de PyME industriales inversoras según exportan o no. Años 2004 y 2005.



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

Gráfico 3.36 Proporción de PyME industriales que han solicitado crédito bancario y tasa de rechazo según exportan o no. Año 2005.

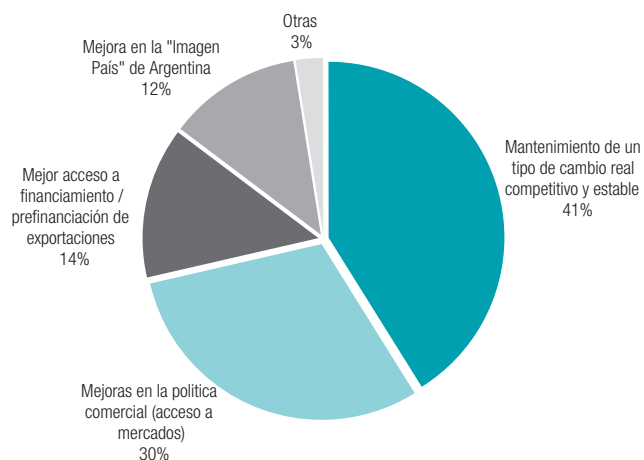


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Políticas orientadas al incremento sostenido de las exportaciones

¿Cuáles son las demandas de políticas públicas de las empresas exportadoras para poder incrementar sostenidamente sus ventas externas? Como se observa en el Gráfico 3.37, el mantenimiento del tipo de cambio real competitivo y estable es un reclamo del 41% de las empresas. Un nivel previsiblemente alto. Sin embargo, el dato a resaltar es que el 59% restante reclama políticas públicas que van más allá de los simples precios y que naturalmente requieren un nivel de articulación interinstitucional mucho más complejo que la decisión coordinada del Banco Central y el Ministerio de Economía con respecto al valor de la moneda. El 42% de las empresas reclama mejoras en la política comercial y de “imagen país”, mientras que otro 14% una política de mejor acceso al prefinanciamiento de las exportaciones, tal como cuentan los países más exportadores.

Gráfico 3.37 Demanda empresarial de política pública para el crecimiento sostenido de las exportaciones.



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

De las respuestas de las empresas y del análisis efectuado se desprende que el mero incentivo automático de precios no será suficiente para producir un salto exportador en el sistema industrial de las PyME argentinas. Es necesario complementar los incentivos de mercado con una política pública inteligente y prudente, pero incisiva.

Ningún país ha logrado una inserción internacional provechosa sólo a través de un tipo de cambio real competitivo y estable. El mismo representa una condición inicial que requiere del complemento de una serie de medidas estructurales que afecten la base y la apertura exportadora de las PyME industriales.

El mantenimiento del tipo de cambio real competitivo y la entrada en vigor de la “MAC” deben ser complementados con una política comercial más decidida, un mejor acceso

al financiamiento de proyectos de inversión ligados en general al mercado de bienes transables y específicamente a las exportaciones. Incentivos adicionales y específicos que favorezcan la integración de producciones regionales en cadenas productivas que agreguen valor a los bienes a exportar y confieran indirectamente mayor estímulo al desarrollo local, también deberían ser parte del plan exportador.

3.3 TERCER DESAFÍO: Promover una mayor convergencia de productividades entre regiones ricas y regiones pobres para un desarrollo territorial equilibrado

Si bien desde el abandono de la Ley de Convertibilidad el crecimiento de la producción se distribuyó de manera bastante uniforme en todo el país, existen marcadas diferencias estructurales entre las PyME industriales localizadas en las distintas regiones. Algunas diferencias generales pueden apreciarse simplemente a nivel de macro-regiones, mientras que otras diferencias más específicas se aprecian solamente a nivel de micro-regiones.

A nivel de macro-regiones, tal como puede verse en el Anexo 1, mientras que entre las empresas localizadas en el AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires) y el Sur del país, menos del 20% de las PyME industriales consideran que actualmente están atravesando una situación de estancamiento, en las regiones como el NOA y el NEA este porcentaje supera el 30%. En una situación intermedia se encuentran las empresas de la macro-región Centro y Cuyo, pero con diferencias muy marcadas en variables que pueden ser consideradas fundamentales para el crecimiento futuro. Todos los indicadores positivos de las empresas de la región Cuyo superan sistemáticamente a los de las empresas de la región Centro: la proporción de empresas inversoras es mayor como también la proporción de empresas exportadoras y la apertura exportadora (exportaciones como proporción de las ventas) que es casi cinco veces superior. Las empresas de Cuyo cuentan además con un mejor acceso al crédito y colocan sus productos principalmente en mercados muy dinámicos como la Unión Europea, los Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, no todas las diferencias entre las empresas pueden apreciarse a nivel de macro-regiones. Por ello, la Fundación Observatorio PyME ha comenzado a promover trabajos de búsqueda de información a nivel de micro-regiones, a través de los Observatorios PyME Regionales, constituidos en diferentes partes del país.

Observatorios PyME Regionales

En funcionamiento:

1. Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense.
2. Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco.
3. Observatorio PyME Regional Noreste de la Provincia de Buenos Aires.
4. Observatorio PyME Regional Norte de la Provincia de Buenos Aires – Sur de la Provincia de Santa Fe.

En formación:

1. Observatorio PyME Regional Centro y Norte de la Provincia de Santa Fe.
2. Observatorio PyME Regional Centro de la Provincia de Buenos Aires.
3. Observatorio PyME Regional Norte y Este de la Provincia de Córdoba.
4. Observatorio PyME Regional Suroeste de la Provincia de Córdoba.
5. Observatorio PyME Regional Provincia de San Juan.
6. Observatorio PyME Regional Suroeste de la Provincia de Buenos Aires, Sureste de la Provincia de La Pampa y Noreste de la Provincia de Río Negro.
7. Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires.
8. Observatorio PyME Regional General Pueyrredón y zona de influencia de la Provincia de Buenos Aires.
9. Observatorio PyME Regional La Plata y zona de influencia de la Provincia de Buenos Aires.

Proyectados:

1. Observatorio PyME Regional Centro Oeste de la Provincia de Buenos Aires.
2. Observatorio PyME Regional de la Costa de la Provincia de Buenos Aires.
3. Observatorio PyME Regional del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires.
4. Observatorio PyME Regional Provincia de Entre Ríos.
5. Observatorio PyME Regional Provincia de Misiones.
6. Observatorio PyME Regional Provincia de Neuquén – Noroeste y Sur de la Provincia de Río Negro.

A continuación se presentan algunos datos significativos de los cuatro Observatorios PyME Regionales³ actualmente en funcionamiento como el objetivo de remarcar la utilidad de observar las diferencias y similitudes micro-regionales que deberían ser tomadas en cuenta a la hora de formular políticas públicas territoriales y sectoriales.

³ - Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense: Industria manufacturera año 2004 – 1a ed. – Buenos Aires: Boloniae Libris / Universidad Nacional de la Matanza, Universidad Nacional de Quilmas, 2005.

- Observatorio PyME Regional de la Provincia del Chaco: Industria manufacturera año 2005 – 1a ed. – Buenos Aires: Boloniae Libris / EUDENE, Universidad Nacional del Nordeste, 2005.

- Observatorio PyME Regional del Norte de la Provincia de Buenos Aires – Sur de Santa Fe: industria manufacturera año 2004 – 1a ed. – Buenos Aires: Boloniae Libris / Universidad Tecnológica Nacional. Facultad Regional de San Nicolás, Facultad Regional Venado Tuerto, 2005.

- Observatorio PyME Regional del Noreste de la Provincia de Buenos Aires: Industria manufacturera año 2004 - 1a ed. – Buenos Aires: Boloniae Libris / Universidad Nacional de Luján, 2005.

