



**Sector
Textil – Indumentaria**

Año 2006

Observatorio Pyme regional
Buenos Aires Norte - Santa Fe Sur

Diciembre de 2007

EQUIPO DE TRABAJO

Coordinadora institucional

Dra. Adriana Gisela Rivero

arivero@frsn.utn.edu.ar

Investigador

Lic. Hernán Claudio Lapelle

hlapelle@frsn.utn.edu.ar

SUMARIO

| | |
|---------------------------------------------------------|-----------|
| 1. Introducción | 4 |
| 2. Características del sector | 5 |
| <i>Tipo de empresas, forma jurídica y año de inicio</i> | <i>5</i> |
| <i>Composición del sector</i> | <i>6</i> |
| <i>Distribución espacial del sector</i> | <i>8</i> |
| <i>Empresas exitosas en la región</i> | <i>10</i> |
| 3. Clientes y proveedores | 11 |
| 4. Inserción internacional | 15 |
| 5. Inversión y tecnología | 16 |
| 6. Desempeño productivo del sector | 20 |
| <i>La reactivación del Complejo Textil Argentino</i> | <i>21</i> |
| 7. Problemas del sector | 23 |
| 8. Empleo | 24 |
| 9. Consideraciones finales | 28 |
| 10. Bibliografía | 30 |
| 11. Anexo | 31 |

1. Introducción

El sector textil – indumentaria es muy importante para la región del Observatorio, lo que fundamenta la realización de este informe. Según la última encuesta estructural realizada por el Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte Santa Fe Sur, el sector textil – indumentaria representa el 16,8% de los locales de la región. Asimismo, contribuye con el 22,2% de los ocupados industriales, constituyéndose, de este modo, en el segundo sector en importancia en la región, luego del sector metalmecánico.

En referencia a la distribución espacial del sector, se han detectado locales en casi todos los partidos/departamentos de la zona, aunque los que poseen especialización productiva en el rubro son: Arrecifes, Capitán Sarmiento, Colón, Pergamino, Salto y San Pedro.

En la presente investigación se tomaron en cuenta unos 132 locales PyME industriales cuya actividad se corresponde con las siguientes divisiones de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme, revisión 3:

- “Fabricación de productos textiles” (div. 17): comprende la fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles, la fabricación de productos textiles n.c.p. y la fabricación de tejidos de puntos y artículos de punto y ganchillo.
- “Confección de prendas de vestir; Terminación y Teñido de pieles” (div. 18): incluye la confección de ropa interior, prendas de dormir, para playa, indumentaria de trabajo, uniformes, guardapolvos, indumentaria para bebés y niños, etc.
- “Curtido y terminación de cueros; Fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y sus partes” (div. 19): abarca el curtido y terminación de cueros, la fabricación de maletas, bolsos de mano y similares, artículos de talabartería y artículos de cuero, calzado de cuero, tela, plástico, goma y caucho, etc.

El presente informe se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se abordan las características generales del sector tales como el tipo de empresa, la forma jurídica, la composición del sector y la distribución espacial del sector. Luego, se manifiesta la relación de las PyME del sector con los clientes y proveedores. Seguidamente, se expresa la inserción internacional de los locales industriales. Más tarde, se desarrollan los tópicos de inversión y tecnología. Luego, se manifiestan los problemas del sector.

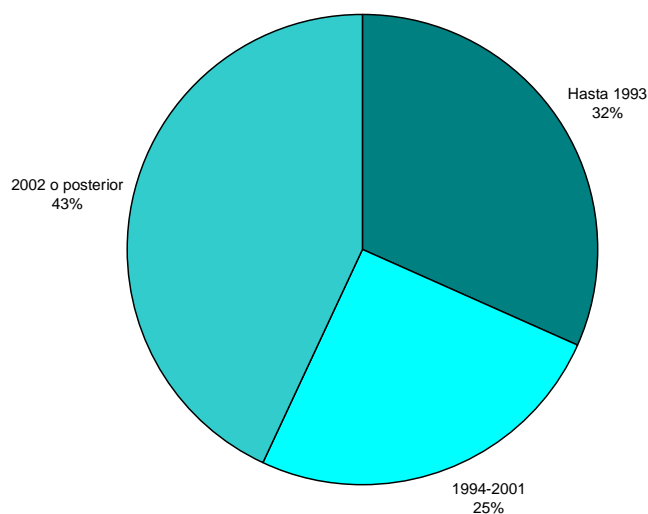
En seguida, se aborda la opinión empresarial acerca del empleo. Finalmente, se exponen las consideraciones finales del sector junto con un análisis FODA.

2. Características del sector

Tipo de empresas, forma jurídica y año de inicio

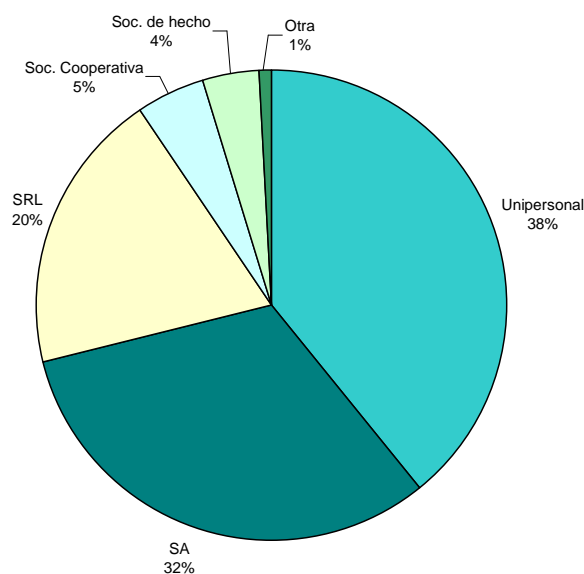
Las empresas PyME que conforman el sector textil-indumentaria del norte de Buenos Aires y Sur de Santa Fe son en su mayoría de carácter familiar (el 65% de las mismas). Además, se constituyen jurídicamente como empresas unipersonales (39,2%). También, se caracterizan por ser relativamente jóvenes, dado que aproximadamente el 43% de las mismas comenzó a operar después del 2002, aunque existe una importante proporción de ellas (alrededor del 32%) que inició sus actividades antes de 1993.

Gráfico 01 – *Distribución de las PyME del sector según año de inicio de la razón social.*



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Gráfico 02 – Forma jurídica de las PyME industriales del sector

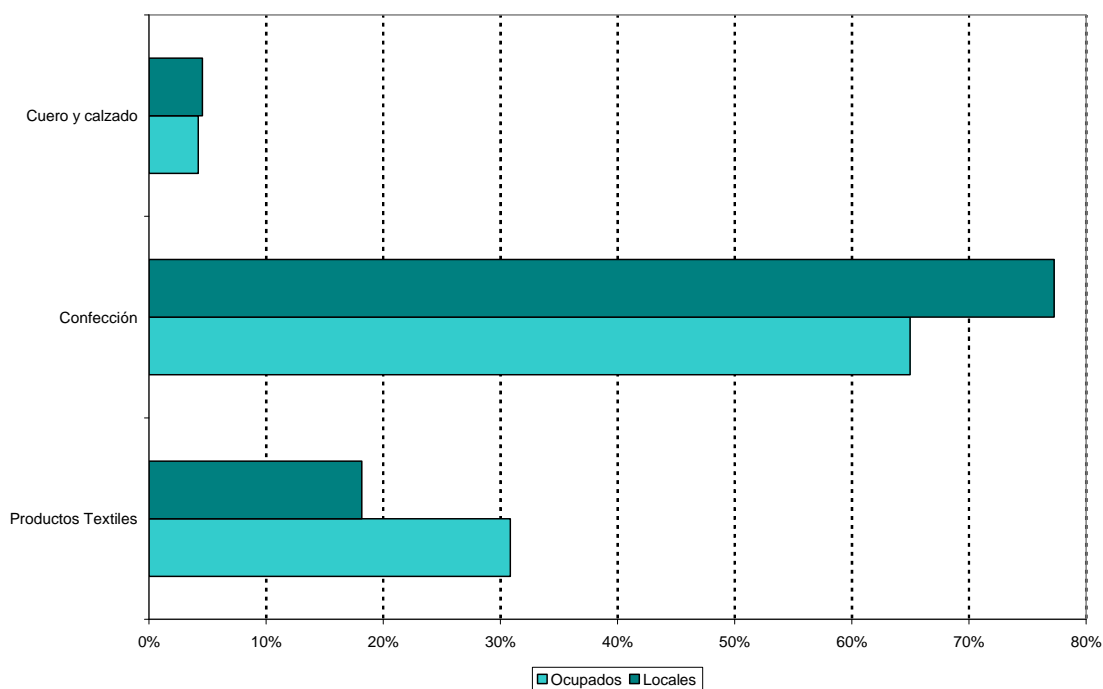


Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Composición del sector

En relación con la composición del sector textil – indumentaria, existe en la región una concentración de la actividad relacionada con la Confección de prendas de vestir. Dicha división contribuye con más del 77% de los locales y con casi el 65% de los ocupados del sector. El segundo lugar le corresponde a la división 17 (Fabricación de productos textiles) con más del 18% de los locales y con aproximadamente el 31% de los ocupados. Finalmente, la división 19 (Curtido y terminación de cueros; Fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y sus partes) participa con apenas el 4,6% de los locales y el 4,2% de los ocupados del sector.

