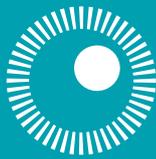


La coyuntura de las PyME industriales



fundación
ObservatorioPyME

Nro. 3
Noviembre de 2007

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

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

Donato, Vicente
La coyuntura de las PyME industriales : 03-2007.
- 1a ed. - Buenos Aires :
Fundación Observatorio PyME, 2007.

48 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-23290-9-9
I. Pequeñas y Medianas Empresas. I. Título
CDD 338.47

Fecha de catalogación: 06/11/2007

Diseño editorial: Emiliano Montenegro

Impreso en Gráfica Latina
Av. de los Constituyentes 3423
Ciudad de Buenos Aires (1427)

Fundación Observatorio PyME

Consejo de Administración

Presidente Honorario

Paolo Rocca, Presidente Organización Techint

Presidente

José Luis Basso, Vicepresidente Pymi Unión Industrial Argentina

Vicepresidente

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

Secretario

Luis Betnaza, Director Corporativo Techint

Prosecretario

David Uriburu, Director Institucional Área Siderúrgica Techint

Tesorero

Adrián Kaufmann Brea, Secretario Unión Industrial Argentina

Protesorero

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

Equipo de trabajo

Dirección: Dr. Vicente Donato.

Gerencia de Investigación: Lic. Ignacio Bruera (Gerente), Lic. Florencia Barletta (Investigadora), Lic. Laura Mastroscello (Investigadora).

Gerencia de Observatorios PyME Regionales: Lic. Silvia Acosta.

Jefatura de Estadística y Metodología: Lic. Pablo Rey (Jefe), Srta. Vanesa Arena (Asistente), Srta. Patricia Gallicchio (Asistente).

Jefatura del Proyecto Historia de Empresas: Dott. Vladimiro Verre.

Jefatura de Comunicaciones y Prensa: Abog. Ivonne Solares.

La siguiente publicación ha sido realizada a partir de los datos recabados en la tercera Encuesta Coyuntural de 2007 de la Fundación Observatorio Pyme.

La Encuesta Coyuntural

La Encuesta Coyuntural tiene como objetivo el análisis del desempeño económico de las PyME industriales durante el trimestre precedente y de sus perspectivas en el corto plazo, la individualización de las principales problemáticas del sector, y el conocimiento de las expectativas de los empresarios y su opinión sobre temas de la coyuntura.

Universo de Estudio y Diseño Muestral

El universo de estudio de esta encuesta son las empresas industriales que cuentan con 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, Químicos, Caucho y plástico, Productos elaborados de metal, Maquinaria y equipo, Aparatos eléctricos y autopartes.

La selección de las empresas 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 industriales PyME 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 PyME utiliza para la realización de sus Encuestas Estructurales Anuales.

Relevamiento de Datos

Los datos fueron recogidos mediante encuestas autoadministradas realizadas durante los meses de octubre y noviembre de 2007.

Descripción del Panel

A continuación se presentan valores de monto de venta y personal ocupado que detallan las dimensiones de las empresas del panel encuestado.

	El 25% de las empresas es menor a...	El 50% de las empresas es menor a...
Total Ventas 2006 (en miles de \$)	\$ 2.015	\$3.962
Personal Ocupado Diciembre 2006	21	32

Nota: Estos valores surgen de trabajar los datos del panel sin utilizar las ponderaciones de la estratificación muestral.

El Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) Cómo se construye el índice

El ICEPyME se elabora a partir de datos recogidos en la Encuesta Coyuntural a PyME industriales. En dicha encuesta cada empresario es indagado respecto de su sensación sobre su empresa (y la rentabilidad), su sector de actividad y el país. Para cada una de estas dimensiones, se le solicita al empresario que compare el presente con la situación respecto a un año atrás, y con su estimación respecto a la situación dentro de un año. Por último, se le pide al empresario que indique si considera que es un buen o un mal momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo.

Cada una de las variables es recogida a través de escalas ordinales, con 5 opciones que van desde “Sustancialmente Mejor” hasta “Sustancialmente Peor”. Excepto la última pregunta, en la cual responden si es un buen o un mal momento para invertir.

Con los datos obtenidos se hicieron los siguientes ejercicios estadísticos:

- a) Análisis de Correspondencia, mediante el cual se determinaron los puntajes asignados a cada categoría de respuesta.
- b) Análisis Factorial, a partir del cual se estudiaron las dimensiones que conforman el ICEPyME.

En base a estos ejercicios estadísticos se confeccionó el siguiente índice:

ICEPyME = Condiciones Actuales + Expectativas futuras + Momento para invertir

Siendo los subíndices:

Condiciones Actuales: Cómo perciben los empresarios la coyuntura actual en comparación al año anterior.

Expectativas futuras: Cómo estiman los empresarios que será la situación dentro de un año, en comparación a la coyuntura actual.

Momento para invertir: La percepción sobre la coyuntura para realizar inversiones de mediano plazo.

El ICEPyME puede variar entre los 0 y 100 puntos.

Editorial

La coyuntura de las PyME industriales

- Síntesis de Resultados
- Desempeño Productivo
- Evolución de Precios y Costos

Entrevista a Esteban Dómina

Presidente del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)

Resultados del Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)

La voz de los protagonistas

- Entrevista a Néstor Gaggero, Presidente de Flamaquímica S.R.L.
- Entrevista a José Rubén Gysseis, de Parada Obiol Artes Gráficas S.R.L.

Seminario: Las PyME en la agenda Europa – América Latina y el Caribe

Anexo estadístico

Vicente Donato
Director

Desempeño productivo

Durante el tercer trimestre de 2007 la facturación de las PyME industriales aumentó un 7,1%, resultando en una variación interanual del 19,3%.

Durante el mismo período las cantidades vendidas de las PyME industriales aumentaron sólo el 2,2% anual, en contraste con la evolución de la producción del total de la industria nacional que creció a una tasa del 7,1% anual. Esto se debe casi enteramente a los distintos deflatores utilizados en ambos casos, (precios de venta de sus propios productos en el caso de las PyME industriales).

A pesar del bajo nivel de crecimiento de la producción, en los últimos meses la tasa de generación de empleo de las PyME industriales se aceleró. En el tercer trimestre del año la cantidad de ocupados del segmento fue un 11,2% mayor a la de igual período del año anterior, es decir, el doble del crecimiento registrado en el total de la industria nacional (5,5%).

Con la producción creciendo al 2,2% y el empleo al 11,2% en términos interanuales, se evidencia una caída del nivel de productividad de la mano de obra ocupada entre las PyME industriales

La proporción utilizada de la capacidad instalada de planta de las PyME industriales aumentó tres puntos porcentuales con respecto al trimestre anterior alcanzando el 78,1%, situándose así en niveles similares a los de un año atrás.

Evolución de precios y costos

Casi la totalidad de los industriales PyME opina que el aumento de los costos de las materias primas es un problema mientras que para el 82,4% lo es el incremento de los costos salariales. De esta manera, al 78,7% le preocupa la disminución en la rentabilidad.

Los costos directos de producción aumentaron a una tasa del 9,7% en relación al trimestre anterior, lo que resultó en un incremento interanual del 47,1%.

Aunque en menor medida que los costos, los precios de venta de las PyME industriales también se incrementaron en el tercer trimestre de 2007, midiendo 4,2% más que el trimestre anterior y un 19,0% más que en igual período del año anterior.

La caída en los márgenes de rentabilidad, consecuencia de que la suba en los costos de producción de las empresas haya duplicado la del precio de venta, es enfrentada por la mitad de las PyME industriales mediante acciones que apuntan a incrementar la productividad (capacitación de mano de obra e incorporación de maquinarias).

Principales resultados del Índice de Confianza Empresarial PyME (ICEPyME) – Medición de Noviembre 2007

La medición de noviembre arroja un valor del ICEPyME de 49 puntos, dos puntos más que en la medición precedente. En términos interanuales acumula una caída del 12%.

La evaluación empresarial de las condiciones actuales de la firma en relación a un año atrás y, en menor medida, del sector de actividad y del país, explican la recuperación de la confianza con respecto a agosto.

El 44,6% de los empresarios manifestó que la situación actual del país es levemente peor a la de un año atrás, cuando esta proporción fue del 15,6% en igual mes de 2006. De esta manera, cae sustancialmente el porcentaje de industriales PyME que considera que la situación actual del país es levemente mejor (del 41,5% en noviembre de 2006 al 15,6% en la última medición).

Se observa asimismo una renovada confianza en la evolución del propio sector de actividad y, fundamentalmente, del país durante el próximo año. Sin embargo, se advierte una evaluación más moderada sobre la situación de las firmas durante los próximos 12 meses. Asociado a ello, la proporción de empresarios que considera que se trata de un mal momento para invertir en maquinarias y equipos (52,1%) continúa siendo superior a la que evalúa en forma positiva el momento actual para tal propósito (47,9%).

Síntesis

Durante el tercer trimestre de 2007 la facturación de las PyME industriales aumentó un 7,1%, resultando en una variación interanual del 19,3%.

Durante el mismo período las cantidades vendidas de las PyME industriales aumentaron sólo el 2,2% anual, en contraste con la evolución de la producción del total de la industria nacional que creció a una tasa del 7,1% anual. Esto se debe casi enteramente a los distintos deflatores utilizados en ambos casos, (precios de venta de sus propios productos en el caso de las PyME industriales).

A pesar del bajo nivel de crecimiento de la producción, en los últimos meses la tasa de generación de empleo de las PyME industriales se aceleró. En el tercer trimestre del año la cantidad de ocupados del segmento fue un 11,2% mayor a la de igual período del año anterior, es decir, el doble del crecimiento registrado en el total de la industria nacional (5,5%).

Con la producción creciendo al 2,2% y el empleo al 11,2% en términos interanuales, se evidencia una caída del nivel de productividad de la mano de obra ocupada entre las PyME industriales.

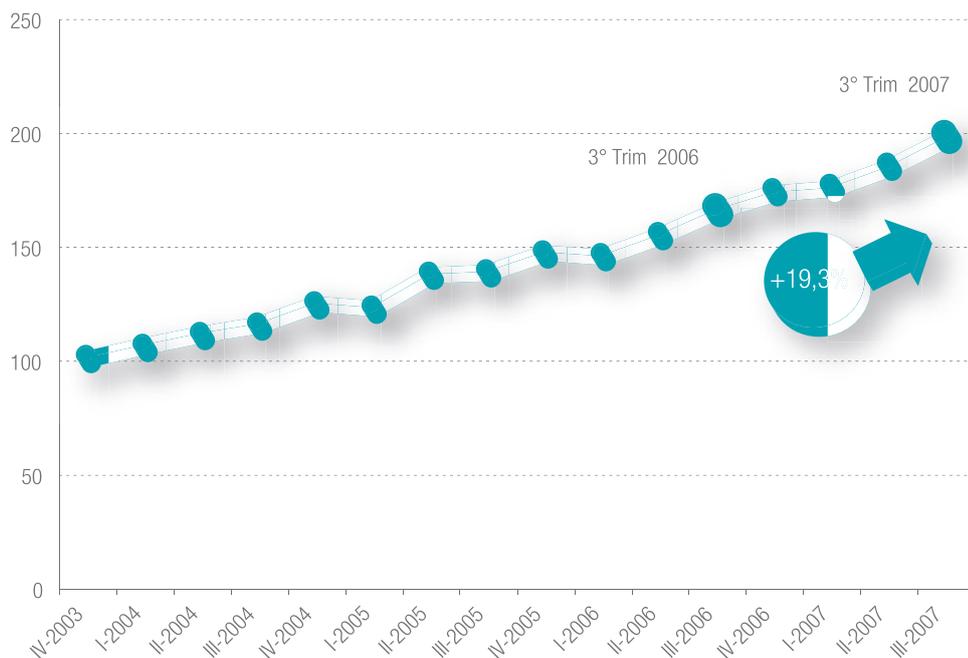
La proporción utilizada de la capacidad instalada de planta de las PyME industriales aumentó tres puntos porcentuales con respecto al trimestre anterior alcanzando el 78,1%, situándose así en niveles similares a los de un año atrás.

Aumenta la proporción de PyME industriales que presentan incrementos en su nivel de facturación

Durante el tercer trimestre de 2007 la facturación de las PyME industriales se incrementó un 7,1%, tasa levemente inferior a la verificada un año atrás (7,4%). Como se observa en el Gráfi-

co 1, esto redundó en un aumento interanual de las ventas nominales del 19,3% casi similar a lo sucedido en igual período de 2006.

Gráfico 1 Evolución de la facturación¹ de las PyME industriales
(Base IV Trim. 2003 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

¹Ventas sin deflacionar ni desestacionalizar

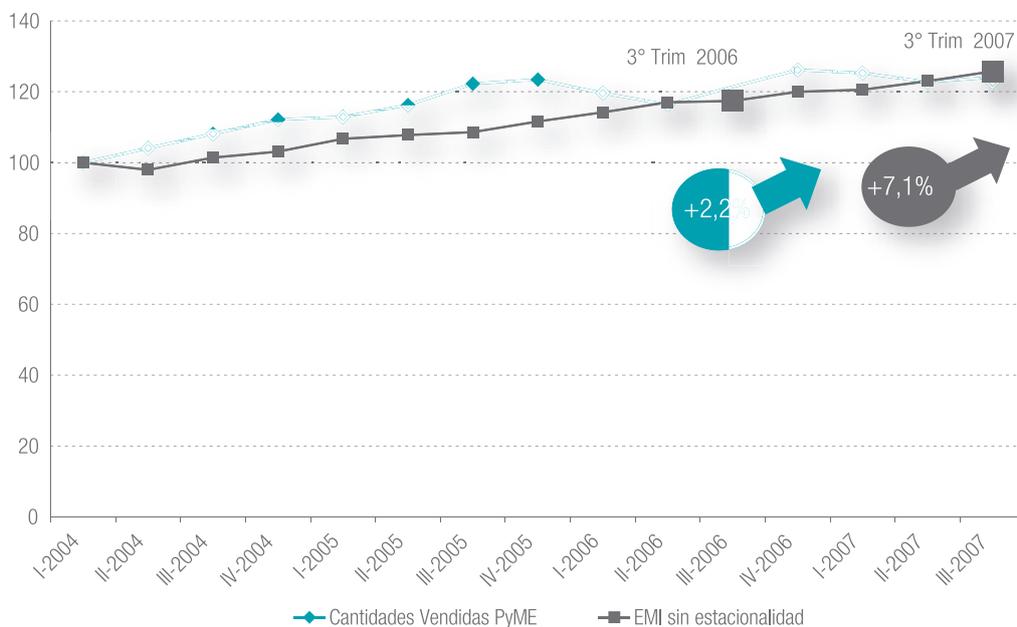
La evolución positiva de la facturación en el tercer trimestre fue liderada por las empresas medianas (entre 51 y 200 ocupados) ya que sus ventas se incrementaron un 9,3% respecto al trimestre anterior, mientras que para las empresas de menor tamaño (de 10 a 50 ocupados) esta tasa fue del 6,1%.