La primera observación importante se refiere a las tasas de variación de la cantidad de locales industriales durante la última década. Después de la devaluación, la tasa de natalidad empresarial registrada en todo el país ha sido considerable. De cada 100 locales existentes en las zonas estudiadas, en promedio el 15% nació después del 2002. Esta importante y positiva tendencia registrada durante los últimos años no pudo en algunos territorios importantes compensar la desaparición de establecimientos registrada en la década pasada. Así, mientras que en el Conurbano Bonaerense, la micro-región con mayor densidad industrial del país, entre 1994 y 2004 hubo una disminución en la cantidad de locales cercana al 30%, en territorios menos industriales como Chaco o el Noreste de la Provincia de Buenos Aires, el número de locales aumentó durante el período 1994-2004 un 18% en Chaco y del 8% en la segunda micro-región. Entre la abundante información contenida en las publicaciones realizadas por los Observatorios regionales se advierte que la dimensión media de los locales industriales que abandonaron su actividad en el Conurbano Bonaerense es superior a aquella de los locales que iniciaron sus actividades en el Chaco y el Noreste de Buenos Aires, por lo cual desde el punto de vista de la estructura industrial del país, la natalidad en los territorios periféricos no compensa la mortalidad verificada en los territorios centrales como el Conurbano Bonaerense.

Conurbano Bonaerense

El Conurbano Bonaerense, ubicado dentro del AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires), constituye la región de mayor concentración industrial del país. Para una mejor comprensión de sus características, dicho territorio fue separado en tres zonas: Norte, Oeste y Sur. Los partidos comprendidos en cada una de ellas pueden apreciarse en el Mapa 3.1. Como se observa en el Gráfico 3.38, la Zona Norte es la que más afectada se vio por la pérdida de locales industriales.

Mapa 3.1 El Conurbano Bonaerense y sus zonas

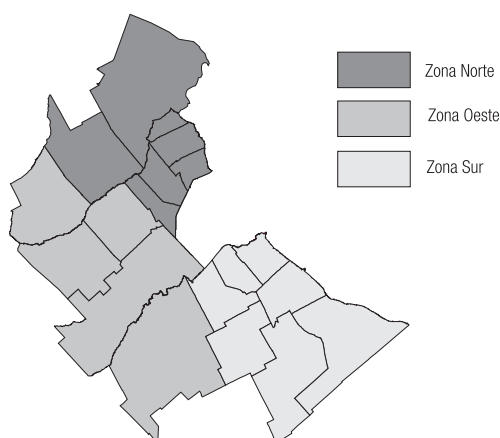
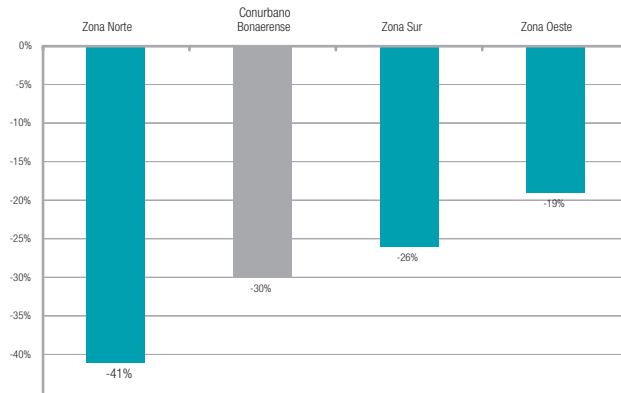


Gráfico 3.38 Tasa de variación de la cantidad de locales industriales (1994 – 2004)



Fuente: Industria Manufacturera. Año 2004
Observatorio PyME Regional Conurbano Bonaerense.

Noreste de la Provincia de Buenos Aires

El Noreste de la Provincia de Buenos Aires, ubicado en la macro-región Centro del país, está comprendido por quince partidos que fueron separados en tres zonas para estudiar con detalle las diferencias en el interior del territorio. La Zona 1 comprende los partidos de Marcos Paz, General Las Heras y alrededores. Por su parte, la Zona 2 comprende los partidos más alejados del Conurbano Bonaerense y, por ende, los de menor concentración urbana. Finalmente, la Zona 3 está integrada por los partidos de Luján, Mercedes y San Andrés de Giles.

Mapa 3.2 El Noreste de la Provincia de Buenos Aires y sus zonas

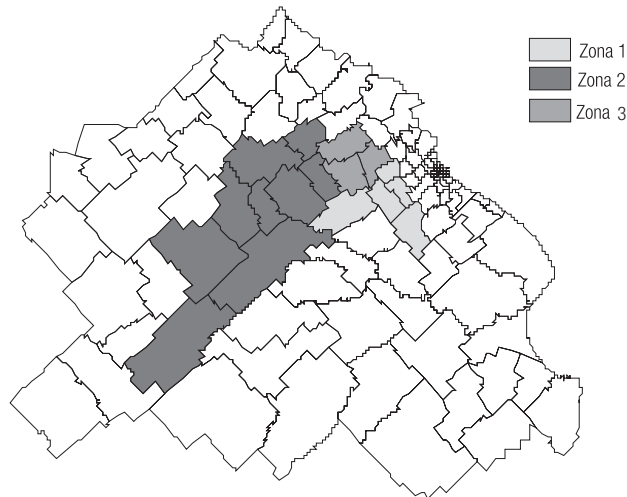
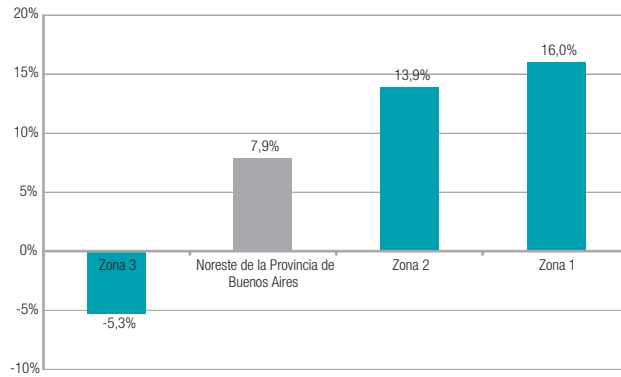


Gráfico 3.39 Tasa de variación de la cantidad de locales industriales (1994 – 2004)



Fuente: Industria Manufacturera. Año 2004
Observatorio PyME Regional Noreste de la Provincia de Buenos Aires.

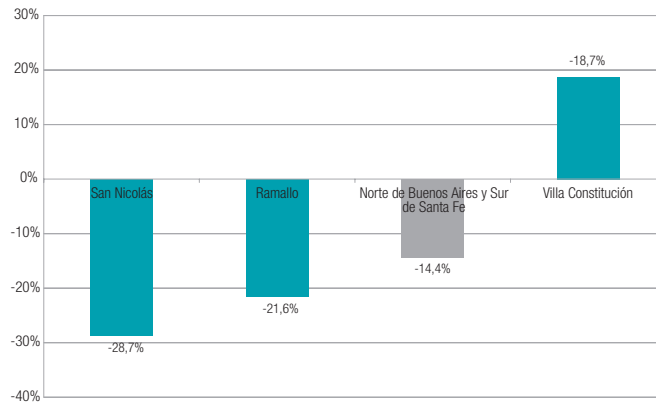
Norte de la Provincia de Buenos Aires y Sur de Santa Fe

También dentro de la macro-región Centro, el área económica del Norte de la Provincia de Buenos Aires y el Sur de Santa Fe está compuesta por los municipios de Ramallo, San Nicolás y Villa Constitución. Mientras que entre 1994 y 2004 los primeros municipios vieron reducido su número de locales industriales, en Villa Constitución se incrementaron en un 18,7%. Los próximos estudios de la región incluirán ocho municipios situados a los alrededores estos últimos.

Mapa 3.3 El Norte de Buenos Aires y el Sur de Santa Fe



Gráfico 3.40 Tasa de variación de la cantidad de locales industriales (1994 – 2004)



Fuente: Industria Manufacturera. Año 2004
Observatorio PyME Regional Norte de Buenos Aires – Sur de Santa Fe.

Provincia del Chaco

Dentro de la macro-región NEA se encuentra la provincia del Chaco. Sin considerar a los productores de ladrillos, entre 1994 y 2004 la tasa de natalidad de locales industriales del Chaco fue del 18%. Sin embargo, se han verificado diferencias considerables entre departamentos. Asimismo, se destaca que la dimensión media en ocupados de los locales ha caído sustancialmente.