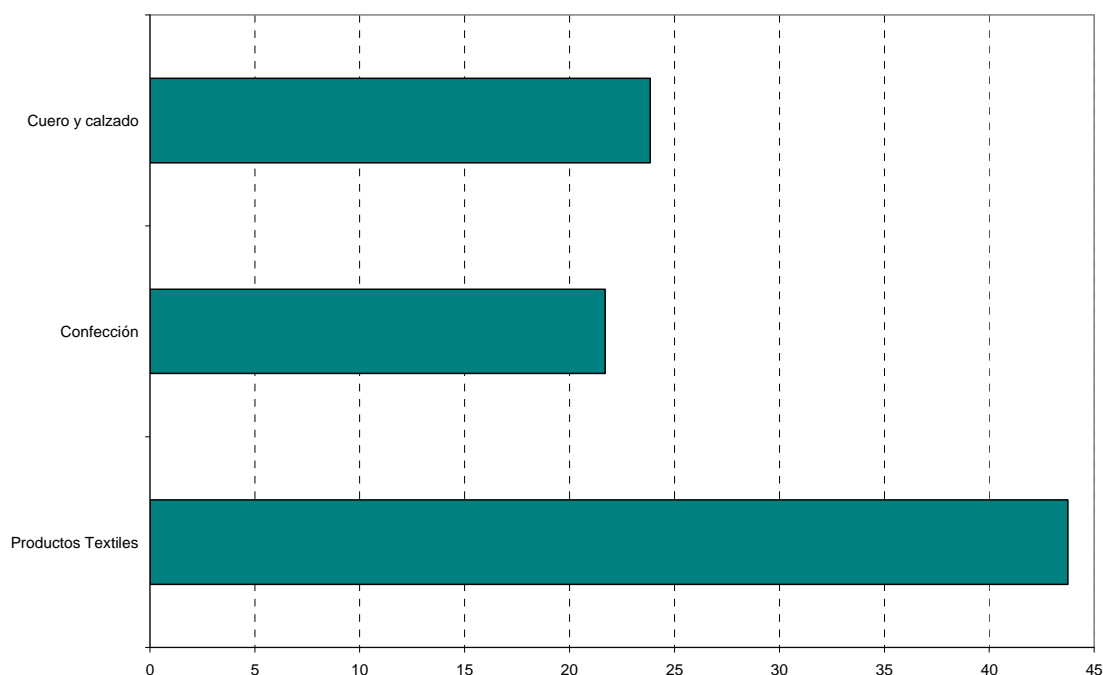
Gráfico 03 – Distribución de los locales y ocupados industriales del sector según divisiones



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Asimismo, cabe mencionar que la mayor dimensión media (ocupados por local) le corresponde a la Fabricación de productos textiles con aproximadamente 44 ocupados por cada local productivo. En cuanto a la división Confección, la más importante en términos de locales y ocupados, presenta la dimensión más baja dentro del sector, casi 22 ocupados por local.

Gráfico 04 – Dimensión media de las PyME indumentaria-textil según división del sector.

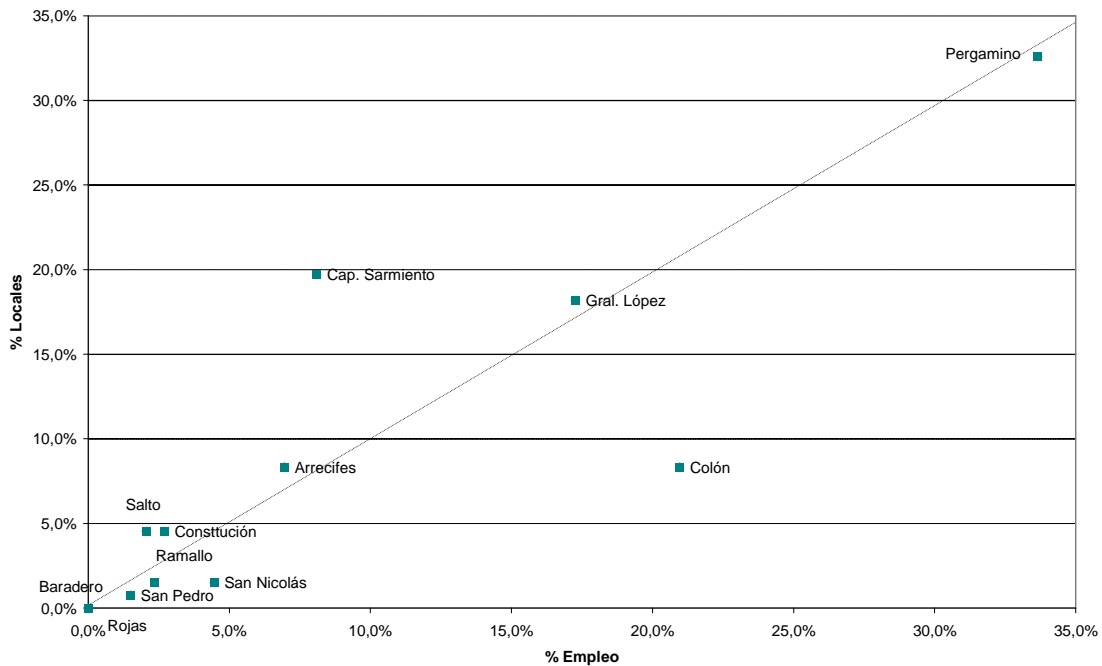


Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Distribución espacial del sector

En cuanto a la distribución espacial del sector en la región, se presenta el gráfico 05, el cual muestra la contribución de cada partido/departamento en el total de locales y ocupados del sector. Tal como se observa, el partido de Pergamino, ubicado en la provincia de Buenos Aires, es el que mayor participación tiene respecto de los locales (aproximadamente el 33%) y de los ocupados (34%) del sector. Otros distritos importantes, bajo estos términos, lo constituyen los partidos de Capitán Sarmiento y Colón, y el departamento de General López. En relación al primero, este participa con aproximadamente el 20% de los locales y el 8,1% del empleo, mientras que la situación del segundo es inversa, dado que contribuye con el 8,3% de los locales y con el 21% del empleo. En cuanto a General López, este contribuye en forma similar en los locales (18,2%) como en el empleo (17,3%). Finalmente, cabe mencionar a dos partidos de la provincia de Buenos Aires cuya contribución es nula ya sea en el empleo como en los locales: Baradero y Rojas.

Gráfico 05 – Distribución de los departamentos/partidos según su contribución en los locales y empleo del sector.



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Adicionalmente, se calcula el índice de especialización sectorial¹ en los partidos/departamentos de la región, para conocer aquel que posee una concentración en la actividad. El resultado se presenta en el mapa 1, el cual marca los partidos que poseen especialización productiva en textil – Indumentaria, los cuales son: Arrecifes, Capitán Sarmiento, Colón, Pergamino, Salto y San Pedro. Dichos partidos conforman una micro región que coincide con el tradicional polo confeccionista localizado en torno al trazo de la ruta nacional n° 8. Es importante destacar que el partido de Pergamino tiene una gran tradición en el rubro, que se remonta a la década del 40 con la fundación de la firma ANAN². Luego, se instalaron otras empresas de gran renombre, tales como Fiorucci, Wrangler, Levi’s, Lee, Fus, etc, las cuales son en su mayoría de origen extranjero. La radicación de estas empresas en la región se debió a la abundancia de mano de obra calificada. Asimismo, permitió el desarrollo de zonas aledañas a Pergamino, tal como los partidos de Arrecifes, Capitán Sarmiento y Colón.

¹ Índice que se utiliza para medir la relación entre los ocupados de un determinado sector industrial (textil-confección en este caso) en cada uno de los departamentos y/o partidos respecto del total de ocupados de dicho sector en la totalidad de la región del Observatorio. Si el Índice resulta mayor a 100, el departamento y/o partido estudiado está especializado en esa actividad.

² Para mayor información se puede consultar “Industria Manufacturera Año 2006. Partido de Pergamino”.

Mapa 1 – Partidos/departamentos especializados en el sector.



Fuente: Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Empresas exitosas en la región³

A continuación se presentan dos empresas de la región cuyo éxito se debe a la ampliación de su cadena de valor a través de la incorporación de otras actividades.