El sostenido crecimiento en la facturación es consistente con el importante nivel de difusión en este sentido, ya que para el 54,7% de las pequeñas y medianas industrias las ventas nomi-

nales han tenido una evolución positiva durante el tercer trimestre, la mayor proporción en los últimos tres años. Mientras que la variación fue negativa para el 18,1%, cuando un año atrás lo era para la cuarta parte de las empresas. Finalmente, el 27,2% no percibió variaciones.

Por otra parte, las cantidades vendidas de las PyME industriales crecieron a una tasa interanual del 2,2% (Gráfico 2), superando la variación registrada en el tercer trimestre de 2006.

Gráfico 2 Evolución de las cantidades vendidas de las PyME industriales y de la producción del total de la industria nacional. (Base I Trim. 2004 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.
EMI-INDEC

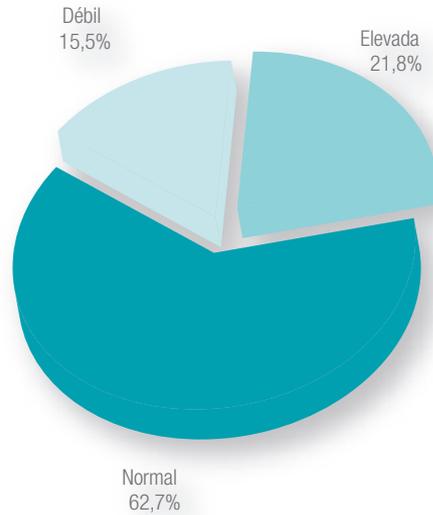
Es importante destacar que se evidencia una correlación positiva entre el tamaño de las empresas y la evolución de sus cantidades vendidas en los últimos meses, ya que para las empresas de entre 10 y 50 ocupados las ventas reales experimentaron una variación negativa del 1,3% entre el tercer trimestre de 2006 y el de 2007, mientras que en el mismo período las empresas medianas (entre 51 y 200 ocupados) incrementaron su volumen vendido en un 10,8%. En el caso de toda la industria nacional, liderada por las grandes empresas industriales, la variación alcanzó el 7,1% interanual.

Por otro lado, la variación trimestral de las ven-

tas reales de las pequeñas y medianas industrias fue positiva en esta parte del año, después de haber caído en los primeros seis meses, midiendo un 1,0% más que en el segundo trimestre.

El 62,7% de los industriales PyME manifestó que la cartera de pedidos durante el tercer trimestre de 2007 se mantuvo en niveles normales. En el trimestre anterior esta proporción había alcanzado al 68,6% de los casos. A su vez, durante el tercer trimestre para el 21,8% de los empresarios la cartera de pedidos fue elevada, registrando un aumento de siete puntos porcentuales respecto al trimestre anterior.

Gráfico 3 Calificación de la cartera de pedidos por parte de las PyME industriales. III Trim. 2007

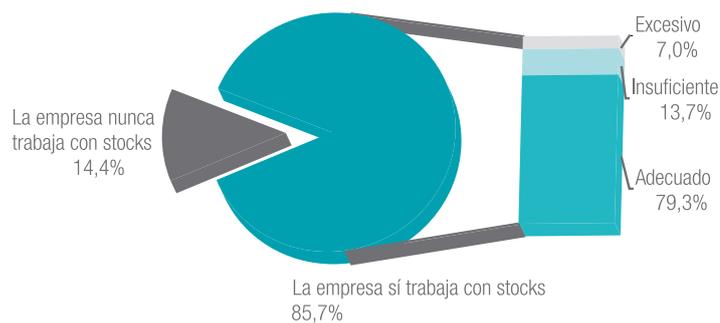


Fuente: Fundación Observatorio PyME

Respecto a la oferta de bienes, la calificación del nivel de existencias de producto por parte de los empresarios no presenta cambios sustanciales en relación al trimestre anterior: el 79,3% de aquellos que trabajan con stock expresó que el nivel es adecuado y el 13,7% lo califica como

insuficiente, mientras que para el 7,0% es excesivo. De manera general, no se advierte un descalce entre la oferta y la demanda de los bienes producidos por las PyME industriales durante el tercer trimestre de 2007, pero sí un alto nivel de actividad.

Gráfico 4 Calificación del nivel de existencias (stocks) del principal producto fabricado por parte de las PyME industriales, III Trim. 2007

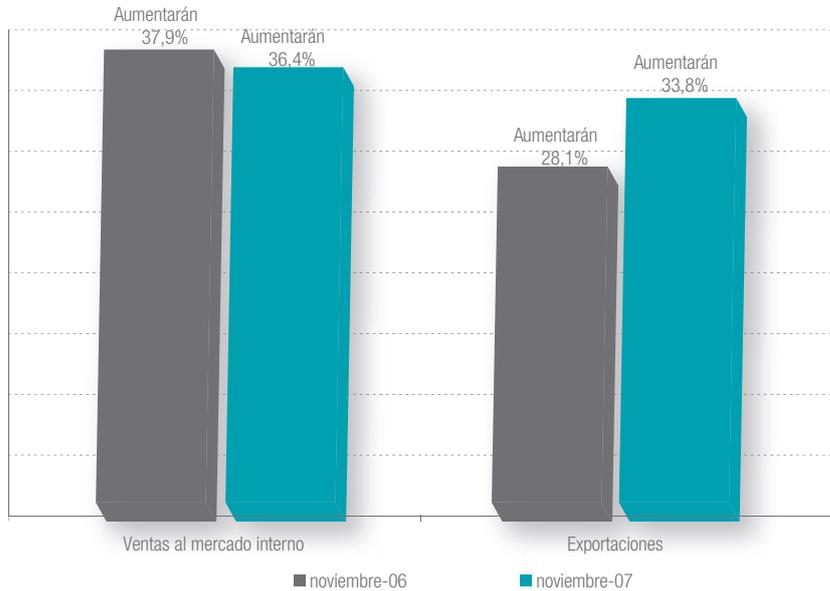


Fuente: Fundación Observatorio PyME

En miras a la evolución de las ventas en el último trimestre del año, las expectativas de los industriales PyME son en general positivas, tanto para el mercado nacional como para el internacional. En el Gráfico 5 puede observarse que más de la tercera parte de los empresarios consultados manifestaron que las ventas en el

mercado interno serán mayores en la última parte del año respecto al trimestre anterior, proporción muy similar a aquella de un año atrás. No obstante, es importante destacar que la mitad de los encuestados piensa que no habrá variaciones en este sentido.

Gráfico 5 Expectativas sobre las Ventas al mercado interno y las Exportaciones (para las empresas exportadoras) en el próximo trimestre (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME

En cuanto al comportamiento de las exportaciones en el último trimestre del año, la tercera parte de los industriales PyME que efectivamente

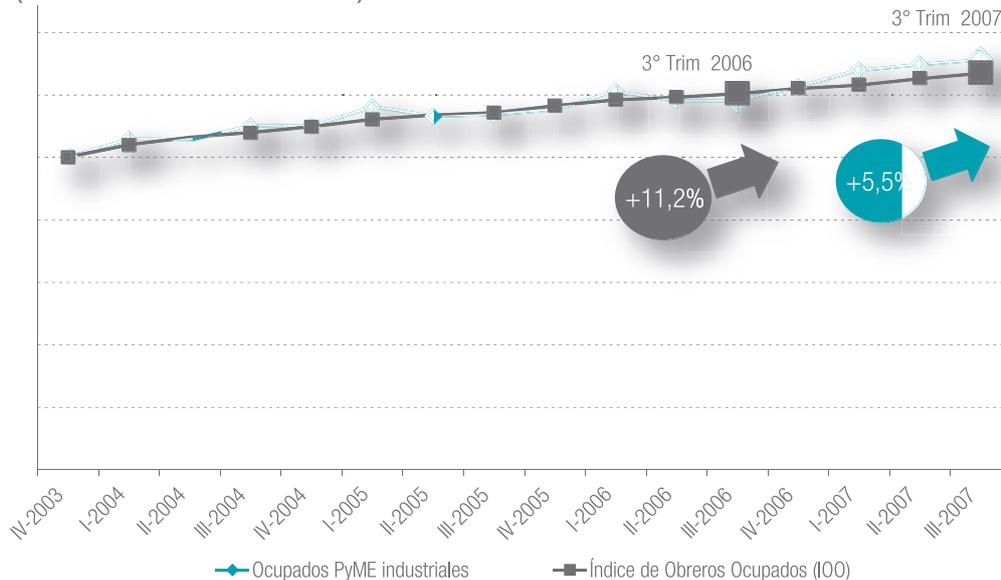
te exportan se manifestaron optimistas, proporción superior a la de igual período del año anterior en casi seis puntos porcentuales.

Mercado incremento en la ocupación en las PyME industriales y altos niveles de utilización de capacidad instalada

La generación de empleo por parte de las PyME industriales se aceleró en el último año: la cantidad de ocupados en el tercer trimestre de 2007 fue un 11,2% mayor a igual período de 2006. Esta tasa de variación interanual es la mayor re-

gistrada desde el comienzo de la medición del índice y, al igual que en el trimestre anterior, se observa una diferencia sustancial con el comportamiento de la ocupación en el total de la industria (Gráfico 6).

Gráfico 6 Evolución de la Ocupación. PyME industriales y Total Industria. (Base IV Trimestre de 2003 = 100)



Fuente: Fundación Observatorio PyME. Encuesta Industrial Mensual-INDEC

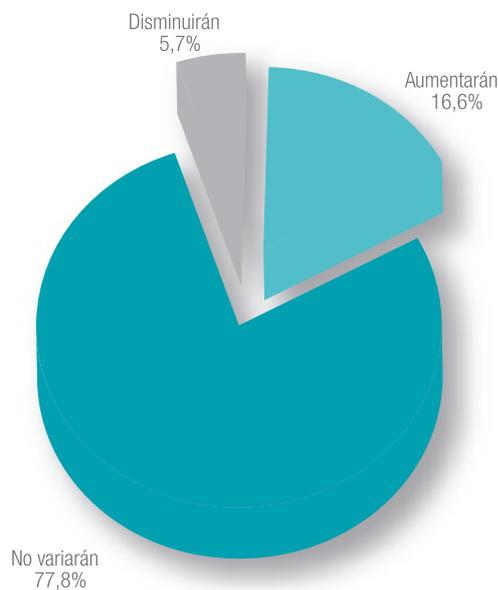
Se destaca de esta manera un intenso dinamismo en cuanto a la creación de empleo por parte de las PyME industriales, que se condice con el sostenido incremento del nivel de actividad de estas empresas.

Es posible que esto se corresponda con el propósito de los empresarios de incorporar empleados en el presente debido a las crecientes dificultades que se presentan en el mercado laboral para la obtención de mano de obra cali-

ficada. También puede deberse al aumento que se ha verificado en la tasa de empleo formal en relación al informal en la industria en general.

Al igual que en trimestres anteriores la gran mayoría de los empresarios (77,8%) expresó que no espera variaciones en la cantidad de ocupados durante el cuarto trimestre del año, mientras que para el 16,6% aumentarán y apenas el 6,7% piensa que disminuirán (Gráfico 7).

Gráfico 7 Expectativas sobre la cantidad de ocupados en el IV Trim. 2007 (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En los primeros dos trimestres del año no se registraron cambios en el nivel de Utilización de Capacidad Instalada (UCI) de planta de las PyME industriales, aunque se mantuvo en ni-

veles altos (por encima del 75%). En el tercer trimestre del año se alcanzó el 78,1%, guarismo similar al registrado un año atrás (Cuadro 1).

Cuadro 1 Evolución trimestral de la utilización de la capacidad instalada de las PyME industriales. I-2004 a III-2007

Utilización de la capacidad instalada (en %)	
Período	PyME Industriales
2004	
1° Trimestre	71,9%
2° Trimestre	74,7%
3° Trimestre	75,6%
4° Trimestre	77,3%
2005	
1° Trimestre	74,7%
2° Trimestre	76,6%
3° Trimestre	80,5%
4° Trimestre	74,7%
2006	
1° Trimestre	73,5%
2° Trimestre	78,7%
3° Trimestre	78,4%
4° Trimestre	76,4%
2007	
1° Trimestre	75,2%
2° Trimestre	75,2%
3° Trimestre	78,1%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

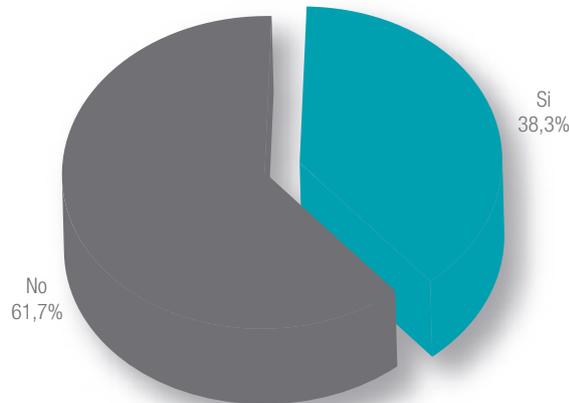
Es factible entonces que en el último año, con un mismo nivel de UCI y un mayor nivel de actividad, se haya producido una mejora en la capacidad implícita de producción.