Mapa 3.4 Provincia del Chaco y sus departamentos

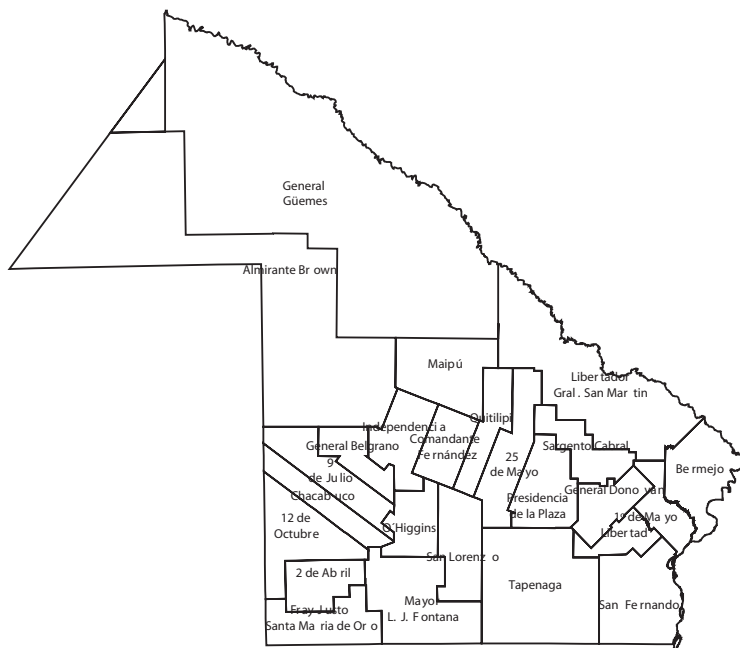
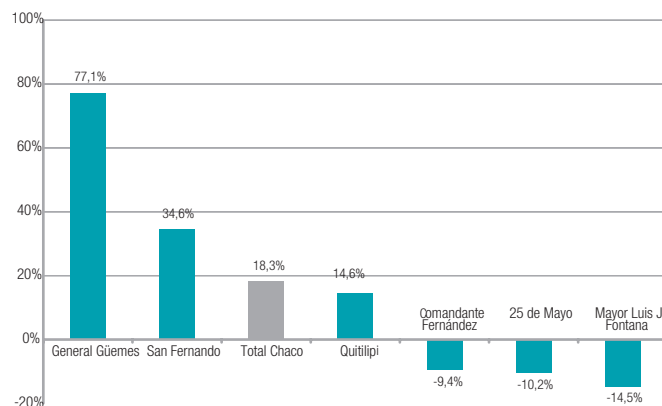


Gráfico 3.41 Tasa de variación de la cantidad de locales industriales (1994 – 2004)

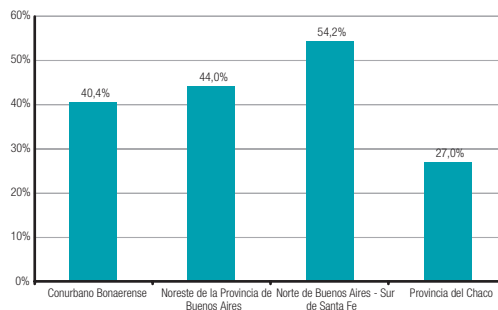


Fuente: Industria Manufacturera. Año 2005
Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco.

Características estructurales de los locales industriales de los territorios seleccionados

Los siguientes gráficos muestran algunos rasgos estructurales de los locales industriales PyME localizados en los territorios presentados anteriormente. Es de destacar la baja proporción de trabajadores con educación secundaria completa, la menor propensión a certificar normas ISO, tercerizar y automatizar procesos productivos de locales industriales chaqueños en relación a sus colegas de los demás territorios. Como correlato se observan las diferencias sustanciales en la base exportadora entre regiones.

Gráfico 3.42 Proporción de trabajadores con educación secundaria completa



Fuente: Industria Manufacturera. Año 2005
Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco.

Gráfico 3.43 Proporción de trabajadores con educación secundaria completa

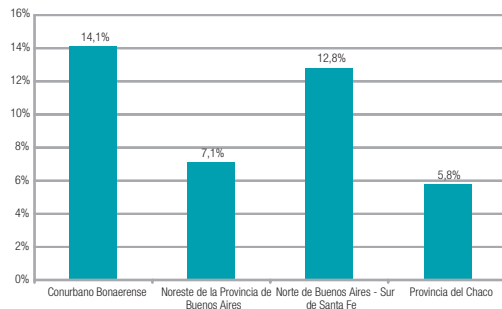


Gráfico 3.44 Proporción de locales que tercerizan parte de su producción

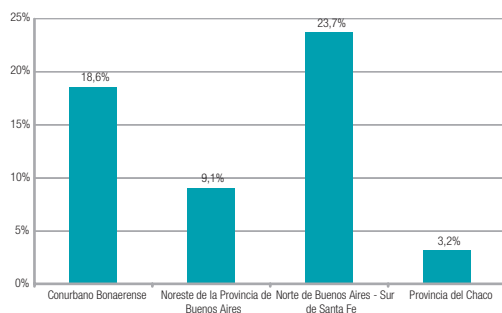


Gráfico 3.45 Proporción de locales industriales con certificación ISO

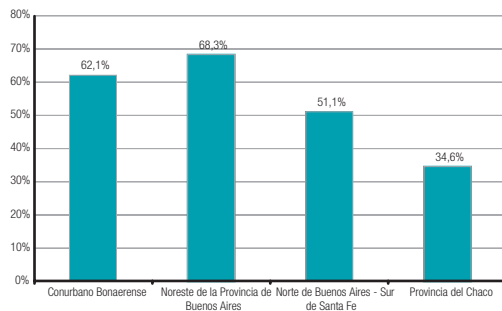
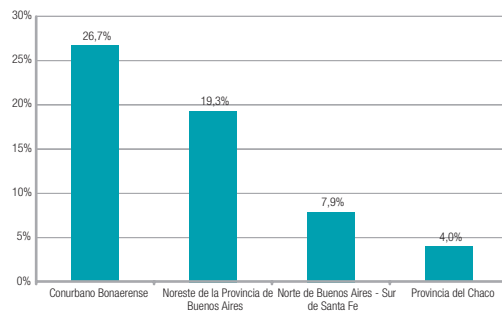


Gráfico 3.46 Proporción de locales con algún proceso productivo automatizado



Características del entorno de los territorios seleccionados

Las particularidades del entorno en el cual se desenvuelven los locales industriales también presentan similitudes y diferencias sustanciales entre sí. Los siguientes gráficos muestran la existencia de problemas comunes a los territorios aunque acentuados en determinados contextos según el caso.

Gráfico 3.47 Proporción de locales industriales que sufrieron cortes de energía eléctrica durante los últimos dos años

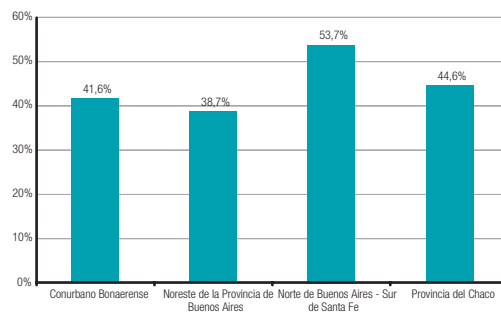


Gráfico 3.48 Proporción de industriales que consideran malos los accesos a su local

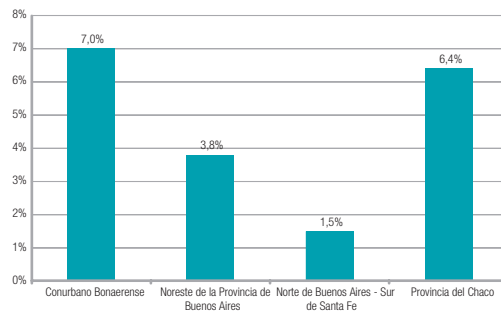


Gráfico 3.49 Proporción de locales industriales que sufrieron un episodio delictivo en los últimos dos años

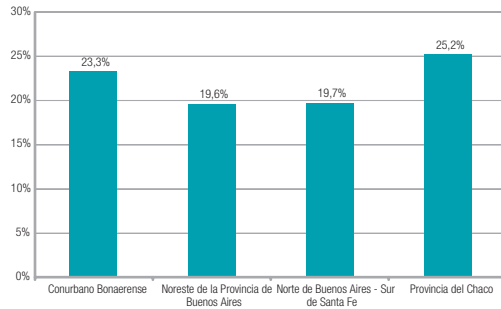


Gráfico 3.50 Proporción de industriales que considera elevado el nivel de contaminación

