

Encuesta coyuntural Segundo Trimestre

Observatorio Pymi

Observatorio permanente de las
Pymi Argentinas

2004

EDITORIAL

Se frenó el ciclo de aumento de la productividad en las PyMI

Luego de siete trimestres continuos de incremento de la productividad en las PyMI¹, durante el segundo trimestre del año dicha tendencia se frenó bruscamente. El carácter transitorio o permanente de esta interrupción, dependerá en gran medida de la sintonía fina de la política económica a implementar por el Gobierno en los próximos meses. Se destaca que las expectativas de los empresarios PyMI se acomodaron rápidamente hacia abajo.

El ciclo de aumento de la productividad en las PyMI iniciado a mediados del año 2002, no podía prolongarse indefinidamente con tan altas tasas. Sin embargo, la fuerte desaceleración de las ventas de las PyMI durante el segundo trimestre invita a indagar las causas no tanto en la estructura productiva de las empresas -que por supuesto tiene problemas- sino, más bien por el lado de la demanda.

En efecto, del lado de la oferta productiva no se observan problemas coyunturales capaces de explicar el brusco freno de las ventas y de la creación de nuevos puestos de trabajo en las PyMI: la presión de los costos disminuyó con respecto al trimestre anterior, los precios de venta se estabilizaron y la capacidad instalada cuenta aún con un leve margen para aumentar la producción sin que se produzcan estrangulamientos. Sin duda, es necesario que se incrementen las inversiones, pero no es este el problema de hoy.

El problema de la coyuntura parecería ser el menor ritmo de crecimiento de la demanda. Y en este sentido, parece correcta la idea del Gobierno de impulsar la demanda agregada (mediante por ejemplo aumentos de jubilaciones y salarios mínimos, incentivos fiscales a proyectos de inversión industrial y obras de infraestructura, etc.).

De todas maneras, mientras se realiza -esperemos con éxito- este ejercicio de fortalecimiento de la demanda, no debería perderse de vista la idiosincrasia de nuestro sistema económico y de la estructura industrial sobreviviente de cuatro años de estancamiento (1998-2002): un sistema financiero local históricamente mejor preparado para financiar el consumo que la inversión y un sistema industrial repleto de "cuellos de botella" microeconómicos, resultantes del largo período de desinversión neta.

A pesar de que la inversión se convirtió en lo que va del año 2004 en el principal propulsor del producto bruto interno y la misma fue liderada por la industria manufacturera y por las PyME, existe todavía un enorme tramo por recorrer para alcanzar niveles de productividad y eficiencia capaces de sostener un modelo de crecimiento industrial. En este esfuerzo por lograr aumentos de productividad y eficiencia -y su equilibrada distribución territorial y sectorial- es insustituible el rol de las PyME.

El rol de las PyME resulta especialmente importante en un momento en el cual las empresas privatizadas de servicios públicos, la mayoría de las grandes empresas nacionales en proceso de reestructuración de sus

¹ Se refiere a la productividad media del trabajo aproximada por el cociente ventas sobre ocupados. Fuente: Encuestas Observatorio PyMI 2002, 2003, 2004.

EDITORIAL

Se frenó el ciclo de aumento de la productividad en las PyMI

Luego de siete trimestres continuos de incremento de la productividad en las PyMI, durante el segundo trimestre del año dicha tendencia se frenó bruscamente. El carácter transitorio o permanente de esta interrupción, dependerá en gran medida de la sintonía fina de la política económica a implementar por el Gobierno en los próximos meses. Se destaca que las expectativas de los empresarios PyMI se acomodaron rápidamente hacia abajo.

El ciclo de aumento de la productividad en las PyMI iniciado a mediados del año 2002, no podía prolongarse indefinidamente con tan altas tasas. Sin embargo, la fuerte desaceleración de las ventas de las PyMI durante el segundo trimestre invita a indagar las causas no tanto en la estructura productiva de las empresas -que por supuesto tiene problemas- sino, más bien por el lado de la demanda.

En efecto, del lado de la oferta productiva no se observan problemas coyunturales capaces de explicar el brusco freno de las ventas y de la creación de nuevos puestos de trabajo en las PyMI: la presión de los costos disminuyó con respecto al trimestre anterior, los precios de venta se estabilizaron y

Págs. SUMARIO

5	1. Síntesis Ejecutiva.
6	2. Resultados de la Segunda Encuesta Coyuntural del Observatorio PyMI.
6	2.1 La producción industrial en las PyMI ¿una desaceleración transitoria?
8	2.2 La presión de mayores costos en las PyMI: el problema persiste pero atenuado.
10	2.3 Perspectivas en el corto plazo: ¿Qué piensan los empresarios PyMI?
12	3. Temas de actualidad.
12	3.1 Aumentos salariales: su impacto sobre la estructura de costos de las PyMI.
16	3.2 Alcance de la rebaja en las cargas laborales como estímulo para la contratación de nuevo personal en las PyMI.
19	4. La voz de los protagonistas.
19	4.1 Entrevista al Arqto. Petrucci, Titular de Marcomet S.A.
22	4.2 Entrevista al Sr. Molinas, Representante de Avisko.
26	Nota Metodológica y Equipo de Trabajo.

1. SÍNTESIS EJECUTIVA

1. DESACELERACIÓN

Durante el segundo trimestre de 2004, el crecimiento de las ventas PyMI se desaceleró fuertemente. El crecimiento de la ocupación se morigeró y el nivel de utilización de la capacidad instalada se mantuvo en los mismos niveles de principio de año, confirmando el menor ritmo de expansión de la actividad industrial en las pequeñas y medianas empresas. Así, la productividad de las PyMI se frenó bruscamente luego de siete trimestres de crecimiento ininterrumpido.

2. PRODUCCIÓN

El ambiente productivo en el cual se desenvuelven las PyMI se mantuvo estable durante el segundo trimestre. El aumento de los costos directos de producción de las PyMI se atenuó, aunque continuó siendo el principal problema. Mayoritariamente, los empresarios atribuyen la inflación de costos a incrementos en materiales y servicios, más que a subas salariales. Los precios de venta se mantuvieron estables y, en un contexto en el cual todavía existen amplios espacios de rentabilidad, el porcentaje de empresas que realizó inversiones superó ligeramente al registrado en el primer trimestre. Considerando lo anterior, parecería ser que la desaceleración de la producción respondería a un fenómeno predominantemente de demanda.

3. REBAJA DE APORTES PATRONALES

Los empresarios muestran desinformación y desinterés ante la rebaja de aportes laborales para las empresas de hasta 80 ocupados que incorporen nuevo personal. En consecuencia, esta normativa no constituiría un adecuado incentivo para incrementar la ocupación formal en las PyMI.

4. IMPACTO DE AUMENTOS SALARIALES

Los sectores de edición e impresión, metalmecánica, textiles, confección y cueros presentan una mayor participación de los costos salariales en los costos totales, por ende resultarían los más afectados por aumentos salariales. La incorporación de los \$50 no remunerativos a las remuneraciones básicas implicaría un aumento de los costos totales menor al 1% y el otorgamiento de un incremento remuneratorio de \$50, conllevaría un aumento de entre un 1 y un 3% en los costos totales, dependiendo el sector. Luego, no sería recomendable un alza generalizada de las remuneraciones sino una negociación más desahogada en la cual se contemple la evolución de la productividad.

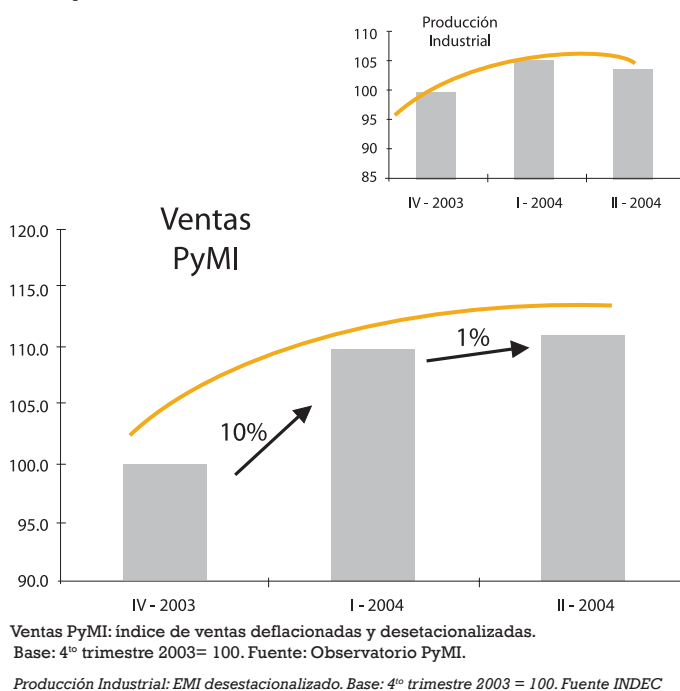
5. PERSPECTIVAS

Las expectativas sumamente alentadoras que tenían los empresarios al finalizar el primer trimestre se han acomodado rápidamente hacia abajo. Las expectativas de ventas desmejoraron notablemente; no obstante, actualmente se encuentra en un nivel mayor al de fines de 1999, aunque menor al de 1997. Comportamientos similares se observan en las expectativas sobre horas trabajadas e inversiones, aunque estas últimas se mantienen altas probablemente por la necesidad de las empresas de iniciar un nuevo ciclo de inversión luego de varios años de desinversión neta. En cambio, las expectativas sobre exportaciones mejoraron; posiblemente, acorde con el crecimiento acelerado de la mayoría de los socios comerciales, especialmente Brasil. Si las medidas gubernamentales logran su objetivo de sostener la demanda (aumentos de jubilaciones y salarios, reducción de impuestos), la desaceleración observada en el segundo trimestre podría ser solo la antesala de un nuevo impulso al crecimiento de la producción.