El guarismo registrado en este tercer trimestre del año es alto, más aún entre las empresas medianas (51 ocupados o más) para las que el porcentaje de la capacidad instalada de planta utilizado alcanzó en promedio el 80,2%, mientras que entre las pequeñas (entre 10 y 50 ocu-

pados) fue del 75,7%.

Se manifiesta de esta manera la necesidad de ampliar el parque de maquinaria de todo el segmento PyME industrial. Esta situación es la que determina que, como muestra el Gráfico 8, el 38,3% de los industriales PyME piense invertir en el último trimestre del año y el 47,9% opine que el actual es un momento favorable para concretar nuevas inversiones en maquinaria y equipo para sus locales productivos.

Gráfico 8 Expectativas de realizar inversiones en el IV Trim. 2007 (% de empresas)



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

El aprovechamiento de la dotación de bienes de capital para la producción es alto tanto entre las PyME industriales como en el total de la indus-

tria de Argentina, donde la UCI promedio llegó al 74,5% en el tercer trimestre de 2007.

Evolución de costos y precios

Síntesis

Casi la totalidad de los industriales PyME opina que el aumento de los costos de las materias primas es un problema mientras que para el 82,4% lo es el incremento de los costos salariales. De esta manera, al 78,7% le preocupa la disminución en la rentabilidad.

Los costos directos de producción aumentaron a una tasa del 9,7% en relación al trimestre anterior, lo que resultó en un incremento interanual del 47,1%.

Aunque en menor medida que los costos, los precios de venta de las PyME industriales también se incrementaron en el tercer trimestre de 2007, midiendo 4,2% más que el trimestre anterior y un 19,0% más que en igual período del año anterior.

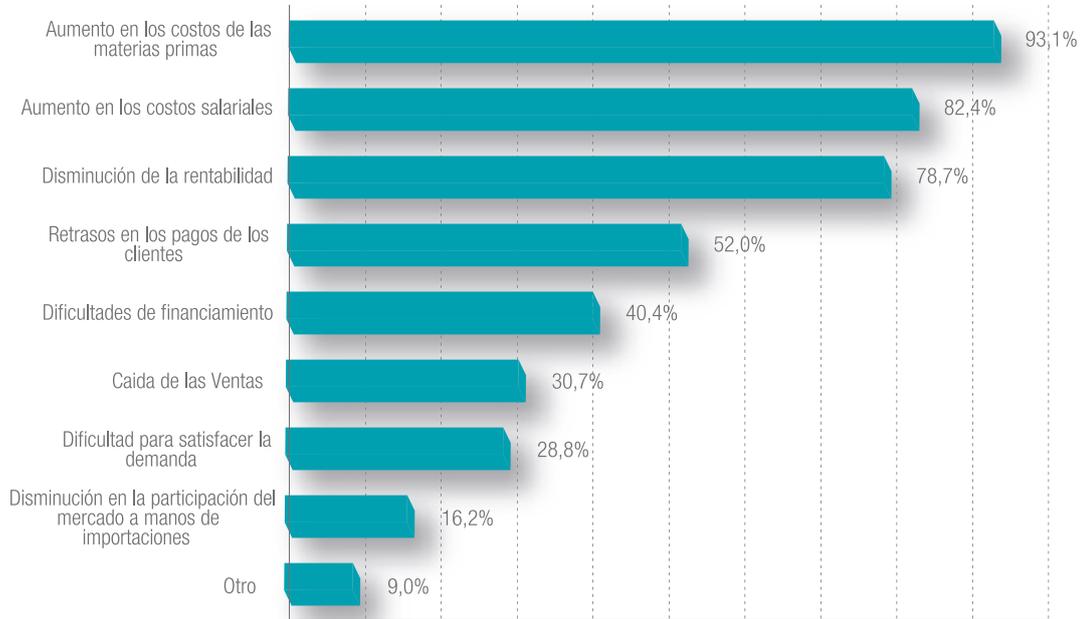
La caída en los márgenes de rentabilidad, consecuencia de que la suba en los costos de producción de las empresas haya duplicado la del precio de venta, es enfrentada por la mitad de las PyME industriales mediante acciones que apuntan a incrementar la productividad (capacitación de mano de obra e incorporación de maquinarias)

El aumento de los costos de materias primas y salariales es una preocupación central para la mayoría de las PyME industriales

En los primeros tres trimestres de 2007 no ha habido cambios en el orden de importancia de los problemas que aquejan a los industriales PyME: en este último período el aumento en los costos de materias primas fue una preocupación importante para el 93,1% de los mismos,

y el 82,4% manifestó que el incremento en los costos salariales es un problema. Esta información está íntimamente relacionada con el hecho de que el 78,7% expresó que se ve afectado por la caída en la rentabilidad de su empresa.

Gráfico 9 Principales problemas de las PyME industriales (% de empresas). III Trim. 2007

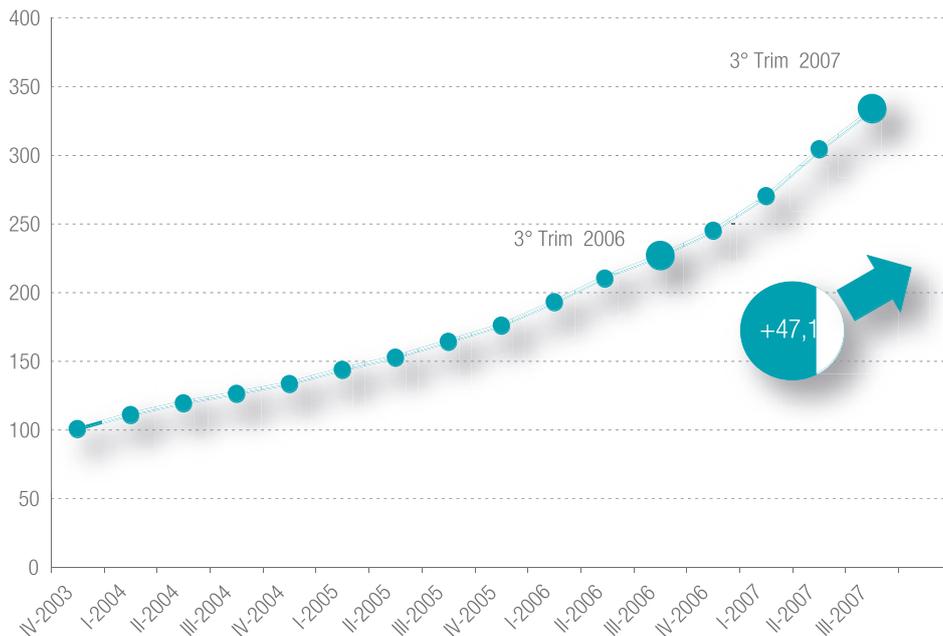


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En línea con esta información cualitativa, el aumento de los costos directos de producción de las PyME industriales fue del 47,1% interanual

en el tercer trimestre de 2007 (Ver Gráfico 10), la mayor tasa registrada desde el comienzo de la medición del índice.

Gráfico 10 Evolución de los costos directos de producción por unidad de producto. (Base IV Trim. 2003 = 100)

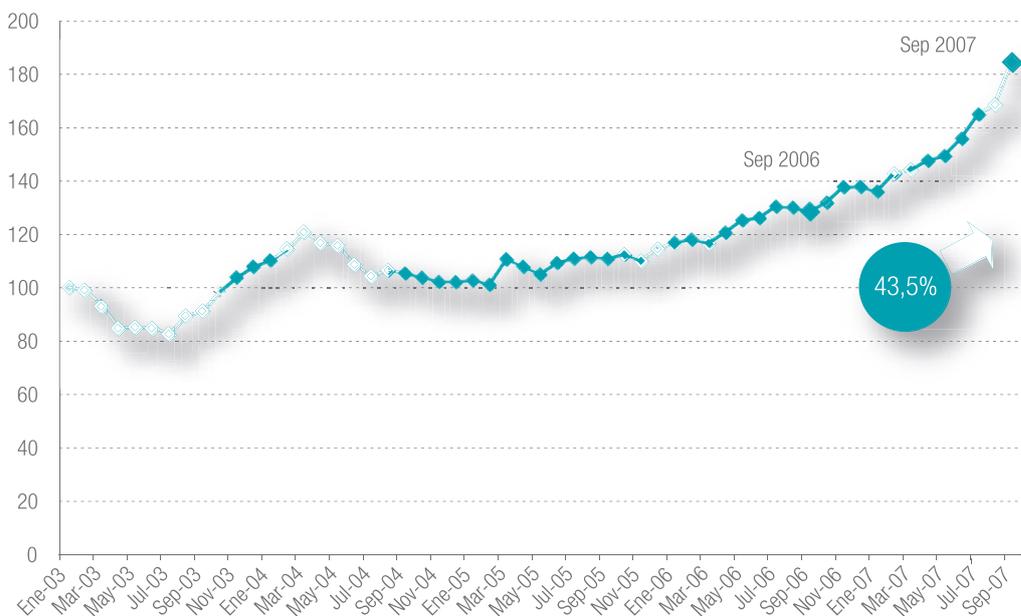


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En términos trimestrales, la variación de los costos unitarios de producción fue del 9,7%, muy similar a la de un año atrás (9,8%). Se advierte también un aumento en la difusión de estos incrementos, ya que el 89,8% de las pequeñas y medianas empresas industriales ha presentado incrementos de costos entre julio y septiembre, mientras que en igual período del año anterior esta proporción era del 83,5%. Desde el comienzo de la medición del índice se observa una fuerte correlación positiva entre la variación en los costos y la de la difusión de los aumentos en esta variable.

Los costos de producción están conformados principalmente por los derivados de la compra de materias primas e insumos para la producción y los jornales. En el primer caso, el precio internacional de estos productos ha ido aumentando consecutivamente en los últimos años por el *boom* de commodities, tal es el caso del petróleo así como de los metales. Así, en septiembre de 2007 el Índice de Precios de las Materias Primas (IPMP) elaborado por el Banco Central se ha incrementado un 43,5% respecto a igual mes del año anterior.

Gráfico 11 Evolución mensual del precio de materias primas.
(Base Enero 2003 = 100).



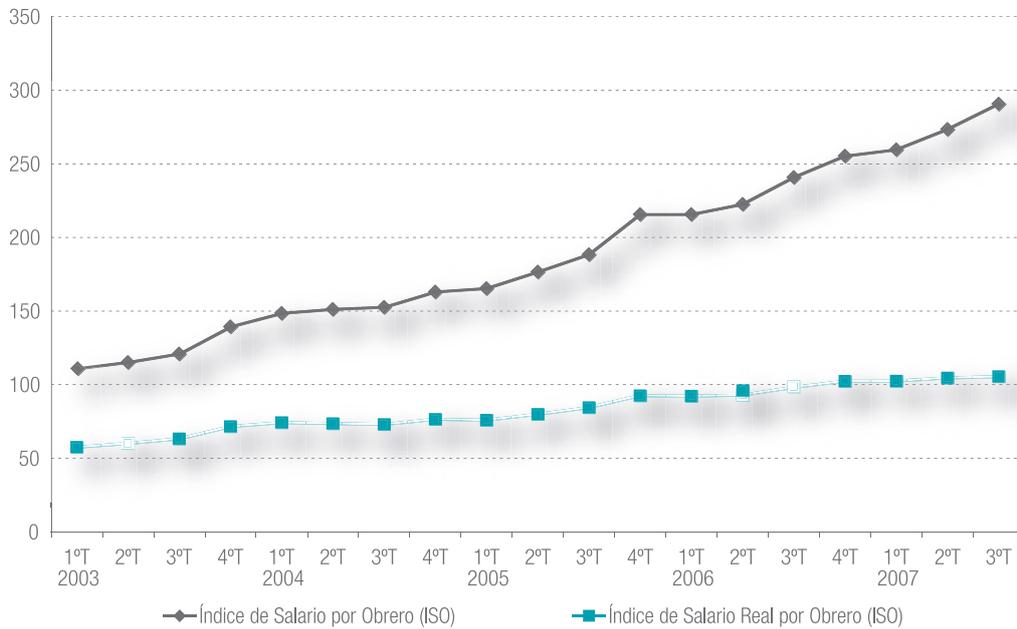
Fuente: Índice de Precios de las Materias Primas (IPMP) del Banco Central (BCRA)

De esta forma, el costo del componente más importante en la estructura de costos de las PyME industriales se vio afectado de manera sustancial.

Por otro lado, como muestra el Gráfico 12, se mantiene en los últimos años una fuerte evolución positiva de los salarios de los trabajadores

ligados al proceso productivo de las empresas industriales de Argentina. En términos nominales, la variación en el tercer trimestre respecto al anterior fue de 6,3% (Índice de Salario Obrero, ISO), que derivó en un incremento anual de 20,7%.

Gráfico 12 Evolución trimestral del Índice de Salario Obrero (ISO) en términos nominales y reales¹. (Base 1997 = 100)



Fuente: Encuesta Industrial Mensual - INDEC.

¹ Deflacionando el ISO por el Índice de Precios básicos del Productor (IPP) de productos manufacturados.

El Índice de Precios básicos al Productor (IPP) aumentó menos que el ISO en el último año, lo que redundó en un crecimiento interanual del

salario real del 7,5% en el tercer trimestre de 2007.

Se generaliza el incremento en el precio de venta de los productos de las PyME industriales

El aumento del precio de venta del principal bien producido por las pequeñas y medianas industrias en el tercer trimestre de 2007 en relación al anterior fue del 4,2%, el más alto registrado en esta etapa del año desde 2004.