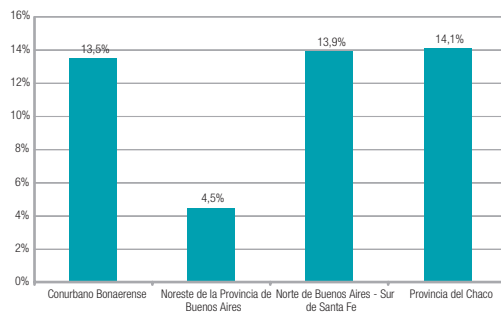
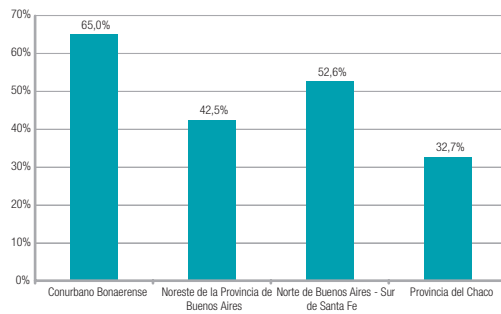


Gráfico 3.51 Proporción de industriales que considera elevados los impuestos municipales

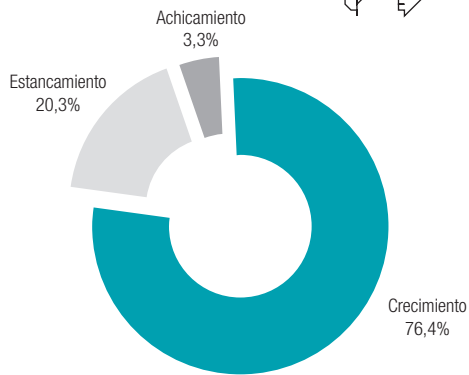
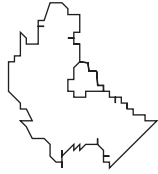


ANEXO 1: Información por región geográfica

Situación general de las PyME industriales durante 2005, por región geográfica

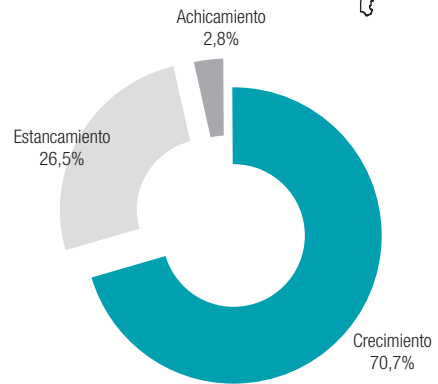
AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires)

Distritos: Ciudad de Buenos Aires y partidos del Conurbano Bonaerense.



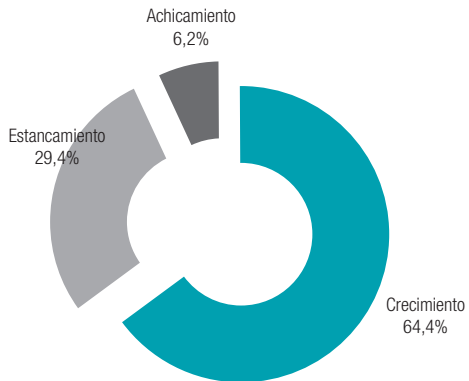
Centro

Provincias: Resto de la Provincia de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.



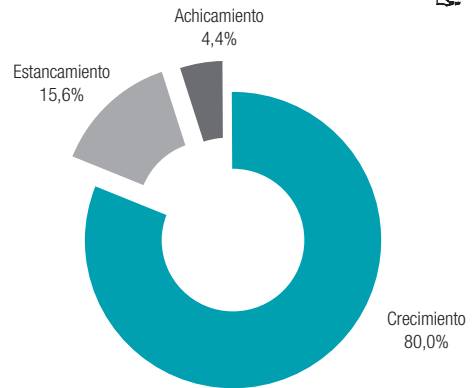
Cuyo

Provincias: Mendoza, San Juan y San Luis.



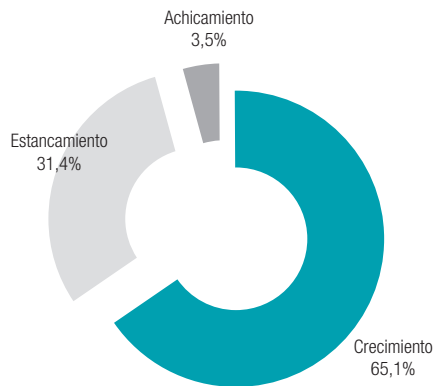
Sur

Provincias: Chubut, La Pampa, Neuquen, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.



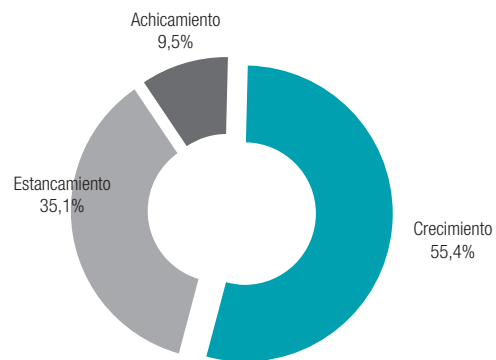
NEA (Noreste Argentino)

Provincias: Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.



NOA (Noroeste Argentino)

Provincias: Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán



Inversión y financiamiento

Proporción de PyME inversoras durante 2005

AMBA

56,0 %

CENTRO

52,3 %

Proporción de PyME que solicitó crédito bancario distinto del descubierto en cuenta corriente durante 2005

26,6 %

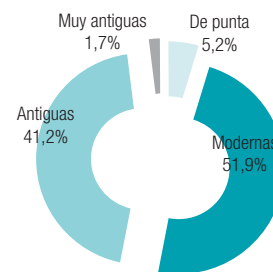
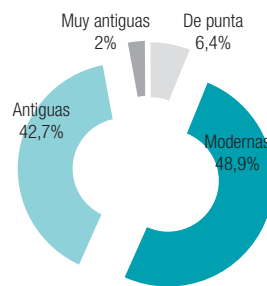
25,1 %

Proporción de PyME que obtuvo crédito bancario durante 2005

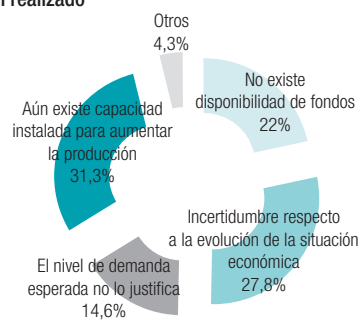
23,2 %

18,6 %

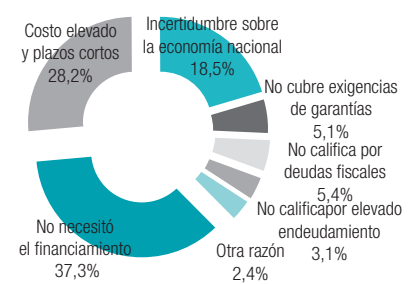
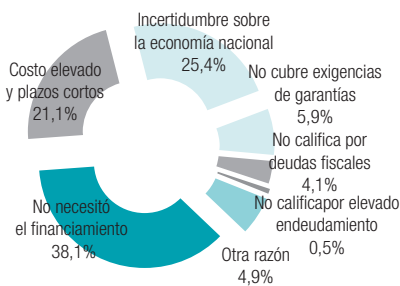
Antigüedad de la maquinaria



Principal motivo por el cual las PyME industriales de la región no han realizado inversiones durante 2005



Principal motivo por el cual las PyME industriales de la región no han solicitado crédito bancario durante 2005



Inversión y financiamiento

Proporción de PyME inversoras durante 2005

CUYO

57,8 %

SUR

53,3 %

Proporción de PyME que solicitó crédito bancario distinto del descubierto en cuenta corriente durante 2005