2. RESULTADOS DE LA SEGUNDA ENCUESTA COYUNTURAL DEL OBSERVATORIO PyMI

2.1 LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN LAS PyMI: ¿UNA DESACELERACIÓN TRANSITORIA?

Luego de un fuerte crecimiento del PBI, de la producción industrial y de las ventas de las PyMI durante el primer trimestre de 2004, el segundo trimestre mostró una desaceleración de la actividad económica. Tras siete trimestres de expansión, el menor ritmo de crecimiento actual podría ser interpretado simplemente como transitorio; al menos, mientras se clarifica qué medidas macroeconómicas tomará el Gobierno frente a la nueva coyuntura.



Si bien el indicador de la producción industrial del INDEC (EMI) muestra en el segundo trimestre una caída del 1,3%, el PBI se mantuvo prácticamente en los mismos niveles de los meses anteriores y, las ventas de las pequeñas y medianas empresas de la industria manufacturera registradas por el Observatorio PyMI aumentaron en un 1%. La parcial disonancia entre los datos del PBI y las ventas PyMI por un lado, y los datos del EMI por el otro, podrían estar indicando, justamente, el carácter transitorio de la desaceleración económica¹.

Un dato preocupante es el que surge de las cifras de evolución del empleo PyMI: se observa una desaceleración del ritmo de incorporación de nuevos trabajadores². Como es sabido, en las PyMI --dado el bajo nivel de inventarios-- la evolución del empleo está determinada por la demanda efectiva de sus productos.

A favor de la hipótesis de la transitoriedad de la desaceleración observada, podríamos señalar el buen desempeño del empleo en las industrias más grandes. Sin embargo, la interpretación de esta parcial divergencia de comportamiento del empleo en las PyMI y en las grandes industrias no es en este momento de fácil interpretación. Podría significar tanto una nueva manifestación de la rigidez decisional de las empresas más

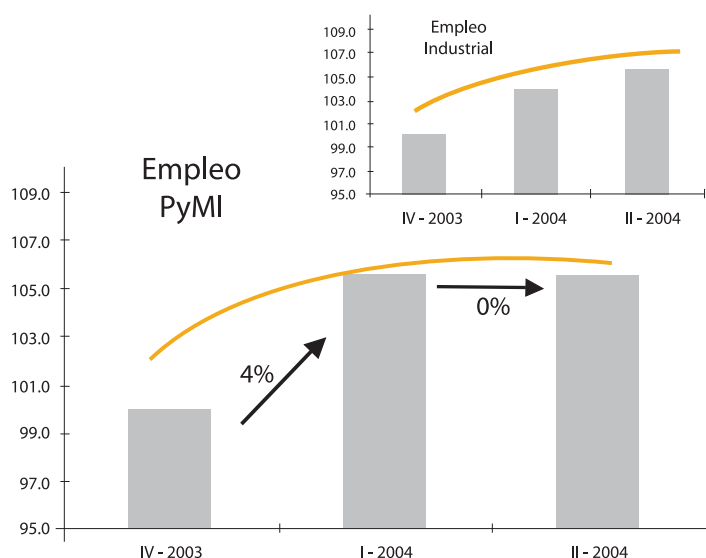
¹ El estimador mensual industrial (EMI) está fuertemente influenciado por el comportamiento de las grandes empresas, muchas de las cuales, ante la expectativa de faltante de energía durante el invierno y el aumento inminente en los precios de algunos insumos básicos, decidieron adelantar su producción a los primeros meses del año. Muchos sectores postergaron para el segundo trimestre del año las paradas de planta por mantenimiento. La concentración de feriados en la semana de pascuas también habría impactado negativamente en la medición registrada por este indicador.

² La estimación de la evolución de la ocupación PyMI probablemente se encuentre subestimada dadas las dificultades encontradas en la exclusión del personal estacional del sector alimentos y bebidas del primer trimestre del año.

grandes, como una anticipación de un nuevo ciclo de crecimiento de las ventas. La transitoriedad de la desaceleración de la actividad económica es, efectivamente, una cuestión todavía abierta.

El nivel de utilización de la capacidad instalada de las PyMI se mantuvo en los mismos niveles del primer trimestre. Esto obviamente se explica por el ligero crecimiento de las ventas y la falta de incorporación de nuevo personal al proceso productivo. Es destacable, de todas maneras, que el nivel de utilización de la capacidad instalada del 75% es sensiblemente superior al del resto de la industria; implicando una mayor urgencia relativa de nuevas inversiones en las pequeñas y medianas industrias.

El análisis precedente describe bastante bien lo ocurrido en la mayoría de los sectores. En ventas, la evolución de gran parte de las ramas sigue la tendencia del promedio; si bien en textiles, confección, cueros y calzado la expansión es más dinámica y en la fabricación de productos de metal, maquinaria y equipo, las ventas disminuyeron en relación con los primeros tres meses del año.



Empleo PyMI: índice de ocupación total. Base: 4º trimestre 2003 = 100. Fuente: Observatorio PyMI.

Empleo Industrial: índice de obreros ocupados. Base: 4º trimestre 2003 = 100. Fuente INDEC.

Otro tanto ocurre con la ocupación. Salvo en el caso de aparatos eléctricos y autopartes donde la ocupación aumentó significativamente, el crecimiento del empleo está contenido. En cuanto refiere a la utilización de la capacidad instalada, hay algunas divergencias importantes como ser el caso de aparatos eléctricos y autopartes donde la utilización promedio ya supera el 80% de la capacidad instalada.

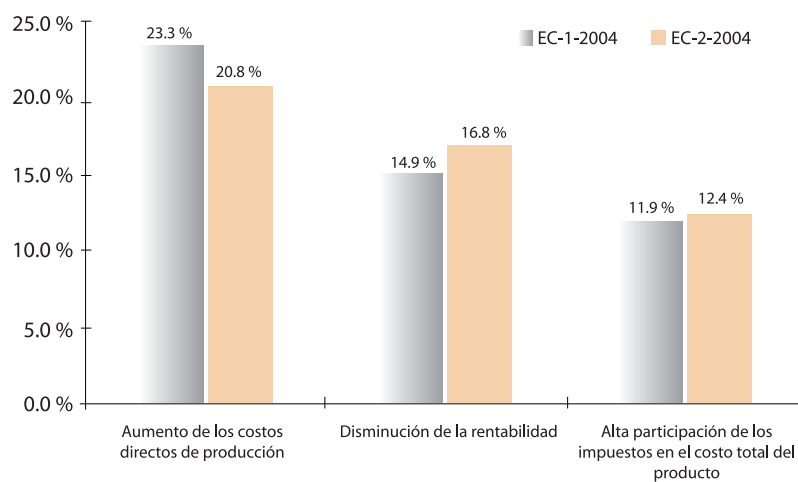
En el análisis por tramo de ocupación no surgen nuevas conclusiones. Pero, en el estudio territorial parecería distinguirse un desempeño diferencial entre las empresas del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y las del resto del país. Mientras que las ventas de las PyMI del AMBA se habrían estancado al nivel del primer trimestre del año, en el interior del país (incluido el resto de la Prov. de Bs. As.) las ventas habrían continuado creciendo, aunque a una tasa menor.

2.2 LA PRESIÓN DE MAYORES COSTOS EN LAS PyMI: EL PROBLEMA PERSISTE PERO ATENUADO

El aumento en los costos directos de producción continuó siendo durante el segundo trimestre el principal problema que afecta a las empresas pequeñas y medianas. El 81% de las empresas encuestadas declararon haber registrado un aumento de los costos directos de producción durante el segundo trimestre de 2004 y el 62% lo consideró como uno de sus principales problemas. En el trimestre, los costos de producción aumentaron a una tasa mensual promedio de 2,5%

Varios empresarios consultados por el Observatorio PyMI manifestaron que el incremento de costos observado en su empresa durante este segundo trimestre del año estuvo mucho más relacionado con los aumentos en los precios de ciertos commodities claves (por ejemplo, aluminio, acero, hierro) y en las tarifas de servicios públicos (gas natural), que con subas salariales. Estas informaciones coinciden con los datos del INDEC, que muestran que los salarios industriales reales³ cayeron durante el segundo trimestre un 0,4%. De todas maneras la heterogeneidad de situaciones en este capítulo es bastante importante entre empresas y entre sectores, como lo muestra la nota incluida en este informe (ver nota de actualidad sobre el impacto de aumentos salariales en las PyMI).