OSSIRA

La historia de Ossira comienza con la instalación de un pequeño taller de indumentaria por parte de Juana Sterlicchio en la década de 1960 en su casa de Pergamino. Por aquel entonces se dedicaba al empaque y distribución de indumentaria que otras personas cosían en sus respectivos domicilios bajo su supervisión. Durante la década del '70 se especializó en las prendas denominadas de tela fina, como vestidos, polleras y remeras.

En los años 80 la empresa entabla relaciones comerciales con la empresa de la marca Siru Star, permitiéndole ampliar su volumen de producción e incorporarse al mundo de la moda. En 1986, los actuales dueños, Ana y Luis, hijos de Juana, adquieren el 50% de la marca Pinet para indumentaria que luego queda en sus manos como únicos propietarios. A partir de ello, la firma inicia un proceso de integración hacia delante de la cadena, consolidándose en su marca actual: Ossira. Esta transformación es sumamente valiosa debido a que en general, las firmas del sector prefieren trabajar para otras marcas reconocidas, masivas y de bajo precio, antes que generar su propio estilo.

Según los responsables, el valor estratégico de la empresa se debe al avance incorporado en sus prendas que junto con el conjunto de relaciones con proveedores y clientes, hacen de sus prendas un producto diferencial. Entre sus avances se encuentra la recuperación de la moda del Floc (felpa que se pega automáticamente sobre la tela con una máquina especial del tipo horno) con la incorporación de un horno especial desde su primera etapa. También, la empresa es precursora del uso de las técnicas de sublimado de telas (inyección de tintas en telas de poliéster) que si bien las máquinas para sublimar se usaban para la producción de camisetas de fútbol, no era posible adaptarlas para la producción en pequeña escala y para unidades de producto que cambiaban el diseño en forma permanente.

Finalmente, cabe mencionar que hoy la empresa se expande en el mercado nacional con más de 30 locales propios y 400 multimarca, y bajo concesiones y franquicias en países como España, Estados Unidos, México, Colombia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

Cotexga SA (Confecciones Textiles García)

La firma Cotexga, radicada en Arrecifes, provincia de Buenos Aires, nace en 1993 con un pequeño taller dedicado a la fabricación de pantalones de tela de jean y de gabardina. En 1995, la empresa incorpora

³ Esta sección se basa en Fascículo n° 2 de “Historia de Empresas” titulado “Las que ampliaron su cadena de valor” de la Fundación Observatorio PyME y Revista PyME Clarín de mayo de 2006.

en su actividad el lavado y secado de prendas integrando de ese modo parte de su proceso productivo y generando nuevas oportunidades de negocio dado que brinda tales servicios a otros pequeños talleres de Arrecifes y zonas aledañas. De hecho, la firma presupuesta en forma unitaria por prenda desde los servicios de costura hasta la distribución, pasando por el lavado, secado, emprolijado y embalado. Cabe mencionar que ambas actividades, el taller y el lavadero/secadero, se gerencia de manera conjunta dado que comparten costos y recursos.

Es importante destacar que la incorporación del lavaderos/secaderos de prendas explica el desarrollo de esta firma que crece hasta 2001 en un entorno macroeconómico desfavorable. Cabe mencionar que en el año 2000, la firma había llegado a confeccionar 4.500 pantalones de jean por día. A partir de la recuperación, la producción diaria de la empresa oscila en torno a los 3.000 pantalones. Según relatan los titulares de la firma, el problema ahora no es la falta de pedidos sino la escasez de mano de obra y el tibio desarrollo de diseños propios.

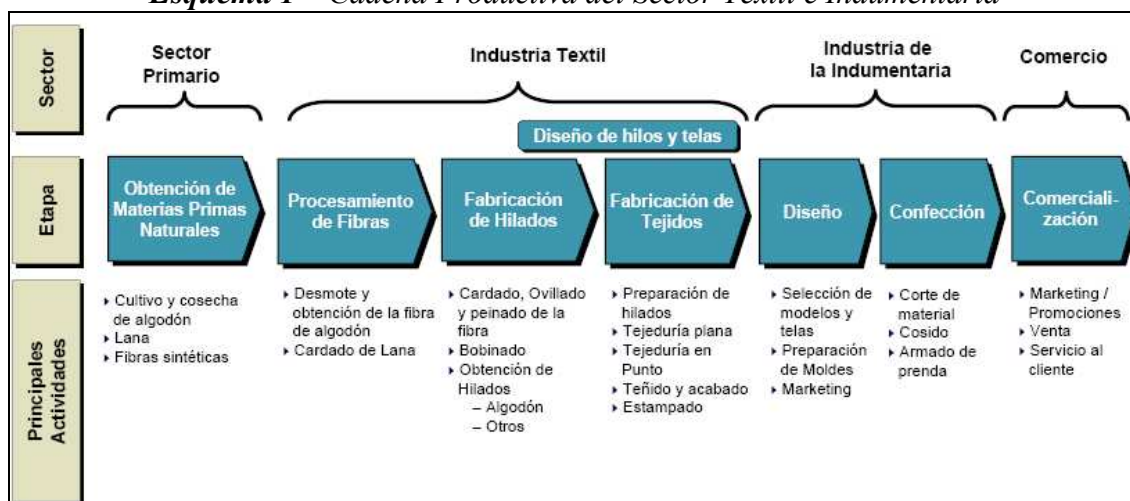
3. Clientes y proveedores

El análisis de los clientes y proveedores de las PyME del sector es sumamente importante dado que permite conocer en parte, la cadena de valor de la actividad. Según se observa en el esquema 1, la cadena Textil e Indumentaria bajo estudio⁴ se inicia en el sector primario, con la obtención de materias primas naturales, y finaliza en el sector terciario, con la comercialización del producto.

En relación con la encuesta estructural del Observatorio, cabe aclarar que sólo abarca locales industriales PyME, por lo que no se dispone de información sobre el sector primario ni el terciario. Asimismo, es importante considerar que el grueso de la cadena en la región se corresponde con la industria de la indumentaria, más precisamente, con la confección de prendas de vestir. La proporción de locales relacionados con la fabricación de productos textiles es muy inferior (ver la sección Características del Sector – Composición del sector).

⁴ Cabe mencionar que la cadena productiva de cueros es diferente, por lo que se presenta la misma en un anexo.

Esquema 1 – Cadena Productiva del Sector Textil e Indumentaria



Fuente: Reproducción de presentación Segundo Foro Federal de la Industria – Región Centro.

En cuanto al tipo de clientes de las empresas PyMe se observa a partir del cuadro 01 que, en promedio, el 53% de las ventas se dirige a otras empresas industriales. Seguidamente, con casi el 30% de las ventas, surge el comercio mayorista, mientras que, la proporción de venta directa al público solo alcanza al 5,9% de las ventas.

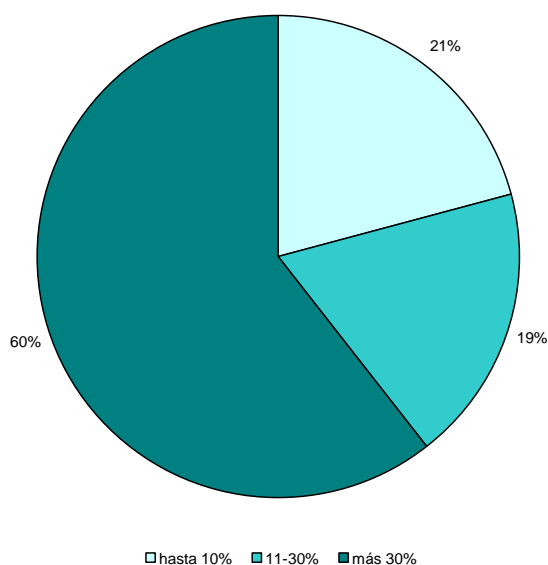
Cuadro 01 – Tipo de cliente de las PyME del sector

| Tipo de Cliente | % |
|--------------------------|-------|
| Empresas industriales | 52,5% |
| Comercio mayorista | 29,6% |
| Comercio minorista | 9,3% |
| Venta directa al público | 5,9% |
| Empresas Agropecuarias | 1,5% |
| Empresas de servicios | 1,3% |
| Sector público | 0,0% |
| Otro | 0,0% |

Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Adicionalmente, los datos del sector muestran una alta concentración de las ventas en el principal cliente. Tal como puede observarse en el gráfico 06, el 60% de los locales PyME venden más del 30% de su producción al principal cliente. Otro 21% de locales manifiesta que destina hasta el 10% de su producción al principal cliente y, un 19% restante entre un 11 y 30%.

Gráfico 06 – Distribución de ventas de los locales PyME de indumentaria-textil



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En cuanto a los días de cobro, el 58% de las PyME expresa que le cobra a sus clientes en un plazo de hasta 30 días. La proporción de PyME que manifiesta cobrar entre 30 y 60 días asciende al 34%, mientras que el 8% restante, cobra después de los 60 días.