31,7 %

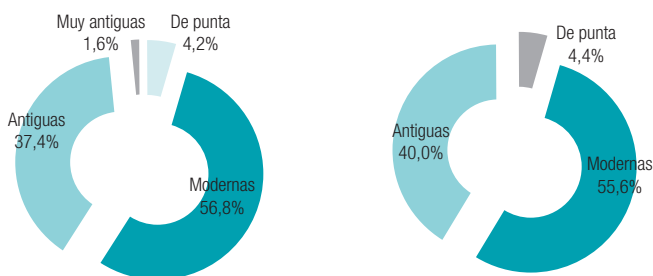
20,0 %

Proporción de PyME que obtuvo crédito bancario durante 2005

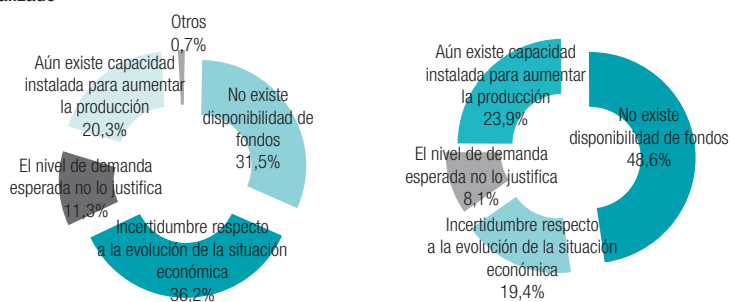
25,4 %

12,5 %

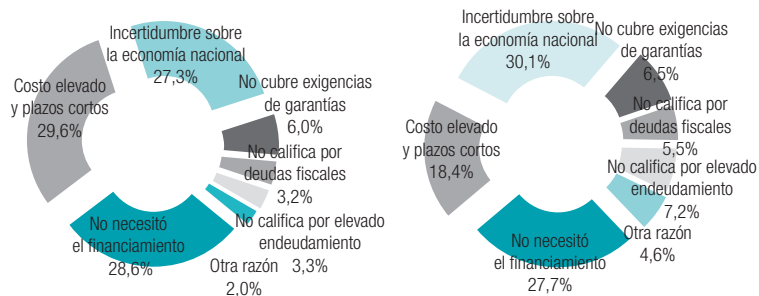
Antigüedad de la maquinaria



Principal motivo por el cual las PyME industriales de la región no han realizado inversiones durante 2005

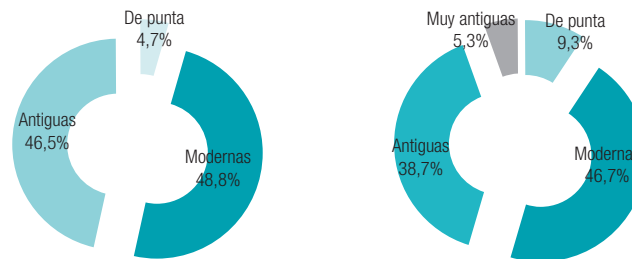


Principal motivo por el cual las PyME industriales de la región no han solicitado crédito bancario durante 2005

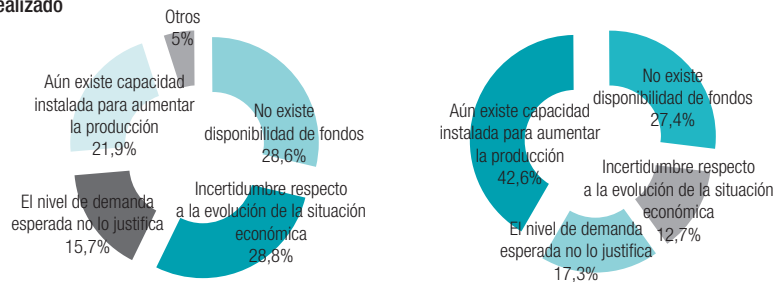


Inversión y financiamiento	NEA	NOA
Proporción de PyME inversoras durante 2005	45,9 %	39,2 %
Proporción de PyME que solicitó crédito bancario distinto del descubierto en cuenta corriente durante 2005	15,9 %	20,8 %
Proporción de PyME que obtuvo crédito bancario durante 2005	12,2 %	15,3 %

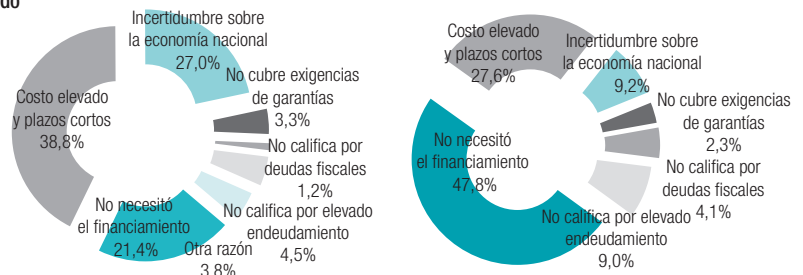
Antigüedad de la maquinaria



Principal motivo por el cual las PyME industriales de la región no han realizado inversiones durante 2005



Principal motivo por el cual las PyME industriales de la región no han solicitado crédito bancario durante 2005



Inserción Internacional	AMBA	CENTRO
Proporción de empresas que exportaron más del 5% de sus ventas durante 2005	21,0 %	15,4 %
Proporción de empresas que comenzaron a exportar a partir de la devaluación	23,4 %	49,9 %
Apertura exportadora PyME (exportaciones / ventas)	7,4 %	4,2 %
Principal origen de las exportaciones manufactureras	Manufacturas de origen industrial (MOI)	Manufacturas de origen industrial (MOI)
Principales destinos de las exportaciones	Resto de América Latina y Chile	Resto de América Latina, Brasil y Chile

Inserción Internacional	CUYO	SUR
Proporción de empresas que exportaron más del 5% de sus ventas durante 2005	23,9 %	14,0 %
Proporción de empresas que comenzaron a exportar a partir de la devaluación	27,7 %	-
Apertura exportadora PyME (exportaciones / ventas)	20,9 %	20,9 %
Principal origen de las exportaciones manufactureras	Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	Manufacturas de origen agropecuario (MOA)
Principales destinos de las exportaciones	Unión Europea, Estados Unidos y Canadá	Brasil, Estados Unidos y Canadá

Inserción Internacional	NEA	NOA
Proporción de empresas que exportaron más del 5% de sus ventas durante 2005	19,0 %	14,3 %
Proporción de empresas que comenzaron a exportar a partir de la devaluación	44,4 %	36,4 %
Apertura exportadora PyME (exportaciones / ventas)	21,6 %	4,7 %
Principal origen de las exportaciones manufactureras	Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	Manufacturas de origen industrial (MOI)
Principales destinos de las exportaciones	Unión Europea, Estados Unidos y Canadá	Resto de América Latina y Chile

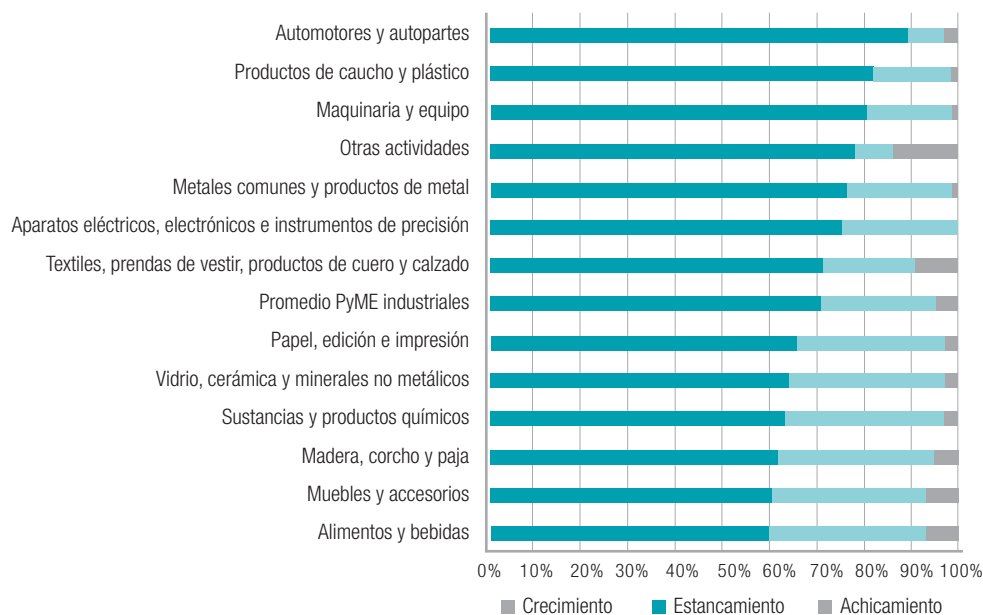
ANEXO 2: Información por sector industrial

Desempeño productivo

Impulsadas por la bonanza económica general, más del 80% de las PyME de “Automotores y autopartes”, “Productos de caucho y plástico” y “Maquinaria y equipo” atravesaron durante 2005 una fase de crecimiento normal o acelerado.