Principales tres problemas,
(porcentajes de respuesta)



Fuente: Observatorio PyMI.

Algunos aspectos deben destacarse sobre el problema del aumento de los costos. En primer lugar, el porcentaje de empresas que indicó el aumento de costos como uno de sus principales problemas descendió en 10 puntos porcentuales en relación con la medición anterior (de 72% de las empresas en el primer trimestre, a 62% en el segundo). En segundo lugar, la diferencia entre las tasas de variación trimestral de ventas y de costos se redujo (también respecto a la medición anterior) a menos de la mitad (de 5% a 2%) ya que las ventas nominales de las PyMI aumentaron un 5,8% mientras que los costos un 7,7%. Esto indicaría que si bien la tasa de la rentabilidad del sector continuó convergiendo a niveles que podrían considerarse más “normales”, la menor presión sobre los costos permitió que esto sucediera más pausadamente que durante el trimestre precedente.

De este análisis se deduce que la presión de los costos parecería haber ligeramente disminuido durante el segundo trimestre, atenuándose el mayor problema existente en las PyMI, al menos desde el lado de la producción. Asimismo, se debe contemplar que en los meses de referencia se observó un ligero incremento

³ Para el cálculo se tomó el Índice de salario por obrero del INDEC deflactado por el IPC.

de la productividad media del trabajo (las ventas aumentaron y la ocupación permaneció estable), el tipo de cambio continuó siendo favorable y estable, y las importaciones de maquinaria y equipo aumentaron formidablemente. Estas tres variables indicarían que las empresas del sector estarían en condiciones de mejorar su productividad total y con ello compensar posibles aumentos futuros en los costos.

La problemática actual en relación con la de del primer trimestre

En relación con el trimestre anterior, tres problemas aumentaron su participación: caída de las ventas, retrasos en los pagos de los clientes (en estos dos casos, desde un punto de partida muy bajo) y disminución de la rentabilidad. El aumento en la participación de estos problemas es otro indicador de la desaceleración del crecimiento de la actividad; si bien sus bajas participaciones indicarían que aún no constituyen una grave preocupación para los empresarios.

En cuanto refiere a la evolución del precio de venta del principal producto fabricado por las empresas de nuestro panel, se observa un alto grado de estabilidad durante el trimestre. El índice general prácticamente no mostró variaciones, a diferencia del primer trimestre cuando las los precios de venta de las PyMI se habían incrementado en un 4%. De la apertura sectorial surge que las editoriales e imprentas y las empresas metalmeccánicas, son las que más incrementaron sus precios (entre un 5% y un 6%). Justamente, estos sectores evidenciaron un aumento de costos mayor al promedio de las PyMI, que fue trasladado a los precios de venta sólo en forma parcial (en ambos sectores el precio de venta de su principal producto aumentó menos de la mitad que los hicieron los costos de producción).

En un contexto caracterizado por una mayor estabilidad desde el lado de la producción, una demanda de productos industriales desacelerada en cuanto a su tasa de crecimiento -pero sostenida a niveles mayores a los de años anteriores- un número significativo de PyMI realizaron inversiones y otras (aún verdaderamente muy pocas) comenzaron a evaluar la necesidad de solicitar crédito con este propósito. El porcentaje de empresas que realizaron algún tipo de inversión se incrementó en tres puntos porcentuales (del 40% en el primer trimestre al 43% en el segundo trimestre). Por otra parte, en un contexto donde el 73% de las empresas no piensa solicitar crédito bancario, se observa un movimiento marginal en la dirección de una mayor demanda de crédito del sector: las PyMI que manifiestan estar previendo solicitar algún tipo de crédito bancario pasaron del 25% al 26,5% y aquellas que disminuyeron el nivel de endeudamiento pasaron del 20% en el trimestre anterior al 15% en el segundo trimestre.

En síntesis, el ambiente productivo en el cual se desenvuelven las PyMI se mantuvo estable durante el segundo trimestre. El aumento en costos directos de la producción se desaceleró, los precios de venta no evidenciaron prácticamente variaciones, el tipo de cambio real continuó estable y a un nivel "alto", el número de empresas inversoras se mantuvo relativamente alto, y la producción tiene todavía algunos márgenes para incrementarse con la capacidad instalada actual.

Entonces, en el caso de las PyMI la desaceleración de la producción respondería no a un problema de estrangulamiento de la oferta, sino a un fenómeno predominantemente de demanda. En este sentido, parecerían bien orientadas las intenciones del Gobierno de apuntalar el nivel de demanda con instrumentos tales como incrementos en los haberes jubilatorios y en el salario mínimo, junto con otros aún por definir.

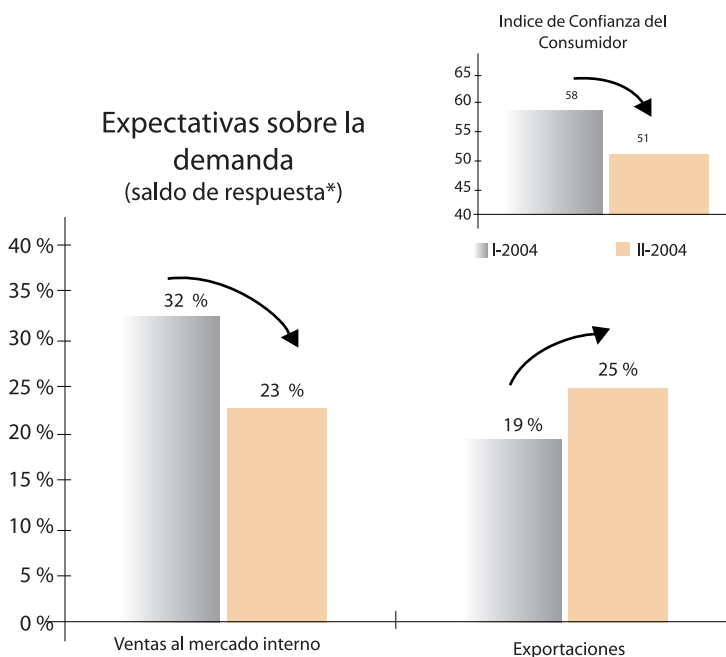
El análisis realizado por el Observatorio PyMI es compatible con aquellas interpretaciones que señalan a la disminución del ingreso disponible de la población como la principal causa por la cual la demanda agregada se desaceleró durante el segundo trimestre. La concentración de la recaudación impositiva en los meses

de mayo y junio habría tenido un impacto significativo sobre el ingreso disponible de las familias y sobre el capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas, induciendo a ambos grupos a relegar algunas decisiones tanto de consumo como de inversión. Se habría repetido, de este modo, el comportamiento ya exhibido en la actividad económica durante la primera mitad del año pasado, esta vez de forma más pronunciada dada la creciente presión tributaria sobre la economía.

De acuerdo con datos del Ministerio de Economía, la recaudación de impuestos⁴ del segundo trimestre fue un 42% superior a la de los primeros tres meses de 2004 mientras que el gasto primario (base caja) sólo aumentó en un 21%. Así, el resultado primario base caja del sector público no financiero del trimestre habría prácticamente duplicado al de principios de 2004 (y triplicado al de igual trimestre del año anterior). A su vez, dado que en el segundo trimestre se pagó menos en concepto de intereses, el resultado final del sector público fue aún más abultado. En forma mayoritaria, estos recursos excedentes después del pago de intereses se destinaron a la inversión financiera, con lo cual, habrían dejado de retroalimentar el círculo virtuoso que motoriza la economía. Sumando el anterior factor al hecho que los salarios nominales industriales se expandieron a una tasa menor a la de la inflación (IPC), se comprendería la existencia de un menor ingreso disponible y por ende la desaceleración de la demanda.

2.3 PERSPECTIVAS EN EL CORTO PLAZO: ¿QUÉ PIENSAN LOS EMPRESARIOS PyMI?

Luego de varios trimestres de crecimiento vigoroso de la actividad industrial y de las ventas PyMI, las expectativas de los empresarios para el próximo trimestre se tornaron menos favorables, acorde con el desenvolvimiento efectivo de las ventas realizadas durante el segundo trimestre. Las expectativas sobre la evolución de la demanda interna descendieron, y se sitúan hoy a niveles similares a los del '99 -cuando la esperanza sobre el desempeño del Gobierno De La Rúa era alta- pero siempre a un nivel inferior a los observados en 1997 y 1998, justo antes del comienzo de la recesión. Las expectativas sobre la evolución de las exportaciones, en cambio, siguen una tendencia opuesta a la del mercado interno.