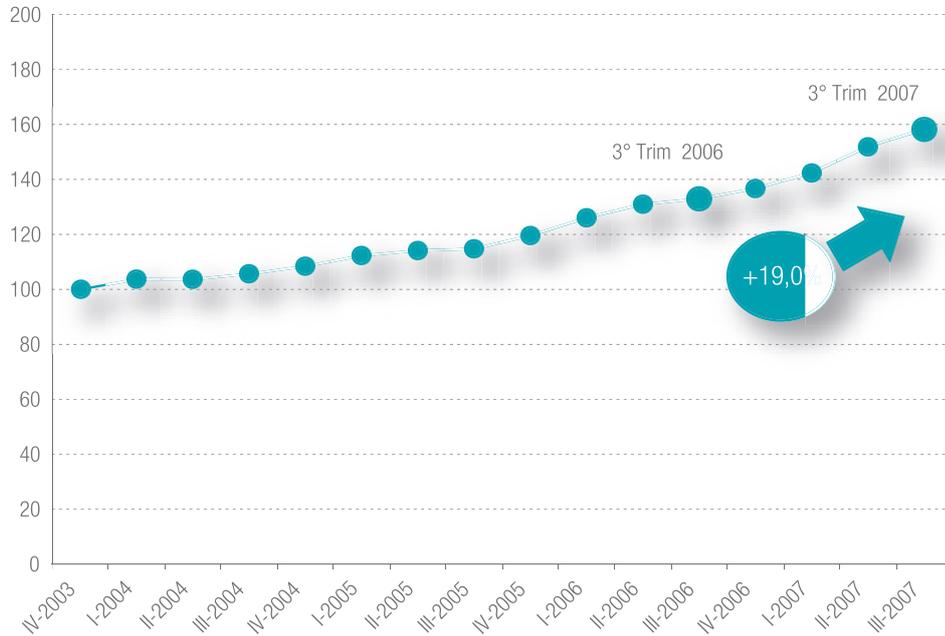
A su vez, en este tercer trimestre se evidencia una importante difusión en el incremento de los precios ya que se verificó en el 60,3% de las empresas, proporción que era del 38,0% un año atrás.

Si bien no se evidencian diferencias en cuanto a la variación trimestral de los costos directos de producción según la dimensión de las empresas, sí es distinta la evolución de los precios de venta de los bienes producidos entre las empresas pequeñas y las medianas: en el tercer trimestre de

2007 el precio de venta del principal producto de las empresas de entre 10 y 50 ocupados aumentó un 3,8% en relación al trimestre anterior, mientras que entre las empresas de más tamaño (51 ocupados o más) el aumento fue del 5,0%; debido posiblemente a una mayor facilidad para trasladar los aumentos en los costos a sus precios.

En términos interanuales, como se observa en el Gráfico 13, la suba en el precio de los bienes industriales de las PyME industriales se aceleró respecto al trimestre anterior y fue del 19,0%, la más alta en los últimos años. En el mismo trimestre del año anterior la tasa de variación interanual había sido del 15,8%.

Gráfico 13 Evolución del precio de venta del principal producto
(Base IV Trim. de 2003 = 100)

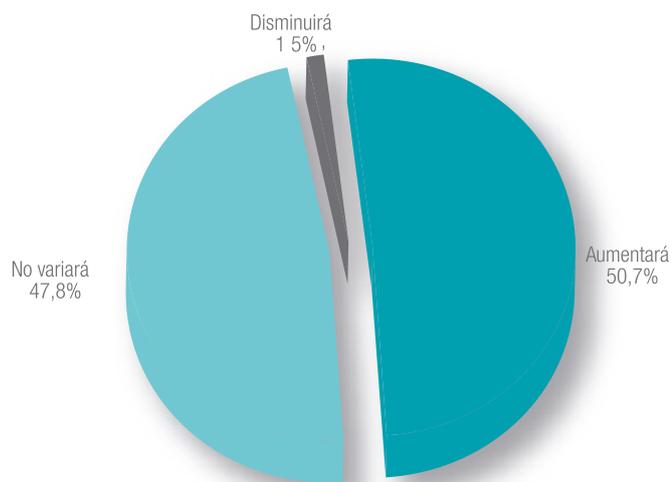


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Esta tendencia al alza en los precios se confirma con las expectativas inflacionarias de los industriales PyME en el próximo trimestre: la mitad de los mismos opinó que la variación del

precio de venta de su principal producto será positiva, mientras que apenas el 1,5% consideró que disminuirá.

Gráfico 14 Expectativas sobre el precio de venta del principal producto en el IV Trim. 2007 (% de empresas)



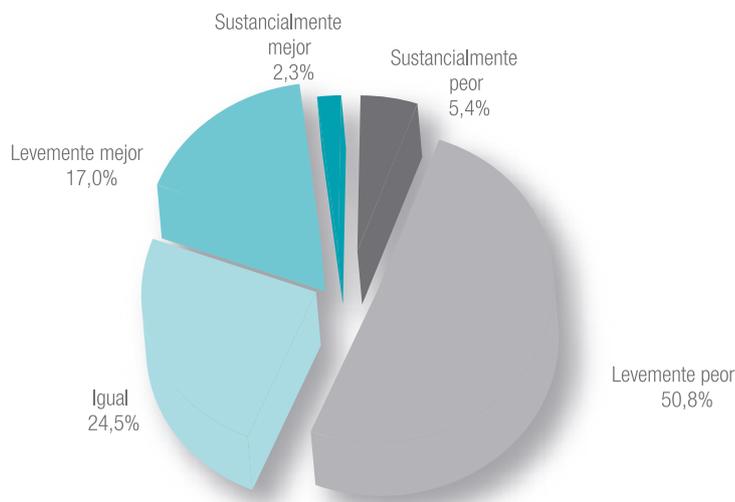
Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Las expectativas futuras del comportamiento de la rentabilidad se corresponden con la evolución negativa que ha tenido en los últimos años

Como se analizó anteriormente en este informe, tanto los costos unitarios de producción como el precio de los bienes producidos por las PyME industriales se han incrementado en el tercer trimestre de 2007 en relación al trimestre anterior. Ahora bien, al igual que lo sucedido en los últimos años, la variación de los costos fue mayor a la de los precios, por lo que la rentabilidad bruta unitaria de las PyME industriales ha ido cayendo consecutivamente desde principios de 2004.

La opinión de los industriales PyME respecto al comportamiento de la rentabilidad de sus empresas refleja las mediciones anteriormente expuestas. El Gráfico 15 muestra que para el 50,8% de los empresarios consultados la rentabilidad de su empresa es levemente peor a la de un año atrás y para el 5,4% es sustancialmente peor. La cuarta parte de los mismos no advierte cambios en este sentido y una proporción algo menor considera que en el último año la rentabilidad de su empresa creció.

Gráfico 15 Calificación de las PyME industriales de la rentabilidad actual respecto a la de un año atrás. III Trim. 2007



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Las expectativas futuras sobre rentabilidad son menos optimistas en la actualidad que hace un año. La proporción que espera mejorías en el próximo año pasó de 36,5% en noviembre de 2006 a 22,3% en el presente. El porcentaje que espera que la situación sea peor creció más

de cuatro puntos porcentuales, alcanzando el 36,7%. La diferencia más importante se observa en la proporción de empresarios que no piensa que habrá cambios en su rentabilidad: pasó del 31,4% al 41,0% en los últimos 12 meses.

Cuadro 1 Calificación de las PyME industriales de la rentabilidad de la empresa dentro de un año respecto de la actual.

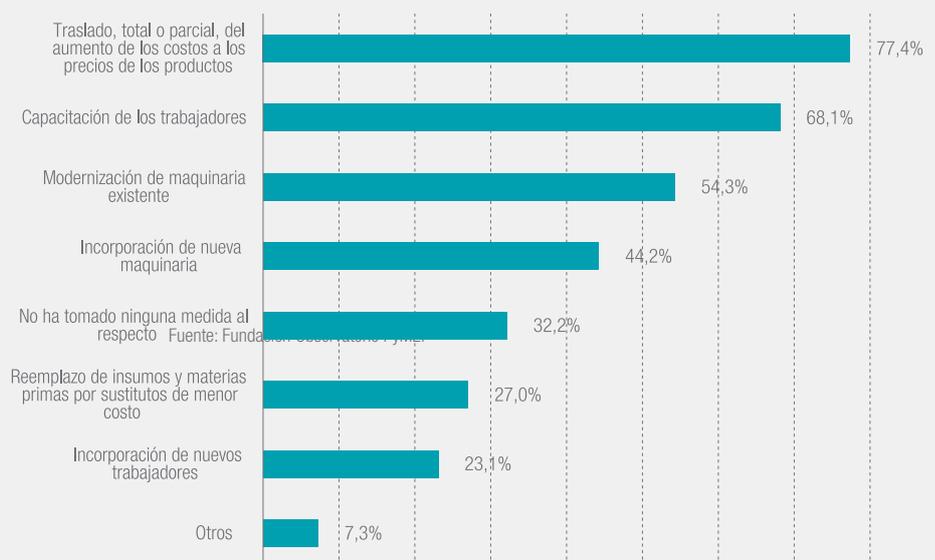
Percepción de la rentabilidad de la Empresa dentro de un año			
	Nov-05	Nov-06	Nov-07
Sustancialmente mejor	1,5%	1,3%	1,8%
Levemente mejor	32,7%	35,2%	20,5%
Igual	43,9%	31,4%	41,0%
Levemente peor	20,7%	30,7%	34,0%
Sustancialmente peor	1,2%	1,4%	2,7%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Recuadro 1. Acciones frente a la caída en la rentabilidad de las PyME industriales

La caída en la rentabilidad es un problema para casi el 80% de las PyME industriales (ver Gráfico 9) y, como se analiza en el presente informe, en los últimos años se evidencia una caída constante de la rentabilidad bruta unitaria. Es por esto que los industriales PyME se ven incitados a tomar medidas para evitar la caída de rentabilidad de sus empresas. Así, como muestra el Gráfico 16, el 77,4% traslada, total o parcialmente, el aumento de los costos a los precios de sus productos. Por otro lado, también se destacan las acciones realizadas en pos de aumentar la productividad: capacitación de los trabajadores y modernización de la maquinaria existente en la planta de producción.

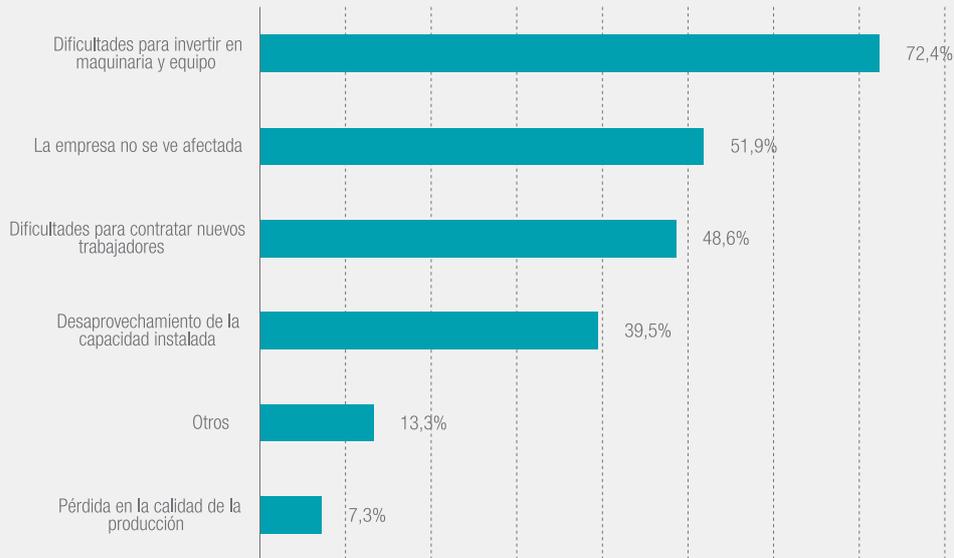
Gráfico 16 Acciones realizadas por las PyME industriales para evitar la caída de la rentabilidad (% de empresas). III Trim. 2007



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Entre las empresas que han experimentado una caída en los márgenes de rentabilidad en el último año, para el 72,4% esta situación provocó dificultades para invertir en maquinaria y equipo, lo que es consistente con el hecho de que la gran mayoría de las inversiones realizadas por el segmento PyME industrial se financian con recursos propios.

Gráfico 17 Efectos provocados por la caída en los márgenes de rentabilidad total de las PyME industriales (% de empresas). III Trim. 2007



Fuente: Fundación Observatorio PyME.



**ENTREVISTA AL LIC. ESTEBAN DOMINA,
PRESIDENTE DEL BANCO DE INVERSION
Y COMERCIO EXTERIOR (BICE)**

“EN EL BICE TENEMOS UNA VISIÓN DE LA EMPRESA Y DEL RIESGO DISTINTA AL RESTO DEL SISTEMA BANCARIO”

- ¿Cuándo inicia la historia del BICE como banco activo en crédito a la producción?

Esteban Dómina (ED): El BICE como banco público es un instrumento del Estado nacional para apoyar la producción y especialmente al sector PyME. Es un banco relativamente joven - fue fundado en 1992 en reemplazo del viejo BANADE pero con una concepción distinta. Esta última institución estaba concebida como banco de fomento en el sentido de los años sesenta. En cambio, el BICE fue concebido como banco de segundo piso con poca presencia en el mercado y como una suerte de “rueda de auxilio” del resto del sistema. En 2003 se le dio carácter de banco mixto para que pueda prestar de manera directa. A partir de ahí cambió rotundamente el perfil: se convirtió en un banco mucho más activo, con una cartera importante en el segmento PyME, una presencia geográfica en todo el país y concentrado en el rubro de inversión y comercio exterior.

- ¿A partir de qué perspectiva fue desarrollado el crédito al segmento PyME?

ED: En el caso de la actividad de primer piso inmediatamente se puso el foco en el sector PyME, sobre todo en la industria mediana que ha tenido un rol fundamental en la reactivación

de la industria en su conjunto. Estamos orientados de manera importante al sector autopartista, al vinculado a la maquinaria agrícola, a la producción de insumos industriales, entre otros. Esto se ha trabajado de diferentes maneras para facilitar el acceso a la PyME como, por ejemplo, a través de cadenas de valor. Tenemos algunos casos de cadenas de valor muy exitosos en los rubros avícola y vitivinícola, entre otros. También ofrecemos nuestros productos junto con las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGRs) que constituyen una herramienta muy importante para la PyME dado que la constitución de garantías es uno de los obstáculos más grandes para las empresas. Entonces trabajamos de manera hermanada con SGRs públicas - de Garantizar somos fundadores - y otras privadas muy activas regional y sectorialmente.