Cuadro 02 – Distribución de los locales según los días de cobro a sus clientes

| Período | % |
|--------------------|-----|
| Hasta 30 días | 58% |
| Entre 30 y 60 días | 34% |
| Más de 60 días | 8% |

Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En relación con los proveedores del sector, en el cuadro 03 se presentan los distintos tipos en base al monto total de compras de las empresas PyME. Tal como se observa, la mayor proporción de compras (55%) se hace a empresas industriales, que son seguidas por las adquisiciones a comercios mayoristas (36%). De este modo, al tener en cuenta las ventas y las compras, los principales clientes y proveedores son las empresas industriales y los comercios mayoristas.

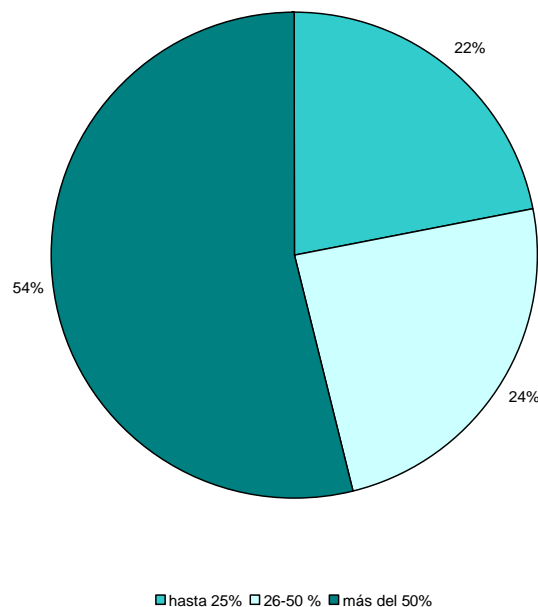
Cuadro 03 – Tipo de proveedor de las PyME indumentaria-textil

| Tipo de proveedor | % |
|------------------------|-----|
| Empresas Industriales | 55% |
| Comercios mayoristas | 36% |
| Otro tipo | 6% |
| Empresas de servicios | 3% |
| Empresas agropecuarias | 0% |

Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En cuanto a la importancia de los mismos, se muestra en el gráfico 07 que el 54% de los locales del sector adquiere más del 50% del total de los insumos para su producción al principal proveedor. Asimismo, la proporción de locales que manifiesta que el principal proveedor representa entre el 26 y 50% del monto total de insumos es de 24%. El 22% restante de los locales, expresa que dicho proveedor representa hasta el 25% de las compras.

Gráfico 07 – Distribución de compras de los locales PyME del sector



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En cuanto al pago de los proveedores, el 82,5% de las PyME manifiesta que el pago a sus principales proveedores se hace habitualmente dentro de los 30 días. La proporción

de PyME del sector que paga a sus proveedores entre 30 y 60 días asciende a aproximadamente el 16%. Es de resaltar que sólo el 1,6% de las PyME paga a sus principales proveedores a más de 60 días.

Cuadro 04 – Distribución de los locales según los días de pago a sus proveedores

| | |
|--------------------|-------|
| Hasta 30 días | 82,5% |
| Entre 30 y 60 días | 15,9% |
| Más de 60 días | 1,6% |

Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En síntesis, los principales clientes y proveedores del sector son empresas industriales y comercios mayoristas. Asimismo, los datos muestran que las empresas tienen una alta concentración de ventas en su principal cliente y de compras en su principal proveedor. También, la mayor proporción de PyME manifiesta que los días de cobro a sus principales clientes y de pago a sus principales proveedores están dentro de los treinta días.

4. Inserción Internacional

La inserción internacional de las PyME del sector es muy baja, sólo el 3,1% de las empresas encuestadas del rubro Confección destinó más del 5% de sus ventas a los mercados externos⁵ en 2005. Dicha proporción es levemente inferior a la observada en el año 2004 y a la registrada para todas las actividades del Observatorio.

Cuadro 05 – Base y apertura exportadora del sector y de la Región. Años 2004 y 2005.

| | Base exportadora | | Apertura exportadora | |
|------------------------------------|------------------|------|----------------------|------|
| | 2004 | 2005 | 2004 | 2005 |
| 17 y 19: Textiles, cuero y calzado | - | - | 0,5 | 1,1 |
| 18: Confección | 3,3 | 3,1 | 3,4 | 6,1 |
| Región Observatorio | 4,3 | 5,4 | 4,7 | 6,1 |

Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En relación con el monto de ventas destinado a los mercados externos (apertura exportadora), los datos muestran proporciones iguales y/o inferiores a las del Observatorio. Tal como se observa en el cuadro 05, en ambos rubros la apertura

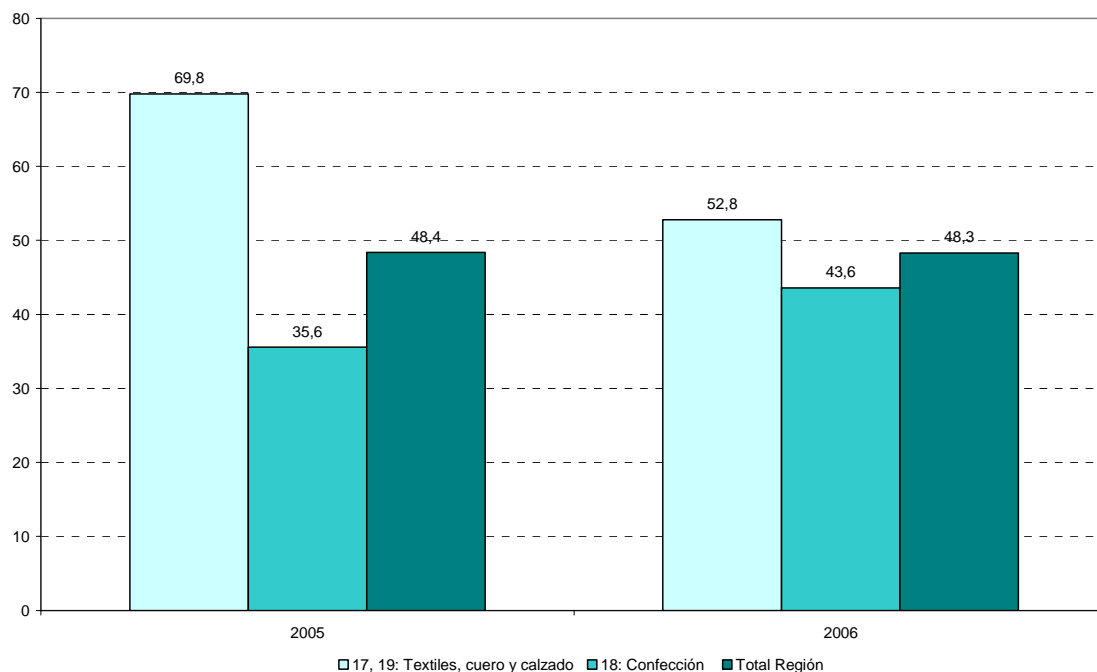
⁵ La proporción de empresas que destina más del 5% de las ventas al mercado externo recibe el nombre de base exportadora.

exportadora se incrementó entre 2004 y 2005. Más precisamente, en los rubros Textiles, cuero y calzado, la proporción de ventas que se destina al exterior subió del 0,5% al 1,1% y, en el rubro Confección, el incremento fue desde el 3,4% al 6,1%.

5. Inversión y tecnología

En cuanto a la proporción de PyME inversoras, los datos mostraron diferencias entre los rubros que pertenecen al sector. Tal como se observa, en 2005, la mayor proporción de empresas inversoras pertenece al rubro de Textiles y Cueros y Calzados con un 69,8%, mientras que para el rubro Confección alcanzó sólo el 35,6%. Con respecto a 2006, la proporción de PyME inversoras del rubro Textiles y Cueros y Calzados disminuyó con respecto a 2005 para situarse en el 52,8%. En cambio, el rubro Confección registró un incremento en la proporción de PyME inversoras en 2006, situándose en el 43,6%.

Gráfico 08 – Proporción de PyME inversoras del sector. Años 2005 y 2006



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Adicionalmente y tal como se muestra en el cuadro 06, las proporciones invertidas difieren entre los rubros que conforman el sector. En el rubro Textiles, cuero y calzado la proporción de ventas invertida está por encima del 13%, mientras que en Confección es de aproximadamente un 9%. En adición, la proporción de ventas invertidas en

maquinaria y equipo alcanza al 7 y 5,4%, para los rubros Textiles, cuero y calzado y Confección, respectivamente. Cabe señalar que los guarismos para los rubros 17 y 19 son superiores o semejantes al total regional, mientras que para el rubro 18 son siempre inferiores.