Entre las empresas exportadoras, las que piensan incrementar sus exportaciones durante el tercer trimestre, superan en 25 puntos porcentuales a aquellas que esperan exportar montos menores a los del segundo trimestre. Estos resultados coinciden con el fuerte crecimiento de las exportaciones argentinas registrado en el segundo trimestre de 2004 y la existencia de un contexto internacional todavía favorable para Argentina. La mayoría de los socios comerciales se encuentran creciendo aceleradamente; especialmente relevante es la expansión del PBI brasileño que favorecería las ventas de manufacturas de origen industrial por parte de las PyMI argentinas.

* el saldo de respuesta es la diferencia entre el porcentaje de empresas que declaró esperar un aumento menos el que señaló esperar una disminución.

Fuente: Observatorio PyMI.

Índice de Confianza del Consumidor. Fuente: Universidad Torcuato Di Tella.

⁴ Recursos tributarios totales del Sector Público no Financiero, base caja en pesos corrientes.

Es de destacar que entre el año 2000 y el 2003, el mercado brasileño ha ido perdiendo importancia como destino de las exportaciones de las PyMI. Por esta razón, existiría “espacio” para que aumentasen las exportaciones al principal socio del MERCOSUR.

De todas maneras, para contextualizar este optimismo es importante señalar que las expectativas positivas sobre exportaciones son menos favorables a las que se registraban en 1997 y en la primera mitad de 1998.

Las expectativas sobre la evolución de la inversión también disminuyeron drásticamente con respecto al primer trimestre. En este caso hay que señalar, que el nivel de las mismas sigue siendo sin embargo muy alto. Los niveles son muy superiores a los observados a fines de 1997 y principios de 1998. Este hecho se explica porque mientras en aquellos años las empresas habían ya completado un ciclo de inversión iniciado durante la primera mitad de la década, actualmente las empresas están todavía en proceso de recomponer el equipamiento, luego de un largo período de completo estancamiento de las inversiones (1998-2002).

El tono de las expectativas sobre las horas trabajadas –que también disminuyó con respecto al trimestre anterior- es inferior al de las inversiones y también al de las ventas al mercado interno. Este hecho denota una gran cautela con respecto a la contratación de nuevo personal.

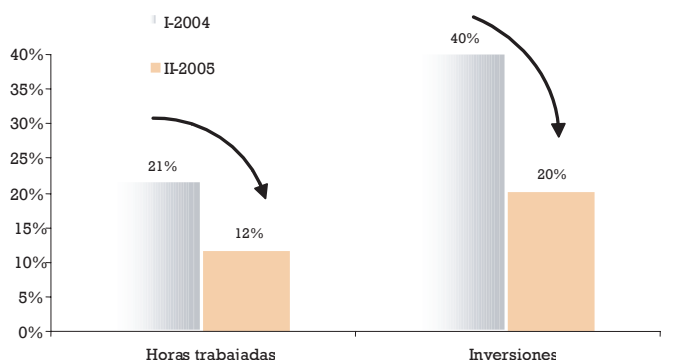
Desde una visión sectorial, los promedios antes presentados esconden casos particulares. Las expectativas en ventas son mucho mejores en el sector de edición e impresión, uno de los que más creció entre abril y junio. En horas trabajadas e inversiones, las empresas que prevén un mayor aumento son las metalmecánicas y las de aparatos eléctricos y autopartes. Los fabricantes de productos químicos, caucho y plásticos también son más optimistas a la hora de invertir. Este hecho no resulta sorprendente ya que los últimos tres sectores mencionados son los que mayor uso están realizando de su capacidad instalada.

En resumen, las expectativas de los empresarios sobre ventas, horas trabajadas e inversiones son mucho menos alentadoras al finalizar el segundo trimestre en relación con lo observado tres meses atrás. Este comportamiento es coherente con los fenómenos de demanda observados durante el segundo trimestre: el estancamiento de la recomposición de ingresos (o para ser más exactos su deterioro), el menor ritmo de crecimiento del empleo, el estancamiento del consumo y niveles inferiores de confianza del consumidor.

¿Cómo se explica esta caída de las expectativas de los empresarios? Por el lado de la oferta, no se han observado condicionantes coyunturales que estén actualmente limitando la expansión de la producción. El problema parece ser efectivamente la caída de la tasa de expansión de la demanda que perciben los empresarios.

En este sentido, la estrategia del Gobierno de sostener la demanda parece adecuada: los recientes aumentos en las jubilaciones y en los salarios mínimos (con sus posibles repercusiones sobre los salarios de convenio y el resto de la escala salarial), aumentarían el consumo, la demanda agregada y las ventas de las PyMI. Si se lograra fortalecer la demanda, la actual desaceleración de la actividad económica sería solamente transitoria y en el segundo semestre se comenzaría a observar un nuevo ritmo de incremento de la actividad industrial.

Expectativas sobre horas trabajadas e inversiones (saldo de respuesta*)



* el saldo de respuesta es la diferencia entre el porcentaje de empresas que declaró esperar un aumento que señaló esperar una disminución.
Fuente: Observatorio PyMI.

3. TEMAS DE ACTUALIDAD

3.1 AUMENTOS SALARIALES: IMPACTO DE POSIBLES MODIFICACIONES DE LOS BÁSICOS DE CONVENIO SOBRE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LAS PyMI TRAS LOS AUMENTOS DEL SALARIO MÍNIMO

La convocatoria del Gobierno a sindicalistas y empresarios para participar de una reunión del Consejo Nacional del Empleo, Productividad y Salario Mínimo luego de 10 años de inactividad, impulsó al Observatorio PyMI a realizar una investigación sobre el impacto de eventuales aumentos en los básicos de convenio sobre los costos totales de las empresas pequeñas y medianas de la industria manufacturera (PyMI).

El acuerdo entre sindicalistas de la CGT y empresarios refrendado el 2 de septiembre último, elevó el monto del salario mínimo de 350 a 450 pesos por mes. Si bien dicho monto constituye la remuneración mínima que se puede cobrar (excluyéndose las asignaciones familiares), los empleados de las empresas privadas continúan recibiendo \$50 adicionales en concepto de asignación no remunerativa.

A pesar de que los aumentos del salario mínimo no superan los ingresos básicos dispuestos en la mayor parte de los convenios de trabajo y, que por lo tanto, no implican una renegociación directa de los mismos, es factible que exista cierto efecto derrame sobre los salarios más elevados mediante, a modo de ejemplo, la incorporación de los \$50 no remunerativos a los básicos de convenio. Todo esto, no obstante el pedido expreso de los empresarios en la Comisión del Salario.

Con el objetivo de cuantificar el impacto de estas dos medidas, el Observatorio PyMI contactó a un conjunto de Pequeñas y Medianas Industrias que forman parte del panel seguido periódicamente para la realización de sus encuestas coyunturales. Se relevaron datos de ciento cincuenta y cuatro empresas que brindaron información sobre sus costos salariales totales, el costo promedio mensual por asalariado, y la incidencia salarial en la estructura de costos, entre otras variables.

A continuación se detallan los resultados más importantes y finalmente se incluye la conclusión del estudio del Observatorio PyMI.

• **Hipótesis de aumento del salario**

Los ejercicios realizados para estudiar el tema consistieron en analizar el impacto de las siguientes dos medidas sobre los costos totales de las PyMI:

- a) la incorporación a los convenios colectivos de trabajo de la asignación no remunerativa de \$50 dispuesta por el Art. 1 del decreto 1347/2003 del 29/12/2003, publicado en el Boletín Oficial el 06/01/2004.
- b) el otorgamiento de nuevos aumentos para los trabajadores del sector privado, en relación de dependencia, comprendidos en el régimen de negociación colectiva, en los términos de la ley 14.250 y sus modificatorias.

• **Los resultados**

Las empresas estudiadas por el Observatorio PyMI en esta investigación tienen un promedio de 48 ocupados y un costo salarial mensual por trabajador de \$1155⁵. El costo salarial constituye, en promedio, un cuarto (25,23%) de los costos totales de las empresas pequeñas y medianas analizadas.

⁵ se incluyen cargas y contribuciones que afectan a las remuneraciones como ser aportes y contribuciones al sistema previsional y de seguridad social, así como vacaciones – se excluye el aguinaldo.

Para esta tipología de empresas:

- a) La incorporación de los \$50 pesos no remunerativos a las remuneraciones básicas de sus trabajadores implicaría un incremento promedio de 2,61% en los costos salariales y de un 0,63% en los costos totales. Según las estimaciones del Observatorio, este aumento de costos sería inferior al sufrido por las PyMI en lo que va del año por el incremento del precio de la energía eléctrica⁶.
- b) La situación cambia categóricamente en el caso que el gobierno impulsase nuevos aumentos salariales mediante:
 - el otorgamiento de una nueva asignación no remunerativa. Por cada \$1 de aumento no remunerativo los costos salariales de las PyMI se incrementarían en un 0,10% y sus costos totales en un 0,025%. Es decir, un aumento de \$50 pesos implicaría costos salariales unos 5,22% mayores y costos totales un 1,27% superior.
 - la implementación de un incremento remuneratorio. En este caso, por cada \$1 de incremento remuneratorio, los costos salariales de las PyMI aumentarían en un 0,16% y sus costos totales un 0,04%. Así, \$50 de aumento implicarían costos salariales unos 7,83% mayores y costos totales un 1,9% mayor.