- ¿Cómo es la dinámica en la operatoria de las líneas orientadas a cadenas de valor?

ED: A veces se presentan las propias empresas integrantes de la cadena y, otras veces, la empresa madre. La arquitectura siempre es la misma: la empresa madre facilita la calificación con su respaldo a la cadena y después se hace una calificación individual a cada integrante de la cadena y se le da un tratamiento rápido. En el

caso de Garantizar que cuenta con una calificación referida A en el Banco Central, directamente obviamos la calificación de riesgo debido a que la evaluación de Garantizar ya es suficiente para la monetización del crédito. Por eso siempre recomendamos a otras SGRs que califiquen en el Banco Central porque les da una mayor facilidad a los bancos para otorgar los créditos. Las SGRs han sido una de los instrumentos más efectivos para el acceso al crédito. Cuando se les pregunta a las PyME por qué financian sus inversiones con recursos propios y no se acercan a los bancos entran a jugar algunas cuestiones referidas a la normativa, otras al papeleo y las regularizaciones fiscales o impositivas y, finalmente, a las garantías. Entonces tienen que sortear varias vallas. Primero, tiene que estar bien de papeles; segundo, superar las normativas vigentes en cuanto a calificación de riesgo y, por último, constituir garantías porque muchas veces los productores no tienen todas las garantías físicas que exigen los bancos. Entonces a las SGRs hay que darles todo el impulso posible porque es una de las pocas respuestas sobre la cuestión del crédito que ha funcionado – de tantas que se han ensayado -.

- ¿Las normativas actuales del Banco Central son poco flexibles para el crédito a las PyME?

ED: Creemos que el Banco Central ha hecho mucho por flexibilizar normas que eran muy rígidas pero todavía hay mucho por hacer en cuestiones muy puntuales. Por ejemplo, los llamados “start-up”, es decir aquellas empresas nuevas que están prácticamente fuera del sistema porque al no contar con trayectoria o acreditar balances, no pueden ser asistidos financieramente. Pero al mismo tiempo si no tienen asistencia financiera, no pueden empezar. A partir del formidable desempeño de la economía argentina en los últimos años y las perspectivas de crecimiento es importante darle impulso a los “start-up”: más empresas resultará en más oferta.

Asimismo, hay que ver cómo se regulariza rápidamente la situación de muchas empresas que han pasado por malos momentos pero que ahora atraviesan una bonanza extraordinaria. Hay que acompañar la realidad del mercado con la normativa para fortalecer el desarrollo del segmento.

- ¿Cómo percibe el BICE el lado de la demanda crediticia?

ED: Hacia 2003 notábamos una reticencia a la solicitud de crédito por parte de las empresas como producto de la crisis reciente. No obstante, ahora vemos un elemento que no se desprende tanto de la mala experiencia como de la volatilidad de la tasa. Aparecen entonces demandas por tasa fija, por mayor previsibilidad en los diferentes mecanismos de tasa variable, y por mayores plazos. Entonces el crédito para la inversión tiene que tener estas características. Nosotros hemos trabajado en este tipo de productos pero de manera limitada por la propia capacidad del banco. No obstante sería bueno que todo el sistema tuviera instrumentos de estas características. Muchas veces el reclamo del sector sobre la falta de crédito tiene asidero porque en general los bancos tienen poca disposición a financiar en el largo plazo y tratan de mantener al cliente en el corto plazo. Es una cuestión hasta cultural: es distinta la concepción del crédito al consumo, de las garantías móviles de aquella del crédito de largo plazo que requiere una calificación del proyecto, fijarse más en las bondades del proyecto que en la solidez de las garantías. Cuando uno presta en el largo plazo – y en esto tenemos experiencia – las garantías físicas que se incluyeron en un principio no tienen tanto sentido porque son fierros viejos o galpones desolados. Entonces hay que poner el acento en la capacidad de sustentabilidad de los proyectos, en los flujos de fondos, en la situación del mercado, en el management de la empresa, entre otros.

En el BICE tenemos una visión de la empresa y del riesgo distinta al resto del sistema bancario, a partir de lo cual la calificación también es distinta. Por ello, decimos que va a haber que trabajar en un cambio cultural en el sistema. Es necesario que todo el sistema salga a prestar en el largo plazo.

- Desde su punto de vista, ¿el sistema bancario está en la actualidad en condiciones de ofrecer créditos como los que ofrece el BICE?

ED: Creo que hay un obstáculo que ha salido a la luz en los últimos tiempos que es el famoso descalce. Todavía el ahorrista argentino prefiere el corto plazo con lo cual al banco se le

dificulta plantear financiamiento a largo plazo. Entonces hay que ayudar al sistema con instrumentos más favorables, ya sea desde la normativa del Banco Central o con el surgimiento de una banca de desarrollo basada en el sector público que promueva que todo el sistema pueda prestar en el largo plazo. Lo ideal es que todo el sistema se convierta en banca de desarrollo.

- ¿Cuáles son los canales de llegada del BICE a las empresas?

ED: Tenemos dos canales. En primer lugar, el canal indirecto, es decir, a través de otros bancos nacionales o regionales que traen negocios para compartir. El otro es el canal directo que implica mucha más acción directa.

No está en los planes extender al BICE en términos físicos porque no es el sentido. Este es un banco de presencia muy específica en el mercado. No obstante, la realidad nos obliga a ir teniendo presencia física en distintos lugares. De hecho, tenemos oficinas en Rosario, en Córdoba, en Mendoza. Recientemente hemos abierto sedes en Cipoletti y antes de fin de año vamos a abrir en San Juan y Tucumán como cabeceras para lograr un mayor contacto con la realidad productiva local.

- ¿Cuáles son las características del segmento PyME al que apunta el BICE en cuanto a tamaño, sector de actividad y región geográfica?

ED: Nuestro foco es la mediana empresa, o sea, la pequeña que viene creciendo y se va transformando en mediana. Estas empresas son el motor de la economía en cuanto a ocupación, valor agregado y exportaciones. Cuando la empresa pasa a jugar en las ligas mayores deja de estar en nuestro target porque la grande tiene acceso a otros mercados financieros.

En general las empresas que asistimos financieramente están localizadas en el corazón productivo del país: las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Mendoza y los polos regionales de desarrollo como el Alto Valle de Río Negro, el Noroeste Argentino, entre otros. Tratamos de articular nuestra presencia geográfica también en función de esta realidad productiva.

Estamos orientados principalmente a la industria metalmecánica, agroindustrial, petroquími-

ca pero también a toda actividad con capacidad exportadora o sustituidora de importaciones.

- ¿Cuáles son los criterios seguidos por el BICE a la hora de otorgar un crédito a una PyME?

ED: Esencialmente miramos dos cosas a la hora de otorgar un crédito: el sujeto y el proyecto. En general, en la banca comercial se le da más importancia a lo primero, es decir, a la trayectoria, al cumplimiento, a las garantías. Dado que en el BICE miramos más allá del corto plazo, pesamos con igual importancia al sujeto y al proyecto. Ambos tienen que ser potencialmente satisfactorios porque de presentarse debilidades en uno u otro se abren interrogantes.

La trayectoria es muy importante. Hay PyME en Argentina que son emblemáticas. Por ejemplo, cuando uno va a Rafaela, en Santa Fe, se ven casos de empresas que nacieron familiares y que hoy se han ampliado con niveles gerenciales de primer nivel. Este tipo de empresas son las que preferimos porque tienen un arraigo territorial muy fuerte. Si bien hacemos todo el esfuerzo posible dentro de las normas para apoyar los nuevos emprendimientos, creemos que una trayectoria, un prestigio, una presencia continuada en el mercado constituyen tarjetas de presentación muy importantes para la PyME.

En el BICE el crédito es automático. No hay burocracia ni trámite político por más que sea un banco público. La ventaja de ser un banco chico es que podemos mantener un oído más cercano al mercado. Muchas veces cuando la gente se entera de que somos un banco público se sorprende porque tiene la imagen de lo burocrático y del favor político. En cambio, el BICE cuenta con un perfil de banco privado en cuanto a su management y sus indicadores.

- Estos buenos indicadores sorprenden en un país con un ciclo tan poco previsible.

ED: El 99,9% de la cartera del BICE se encuentra en situación normal. Esto en general es difícil de encontrar en un banco en Argentina y menos en un banco público. Este indicador nos llena de orgullo.

Además de la actividad crediticia el BICE tiene una importante actividad fiduciaria, es decir, es administrador de fideicomisos muy importantes del sector público. La cartera fiduciaria

del BICE está cercana a los 10.000 millones de pesos. Allí están algunos fideicomisos como la terminación de Yacyretá, Atucha II, las dos centrales termoeléctricas que se están levantando en Santa Fe, entre otros. Esto le ha dado también al BICE una condición de especialista en la administración de fideicomisos y nos ha obligado a fortalecer dicha área con muy buenos resultados. Esto se ha construido en los últimos tres años.

- ¿Cómo ve precisamente estos últimos años del BICE?

ED: Hay un nuevo BICE desde 2003 coincidiendo con la gestión que está terminando en estos días el presidente Kirchner. Hay un nuevo perfil del banco, un banco más comprometido con la producción.

Creo que el BICE puede cumplir un rol muy importante en la generación de una banca de desarrollo en Argentina, no como institución sino como concepto que puede aportar mucho a que todo el sistema funcione como banca de desarrollo. Veo al BICE como un instrumento muy potente del Estado Nacional para impulsar la producción, promover la internacionalización y desarrollar la infraestructura después de los

cimbronazos que atravesó la economía argentina.

- ¿Cómo son sus perspectivas sobre la economía para los próximos años?

ED: Se avecina un gran desafío porque, si bien la economía argentina ha tenido en los últimos años un comportamiento formidable con tasas de crecimiento cercanas al 9% anual y beneficiándose de situaciones internacionales muy favorables, la industria en su conjunto está en un nivel de utilización de la capacidad instalada que es casi el récord histórico con ramas en niveles de saturación. Esto habla de la necesidad urgente de inversiones. La etapa que se abre entonces es de nuevas y fuertes inversiones. Creo que hace falta un shock de inversiones en el sector productivo para sostener niveles similares de crecimiento y ampliar la oferta de bienes y servicios porque uno de los objetivos, que es mantener la estabilidad de precios, se logra a través de la ampliación de oferta para que busque un equilibrio natural con la demanda. Por lo tanto, ahí hay un enorme desafío de la actividad productiva y de la banca para apoyarla con instrumentos aptos.

- Muchas gracias por su atención.

RESULTADOS DEL ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIA PYME (ICEPYME)

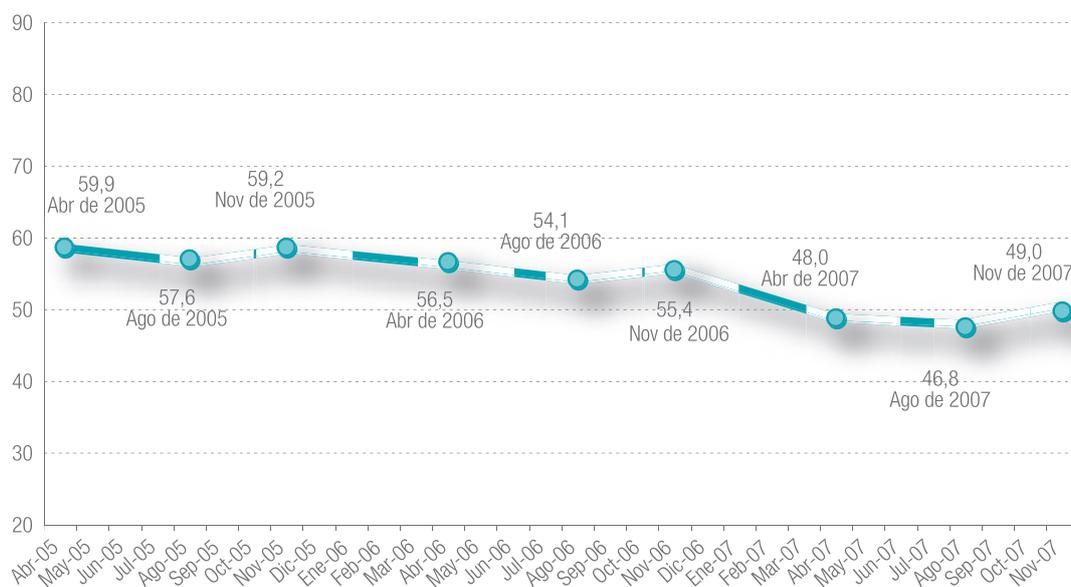
El ICEPyME es un índice de confianza que mide el humor empresarial, variable que condiciona las decisiones de producción e inversión a corto y mediano plazo en las PyME industriales. El siguiente informe ha sido realizado a partir de los datos recabados en la Tercera Encuesta Coyuntural de 2007 a PyME industriales. La recolección de datos se realizó durante los meses de octubre y noviembre, siendo contactadas las 360 empresas industriales de todo el país que integran este panel.

Durante los meses de octubre y noviembre de 2007 la Fundación Observatorio PyME realizó la novena medición del Índice de Confianza Empresarial PyME (ICEPyME) por medio de la tercera Encuesta Coyuntural a PyME industriales del año.

Con la medición de noviembre el ICEPyME frenó su tendencia a la baja que venía mostrando en las mediciones anteriores de 2007. El índice midió 49 puntos, dos puntos más que en la

medición precedente, mostrando un comportamiento similar al que se viene observando en este mismo período en los años 2005 y 2006. Este último registro del año indica que la confianza empresarial vuelve a ubicarse -e incluso a superar- el registro de principios de año. En términos interanuales, el registro de noviembre continúa ubicándose por debajo del observado en igual mes del año anterior con una disminución del 11,6%.