En el extremo opuesto se encuentran los sectores “Alimentos y bebidas”, “Muebles y accesorios” y “Madera, corcho y paja” con alrededor de un 40% de las empresas en situación de estancamiento o achicamiento durante 2005. No obstante, es de advertir que aún en estos casos una elevada proporción de empresarios manifestó haber crecido durante 2005.

Gráfico 2.1 Situación de las PyME industriales durante 2005, por sector industrial

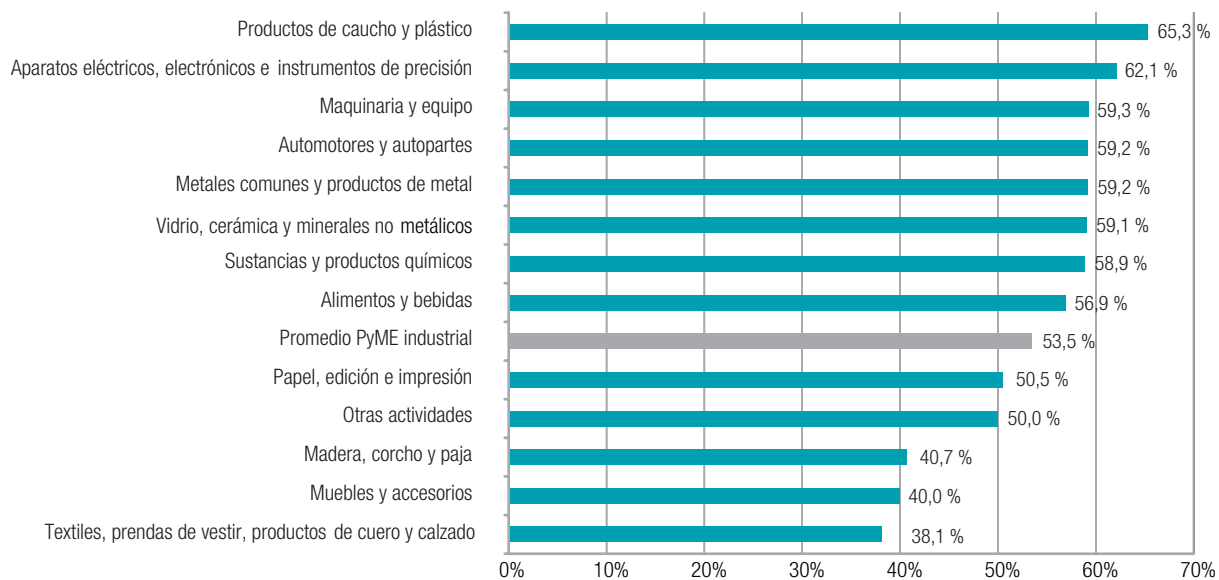


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

Inversión y financiamiento

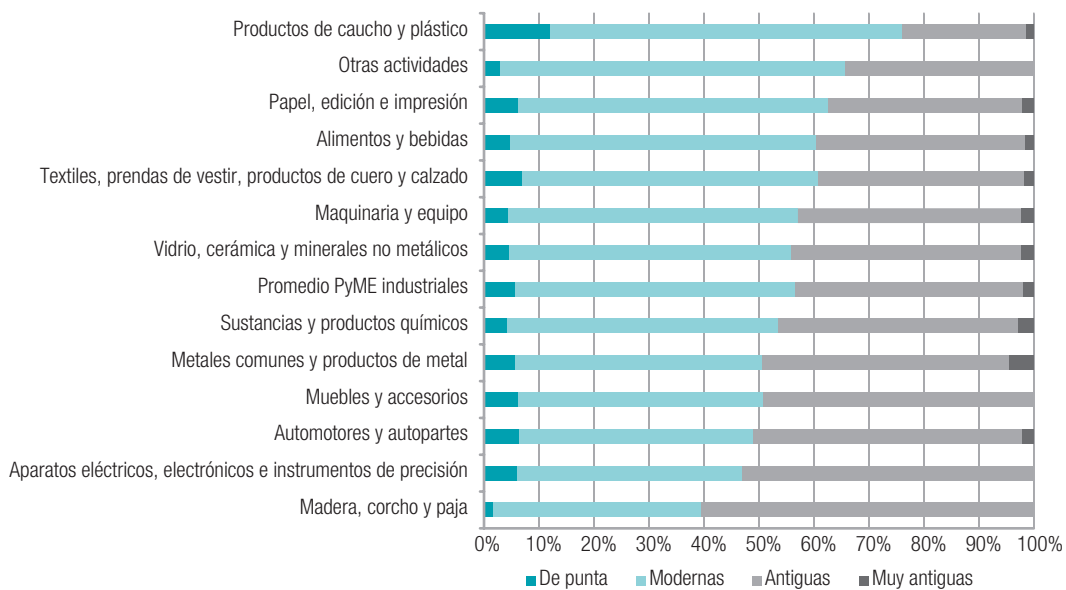
En el Gráfico 2.2 se advierte que durante 2005 la inversión ha sido más difundida en los sectores “Productos de caucho y plástico”, “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”, donde más del 60% de los empresarios PyME han realizado inversiones. Por otro lado, la menor proporción de PyME inversoras se registra en los sectores “Muebles y accesorios”, y “Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado” con una especial caída en la difusión de la inversión en este último sector entre 2004 y 2005.

Gráfico 2.2 Proporción de PyME inversoras durante 2005, por sector industrial



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

Gráfico 2.3 Antigüedad de la maquinaria utilizada en el proceso de producción, por sector industrial

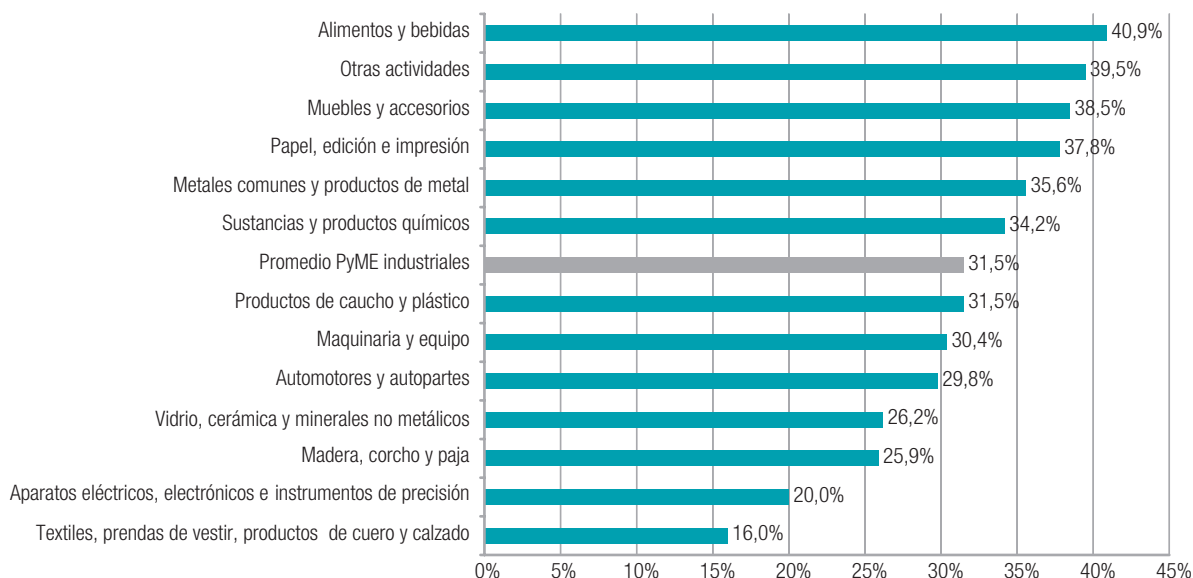


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

En el Gráfico 2.3 se observa que el sector “Productos de caucho y plástico” presenta en promedio maquinaria más actualizada con un 70% de los empresarios PyME que califican su estado como moderno o de punta. En el extremo opuesto, una mayor proporción de los empresarios PyME de los sectores “Madera, corcho y paja”, “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” y “Automotores y autopartes” manifiestan contar con equipamiento de mayor antigüedad promedio.