No obstante, un estudio sobre como impactarían estos tres incrementos alternativos sobre los costos totales no debería prescindir de un análisis mas detallado que contemple la heterogeneidad de las estructuras de costos de las empresas PyMI.

Las empresas pequeñas y medianas estudiadas presentan un alto grado de heterogeneidad en la participación de los costos salariales en los costos totales. En un mismo territorio geográfico observamos una diversidad de situaciones que van desde una empresa textil cuyos costos salariales constituyen el 72% de sus costos totales a una empresa productora de aparatos eléctricos en la cual la participación de los costos salariales sólo alcanza al 1,3%. Asimismo, a pesar de que los costos salariales de los empleados de las PyMI presentan grados de heterogeneidad muy inferiores a los comentados anteriormente, encontramos en el sector alimenticio costos salariales que ascienden a \$3.000 y, en el mismo territorio, costos salariales que ascienden a sólo \$415 en el caso de una empresa del sector textil.

El grado de heterogeneidad disminuye al agrupar las empresas por sector de actividad. De esta forma, observamos que el costo salarial promedio per capita de los sectores químicos, caucho y plástico supera en un 22% al promedio del resto de los sectores industriales (ver Gráfico 1). De igual forma, se observa la alta participación de los costos salariales en los costos totales de los sectores trabajo-intensivo de edición e impresión, textil, confección y metalmecánica, comparados con la participación de los mismos en los sectores químico, plástico, alimentos y bebidas, aparatos eléctricos y autopartes (ver Gráfico 2).

En consecuencia, a pesar de que lo deseable sería poder analizar el impacto de los aumentos de salarios empresa por empresa, podemos razonablemente realizar un análisis del impacto considerando el tema por sector de actividad.

Los tres aumentos alternativos en los salarios acrecentarían la masa salarial de todos los sectores industriales; pero, el aumento en los costos totales sería mayor en aquellos sectores en los cuales la participación de los salarios en el costo total es superior.

⁶ Para este cálculo se utilizó el peso de la energía eléctrica en los costos totales de las PyMI del 4.5%, proveniente de la Encuesta Coyuntural, Primer Trimestre de 2004, del Observatorio PyMI y la apertura de energía eléctrica del índice IPIM del INDEC.

Gráfico 1. Costo salarial mensual per capita



Gráfico 2. Participación de los costos salariales en los costos totales

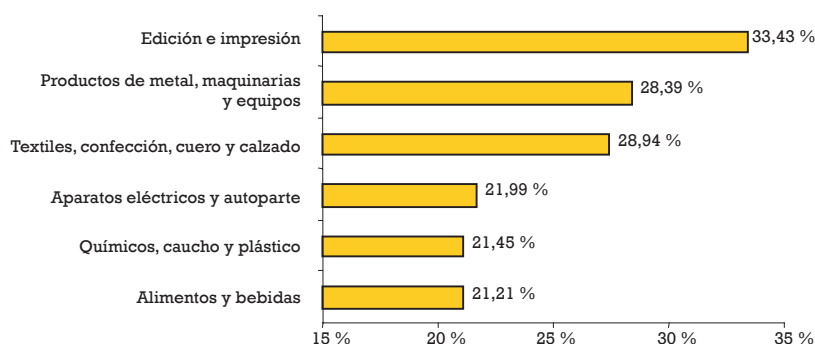
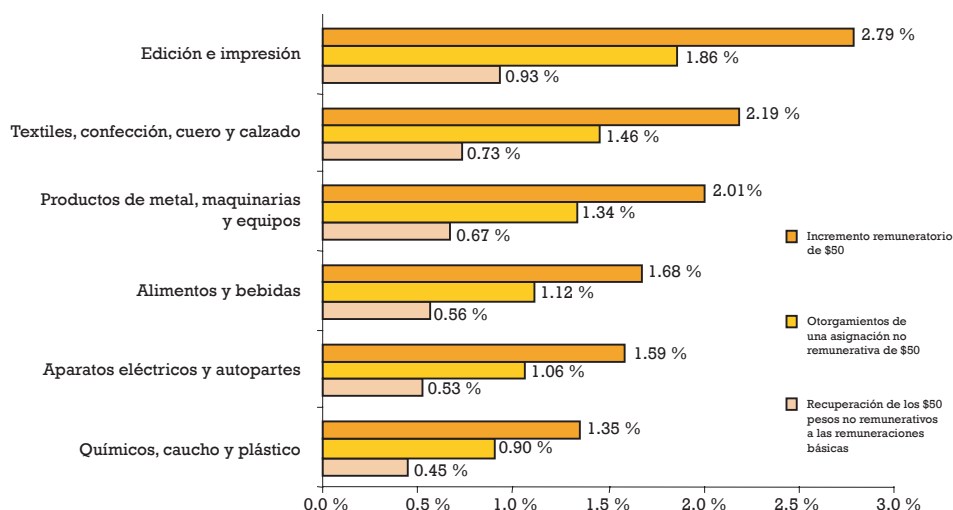


Gráfico 3. Incidencia en los costos totales de la incorporación de los \$50 no remunerativos en los costos totales



En el Gráfico 3 puede verse que la incorporación de los \$50 pesos no remunerativos a las remuneraciones básicas, incrementa en casi un 1% los costos totales de las PyMI del sector impresiones y ediciones, mientras que los sectores químicos, caucho y plásticos lo hacen en sólo un 0,5%. El mismo comportamiento se repite en las otras dos alternativas estudiadas.

Este análisis no debería detenerse aquí, ya que para completarlo sería necesario

considerar la evolución de la productividad en cada uno de los sectores industriales, al menos desde la devaluación del peso en 2002. Si las ventas de un sector y su productividad crecen, los aumentos salariales no solo son posibles sino que además son deseables ya que generan las señales correctas para la capacitación de la mano de obra y, desde el punto de vista macroeconómico, refuerzan el círculo virtuoso al aumentar la demanda agregada. Desgraciadamente, este tema constituye una línea de investigación cuya profundidad escapa al presente informe de coyuntura pero que será objeto de estudio del Observatorio en el futuro.

- **Conclusiones**

Dada la heterogeneidad de la función de producción de las PyMI sería necesario analizar el impacto del aumento de los costos salariales empresa por empresa. Pese a ello, una idea aproximada del impacto podría obtenerse a través del análisis sectorial, siempre y cuando se consideren no solo el aumento de los costos sino también la evolución de la productividad.

En este informe no pudo analizarse la evolución de la productividad y por lo tanto carecemos de un diagnóstico completo de la situación, aunque ciertos datos recientes provenientes de la encuesta coyuntural del segundo trimestre de 2004 indican que el incremento de la productividad está avanzando más rápido en aquellos sectores donde la participación del costo salarial en el costo total es relativamente más baja. Este hecho, relacionado a la intensidad de capital de cada proceso productivo, nos permite analizar con un nivel aceptable de confianza, aunque sólo de forma aproximada, la situación.

Hecha esta advertencia, podemos afirmar que los resultados del estudio muestran que no sería recomendable un alza generalizada de las remuneraciones de una magnitud considerable dado que, si bien en promedio, para el total de la industria, sus efectos podrían ser absorbidos, para ciertas empresas y sectores dicho incremento generaría problemas de competitividad y fomentaría aún más la informalidad.

La deseable y necesaria mejora en la distribución del ingreso debería provenir no tanto de una caída de la rentabilidad empresaria en las empresas menos productivas, sino de un incremento de los salarios en las empresas y en los sectores más productivos de la economía, y por esta vía mediante un incremento de la ocupación en todos los sectores industriales.

3.2 REBAJA DE APORTES PATRONALES: ALCANCE DE ESTA MEDIDA COMO ESTÍMULO PARA LA CONTRATACIÓN DE NUEVO PERSONAL EN LAS PyMI

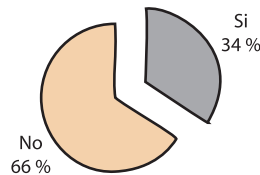
A fines de Junio el Gobierno, mediante el Decreto 817, reglamentó el artículo 6° de la Ley 25.877 de Ordenamiento Laboral, que dispone la rebaja durante un año, de las cargas laborales para las empresas de hasta 80 ocupados que incorporen nuevo personal. Según esta reglamentación, las empresas que no hubieran registrado una disminución en la dotación de personal a partir de enero de 2004, pueden obtener una reducción del 33% en las contribuciones patronales. El propósito de esta medida gubernamental es incentivar la contratación formal de los nuevos empleados que asuman las empresas menores.

Con el objetivo de evaluar el impacto de este incentivo ideado por el Gobierno para estimular la contratación formal de nuevo personal en las empresas del sector industrial, el Observatorio PyMI realizó una investigación basada en una muestra estadísticamente representativa de las Pequeñas y Medianas Empresas del sector manufacturero. A continuación se describen y analizan los resultados de la encuesta.