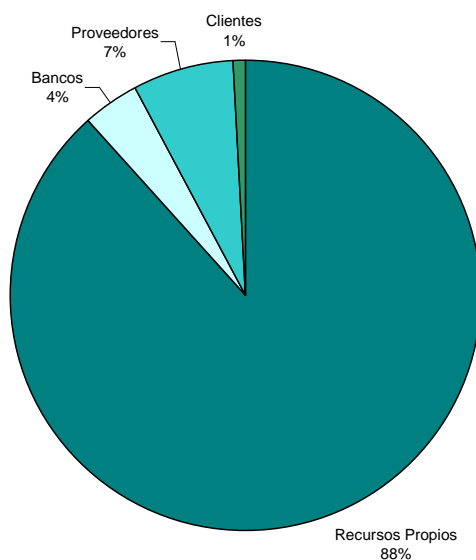
Cuadro 06 – Proporción de ventas invertidas durante 2005

| Rubro | % de ventas invertido | % de ventas invertido en maquinaria y equipo |
|-----------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------|
| 17, 19: Textiles, cuero y calzado | 13,2 | 7 |
| 18: Confección | 8,8 | 5,4 |
| Total Región | 11,2 | 7,1 |

Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En relación con el origen de los fondos para financiar las inversiones, la mayoría de las PyME manifestaron que las inversiones realizadas durante el 2005 fueron hechas con recursos propios (88% de la inversión). En proporciones muy inferiores, le sigue el financiamiento de Proveedores y Bancos con el 7 y 4% de la inversión, respectivamente.

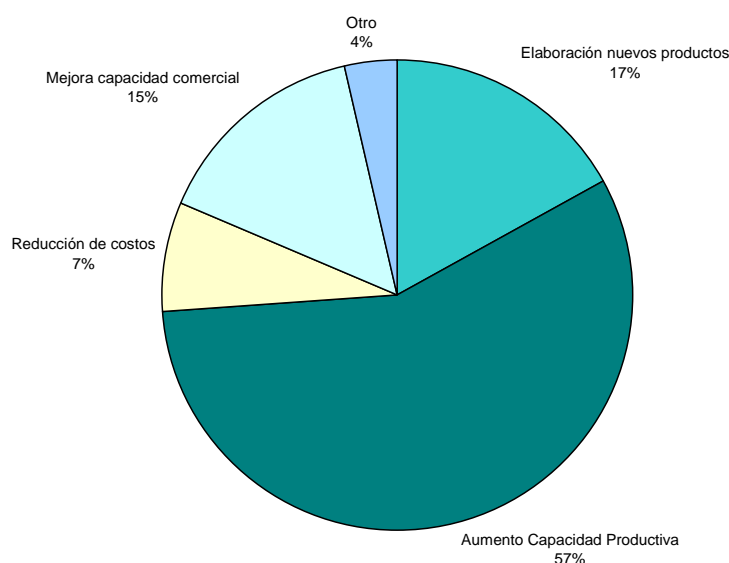
Gráfico 09 – Fuente de financiamiento de las inversiones realizadas por las PyME del sector. Año 2005



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En cuanto al destino de las inversiones, el 57% de los empresarios opina haber invertido con el fin de aumentar la capacidad productiva. Seguidamente, surge la elaboración de nuevos productos con el 17% de las respuestas, siendo una cifra muy superior a lo observado a nivel regional (8,5%). Luego, le sigue, con el 15% de las respuestas, la reducción de los costos tales como el ahorro en empleo, materia prima, energía, etc.

Gráfico 10 – *Principal propósito de las inversiones realizadas por las PyMe textil-indumentaria. Año 2005.*



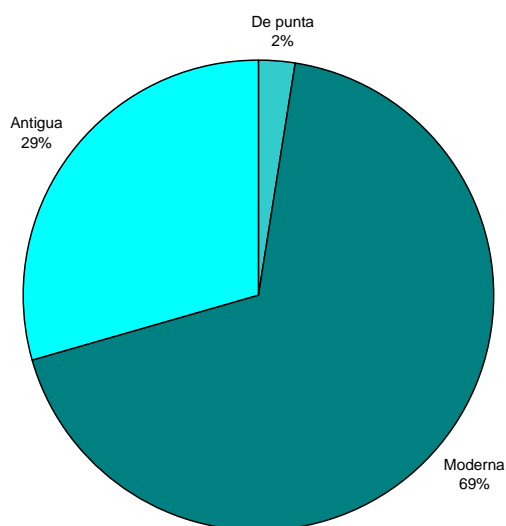
Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Es importante demarcar el uso de la capacidad instalada en el sector, dado que ello explica en parte el propósito de las inversiones. Los datos de la encuesta muestran que el uso de la capacidad instalada en 2006 para los rubros Textiles, cuero y calzado alcanza el 83,7%, mientras que para el rubro Confección es de 67,8%. Cabe mencionar que la utilización de la capacidad instalada del primer rubro es superior al de toda la región (74,9%), mientras que es inferior para el segundo.

En relación con el estado de la maquinaria que interviene directamente en el proceso productivo del local, se destaca que más del 68% de los empresarios opina contar con maquinaria moderna. Sin embargo, otro 29% aproximadamente considera que su

maquinaria es antigua. Esta estructura es similar para el estado de las maquinarias en toda la región del Observatorio.

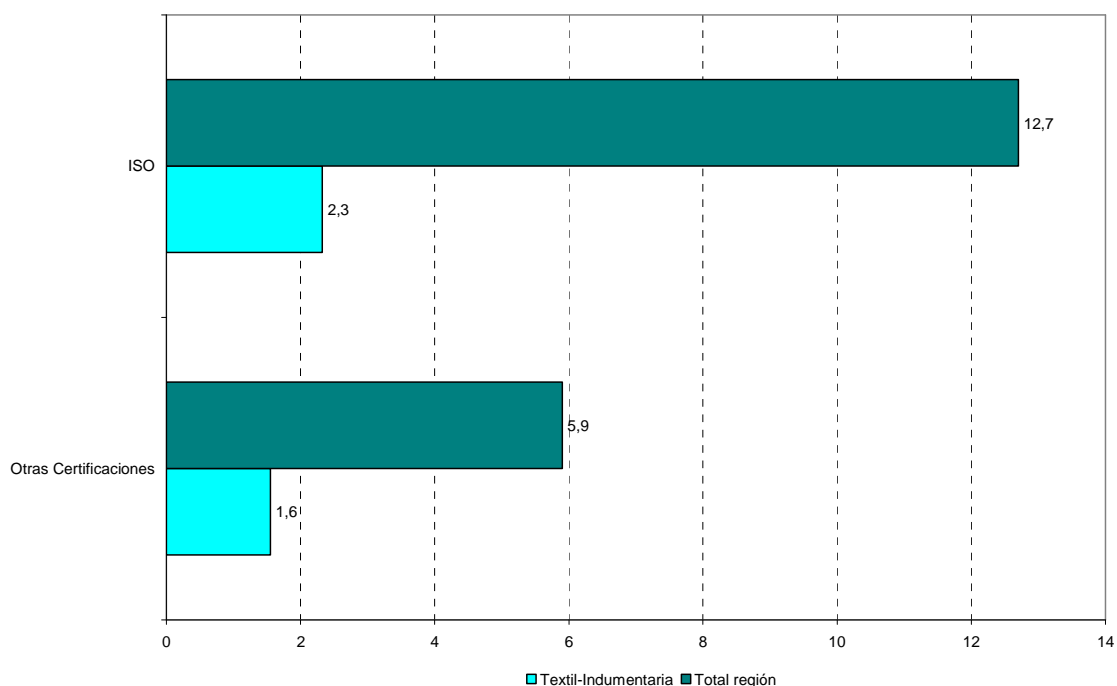
Gráfico 11 – Distribución de los locales PyMe del sector según estado de la maquinaria



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Adicionalmente, la última encuesta estructural del Observatorio establece que sólo el 2,3% de los locales tiene certificaciones ISO y apenas un 1,6% posee otro tipo de certificación de calidad. Esto es congruente con la baja inserción internacional de las PyME del sector.

Gráfico 12 – Proporción de locales industriales del sector y de la región que cuenta con certificaciones de calidad

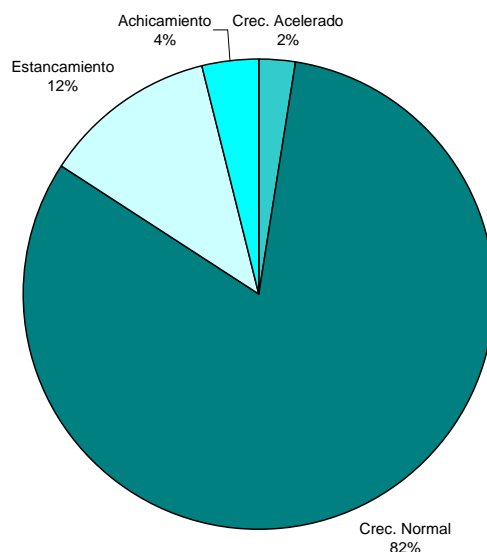


Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

6. Desempeño productivo del sector

En relación al desempeño del sector, una proporción importante (82%) de empresas manifiesta que atravesó una fase de crecimiento normal en el año 2005, sólo un 4% expresó haber pasado un achicamiento en su actividad. Cabe mencionar que dicho desempeño se relaciona con la tendencia observada a nivel nacional. Dicha etapa de crecimiento que manifiestan los empresarios PyME del sector se respalda por el incremento en la cantidad de ocupados. En el primer semestre de 2005, el número de ocupados creció en aproximadamente un 13%. En el segundo semestre, el incremento fue un poco menor, de hecho alcanzó el 1,7%. En términos anuales, el incremento entre diciembre de 2004 e igual período de 2005 ascendió al 14,7%.