Como se observa en el Gráfico 2.4, una elevada proporción de empresas contó durante 2005 con un proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario. Esta situación es especialmente acentuada en los sectores “Alimentos y bebidas”, “Otras actividades” y “Muebles y accesorios”.

Gráfico 2.4 Proporción de PyME industriales con un proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario, por sector industrial



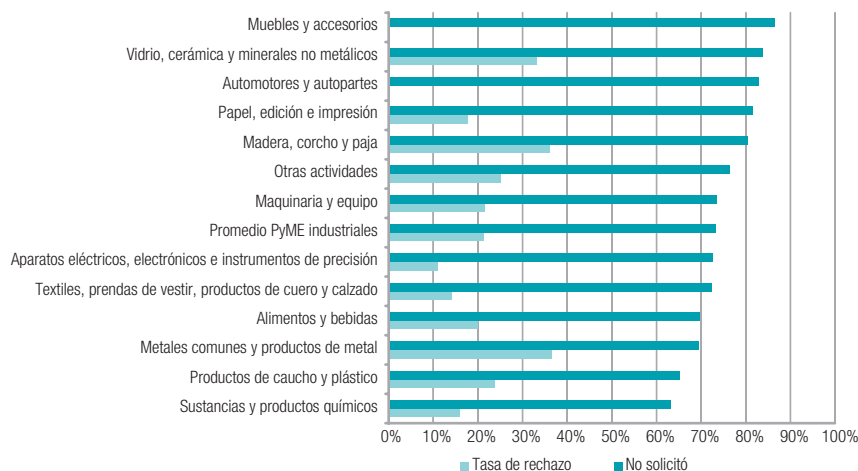
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005.
Fundación Observatorio PyME.

La totalidad de los sectores financió sus inversiones principalmente con recursos propios en especial las empresas de “Productos de cuero y calzado”. El financiamiento bancario parece más difundido entre las PyME productoras de papel donde más del 20% de las mismas ha invertido con financiamiento bancario.

En cuanto al financiamiento externo, la totalidad de los sectores industriales presentaron una baja solicitud de crédito bancario distinto del descubierto en cuenta corriente. Los sectores “Muebles y accesorios”, “Vidrio, cerámica y minerales no metálicos” y “Papel, edición e impresión” verifican la menor proporción de empresas que se han acercado al banco a demandar este tipo de financiamiento. En los primeros dos secto-

res predominan las PyME que se ven desalentadas por el elevado costo del crédito y la incertidumbre del contexto mientras que en el último se destacan las empresas que no han requerido el crédito bancario.

Gráfico 2.5 Proporción de PyME industriales que durante 2005 ha solicitado crédito bancario distinto del descubierto en cuenta corriente y tasa de rechazo, por sector industrial



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

Otros sectores que durante 2005 se han visto afectados por los elevados costos del financiamiento han sido “Prendas de vestir”, “Automotores y autopartes”, y “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”.

Por otro lado, como también se observa en el Gráfico 2.5, las pocas empresas que sí han solicitado crédito bancario distinto del descubierto en cuenta corriente se han enfrentado a un rechazo de diferente magnitud. Mientras que para los sectores “Vidrio, cerámica y minerales no metálicos”, “Metales comunes y productos de metal”, y “Madera, corcho y paja” la tasa de rechazo supera el 30%, para sectores como “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” y “Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado” la misma gira en torno al 10%.

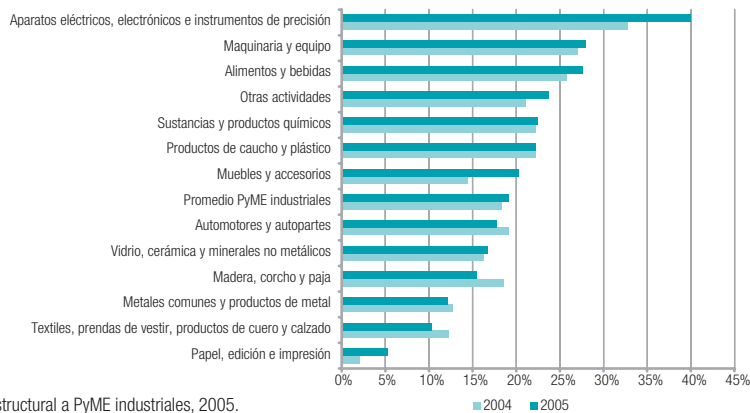
Finalmente, se destaca que la mayor parte de la estructura de deuda de las PyME industriales está compuesta por endeudamiento de corto plazo con proveedores. No obstante, ciertos sectores como “Muebles y accesorios”, “Alimentos y bebidas”, “Madera, corcho y paja”, y “Productos de caucho y plástico” presentan una mayor participación de la deuda bancaria en el total aunque en ningún caso supera el 25%. Asimismo, en los sectores “Textil”, “Madera, corcho y paja”, y “Vidrio, cerámica y minerales no metálicos” la participación de las deudas impositivas es de mayor importancia que en el resto de los sectores.

Inserción internacional

Entre 2004 y 2005 se dio un leve incremento de la base exportadora de las PyME industriales (proporción de empresas exportadoras en relación al total) que pasó del 18,3% al 19,2%. Como se observa en el Gráfico 2.6, a nivel sectorial la base se vio especialmente ampliada en “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” que presenta, a su vez, la mayor proporción de empresas exportadoras, seguidas de “Maquinaria y Equipo” y “Alimentos y bebidas”.

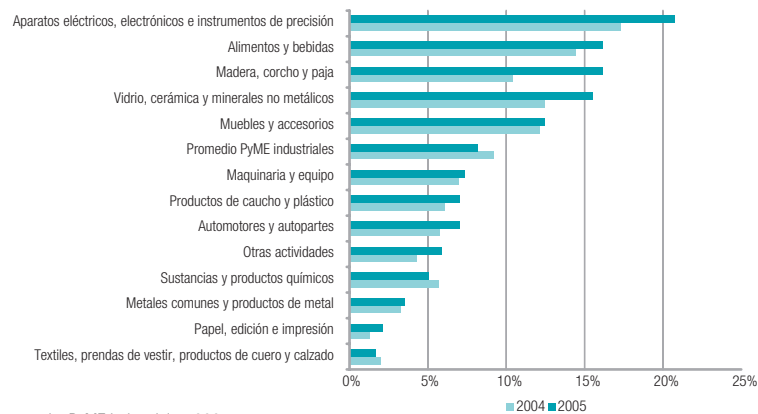
Por otro lado, frente al marcado incremento de las ventas al mercado interno, la apertura exportadora promedio de las PyME industriales (proporción de ventas al mercado externo sobre el total de ventas) se ha visto reducida entre 2004 y 2005. No obstante, en sectores como “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”, “Alimentos y bebidas” y “Madera, corcho y paja” la apertura exportadora se incrementó considerablemente.

Gráfico 2.6 Base exportadora de las PyME industriales durante 2004 y 2005, por sector industrial



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

Gráfico 2.7 Apertura exportadora de las PyME industriales durante 2004 y 2005, por sector industrial



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

Los principales destinos de exportación por parte de las PyME industriales son Brasil, los Estados Unidos y Canadá que concentran cerca del 40% de las ventas. Sin embargo, los destinos están sumamente diversificados según el sector industrial que se trate. En este sentido, empresas de “Alimentos y bebidas” dirigen sus ventas principalmente a Brasil y la Unión Europea, y a los Estados Unidos en segundo término. Los “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” se exportan primordialmente al Resto de América Latina y el Caribe, y secundariamente a la Unión Europea. El comercio intraindustrial con Brasil se advierte especialmente en los sectores “Automotores y autopartes” y en “Maquinaria y Equipo”. Las exportaciones a Chile provienen principalmente de los sectores “Productos de caucho y plástico”, “Maquinaria y equipo”, “Papel, edición e impresión” y “Otras actividades”.