Baja Aceptación del Régimen

De las empresas en condiciones de acogerse al régimen (firmas con menos de 80 ocupados y que no han disminuido la cantidad de ocupados desde diciembre de 2003 hasta la fecha), sólo el 34% manifiesta que se acogerá a los beneficios de esta disposición.

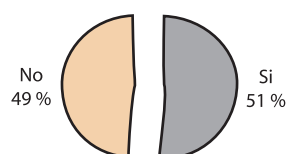
Se acogerá Ud. a los beneficios de esta nueva disposición?



Dado que el incentivo es aplicable sólo a las empresas que contraten nuevo personal, este bajo nivel de aceptación podría interpretarse como un indicador indirecto de la actual debilidad de la demanda laboral entre las PyMI que ocupan menos de 80 personas.

Sin embargo esta no es la respuesta correcta. Aún circunscribiendo el análisis al subconjunto de empresas que, además de estar en condiciones de adherir a este régimen ya han incrementado su dotación de personal entre marzo y junio, sólo el 50% de las mismas manifiesta que se acogerá al beneficio lanzado por el Gobierno para los nuevos contratados entre marzo y junio. Es decir, apenas la mitad de las empresas que ya están en condiciones de obtener la exención parcial en las contribuciones patronales manifiesta interés por adherir a este plan.

Se acogerá Ud. a los beneficios de esta nueva disposición?



¿Cuál es la razón de este difundido desinterés?

La incógnita no es si el incentivo es suficiente para estimular a las empresas a contratar nuevo personal formal, sino ¿por qué al 50% de las empresas que ya han contratado nuevo personal --independientemente de la existencia del régimen-- no les interesa recibir un supuesto beneficio?

De las entrevistas realizadas por el Observatorio PyMI se concluye que los empresarios muestran desinformación y desinterés. La explicación puede ser lo exiguo y transitorio del beneficio. Un ejercicio puede aclarar este punto: para el costo salarial total promedio, que es de \$1.155, este beneficio resulta en \$50 por cada nuevo ocupado. Si además la empresa paga impuesto a las ganancias, esta suma se reduce a \$33⁷. En el caso de los sectores Caucho y Plástico y Sustancias y Productos Químicos, donde el costo salarial total es mayor, de \$1375, este beneficio es de \$60 y se reduce a \$39 si paga impuesto a las ganancias. El beneficio es aún menor si los trabajadores están inscriptos en el régimen de capitalización (AFJP) en lugar del de reparto (ANSES); resulta en promedio de \$38 (y \$25 si paga ganancias) para el costo salarial de \$1.155. Un empresario declara que "...el beneficio es transitorio, pero los malos empleados duran para siempre".

Es interesante destacar que al indagar más profundamente entre las empresas que responden que sí se acogerán al régimen propuesto por el Gobierno, se observa que en muchos casos se ha respondido de manera hipotética, pues aún no han intentado adherir efectivamente al plan ni conocen a ciencia cierta si están habilitadas para adherir al mismo.

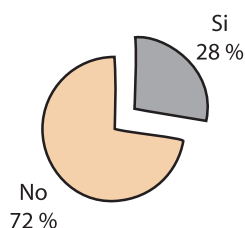
Desinterés empresario en la incorporación de beneficiarios del Plan Jefes y Jefas de Hogar a la fuerza de trabajo.

Mediante el Decreto 817 también se establecieron, en el marco del mismo régimen, beneficios mayores si el nuevo personal contratado fuera beneficiario del plan Jefes y Jefas de Hogar: la exención parcial de los aportes patronales obtenida sería en este caso del 50% y no del 33%, además del beneficio ya establecido por el cual durante 6 meses el Estado continua a cargo de los \$150 los cuales el empleador puede descontar del salario.

Circunscribiendo el estudio sólo a aquel 51% de las PyMI que, además de manifestar su interés en acogerse al régimen, incrementaron efectivamente su dotación de personal en los últimos tres meses, sólo el 28% de las mismas declara que incluirían a los beneficiarios del plan Jefes y Jefas de Hogar en el nuevo personal contratado. En síntesis, solo el 15% del total de las PyMI argentinas contrataría beneficiarios del plan jefes y jefas.

Empresas que se acogerán al plan y ya aumentaron el personal

Incluirá beneficiarios del Plan Jefes y Jefas de Hogar?



⁷ Dado que el costo salarial total resulta en promedio un incremento del 50% sobre el salario neto, el costo salarial total (sin aguinaldo) de \$1.155 da un salario neto de \$770. Calculando el 13% de retenciones, el salario bruto es de \$885. Para un trabajador inscripto en el sistema de reparto (ANSES), el aporte patronal del 17% equivale a \$150. En caso de adherirse al beneficio, este aporte resulta de \$100. La diferencia es el beneficio calculado de \$50. Si además es una sociedad que paga una alícuota del 35% de impuesto a las ganancias, este ahorro, al aumentar la base del impuesto, termina siendo de \$33.

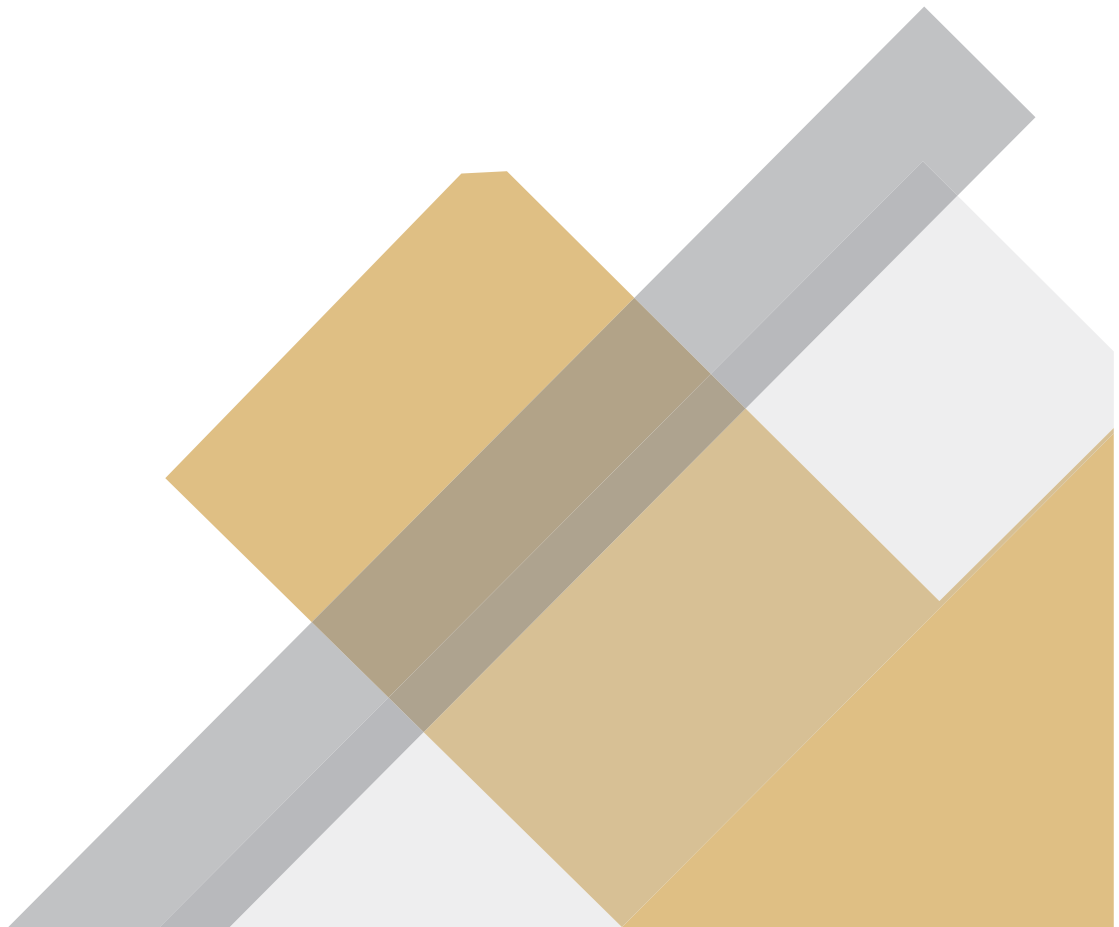
Las preocupaciones de los empresarios apuntan a la falta de capacitación de los actuales desocupados. Luego, la opinión parece heterogénea: entre los empresarios entrevistados están los que opinan que los beneficiarios han perdido la disciplina requerida para trabajar en la empresa, así como quienes ven en contratar a beneficiarios una actitud constructiva.

Conclusiones

El análisis de los resultados presentados muestra que este plan no constituye un adecuado incentivo para incrementar la ocupación formal en las PyMI.

El bajo monto del beneficio redundante en que quienes quieran acogerse a este régimen, lo hagan sólo para poder obtener un pequeñísimo ahorro sobre el nuevo personal contratado a partir de diciembre de 2003. Pero no tendrá ningún impacto como incentivo real para la contratación de nuevo personal o de formalización de trabajadores en situaciones irregulares.