Gráfico 18 Índice de Confianza Empresarial PyME (ICEPyME)

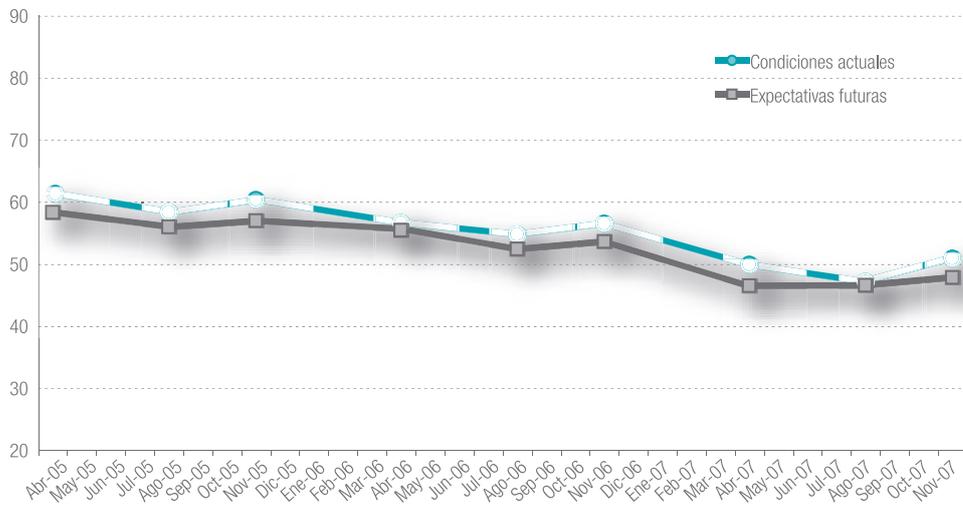


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Como se refleja en el Gráfico 19, la explicación del mayor nivel de confianza de los industriales PyME de noviembre respecto a agosto se encuentra principalmente en una evaluación empresarial más optimista de las condiciones

actuales respecto a las de un año atrás y, en menor medida, de la situación futura de la economía nacional, de las propias empresas y de los sectores de actividad.

Gráfico 19 Condiciones actuales y expectativas futuras



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

De la lectura del Cuadro 3 surge el tercer componente del índice que recoge la evaluación empresarial de la coyuntura en relación a las decisiones de inversión en maquinarias y equipos, constituyendo un indicador de la bondad de la coyuntura para asumir riesgos de mediano plazo. Los resultados revelan que continúa

la misma tendencia de la medición de agosto. El 52,1% de los empresarios considera que es un mal momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo, mientras que para el restante 47,9% el momento actual es bueno para llevar a cabo inversiones de este tipo.

Cuadro 3 Evaluación del contexto a la hora de invertir en maquinaria y equipo, porcentajes de respuestas

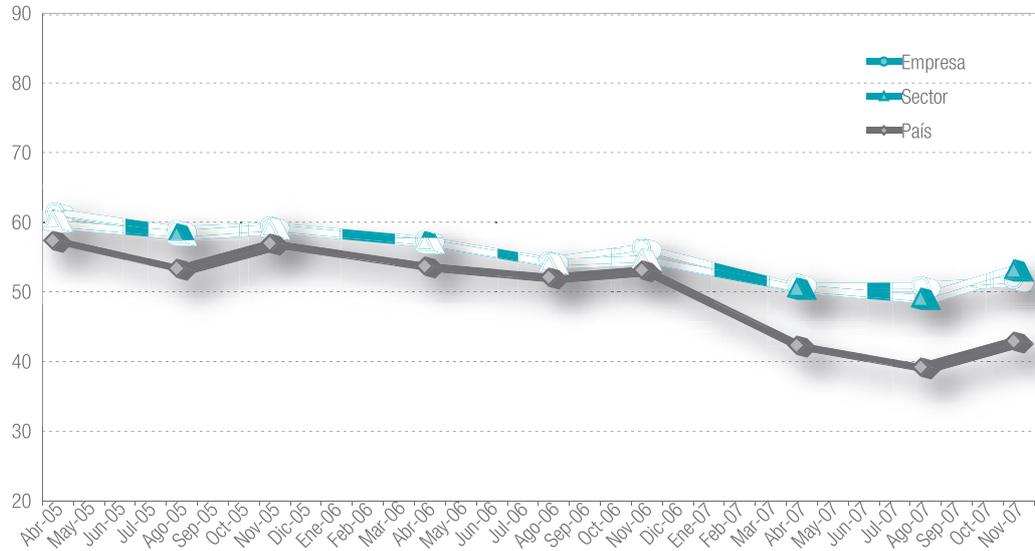
	Abr-05	Ago-05	Nov-05	Abr-06	Ago-06	Nov-06	Abr-07	Ago-07	Nov-07
Buen Momento	61	63	64	63	61	57	51	47	48
Mal Momento	39	37	36	37	39	43	49	53	52

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Evolución del ICEPyME. Subíndices Empresa, Sector y País. El índice de confianza permite analizar la perspectiva de los industriales PyME sobre la coyuntura y las condiciones futuras de la propia empresa, de la situación de los sectores de actividad y del país. De este análisis surgen conclusiones interesantes que permiten explicar con mayor detalle el comportamiento del índice general. Como se observa en el Gráfico 20, tras dos mediciones en las cuales el componente país mostró marcadas disminuciones, con el registro de noviembre se advierte una recuperación de este subíndice. Al respecto, es importante destacar, por un lado,

que este comportamiento también se observa en las mediciones del mes de noviembre de 2005 y 2006 y, por otro, que era de esperar una mejora del nivel de confianza empresarial una vez atravesada la incertidumbre pre-electoral. Del mismo modo, mejora la confianza en el sector de actividad, incrementándose el subíndice correspondiente un 8,3% entre agosto y noviembre. Sin embargo, los empresarios son más cautos al evaluar la situación actual y futura de sus propias empresas, manteniéndose así el valor del subíndice respectivo en niveles similares a los observados en agosto pasado.

Gráfico 20 ICEPyME en la empresa, el sector y el país

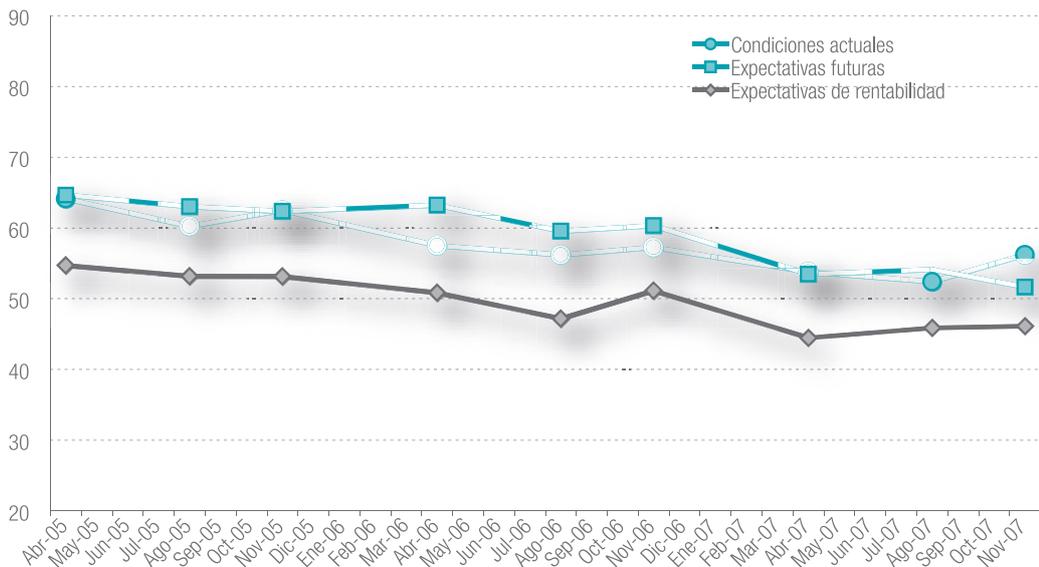


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

La empresa. El subíndice *empresa* mide la evaluación de los empresarios sobre la situación actual en relación a la de hace un año, y las expectativas sobre la evolución de su empresa en general y sobre la de la rentabilidad en particular para el año próximo. La medición

de noviembre (Ver Gráfico 20) arroja un valor del subíndice de 51,5 puntos, manteniéndose en el nivel observado en agosto pasado y representando una variación negativa del 8,3% en términos interanuales.

Gráfico 21 Evaluación de los industriales PyME sobre su empresa



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

La opinión de los industriales PyME sobre la situación actual de su empresa en relación a la de un año atrás se resume en el subíndice *condiciones actuales*, que verifica una importante recuperación en la última medición al registrar un valor un 7,3% superior al observado en agosto pasado. De esta manera, alcanza el mayor registro del año, si bien sigue estando levemente por debajo del nivel de noviembre de 2006.

Por su parte, las expectativas sobre la situación económica futura de las empresas se resumen en el subíndice *expectativas futuras*. Aquí los empresarios no son tan optimistas como en la evaluación de la coyuntura. El subíndice *expectativas futuras* mostró una variación negativa del 4,6% con respecto a la medición anterior, disminuyendo un 14,4% en términos interanuales. La caída del subíndice se explica por un incremento en la proporción de empresarios que con-

sidera que la situación de su firma durante los próximos 12 meses será peor a la actual: esta proporción fue del 27,3% en el relevamiento de noviembre, siete puntos porcentuales más que en el mes de agosto.

El índice *empresa* se completa con las perspectivas sobre la evolución de la rentabilidad durante el próximo año. El subíndice correspondiente (*expectativas de rentabilidad*) se mantuvo en niveles similares a la medición anterior, si bien en términos interanuales acumula una disminución del 9,8%. Este comportamiento se explica fundamentalmente por un menor optimismo de los industriales PyME que se evidencia en la caída de la proporción de empresarios que considera que su rentabilidad mejorará el año próximo. Esta proporción fue del 22,2% en noviembre, cuando en igual mes de 2006 fue del 36,5%.

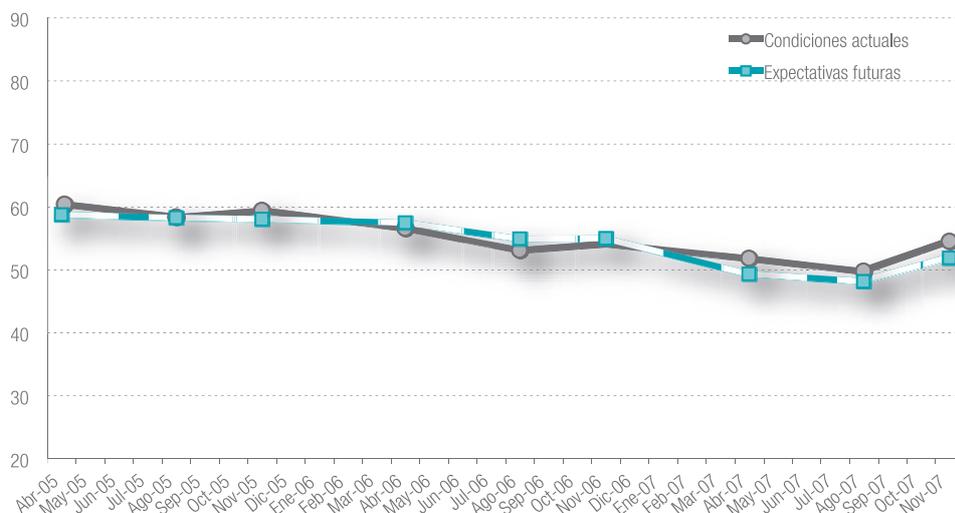
El sector de actividad. Por su parte, el subíndice *sector* mide las opiniones de los empresarios sobre la situación de la rama de actividad a la que pertenecen con respecto a la de un año atrás y sus proyecciones futuras.

Como resultado de estas percepciones, la confianza empresaria sobre la rama de actividad industrial muestra una mejora. El subíndice se ubicó en los 53 puntos en el mes de noviembre pasado (Ver Gráfico 20), un 8,3% superior al

registro de agosto pero un 2,8% inferior con respecto a igual mes de 2006.

Esta mejoría del valor del índice en términos trimestrales se debe a una evaluación empresarial más positiva sobre la situación actual y futura del sector de actividad. Ambos subíndices (*condiciones actuales* y *expectativas futuras*) se recuperaron luego de una ligera caída verificada en la medición anterior, retomando así los niveles de principio de año.

Gráfico 22 Evaluación de los industriales PyME sobre su sector de actividad

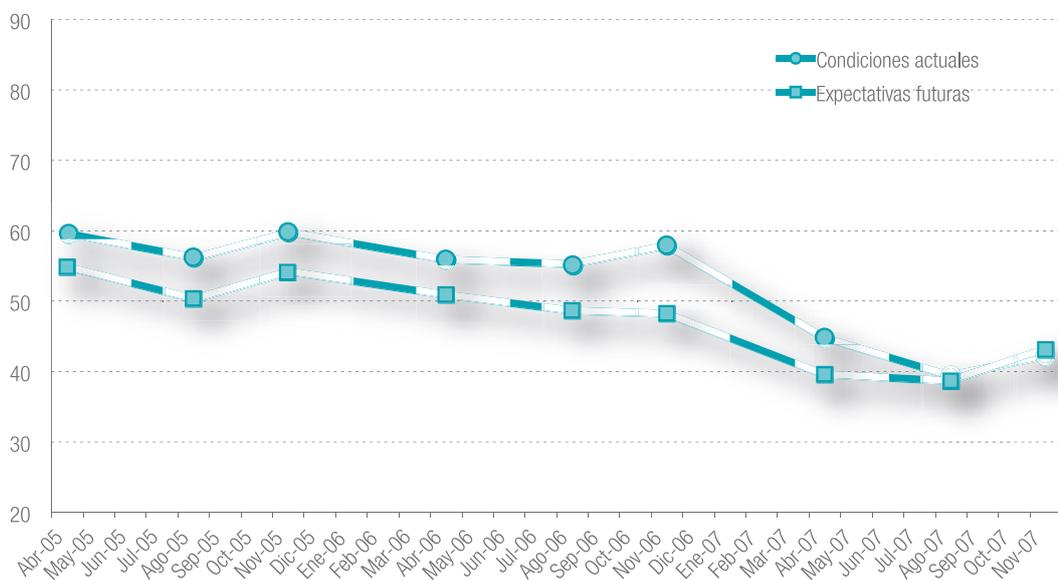


Fuente: Fundación Observatorio PyME.