Gráfico 13 – Situación de las PyMe industriales durante 2005



La reactivación del Complejo Textil Argentino^{6,7}

El Complejo Textil Argentino atravesó una de sus mayores crisis durante la mayor parte de la década de los noventa. Ello se debió, fundamentalmente, al cambio de los precios relativos que abarataron los textiles de origen externo junto con el incremento de los costos internos, sobre todo los tributarios y previsionales. De este modo, la participación de la producción local en el mercado doméstico se redujo profundamente, dando lugar a la producción externa.

Dicho escenario, empeora con la caída de la demanda interna a partir de 1998, que produjo, incluso, una disminución de los niveles de importación observados hasta ese momento. Sin embargo, la reducción del abastecimiento importado fue menor que la contracción de la demanda, por lo que la participación de la producción local en el mercado doméstico vuelve a reducirse.

No obstante, la caída de la Convertibilidad, reactivó al Complejo Textil dado el fuerte cambio en los precios relativos a favor de los bienes comercializables internacionalmente y a un importante abaratamiento, en dólares, del costo laboral y de las tarifas de los servicios públicos. En dicha reactivación se pueden distinguir dos momentos. En un primer momento, la mayor actividad se explica por el elevado tipo de cambio real que permitió sustituir importaciones. Y un segundo momento, en donde la recuperación de los niveles de empleo y salario real repercutió en un aumento del consumo local de bienes textiles.

Sin embargo, el crecimiento del sector comenzó a verse en dificultades a partir del incremento de costos sectoriales y de la apreciación relativa del tipo de cambio real. Entre los costos, se destaca la suba de las materias primas, la energía, los repuestos de las maquinarias que están en dólares, los salarios, el material de empaque, entre otros. Como consecuencia de la apreciación cambiaria, se recrudeció la competencia de productos importados desde Brasil y de los países asiáticos tales como India, Taiwán, China, Paquistán y Malasia.

En referencia al último punto, el informe de Fundación Observatorio PyME resalta al grupo de "Textiles, prendas de vestir, productos de cueros y calzado" como uno de los sectores en que la

⁶ Este recuadro se basa en CEPAL (2004) y Donato (2007).

⁷ Cuando se habla del complejo textil, se hace referencia a toda la cadena de valor, desde el Hilado y Tejido hasta la Indumentaria.

proporción de empresas que percibe la competencia externa como una amenaza a sus ventas en el mercado local es alta. Más, precisamente, el 71% de las PyME productoras de prendas de vestir se sienten severamente amenazadas, siendo esta proporción de un 60% para los productores textiles y un 50% para los de cuero y calzado. También el informe menciona que los productos provienen, fundamentalmente, de Brasil y China debido a los bajos costos de producción que poseen, sobre todo el país asiático.

Cuadro 07 - Origen de las importaciones que amenazan las ventas al mercado interno. Año 2006.

| Origen | Textil | Prendas de Vestir | Cuero y Calzado |
|---------------|---------|-------------------|-----------------|
| Brasil | 25,40% | 33,60% | 51,30% |
| China | 40,40% | 56,40% | 39,10% |
| Resto de Asia | 17,60% | 10,00% | 9,60% |
| Otros | 16,60% | - | - |
| Total | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

Fuente: Donato 2007.

A modo de síntesis, se presenta el gráfico 14, el cual refleja el comportamiento del sector en los últimos años. Tal como puede verse, se distinguen claramente dos periodos. El primero se corresponde con la caída de la actividad, cuyo fondo se registra en 2002, con el colapso de la Convertibilidad. En el segundo periodo, se observa el incremento de la actividad del sector en la posconvertibilidad. También puede verse el amesatamiento de la actividad en 2005 y 2006 en la fabricación de productos textiles y de prendas de vestir.

Gráfico 14 - Evolución del Índice de Volumen Físico de la producción en el total de la industria manufacturera y en las divisiones textiles. 1997 = 100.



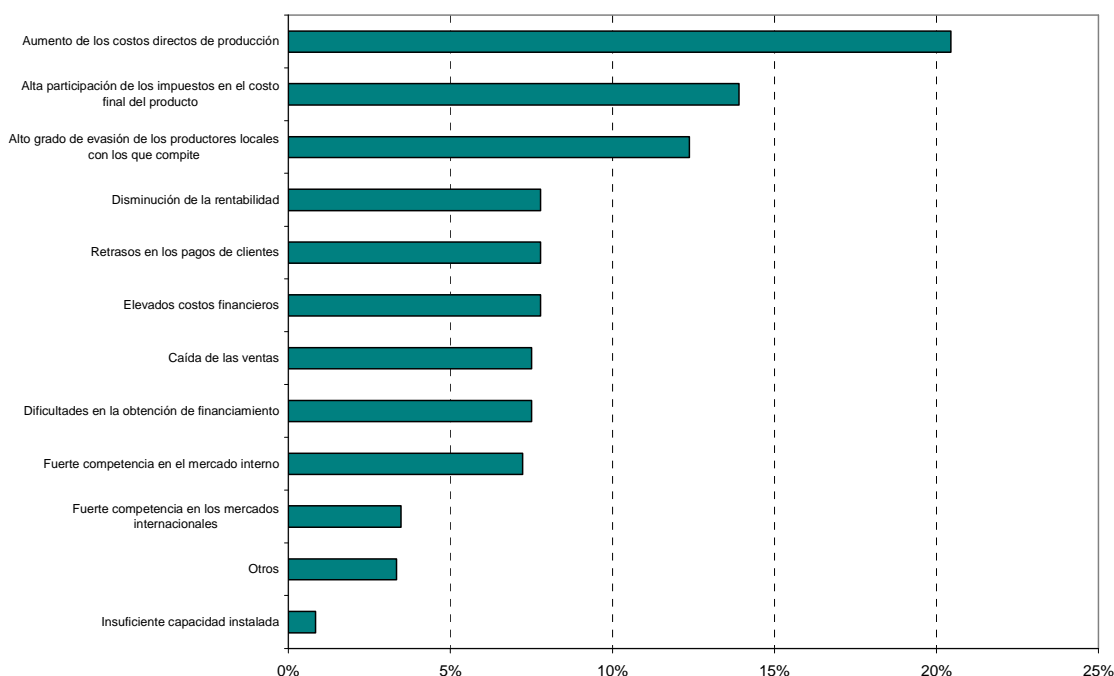
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

7. Problemas del sector

En cuanto a los principales problemas mencionados por los empresarios del sector textil-indumentaria se destaca con el 20,4% de las respuestas, el aumento de los costos directos de producción (mano de obra, materias primas y otros insumos). El segundo problema en importancia es la alta participación de los impuestos en el costo final del producto con aproximadamente el 14 % de las respuestas. En tercer lugar, surge como un problema el alto grado de evasión de los productores locales con los que compete (12,4%), siendo una dificultad propia del sector, dado que es una proporción relativamente alta en comparación con el Observatorio.

Cabe mencionar que este inconveniente surge, en parte, por la forma de producción que caracteriza al sector, denominada “fasón”. Este tipo de producción implica que las grandes empresas tercerizan la confección de las prendas en talleres industriales más pequeños, e incluso en un solo empleado⁸. De este modo, proliferan los trabajos informales en el sector que permite la competencia desleal. Impedir que esto último ocurra hace posible el desarrollo de capacidades de diseño y marca, mejora la rentabilidad del sector, protege el empleo local y aumenta la recaudación del fisco.

Gráfico 15 – Principales problemas que enfrentan las PyME del sector



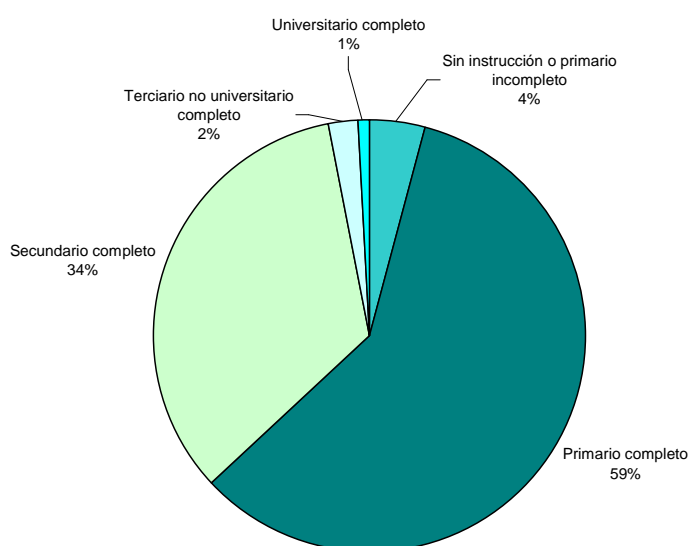
Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

⁸ Cabe mencionar que la inversión por ocupado es muy baja, sólo basta contar con una máquina de coser para cada empleado.