Sobre utilizar un régimen de descuentos en las contribuciones patronales como incentivo para disminuir el empleo informal, esta no parecería resultar una medida adecuada. En aquellas firmas donde existe economía informal, es extraño que la evasión resida sólo en los trabajadores informales; comúnmente, existen también ventas informales. Por lo tanto, es recomendable que cualquier medida que busque incentivar a los empresarios a disminuir el empleo informal, considere no sólo las cargas patronales sino también el efecto impositivo sobre el impuesto a las ganancias, el IVA y en algunos territorios el impuesto a los Ingresos Brutos.



4. LA VOZ DE LOS PROTAGONISTAS

4.1 ENTREVISTA AL ARQTO. FERNANDO PETRUCCI, TITULAR DE LA EMPRESA MARCOMET S.A.



Empresa: Marcomet S.A.

Sector: Productos Elaborados de Metal

El Arquitecto Fernando Petrucci es el director de MARCOMET S.A. e hijo de Anselmo Petrucci, quien fundara MARCOMET S.A. en el año 1962 en sociedad con su hermano Miguel. MARCOMET es una empresa familiar dedicada a la carpintería metálica estándar (marcos para puertas y ventanas corredizas de viviendas de chapa y hojas en aluminio), la cual ocupa 45 personas y cuenta una superficie cubierta de 3500 metros cuadrados.

La familia Petrucci llegó a Argentina por el año 1950 proveniente de Italia y a pesar de los complejos escenarios económicos del país, ha podido consolidar esta empresa metalúrgica por más de cuatro décadas.

El recambio generacional en la dirección de la empresa trajo aparejados cambios en su estrategia comercial, la modernización e informatización de la sección administrativa, el rediseño de una nueva imagen institucional y la modificación del diseño de los productos según la demanda de los clientes. Hoy en día, MARCOMET se encuentra entre las cinco principales empresas en su rubro.

Observatorio PyMI: ¿Cómo es la situación de la empresa desde la devaluación?

Arqto. Fernando Petrucci: Antes de la devaluación, la empresa estaba muy bien, incluso exportaba al Paraguay. Luego, el “corralito” nos perjudicó enormemente. Actualmente nuestros clientes son empresas constructoras y las ventas se dirigen a Capital Federal, Provincia de Buenos Aires y a otros lugares del interior del país.

Observatorio PyMI: ¿Cómo ha sido la política de la empresa respecto a tomar crédito bancario?

Arqto. Fernando Petrucci: Nada de bancos y soy contundente en la respuesta. Mi padre decía que recurrir al banco es cerrar la empresa. Jamás voy a recurrir al banco.

Observatorio PyMI: ¿Cómo ve la coyuntura con respecto a unos meses atrás?

Arqto. Fernando Petrucci: En cuanto al escenario económico observo cierta inflación, fundamentalmente en lo que hace a nuestros proveedores de acero y aluminio. Los precios aumentan mes a mes. Desde comienzos de año hubo casi un 40% de aumento, lo que es desmedido para la realidad del país.

No le veo sentido, esto encarece también mis propias ventas. Mi objetivo es mantener la producción y los clientes, aunque tenga que ganar menos dinero. Mi intención es proteger la empresa y todo mi tiempo y dedicación está dirigida a fortalecer lo logrado. Me siento satisfecho, por ejemplo, cuando hago un arreglo dentro de las instalaciones. Invierto permanente en materia prima. No me sirve tener plata en el colchón o en el Banco, prefiero comprar insumos.

Como deseo, me gustaría en algún momento trasladarme a una zona menos residencial que la actual, donde no se perjudique el medio ambiente, tipo un Parque Industrial, pero en este momento no tengo los recursos necesarios.

Observatorio PyMI: ¿Cómo ve el futuro de su empresa?

Arqto. Fernando Petrucci: Nunca me imaginé que este año iba a ser tan bueno. Desde el 2003 hay una real mejoría en la empresa y en el país, especialmente en la producción, la cual fue incrementada en un

60% respecto al año 1999. Julio del 2004 ha sido el mejor mes desde que estoy al frente de la firma. Agosto paró un poco, pero lo veo como un “descanso”. Soy optimista, tengo fe. Si pasé la peor época de la Argentina, ahora puede pasar cualquier cosa. En 1999 tuvimos que sacar la empresa a flote, junto con toda la gente que trabajaba aquí, que colaboró enormemente. No vamos a volver a pasar una crisis como la del 2001/2002.

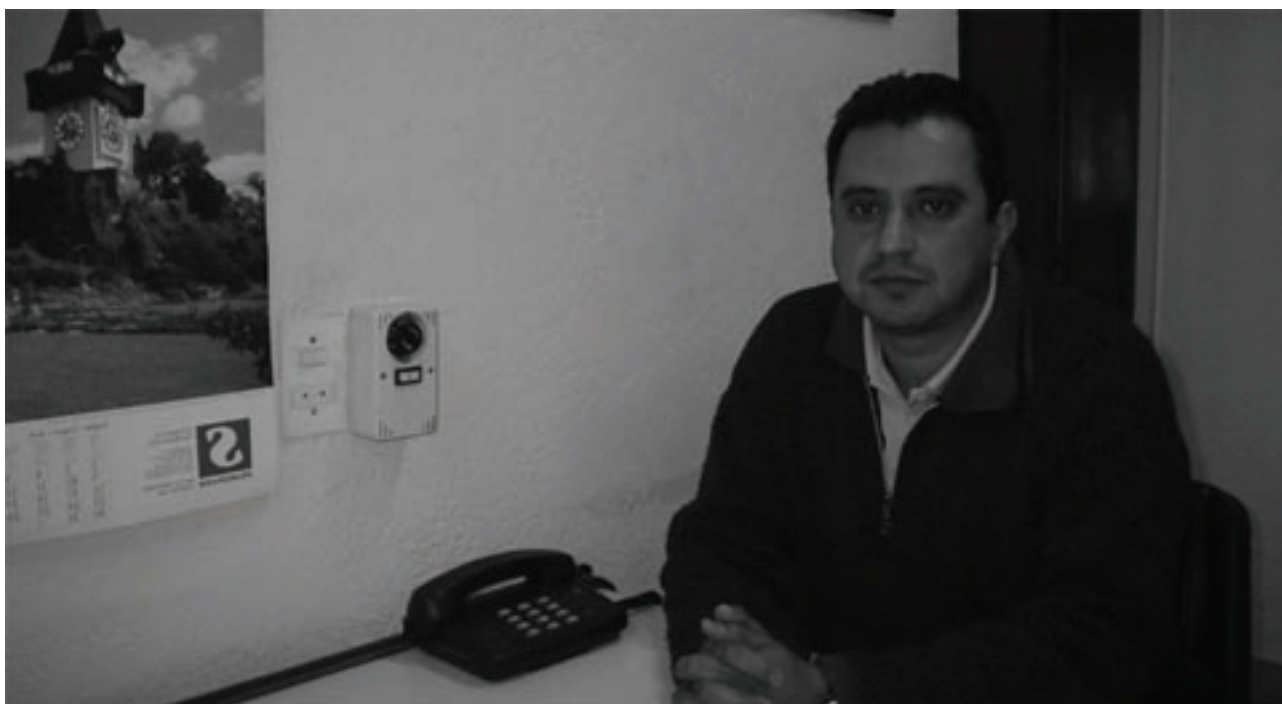
Yo no pierdo nunca las esperanzas y apuesto a quedarme en el país al que le debo todo lo que tengo. Si lo pienso en función de las crisis pasadas, mis expectativas son muy buenas. La Argentina aún tiene un gran poder adquisitivo y aún se compran viviendas; esto a mí me beneficia.

Observatorio PyMI: ¿Cómo ha sido la política con el personal de planta ocupado, dado que hoy tiene menos ocupados que hace 20 años?

Arqto. Fernando Petrucci Cuando con mi hermana nos pusimos al frente de la firma, había muchas irregularidades, como gente de más para el trabajo que se estaba realizando. Tuvimos que desprendernos de aproximadamente 20 personas entre los años 1999 y 2003. Los ocupados actuales fueron formados en la fábrica, en el trabajo y lamentablemente nos cuesta encontrar afuera personas capacitadas en el oficio. En los últimos 10 años se perdió la capacitación en el oficio. Respecto al posible aumento de salarios que se piensa otorgar desde la Comisión del Salario, no nos va a afectar ni impactar demasiado, no es un tema de preocupación. Pienso que el sueldo mínimo es irrisorio y estoy de acuerdo con los aumentos.

Finalizando la entrevista, el Arquitecto Petrucci agrega: el apoyo al sector empresario en estos momentos debería ser mucho mayor. En las épocas de mi padre, sí lo había. Además, veo que la gente no toma al trabajo como algo fundamental en su vida. Se perdió el compromiso y el gusto por el trabajo y, lamentablemente, no hay educación en lo laboral. También existe una gran ausencia de líderes. Falta un liderazgo fuerte, comprometido con la gente, que sea creíble.