El país. El subíndice *país* se recuperó luego de dos caídas significativas en los meses de agosto y abril pasado. En noviembre el subíndice midió 42,7 puntos (Ver Gráfico 3). Esta cifra es un 9,6% mayor al registro de agosto aunque en términos interanuales se advierte una variación negativa del 19,3%. Al desagregar el subíndice país en sus dos com-

ponentes se observa que la evaluación empresarial sobre la condición económica actual del país – subíndice *condiciones actuales*- registra un valor ligeramente superior al observado en la medición de agosto pasado, mientras que la correspondiente a la situación futura –subíndice *condiciones futuras*- muestra una mejoría más marcada.

Gráfico 22 Evaluación de los industriales PyME sobre su sector de actividad



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

En el primer caso, el subíndice *condiciones actuales* midió 3 puntos más que en agosto alcanzando así el nivel más elevado de 2007. De todos modos, es de destacar que en términos interanuales acumula una caída del 27%. Esto se explica al observar que un 44,6% de los empresarios encuestados en noviembre último manifestó que la situación actual del país es levemente peor a la de un año atrás, cuando esta proporción fue del 15,6% en igual mes de 2006. Por su parte, el porcentaje de empresarios que considera que la situación actual es igual a la un año atrás se mantiene en niveles similares a los registrados en noviembre de 2006 (alrededor del 37%). Como consecuencia, cae sustancialmente el porcentaje de industriales PyME que considera que la situación actual del país es levemente mejor pasando de un 41,5% en noviembre de 2006 a un 15,6% en la última medición.

En segundo término, las expectativas de los empresarios sobre la situación futura del país son más optimistas que las manifestadas en agosto pasado. El subíndice *expectativas futuras* se incrementó un 11,5% en términos trimestrales. Esto se explica por la caída en la proporción de empresarios que realizaron una evaluación negativa sobre la situación futura del país. Con la medición de noviembre esta proporción resultó del 38,2%, 16 puntos porcentuales menos a la registrada en la medición de agosto.

En resumen, con la medición de noviembre el ICEPyME se recuperó y volvió a ubicarse en un nivel similar al de abril de 2007. Una vez finalizadas las elecciones nacionales y al reducirse la incertidumbre característica del período electoral, los industriales PyME mostraron una mayor confianza fundamentalmente en su evaluación sobre las condiciones actuales de su empresa y, en menor medida, del sector de actividad al que

pertenecen y del país. En relación a las expectativas futuras de los industriales PyME se destaca un menor optimismo en las perspectivas futuras de las propias firmas, si bien la evaluación es más optimista en relación a la situación futura del sector de actividad y, fundamentalmente, del país. Asociado a un menor optimismo sobre la situación futura de las empresas, se advierte que continúa siendo mayor la proporción de empresarios que considera que el actual es un

mal momento para realizar inversiones en maquinaria y equipo (52,1%), si bien lo es en una pequeña magnitud.

En términos generales es de destacar la renovada confianza empresaria reflejada en el índice general, el cual vuelve a ubicarse en niveles similares a los de principios de año, luego de la caída verificada con la medición de agosto pasado.

LA VOZ DE LOS PROTAGONISTAS

ENTREVISTA A NÉSTOR GAGGERO

PRESIDENTE DE FLAMAQUÍMICA S.R.L.



“Si en Argentina no ofrecemos tecnología vamos a estar cada vez más subordinados en la cadena global de valor”

- ¿Cómo fueron sus inicios en la actividad?

Néstor Gaggero (NG): En un comienzo me capacité como técnico, procuré ser “el mejor” hasta que me di cuenta de que lo que debía hacer era rodearme de los mejores. Trabajé muchos años en relación de dependencia en una empresa en la cual dirigía la fábrica que elaboraba productos químicos, hasta que me di cuenta de que para ser un buen gerente necesitaba formarme en otras disciplinas. Soy egresado del doctorado en química, y en mi especialidad estamos formados para ser científicos, hacer desarrollo e investigación. Entonces decidí tomar un curso de dirección de empresas, cuyo contenido era muy conceptual. Un director no tiene que saber cómo se hacen las cosas (para eso contrata técnicos); necesita saber cuándo se tienen que hacer las cosas. Así me formé en el campo empresarial, renuncié a la empresa en la que trabajaba y en vez de buscar otro trabajo comencé a buscar socios. Entonces me convertí en socio de una empresa bastante importante que tenía a su vez firmas satélites como la mía. Después de alrededor de cuatro años la firma principal se disolvió y las empresas satélites quedamos a la deriva. En ese momento decidí, con todos los riesgos que esto implicaba, independizarme. De esta manera nació Flamaquímica, que como tal tiene una antigüedad de 29

años, si bien yo como independiente llevo 39 años.

- ¿La localización de la empresa en el Partido de San Martín es estratégica?

NG: Flamaquímica está ubicada en el Partido de San Martín, en principio, por pura casualidad. De todos modos es una zona neurálgica, estamos cerca de la Capital Federal, del Acceso Norte, del Acceso Oeste, del Camino de Cintura. Es estratégico como centro de distribución. En la actualidad tenemos el proyecto de expandirnos para lo que compramos un terreno en General Rodríguez.

- ¿Cuál es la actividad principal de la empresa?

NG: Nos dedicamos a hacer síntesis orgánicas y fabricamos materias primas para laboratorios de cosméticos especialmente.

- ¿Sus clientes están localizados íntegramente en el país o también exporta?

NG: Todos nuestros clientes son nacionales, todavía no exportamos porque si bien hace unos años hacíamos algunos productos exclusivos, con el tiempo la tecnología se fue difundiendo y los productos que hoy fabricamos son commodities. No tenemos ningún producto que se destaque como para poder exportar.

- ¿Cómo califica el momento actual que atraviesa la empresa?

NG: En la actualidad estamos atravesando un momento especial. Hoy por hoy las PyME del país tienen algunas dificultades.

La primera es que nuestro sindicalismo, que hace muy bien en defender a los obreros, actúa primero defendiendo a los que tienen trabajo y después negocian con las empresas creyendo que todas son grandes, pero las PyME tienen otra realidad. Si bien en nuestro caso todos los empleados están en blanco, la desocupación en el país está casi en el 10% y hay un gran porcentaje de trabajadores en negro. Entonces tendría que haber una legislación especial para las PyME que son las mayores generadoras de puesto de trabajo, porque cuanto más tecnología hay menos gente se precisa, que es lo que sucede en las grandes empresas. La rentabilidad de las grandes compañías es muy distinta, en su estructura de costos la participación de los jornales representa alrededor del 10%, cuando para una empresa de menor tamaño puede llegar al 70%.

Otro problema actual es que las industrias argentinas se están vendiendo y a pesar de que queden localizadas en nuestro país, sus dueños son extranjeros, a diferencia de lo que sucedía en la década de los noventa cuando las empresas emigraban a otros países. Esto por un lado es bueno porque se da trabajo a los argentinos, pero el management y la investigación y desarrollo (I+D) se hacen afuera. Por esto digo que mi profesión está en extinción, porque acá no hay lugar para hacer I+D.

Lo que hoy por hoy hace avanzar a las industrias es la tecnología. Hoy las empresas multinacionales se asocian con empresas nativas, pagan salarios más baratos que los de su país de origen y aportan la tecnología. Si en Argentina no ofrecemos tecnología vamos a estar cada vez más subordinados en la cadena global de valor. Esto es lo que ocurre con la globalización.

- ¿Cómo afecta directamente la globalización a su empresa?

NG: Del 2001 hasta ahora mejoró mucho el poder adquisitivo de los ciudadanos y así la gente comenzó a inclinarse por los productos de marca. Por un lado, porque saben que en general son de buena calidad, pero además porque es-

Ficha Técnica de la Empresa

Razón Social: Flamaquímica S.R.L.

Inicio de actividades: 1978

Ubicación: Villa Lynch, Partido de San Martín, Pcia. De Buenos Aires

Actividad: Producción y provisión de productos químicos

Cantidad de Ocupados: 13

Sitio web: www.flamaquimicasrl.com.ar

Certificaciones de calidad: ISO 9001:2000



Planta de producción de Flamaquímica

tán respaldados por una gran campaña publicitaria. Entonces, si uno tiene un producto igual o mejor que el de marca reconocida lamentablemente no puede competir si no tiene la misma publicidad.

Por estos motivos las empresas que más crecieron son las multinacionales. A su vez, estas empresas hacen acuerdos con proveedores globales o regionales y de esta manera las PyME locales perdemos mercado.

- Entonces, ¿la empresa no se vio beneficiada por el fuerte crecimiento de la demanda interna de los últimos años?

NG: Nuestra empresa no percibió el gran aumento de demanda que se detectó en otros

sectores de actividad porque en nuestro rubro el crecimiento de la demanda se dirigió a las multinacionales, no hacia las PyME.

- ¿Qué medidas toma la empresa para enfrentar esta situación?

NG: Tenemos algunas maneras de defendernos. Certificando la calidad de nuestros productos con normas ISO por ejemplo y, de esta manera, demostrando que nuestra calidad está de acuerdo a los estándares internacionales. Sin embargo, la PyME se ve igualmente desplazada por la multinacional y es muy poco lo que podemos hacer. Incluso creo que ni el gobierno puede hacer algo porque no es un problema político sino que se trata del propio funcionamiento y dinamismo del mercado.

De todos modos, Flamaquímica tiene cierto prestigio que fuimos fortaleciendo con los años. Estamos muy atentos en el día a día, porque el mercado es muy dinámico.

- ¿Han llevado a cabo inversiones para poder competir con las empresas multinacionales?

NG: Si, hemos invertido en equipos, de origen nacional, y nos vamos actualizando continuamente. Tanto para mejorar la productividad como la calidad. En este momento estamos negociando con una multinacional para realizar algunos trabajos a fásón.

- ¿De qué manera financian sus inversiones?

NG: Flamaquímica se financia íntegramente con recursos propios. Sé que posiblemente no sea lo mejor, pero esa es nuestra política.

- ¿Cómo han evolucionado en el último tiempo los costos de producción de la empresa?

NG: El precio de gran parte de la materia prima

ha aumentado significativamente en los últimos años. Hay que tener en cuenta que muchos de nuestros insumos son petroquímicos, derivados del petróleo, así que la suba del precio del barril repercute directamente en nuestros costos. Además, dado que nuestro mercado está sobreofertado, no podemos trasladar todo a los precios y, por lo tanto, cae la rentabilidad de la empresa.

Ha habido una caída en la demanda de los laboratorios nacionales en relación a la de los multinacionales.

- ¿Cuáles son sus perspectivas para el futuro próximo?

NG: En Argentina hay un gran número de pobres y gente subocupada que trabaja en negro. Entiendo que necesariamente el gobierno tiene que mejorar esta situación, principalmente por una razón humanitaria. Pero desde el punto de vista económico, esto significa que habrá un incremento en el consumo, por lo que pienso que vienen años de bonanza. Además, en el mundo se ha incorporado mucha gente al consumo, como los chinos, lo que hace que el precio de los commodities esté aumentando.

- ¿Y específicamente en lo que respecta a Flamaquímica?

NG: Hoy, por una cuestión de edad, yo estoy programando mi retiro. Tengo hijos trabajando en la empresa pero como esta es una empresa técnica, lo que estamos tratando de hacer es formar un equipo, en el cual mis hijos tienen su lugar, pero también hay otras personas que tienen conocimientos específicos necesarios en el rubro.

En Flamaquímica hay 13 personas trabajando, de las cuales cuatro somos profesionales químicos.

- Muchas gracias por su atención.

LA VOZ DE LOS PROTAGONISTAS

ENTREVISTA A JOSÉ RUBÉN GYSSELS DE PARADA OBIOL ARTES GRÁFICAS S.R.L.



De izq. a der.: Rubén H. Gysseles (Gerente), José R. Gysseles (Presidente) y Elida S. Gysseles (Gerente)

“Tenemos mucha demanda pero también mucho temor de encarar nuevas inversiones”

- ¿Cómo fueron los inicios de Parada Obiol SRL?

José Gysseles (JG): La empresa nació en el año 1939. Pertenecía originariamente a una familia de 8 hermanos varones y 2 mujeres (aunque no todos participaron de ella). Luego quedé yo, que llevo más de 58 años en la empresa, y posteriormente ingresaron mis hijos. Actualmente estoy retirado pero lógicamente continúo viniendo.

La industria gráfica es generalmente familiar, no hay empresas de grandes capitales y Parada Obiol es un ejemplo de una empresa con gran tradición familiar.

- ¿Cómo atravesó la empresa la crisis de 2001?

JG: Los años 2000 y 2001 fueron muy duros. Hubo meses enteros que no tuvimos un solo precio, no había precio de papel ni de tinta ni de plancha, no había ningún precio y no podíamos presupuestar. Eso es lo que vivimos y pudimos mantenernos gracias a haber roto cuanto alcanzaba había y a algunos proveedores que fueron muy consecuentes y que no nos llamaron una sola vez para reclamarnos un pago porque sabían que tarde o temprano les íbamos a pagar.

- ¿Cómo está la empresa en la actualidad?

JG: Por ahora estamos trabajando muy bien, con una alta demanda y hasta rechazando algunos trabajos.

Lógicamente cuando el país cae tanto después tiene que recuperarse. Ya ha pasado varias veces esto. Tenemos mucha demanda pero también mucho temor, sobre todo, de encarar nuevas inversiones.

- ¿A qué se debe ese temor?