Cuadro 2.1 Principales destinos de exportación de las PyME industriales, por sector industrial

Sector industrial	Brasil	Uruguay y Paraguay	Chile	México	Resto de América Latina y el Caribe	Unión Europea	EE.UU. y Canadá	Otros destinos	Total
Alimentos y bebidas	principal					principal	secundario		100,0%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión					principal	secundario			100,0%
Productos de caucho y plástico		secundario	principal		secundario				100,0%
Madera, corcho y paja	secundario					secundario	principal		100,0%
Maquinaria y equipo	principal		principal		secundario		secundario		100,0%
Metales comunes y productos de metal		secundario	secundario		principal				100,0%
Muebles y accesorios	secundario						principal		100,0%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos			secundario			principal			100,0%
Otras actividades	secundario		principal				secundario		100,0%
Papel, edición e impresión			principal						100,0%
Sustancias y productos químicos					secundario		secundario	principal	100,0%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	secundario		principal				secundario		100,0%
Automotores y autopartes	principal		secundario				secundario		100,0%
Promedio PyME industriales	principal				secundario	secundario	principal		

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

Principales problemas

Como puede advertirse en el Cuadro 2.2, el Aumento de los costos directos de producción representa el principal problema para las PyME industriales de todos los sectores, seguido de la Alta participación de los impuestos en el costo final del producto.

Cuadro 2.2 Principales problemas de las PyME industriales, por sector industrial

Sector industrial	Aumento de los costos directos de producción	Alta participación de los impuestos en el costo final del producto	Disminución de la rentabilidad	Caída de las ventas	Dificultades en la obtención de financiamiento	Fuerte competencia en el mercado interno
Alimentos y bebidas	principal	secundario				
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	principal	secundario	secundario			
Productos de caucho y plástico	principal	secundario				
Madera, corcho y paja	principal	principal			secundario	
Maquinaria y equipo	principal	secundario				
Metales comunes y productos de metal	principal	secundario				
Muebles y accesorios	principal	secundario	secundario			
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	principal	secundario	secundario			
Otras actividades	principal	secundario	secundario			
Papel, edición e impresión	principal		secundario			
Sustancias y productos químicos	principal					secundario
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	principal	secundario	secundario	secundario		
Automotores y autopartes	principal	secundario				
Promedio PyME industriales	principal	secundario	secundario			

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

ANEXO 3: Nota Metodológica

La Encuesta Estructural a PyME industriales 2005 fue distribuida por encuestadores del Observatorio PyME y completada de forma autoadministrada durante los meses de agosto y octubre por 1.203 empresas pertenecientes a una muestra diseñada por el INDEC.

Universo de Estudio

El universo de estudio de la Encuesta Estructural 2005 comprende las empresas de entre 10 y 200 ocupados cuya actividad económica principal corresponde a la industria manufacturera. Las distintas actividades fueron asignadas a su rama industrial según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), Revisión 3, que describe como industria manufacturera a las actividades 15 a 37.

Diseño Muestral

Se realizó una Pos Estratificación por Región Geográfica, Rama de Actividad Económica (CIIU Revisión 3, agrupado a 2 dígitos) y Tramo de Ocupación. Los distintos estratos definidos para cada una de las variables de estratificación son los siguientes:

Región Geográfica:

- * Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA): Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos de GBA.
- * Centro: los demás partidos de la Provincia de Buenos Aires, y las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.
- * Cuyo: las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis.
- * Noreste Argentino (NEA): las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones.
- * Noroeste Argentino (NOA): las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.
- * Sur: las provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Rama de Actividad:

- * CIIU 15: Manufactura de productos alimenticios y bebidas.
- * CIIU 16: Manufactura de productos de tabaco.
- * CIIU 17: Manufactura de productos textiles.
- * CIIU 18: Manufactura de prendas de vestir.
- * CIIU 19: Manufactura de productos de cuero; manufactura de equipajes; manufactura de calzado.

- * CIU 20: Manufactura de madera y productos de madera.
- * CIU 21: Manufactura de papel y productos de papel.
- * CIU 22: Publicidad, imprenta y reproducción de medios.
- * CIU 23: Manufactura de productos de petróleo refinado y fuentes nucleares.
- * CIU 24: Manufactura de químico y productos químicos.
- * CIU 25: Manufactura de caucho y productos de plástico.
- * CIU 26: Manufactura de productos minerales no metálicos.
- * CIU 27: Manufactura de metales básicos.
- * CIU 28: Manufactura de productos metálicos (excluye maquinaria y equipo).
- * CIU 29: Manufactura de maquinaria y equipo.
- * CIU 30: Manufactura de equipo de oficina, contabilidad y computación.
- * CIU 31: Manufactura de maquinaria y aparatos eléctricos.
- * CIU 32: Manufactura de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación.
- * CIU 33: Manufactura de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.
- * CIU 34: Manufactura de vehículos de motor, trailers y semitrailers (incluye auto partes).
- * CIU 35: Manufactura de otros equipos de transporte.
- * CIU 36: Manufactura de muebles. Otras actividades manufactureras no contempladas anteriormente.
- * CIU 37: Reciclamiento de desperdicios y desechos metálicos y no metálicos.

Tramo de Ocupación:

- * Tramo 1: de 10 a 14
- * Tramo 2: de 15 a 24
- * Tramo 3: de 25 a 34
- * Tramo 4: de 35 a 49
- * Tramo 5: de 50 a 74
- * Tramo 6: de 75 a 99
- * Tramo 7: de 100 a 200

Descripción del Panel

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

Tabla 1: Total Ventas Año 2004

	Ventas (en miles de pesos)
El 50% presenta ventas menores a...	1.350
El 75% presenta ventas menores a...	3.806
Ventas promedio	3.783

Tabla 2: Ocupados Diciembre 2004

	Ocupados
El 50% de las empresas tiene menos de...	20
El 75% de las empresas tiene menos de...	37
Ocupados promedio	32

Clasificación de los bienes industriales de Pavitt*:

- **Sectores de Alta Tecnología:** comprenden los productos de la química fina dedicados a la industria y a la agricultura; farmacéuticos; maquinaria para oficina y elaboración de datos; aparatos eléctricos de medición; aparatos de telecomunicaciones; aparatos de electroterapia y construcción y reparación de aeronaves.

- **Sectores Intensivos en Escala:** comprenden la siderurgia; la primera transformación de metales no ferrosos; la producción de cemento, cal, yeso, vidrio y cerámica; química de base; producción de jabones; detergentes sintéticos; fibras artificiales y sintéticas; hilos y cables eléctricos; fabricación y rectificación de motores y generadores; aparatos eléctricos, radio, TV y electrodomésticos; fabricación de partes para maquinaria agrícola; papel y cartón; imprenta y gráfica editorial e industria del caucho.

- **Sectores de Bienes Especializados:** comprenden la maquinaria agrícola; máquinas-herramienta, maquinaria textil e industria de la confección; máquinas para la industria alimenticia; industria química y afines; máquinas para la industria de la construcción, para la industria de la madera, para la industria del cuero y para la industria del papel; instrumentos de precisión y control; juguetes; maquinaria para el embalaje y productos de las materias plásticas.

- **Sectores Tradicionales:** comprende toda la producción de alimentos y bebidas; de productos textiles y tejidos de punto, producción de lana, algodón, seda y lino; de confecciones en serie; de calzados; de muebles; producción de cuero; aserraderos; fundiciones; segunda transformación de los metales; carpintería metálica.

De acuerdo con esta clasificación, el panel de empresas estudiado está formado en un 51,3% por PyME de sectores tradicionales, un 29,8% de sectores intensivos en escala, un 16,5% de sectores de bienes especializados y en un 2,4% por empresas de alta tecnología.

* Keith Pavitt, economista británico, estudioso de la naturaleza de los procesos innovativos y de la gestión de la investigación y el desarrollo (I+D) en las firmas, y sus beneficios sociales.

www.observatoriopyme.org.ar