4.2 ENTREVISTA AL SEÑOR LUIS MOLINA, REPRESENTANTE DE LA EMPRESA AVISKO



***Empresa: Avisko Horacio Agustín
Presidente: Horacio A. Avisko
Sector: Envases Textiles***

Ávisko es una empresa industrial unipersonal, ubicada en el Barrio de Mataderos de la Capital Federal, dedicada a la manufactura de telas de rafia de polipropileno para la confección de envases para la industria alimentaria. La firma ocupa en la actualidad 28 personas. La historia de Avisko es la historia de una pequeña industria del sector textil, que comenzó a funcionar en el año 1980. Inicialmente fue confeccionista de bolsas de rafia de polipropileno que se destinaban para envasar trigo, papas, etc. y de esta manera funcionó hasta el año 1993. A partir de ese momento la empresa da un salto cualitativo tecnológico con la compra de maquinaria para fabricar directamente la tela, para confeccionar Big-Bags de tela rafia de polipropileno. (Los Big-Bags son contenedores flexibles, para transporte; por ejemplo arena, alimentos como leche en polvo, maní, etc; los cuales soportan hasta 5000 kilos de peso). Así, el proceso productivo pasó a contar de dos partes. Por un lado, el polipropileno comprado lo transforman en hilo de rafia para tejer la tela; y por otro, confeccionan los Big-Bags.

Su fundador, el Sr. Horacio Avisko, es el actual titular de la empresa. La entrevista que a continuación se transcribe, nos fue otorgada por uno de los responsables e integrante de la dirección de Avisko, el Sr. Luis Molina, quien pertenece a la firma e integra su directorio desde el año 1993. Sus funciones en la firma abarcan el gerenciamiento tanto del sector de personal como del comercial y financiero.

Observatorio PyMI: ¿Podría relatarnos la situación de la empresa en la década de los '90, el momento de la crisis y la situación actual?

Sr. Luis Molina En los '90 estuvimos muy atados, como toda la economía argentina, al efecto Tequila, a la devaluación en Brasil y, todo esto nos perjudicó enormemente como empresa textil. La presión de la competencia era enorme y nos costó mucho mantenernos, compitiendo con Brasil, Chile y Paraguay. Hubo poco trabajo, menor ocupación y tuvimos que mantenernos a pulmón, a costa nuestra y no quisimos entrar en bancos. En ese momento teníamos 12/13 personas. En los '90 la industria dejó de ser importante y se prefería importar para ganar dinero. Hubo sí actualización tecnológica pero el costo en términos de cierre de empresas fue muy alto. Los '90 para mi fueron malos para la industria y para el trabajo, quedaron pocas empresas. Se perdió el sentido que tenía la industria.

Ya en septiembre del 2001 las ventas bajaron un 40%, aunque venían mermando desde 1998. La crisis del 2001 pudimos superarla pues no teníamos deudas; sin embargo, los clientes nos debían a nosotros y costó mucho cobrar, pero pudimos aguantar. Salimos bien, al no tener deudas no tuvimos que cerrar, ni buscar ayuda. Recién a mediados del 2002 comenzamos a repuntar. La devaluación nos benefició pues lo que se importaba comenzó a fabricarse en el país. Ahora tenemos 28 personas. El año pasado fue un año muy bueno. Respecto a este año, no fue tan bueno como el anterior y las ventas comenzaron a estancarse a partir de marzo. En este momento trabajamos tranquilos, sin las premuras que teníamos en 2003 cuando no dábamos abasto para entregar a nuestros clientes. Hoy estamos en un 70/75% del nivel de producción que teníamos en 2003.

Nuestra rentabilidad no es mala, aunque fue descendiendo y es lógicamente mucho menor que durante 2002, cuando no había

prácticamente precios de referencia. Nosotros al tener la cadena productiva completa aquí adentro, contamos con un margen de libertad que incluso nos posiciona muy bien dentro de los fabricantes de este producto

Actualmente nuestro principal problema lo constituye la competencia con Brasil, que es un fuerte competidor. El Peso esta equiparado con el Real, pero ellos tienen menores costos de mano de obra (en nuestra industria ellos pagan salarios de 400 Reales, mientras nosotros pagamos 600 pesos) y además nosotros tenemos una importante carga impositiva también a nivel municipal y provincial. También estamos sufriendo de alguna manera una situación de competencia desleal con los productos de origen chileno. Por una cuestión que desconozco, la empresa que centraliza la venta del polipropileno (Petroquén) se lo vende a Chile a un precio menor que a las empresas argentinas (el precio pagado por las empresas chilenas es de 0,7U\$\$ mientras que las argentinas pagan 1U\$\$). Además, las telas chilenas que entran a la Argentina con un arancel bajo, reciben reembolsos por las exportaciones. Ya se han hecho denuncias de dúpning y en el caso de las telas livianas (Avisko hace teles pesadas) se está solucionando en parte este problema.

Observatorio PyMI: ¿ Cuáles son sus expectativas para el futuro?

Sr. Luis Molina: Solucionado el problema del dúpning de Chile, ni este país ni Paraguay serían un problema. El problema seguirá siendo Brasil. En la situación actual no estamos pensando en tomar nuevo personal. Nuestra expansión tiene un techo que depende de que nuestros clientes exporten más. En el mercado interno nuestra expansión podría basarse en la venta de telas a las grandes empresas confeccionistas de bolsas, pero ellos tiran abajo el precio y para ser rentable tendríamos que expandirnos, necesitaríamos mayor lugar físico, nuevas inversiones y más gente. Por ahora no da para nuevas inversiones. Si lográramos entrar en el mercado de la exportación, traeríamos dos telares más.

Observatorio PyMI: Respecto a la nueva disposición que incentiva la contratación de trabajadores beneficiarios de planes sociales, además de una rebaja transitoria de cargas patronales a empresas con menos de 80 ocupados ¿se acogería su empresa a estas disposiciones?

Sr. Luis Molina: Todavía no se sabe si está implementado y no había mucha claridad. Cuando tuve que tomar más personal hace dos meses no pude utilizarlo. La verdad que no sé si podré acogerme y no sé si se podrá aumentar la ocupación de planta. La intensidad de nuestro trabajo es bastante estacional dependiendo de la producción del maní y del poroto. También, un problema son las vacaciones.

Observatorio PyMI: Siguiendo el tema del personal ocupado, ¿cómo los afectaría un aumento de salario?

Sr. Luis Molina: El posible aumento de salario nos podría afectar por ser una empresa pequeña que no exporta. De por sí lo que más cuesta a la empresa son los salarios, que constituyen un 70% del costo en el sector de la confección. En la parte de la producción de telas, la carga es mucho menor porque el proceso esta casi completamente automatizado. Se debería diferenciar en cuanto cargas sociales e impuestos, a las empresas industriales de las de servicios. Incluso dentro de las primeras, a aquellas que exportan de aquellas que no. Incluso por sector.

Todos los ocupados están sindicalizados: algunos en el Sindicato de Empleados Textiles y otros en el Sindicato de Obreros Textiles. La empresa tiene la política de distribuir lo mejor posible las ganancias y reinvertir en la empresa.

Finalizando la entrevista el Sr. Luis Molina comenta “Me gustaría mucho volver a resaltar y que quede constancia de esto en la publicación del Observatorio: sería muy importante que la Secretaría de Industria tome nota y tome medidas al respecto a la competencia desleal por parte de la empresas chilenas.

NOTA METODOLÓGICA

El universo de estudio de esta encuesta son las empresas industriales que cuentan una cantidad total de ocupados que oscila entre 10 y 200. Los sectores industriales comprendidos en este estudio son Alimentos y bebidas, Textiles, Confecciones, Cuero y calzado, Edición e impresión, Sustancias químicas, Caucho y plástico, Productos elaborados de metal, Maquinaria y equipo, Maquinaria eléctrica y Partes accesorias para vehículos automotores. La selección de la muestra se realizó mediante un muestreo probabilístico estratificado por sector industrial y por cantidad de personal ocupado. La muestra, conformada por 360 empresas de todo el país, se extrajo de un directorio de 1.000 empresas PyMI seleccionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) como representativo del total de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Industria Manufacturera Argentina que el Observatorio PyMI utiliza para la realización de sus Encuestas Estructurales Anual.

EQUIPO DE TRABAJO

Dr. Vicente Donato – Director

Relaciones Institucionales

Lic. María Freier

mfreier@observatoriopyme.org.ar

Sistemas y Computación

C.C. Patricia Holtzman

pholtzman@unibo.edu.ar

Análisis Económico

Lic. Diego Obere

dobere@observatoriopyme.org.ar

Análisis Estadístico y Metodológico

Act. Guido Wolman

gwolman@observatoriopyme.org.ar

Coordinación de Campo

Srta. Vanesa Arena

varena@observatoriopyme.org.ar

Asistencia

Srta. Patricia Gallicchio

Lic. Corina Menichetti

Observatorio PyMI

Tel/Fax: (011) 4124-2335

info@observatoriopyme.org.ar

www.observatoriopyme.org.ar