8. Empleo

La encuesta realizada por el Observatorio también permite caracterizar al total de ocupados industriales del sector de acuerdo con el máximo nivel de instrucción completo alcanzado. Tal como puede observarse en el gráfico 16, el 59% de los ocupados tiene el primario completo como máximo nivel de instrucción alcanzado. Le sigue, el 34% de los ocupados que ha logrado el nivel secundario. La proporción de aquellos que alcanzaron un nivel superior (terciario no universitario y universitario completos) es de apenas un 3%.

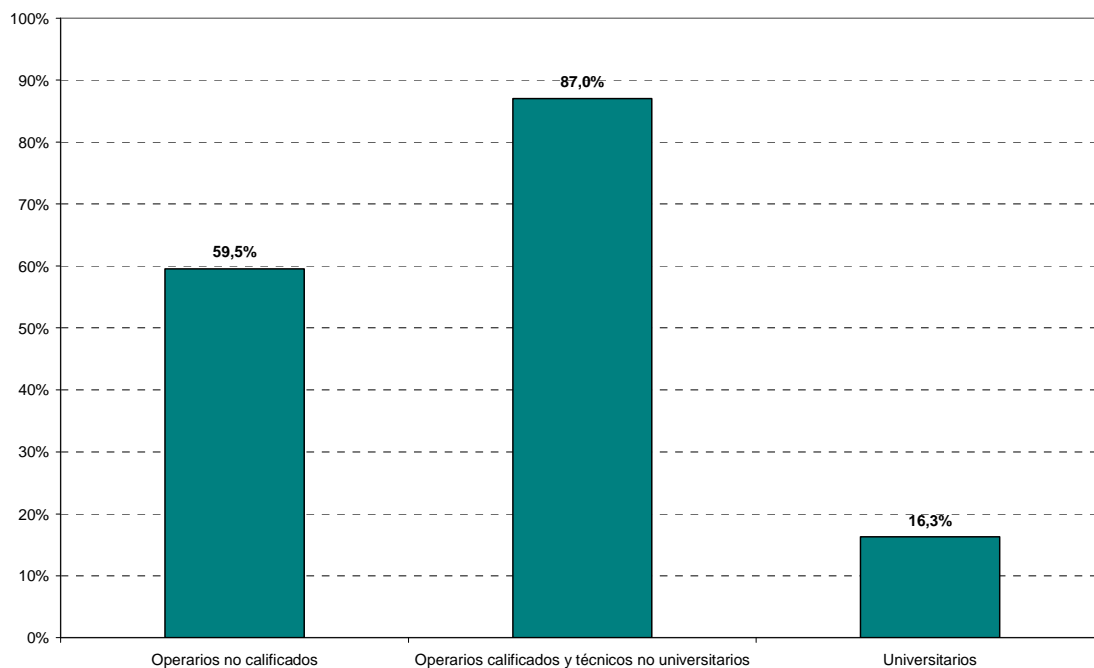
Gráfico 16 – Distribución de los ocupados PyME del sector según nivel de instrucción



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

En cuanto a la búsqueda de personal, la misma se concentra en los operarios calificados y técnicos no universitarios. Tal como se observa en el gráfico 17, el 87% de las empresas PyME encuestadas del sector manifiesta que busca dicho tipo de personal. En segundo lugar, con aproximadamente el 60% de las PyME, la búsqueda se concentra en los operarios no calificados. Finalmente, la menor proporción se corresponde con la búsqueda de personal universitario.

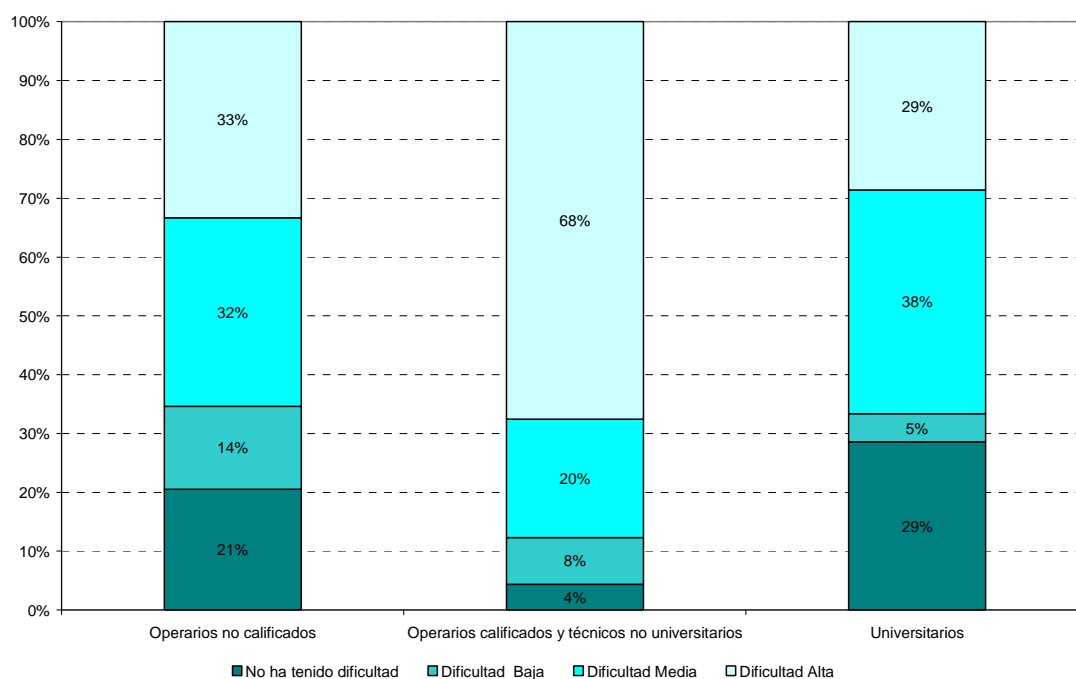
Gráfico 17 – Proporción de locales industriales según el tipo de personal buscado



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Adicionalmente, se pudo constatar que existen ciertas dificultades para contratar al tipo de personal buscado. En el tipo de trabajador más solicitado (operarios calificados y técnicos no universitarios), tal como se muestra en el gráfico 18, es donde mayor dificultad se manifiesta: el 96% de los empresarios textiles-indumentarios expresa tener algún tipo de dificultad para contratarlos. Sobre todo, hay que resaltar que el 68% opina que la dificultad ha sido alta. Adicionalmente, se observan dificultades en la búsqueda de otros tipos de trabajadores. En el caso de los operarios no calificados, el 79% de los empresarios PyME del sector manifiesta tener algún tipo de dificultad para contratar este tipo de personal, mientras que esta proporción es del 71% en el caso de la contratación de trabajadores universitarios.

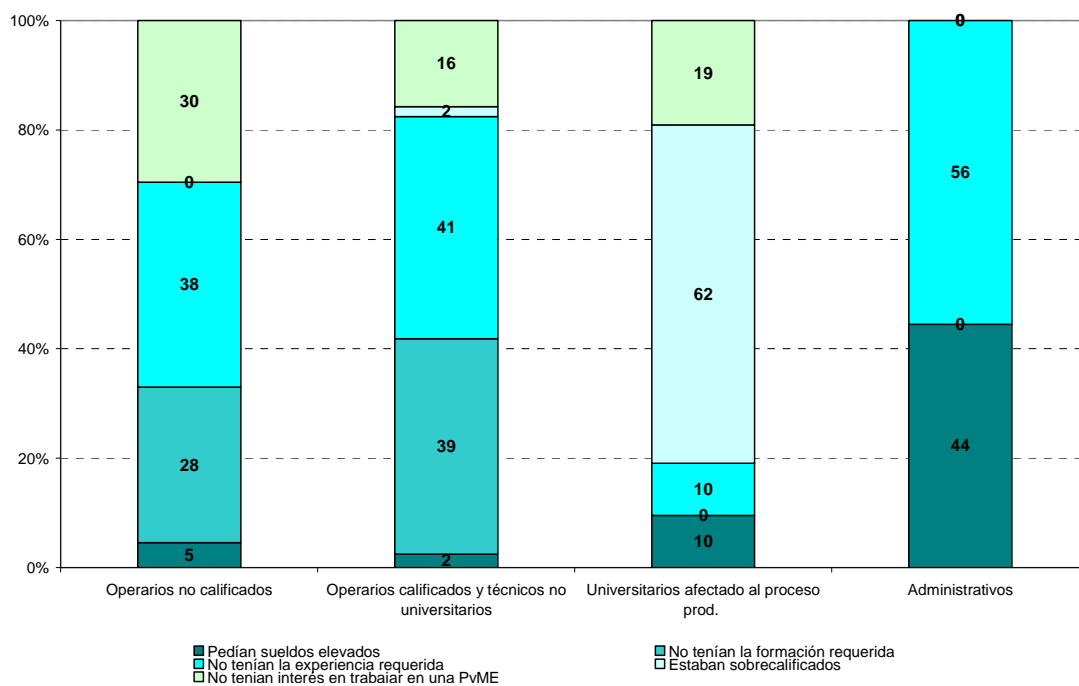
Gráfico 18 – Grado de dificultad atravesado en la búsqueda de personal