JG: Mi hijo (actual Gerente de Parada Obiol) tiene ganas de comprar una máquina. Entonces hice un trabajo comparativo entre comprar una máquina y hacer otro tipo de inversiones. Comprar una máquina significa, al cabo de 4 años, una pérdida de aproximadamente 400 mil dólares en utilidades. Es decir, poniendo ese mismo dinero en otro tipo de inversión, esta inversión nos daría una utilidad mayor, igual a 400 mil dólares, en 4 años.

- ¿Cuáles son las principales causas por las cuales invertir en maquinarias no sería tan rentable?

JG: Hay varios problemas. En primer lugar, tenemos que comprar una máquina que se paga toda en divisas, mientras tenemos que contabilizar la operación en pesos. Así, debemos hacer la amortización que nos autoriza el impuesto a

las ganancias en pesos. Supongamos que queremos comprar una máquina que cuesta un millón de dólares y la contabilizamos a 3,2 millones de pesos. Entonces la ley nos permite amortizar el 10% cada año, o sea 320 mil pesos. Al cabo de diez años no nos queda ni la cuarta parte para comprar la misma máquina. Es decir que no nos dan la posibilidad de amortizar la máquina al valor real que habríamos invertido.

Ese es un problema. Por otro lado los bancos no existen para nosotros. Les voy a contar qué me pasó en 1992. Fui al Banco Nación a partir de una publicidad para inversión y presentamos la solicitud de un crédito (lo cual significó llevar al banco una pila enorme de carpetas por original y fotocopias). Fuimos varias veces hasta que nos cansamos. Finalmente recurrimos al representante de las máquinas en Alemania y la presentación de sólo dos balances de la empresa bastó para que nos otorgaran el crédito necesario para comprar la máquina que costaba un millón de dólares. Nueve meses después de haber solicitado el crédito volví al Banco Nación y me respondieron que todavía no habían estudiado el balance.

Al año empezamos a pagar y anticipadamente y quisimos comprar otra máquina que salía 2 millones de dólares. Nos dieron el crédito inmediatamente y tuvimos la suerte de pagarla anticipadamente también.

Hoy no nos animamos a comprar nada porque vemos que no hay una seguridad jurídica a la cual atenerse y sale muy caro invertir. Esa es la realidad. Una empresa que factura 10 millones de pesos por año tiene que pagar el 10% de intereses anuales, o sea, 1 millón de pesos de intereses. El Estado paga el 10% de todo lo recaudado por impuestos más la retención SUSS (Sistema único de la Seguridad Social), de intereses de la Deuda Externa. Tiene una deuda tan grande que el día menos pensado tenemos otro año 2000 de vuelta. Ése es mi temor.

- Si no se toma la decisión de invertir, ¿con qué se suple esa necesidad?

JG: Con trabajo y productividad. Nosotros trabajamos todos los días de la semana y contamos con un plantel de trabajadores que tienen una antigüedad de al menos 10 años y hasta 49 años de servicios.

- ¿La maquinaria actual de la empresa es

Ficha Técnica de la Empresa

Razón Social: Parada Obiol Artes Gráficas S.R.L.

Inicio de actividades: 1939

Ubicación: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Actividad: Producción de impresos gráficos

Cantidad de Ocupados: 30

Sitio web: www.paradaobiol.com.ar



Planta de producción de Parada Obiol

de alta tecnología?

JG: Sí, tenemos máquinas muy modernas porque si no es así, no se puede competir. Hay muchas empresas con mucha tecnología y con gran capacidad de inversión. La industria gráfica está muy bien equipada en la Argentina y todos dependemos de grandes empresas.

- En los últimos meses, ¿ha caído la ren-

tabilidad de la empresa?

JG: Hay una inflación real y lógicamente la rentabilidad empieza a resentirse. Uno tiene que comprar y pagar dentro de un término pero vende y cobra en otro término y durante todo ese periodo se sufre inflación. Entre la facturación y la cobranza hay una inflación que no es precisamente 0,8%.

- En el caso de la industria gráfica en particular, ¿dónde se sintieron los principales aumentos de costos?

JG: Todo aumenta: la tinta, el papel, las planchas, los sueldos. Nuestro principal insumo es el papel y tratamos de importar todo lo que podemos por dos razones. Una es el costo y, la otra, la calidad. Nuestro trabajo tiene que tener materia prima de primera calidad y el papel ilustración que se hace en Argentina no es comparable al importado. Por eso importamos el papel de países europeos.

- ¿Cuáles fueron los efectos de la restricción energética de los meses de junio, julio y agosto pasados?

JG: Nosotros tenemos un grupo electrógeno y durante los meses de restricción cerramos los ojos y pagamos las multas. Afectó los costos, y en forma. Estas son medidas por imprevisiones que se pagan tarde o temprano.

- ¿La empresa pertenece a alguna cámara y, si es así, esto le otorga algún beneficio?

JG: Pertenecemos a la CIGA (Cámara de Industriales Gráficos Argentina) y a la FAIGA (Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines), que nos envían informaciones útiles. También cuentan con asesores que se pueden utilizar si uno los necesita. Pero nosotros tenemos un asesor muy especializado.

- ¿Han participado en ferias internacionales?

JG: Hemos participado pero sin ningún beneficio. Nosotros estamos hace muchos años y mucha gente nos conoce.

- Muchas gracias por su atención.

Conferencias PyMe Regionales

Pergamino: “Región, industria y PyME”
2ª Conferencia Anual observatorio PyME Regional
Buenos aires Norte - Santa Fe Sur



Ministerio de Economía
Gobierno de la Provincia
de Buenos Aires
Dirección Provincial de Estadística



Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional San Nicolás
Facultad Regional Venado Tuerto



Instituto Provincial
de Estadísticas y Censos
Provincia de Santa Fe



ALMA MATER STUDIOURUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
REPRESENTACIÓN EN BUENOS AIRES



fundación
ObservatorioPyME

El Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte- Santa Fe Sur con la presencia de más de cien participantes presentó los resultados obtenidos de su segundo año de investigación, mediante el informe “Industria manufacturera. Año 2006.” en el que se detallan las características, problemas y expectativas de la geografía industrial de los distritos de Constitución y General López de la Prov. de Santa Fe; de Arrecifes, Baradero, Capitán Sarmiento, Colón, Pergamino, Ramallo, Rojas, Salto, San Nicolás y San Pedro de la Prov. de Buenos Aires.



Las primeras palabras estuvieron a cargo del Ing. José Luis Basso, presidente de la Fundación Observatorio PyME, integrante del Comité Ejecutivo de la UIA y presidente del Grupo Basso. El ingeniero destacó la importancia de las PyME en las economías regionales como generadoras de valor agregado y empleo. También marcó los ejes que definen la problemática PyME: energía e infraestructura; ciencia y tecnología; marco jurídico, laboral, impositivo; inversión y financiamiento y acompañamiento oficial

El Cr. Juan Carlos Uboldi , presidente de la Asociación de Industriales de la provincia de Buenos Aires, también en la apertura, destacó la importancia de la Fundación Observatorio PyME como generador de datos para la toma de decisiones. La existencia de crédito para el consumo pero la falta de los mismos para las empresas. La carencia de previsibilidad jurídica y económica como un limitante al desarrollo industrial; y remarcó la necesidad de una ley PyME que reconozca las diferencias de composición, estructura e intereses de dichas empresas.

El Dr. Vicente Donato, Director de la Fundación Observatorio PyME y Vicedirector de la Università di Bologna, representación en Buenos Aires, brindó algunos datos a cerca de la situación de las PyMe industriales del país y de la región. Resaltó el incremento de las ventas y de la producción de las PyME a nivel país, así como la suba en la ocupación. También mostró la evolución de los precios y los costos directos de producción, remarcando una caída en la rentabilidad bruta hacia niveles normales. En relación con las PyME de la región, planteó dos áreas de trabajo: los bajos niveles de base y apertura exportadora y el reducido número de empresas con certificaciones ISO. También destacó la alta proporción de empresas que autofinancian su inversión en Argentina, demarcando que no existen diferencias regionales en este hecho y que será uno de los desafíos próximos de la Argentina. Finalmente, mencionó los problemas para contratar operarios no calificados, calificados y universitarios.



El director de la Dirección Provincial de Estadística de la Prov. de Buenos Aires, Hugo Fernández Acevedo, comenzó mostrando estadísticas de la provincia: en la misma habita el 38,61% de la población del país y ocupa en el 8,2% de la superficie nacional. Además, mencionó que Buenos Aires aloja el 39% de la industria nacional, concentra el 65,25% de las exportaciones MOI y genera aproximadamente el 35% del PBI. También resaltó la importancia de los Observatorios PyME como generadores de información periódica y comparable (dentro la provincia e internacionalmente).

En la Conferencia se contó con la presencia de un experto en energía, el ex Secretario de Minería y Energía de la Nación y ex Ministro de Obras y Servicios Públicos de la Prov. de Buenos Aires, Alieto Guadagni. Su charla estuvo orientada en tres sentidos: El futuro de la energía, una visión del mundo; La Energía y el cambio climático y El futuro de la energía en Argentina. Con respecto a su primera parte, explicó que la participación en el consumo mundial de energía por parte de los países en desarrollo será del 77% hacia 2030. Dicha proporción se debe fundamentalmente a China e India. También expuso que se va a incrementarse el uso del carbón, renovables y gas como fuentes energéticas a nivel mundial. En relación con el cambio climático y la energía, expresó que no hay dudas que el mismo es producto del accionar del hombre y que generará graves problemas tales como la falta de agua en algunos países andinos y el incremento de la sudestada en la ciudad de Buenos Aires. Expresó que tanto la producción como las reservas de gas y petróleo están bajando continuamente. Además, marcó como negativo el hecho de que la matriz energética de Argentina dependa del gas. A diferencia del petróleo, el cual es un comodities, el gas importado depende de los países de la región, fundamentalmente, Bolivia. También manifestó que el superávit comercial de Argentina puede evaporarse con la importación de bienes energéticos.



Con respecto a la coyuntura económica, el expositor Abel Viglione, economista de FIEL, dio algunas perspectivas futuras. Destacó que gran parte del crecimiento de los países latinoamericanos se debió a factores externos (crecimiento mundial, precio de los comodities, condiciones financieras externas favorables). También habló de un pilar interno: el superávit fiscal nunca antes visto, sustentado en el incremento de impuestos, fundamentalmente derecho de exportaciones e impuestos a las transacciones financieras.

El panel de empresarios fue presentado por la coordinadora institucional del Observatorio PyME Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur, Adriana Rivero. Antes de presentar a los empresarios pymes, hizo referencia a los tres años de trabajo del proyecto en la región, manifestando la conformación de tres directorios de locales industriales, la realización de dos encuestas estructurales, la elaboración de dos informes de la industria manufacturera (2004-2006) y de informes especiales relacionado con la orientación exportadoras, obstáculos al financiamiento bancario y los informes de micro-regiones (Pergamino; San Nicolás-Ramallo y Villa Constitución; y Venado Tuerto - Firmat – Rufino)

El cierre de la Conferencia estuvo a cargo del Secretario de producción de Venado Tuerto, Arq. Darío Mascioli, el Intendente de la ciudad de Pergamino, Dr. Héctor Gutiérrez y el presidente de la Fundación Observatorio PyME, Ing. José Luis Basso. Cabe mencionar que el primero de ellos, resaltó la importancia de tener datos para el diseño de políticas efectivas. También mencionó las distintas herramientas utilizadas en Venado Tuerto para incrementar la productividad de las empresas manufactureras. El intendente de Pergamino, Héctor Gutiérrez, señaló que la economía de la región es mixta, ligada al agro pero con un gran cordón de PyME industriales.

Por último la coordinadora agradeció la presencia de todos y la participación de los actores locales (empresarios, cámaras empresariales, gobiernos municipales, universidades) en la producción y análisis de la información; pues nutren la elaboración de propuestas de desarrollo local y la formulación de las decisiones públicas y privadas. También resaltó la necesidad de que estos datos se vayan enriqueciendo con otros estudios de la región.



Anexo estadístico

Trimestre	Ventas Nominales		Ventas Deflacionadas		Ocupación		Costos directos de producción		Precio del producto		Capacidad Instalada	
	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	Var. Trimestral	Índice Trimestral	% Utilizado	Var. Trimestral
1er 2005	-1,5%	122,6	-4,3%	111,5	5,7%	116,2	7,7%	143,73	3,6%	112,29	74,6%	-3,47%
2do 2005	12,1%	137,4	10,2%	122,8	-2,6%	113,2	6,2%	152,63	1,6%	114,11	74,4%	-0,24%
3er 2005	0,8%	138,5	0,2%	123,1	0,5%	113,7	7,5%	164,08	0,6%	114,79	80,5%	8,17%
4to 2005	6,3%	147,2	1,7%	125,2	1,4%	115,3	7,2%	175,89	4,2%	119,61	77,5%	-3,73%
1er 2006	-1,1%	145,6	-7,9%	115,3	5,1%	121,2	9,7%	192,95	5,4%	126,07	76,4%	-1,42%
2do 2006	6,3%	154,7	2,5%	118,2	-2,5%	118,2	9,8%	211,86	3,9%	130,99	78,7%	3,00%
3er 2006	7,4%	166,2	6,1%	125,4	0,1%	118,3	7,1%	226,91	1,5%	132,95	78,4%	-0,37%
4to 2006	4,7%	174,0	1,8%	127,6	3,7%	122,6	7,9%	244,93	2,8%	136,71	76,4%	-2,57%
1er 2007	1,0%	175,9	-3,2%	123,5	4,5%	128,1	10,3%	270,17	4,1%	142,38	75,2%	-1,50%
2do 2007	5,3%	185,2	-0,7%	122,6	1,5%	130,0	12,6%	304,2	6,7%	151,9	75,2%	-0,06%
3er 2007	7,1%	198,3	1,0%	123,8	1,2%	131,6	9,7%	333,7	4,2%	158,3	78,1%	3,86%

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Índices: Base 4to trimestre 2003 = 100.

Las ventas fueron deflacionadas por la variación del precio del principal producto de cada empresa.

La desestacionalización se calculó a partir del ciclo estacional informado por las empresas.



Standard Bank