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

Los motivos que dificultan la contratación de trabajadores, dependen del tipo de personal buscado. En el caso de los operarios calificados y técnicos no universitarios, los dos principales motivos son: la falta de experiencia (41% de las respuestas) y la falta de formación requerida (39%). En cuanto a los operarios no calificados, los empresarios destacan que los candidatos no tenían la experiencia requerida (38%), ni interés en trabajar en una PyME (30%), así como tampoco la formación requerida (28%). A diferencia de los grupos analizados, en los universitarios, la principal dificultad se asoció a la sobre-calificación de los candidatos. Finalmente, en los administrativos se registraron dos dificultades: la falta de experiencia requerida (56%) y el pedido de sueldos elevados (44%).

Gráfico 19 – Tipo de dificultad atravesada en la búsqueda de personal



Fuente: Encuesta 2006 – Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur.

9. Consideraciones finales

En base al presente informe, se pudo extraer algunas consideraciones referentes al sector textil-indumentaria en la región del Observatorio, el cual representa aproximadamente el 17% de los locales y el 22% de los ocupados industriales.

En primer lugar, los datos mostraron que la mayor parte de las empresas del sector son familiares, que se organizan jurídicamente como unipersonales y cuya fecha de nacimiento fue después de 2002.

En segundo lugar, el mayor número de locales y ocupados le corresponde a la rama de Confección, aunque esta división posee la menor dimensión media (ocupados por local).

En tercer lugar, los partidos/departamentos que presentan especialización productiva en la actividad se corresponden con los situados en la provincia de Buenos Aires, entre los que se encuentran: Arrecifes, Capitán Sarmiento, Colón, Pergamino, Salto y San Pedro. No obstante, se han detectado locales con actividad textil-indumentaria en el resto de los distritos con excepción de Baradero y Rojas en donde no se manifiestan locales ni ocupados en el sector.

En cuarto lugar, los principales clientes y proveedores del sector son empresas industriales y comercios mayoristas. Además, las empresas tienen una alta concentración de ventas en su principal cliente y de compras en su principal proveedor. También, la mayor proporción de PyME de cobro a sus principales clientes y de pagos a sus principales proveedores se realiza dentro de los treinta días.

En quinto lugar, la inserción internacional de las PyME del sector es muy baja, tanto la base como la apertura exportadora para la actividad son inferiores al total regional, incluso la base exportadora de la división Textiles, cuero y calzado fue nula tanto en 2004 como en 2005.

En sexto lugar, la proporción de PyME inversoras de la división Textiles, cuero y calzado es superior a la Regional, mientras que el caso inverso se corresponde con la división Confección. En cuanto a la fuente de financiamiento, los recursos propios representan el principal origen, siendo el principal motivo de la inversión, el aumento de la capacidad productiva.

En séptimo lugar, los tres problemas principales que enfrentan los empresarios del sector son: el aumento de los costos directos de producción, la alta participación de los impuestos en el costo final del producto y el alto grado de evasión de los productores locales con los que compete.

En octavo lugar, los datos mostraron que la mayor proporción de los ocupados PyME del sector completaron el nivel primario. Además, los empresarios manifiestan que el tipo de personal más buscado son los operarios calificados y técnicos no universitarios. Asimismo, prácticamente la totalidad de los empresarios expresaron que tuvieron dificultad para contratar dicho personal debido a la falta de experiencia y formación requerida.

Finalmente y a modo de reflexión, se presenta un cuadro con el análisis FODA (Fortalezas – Oportunidades – Debilidades – Amenazas) del sector.

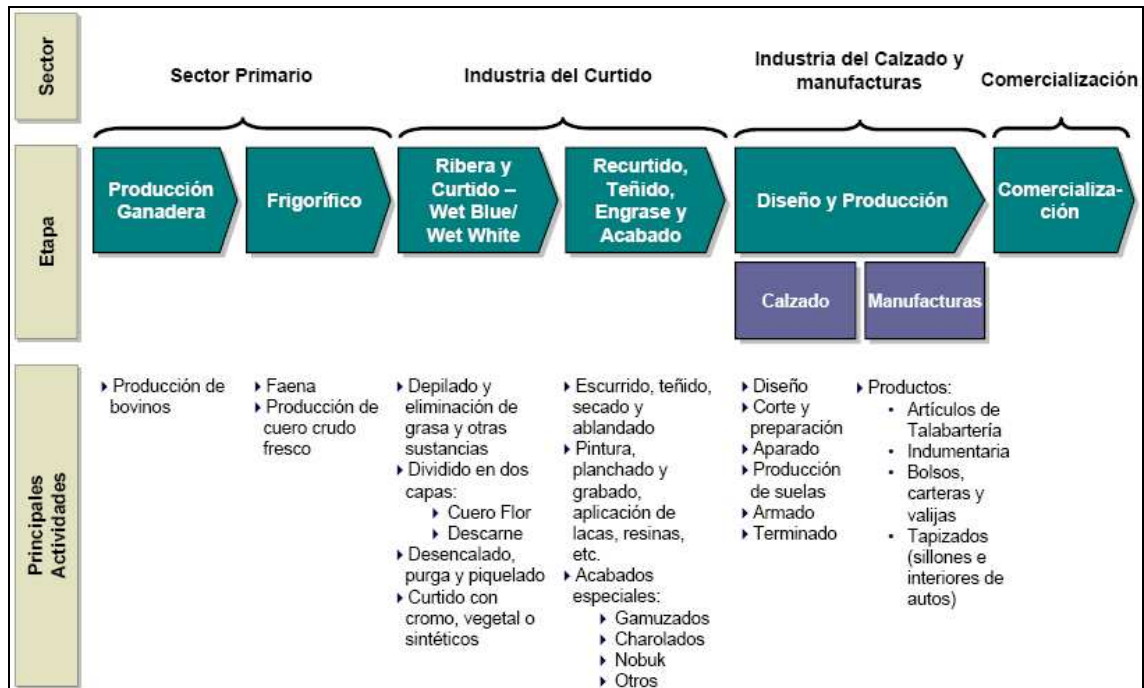
| |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Fortalezas</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Región con especialización productiva en el sector, sobre todo en Confección, con centro en el partido de Pergamino.</i> ➤ <i>Estado de la maquinaria moderna</i> |
| <i>Debilidades</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Inversión financiada principalmente con recursos propios. El crédito por fuera de la empresa es bajo.</i> ➤ <i>Baja proporción de PyME exportadoras.</i> ➤ <i>Reducida cantidad de PyME con certificaciones de calidad.</i> |
| <i>Oportunidades</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Tipo de cambio favorable a la sustitución de importaciones y al fomento de las exportaciones.</i> ➤ <i>Economía en expansión con niveles de consumo relativamente alto</i> |
| <i>Amenazas</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Incremento de costos internos de producción</i> ➤ <i>Falta de mano de obra</i> ➤ <i>Lenta apreciación del tipo de cambio real que puede eliminar la ventaja externa sobre todo por el incremento de la competencia de productos importados.</i> |

10. Bibliografía

- CEPAL, Oficina Buenos Aires “Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del Complejo Textil Argentino”. Buenos Aires, octubre de 2004.
- Donato, Vicente “Informe 2006-2007: Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PyME industriales”. Buenos Aires, Fundación Observatorio PyME, año 2007.
- Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”. San Nicolás, Argentina. Año 2006
- Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera Año 2006. Partido de Pergamino”. San Nicolás, Argentina. Año 2006.
- Proyecto CERPyme “Sector Confecciones. Partido de Pergamino, Buenos Aires”. Buenos Aires, octubre de 2001.
- Segundo Foro Federal de la Industria – Región Centro “Cadena Textil – Indumentaria en la Región Centro” (presentación). Rosario, 6 de noviembre de 2003.
- Quinto Foro Federal de la Industria – Región Pampeana “Cadena de Productos Industriales de Cuero en la Región Pampeana”. Mar del Plata, mayo de 2005.

11. Anexo

Esquema 2 - Cadena productiva del Cuero



Fuente: reproducción de la presentación del Quinto Foro de la Industria, mayo de 2005.