



fundación  
ObservatorioPyme

## Informe 2009 | 2010

Evolución reciente, situación actual  
y desafíos para 2011

Tema especial: Desarrollo organizativo  
y competitividad empresarial

# Informe 2009 | 2010

Evolución reciente, situación actual  
y desafíos para 2011

Tema especial: Desarrollo organizativo  
y competitividad empresarial



fundación  
ObservatorioPyme

Buenos Aires, Noviembre de 2010  
ISBN 978-987-1659-02-9

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 a fines de 2004, 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,  
CP C1054AAP, Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Tel.: (5411) 4018-6510  
Fax: (5411) 4018-6511  
[info@observatoriopyme.org.ar](mailto:info@observatoriopyme.org.ar)  
[www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)

Donato, Vicente N.

Informe 2009-2010: Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2011 /

Vicente Donato; dirigido por Vicente N. Donato. - 1a ed. - Buenos Aires : Fund.

Observatorio Pyme, 2010.

138 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-1659-02-9

1. Pequeña y Mediana Empresa. I. Donato, Vicente N., dir. II. Título

CDD 338.47

Fecha de catalogación: 04/06/2010

Diseño Gráfico: Dekonstrukt

[www.dekonstrukt.com.ar](http://www.dekonstrukt.com.ar)

Impreso en VIAGRAF S.A.

Iguazú 491

(1437) CABA

[www.viagraf.com.ar](http://www.viagraf.com.ar)

# Fundación Observatorio PyME

## Consejo de Administración

### **Presidente Honorario**

Paolo Rocca, Presidente, Organización Techint

### **Presidente**

José Ignacio de Mendiguren, Secretario, Unión Industrial Argentina

### **Vicepresidente**

Giorgio Alberti, Università di Bologna

### **Secretario**

Luis Betnaza, Director Corporativo, Techint

### **Prosecretario**

David Uriburu, Director Institucional Área Siderúrgica, Techint

### **Tesorero**

Carlos Garrera, Vicepresidente PyMI, Unión Industrial Argentina

### **Protesorero**

Vicente N. Donato, Consejo Científico y de Gestión, Representación en Buenos Aires, Università di Bologna

## Comisión Revisora de Cuentas

Alberto Valerio Lisdero

Alfredo Ricardo Lisdero

José Manuel Coya

## Equipo de Trabajo

Director: Vicente N. Donato

Gerente de Observatorios PyME Sectoriales y Proyectos Especiales: Ignacio Bruera

Gerente de Observatorios PyME Regionales: Silvia Acosta

Investigadoras: Laura Mastroscello y Carolina Carregal

Jefe de Estadística y Metodología: Pablo Rey

Jefa de Campo: Constanza Schejter

Asistentes de campo: Catalina Vissio, Rodrigo Segovia y Martina Zubarán

Comunicaciones y Prensa: Ivonne Solares

Administración: Vanesa Arena

Secretaría General: Patricia Gallicchio

Pasantes de Investigación: Marco Baschieri y Catherine Cruz Pinzón

Asistencia Técnica en Metodología Estadística:

Christian Haedo

(Università di Bologna, Representación Buenos Aires)



# Sumario

Presentación	
Síntesis ejecutiva	
<b>1. Desempeño productivo 2009/2010</b>	<b>13</b>
Ciclo económico y nivel de actividad	
Costos, precios y rentabilidad	
Exportaciones y presión competitiva en el mercado interno	
Principales problemas y expectativas	
<b>2. Inversión en capital físico y humano</b>	<b>49</b>
Estado de la maquinaria y productividad del capital	
Inversión: propósitos y dificultades	
Demanda de recursos humanos: nivel de instrucción y reclutamiento de nuevas capacidades	
Actividades de capacitación y utilización de programas públicos de apoyo	
<b>3. Oferta y demanda de financiamiento</b>	<b>65</b>
Dimensión del mercado crediticio argentino: una comparación con Chile y Brasil	
Oferta y demanda de programas públicos de financiamiento	
Crédito comercial y demanda de financiamiento bancario	
<b>4. Tema especial: Desarrollo organizativo y competitividad empresarial</b>	<b>75</b>
Competitividad empresarial	
Desarrollo organizativo	
Gestión comercial	
<b>5. Indicadores económico – financieros</b>	<b>97</b>
<b>6. Información por sector industrial</b>	<b>101</b>
<b>7. Información por macro región geográfica</b>	<b>111</b>
<b>8. Nota Metodológica</b>	<b>121</b>



## Prólogo

### *El diagnóstico*

Durante el segundo semestre de 2009 las PyME industriales superaron los efectos de la crisis internacional aumentando la producción y frenando la caída en el nivel de ocupación, que había iniciado a principios de 2008. Sin embargo, el año 2010 presentó un nivel de producción “amesetado” y un estancamiento del nivel de empleo. Esto a pesar de la fuerte reactivación del consumo privado a nivel nacional, impulsado por la disminución de la fuga de capitales y por las expectativas positivas de la población que, superada la crisis internacional, dejó de temer la pérdida del empleo.

La expansión del consumo privado no pudo ser plenamente aprovechada por las PyME industriales, debido a la mayor presión importadora y a la creciente participación de los servicios en la canasta familiar. El 24% de las empresas declaró haber perdido cuotas del mercado interno a favor de las importaciones. Es que para compensar la actual presión de costos de producción (salariales, de materias primas y servicios), las PyME industriales aumentaron los precios de sus productos a tasas de entre el 20% y el 25% anual, quedando parcialmente descolocadas frente a un tipo de cambio que permanece prácticamente fijo. La inflación en dólares perjudica a las PyME industriales.

No observaremos diferencias importantes para 2011. Más bien la profundización de este diagnóstico.

No obstante, es importante destacar que existe una diversidad de situaciones al interior del segmento de las PyME industriales. En efecto, mientras que las empresas de menor nivel de competitividad sufren con mayor intensidad el problema de la presión interna de los costos de producción, la amenaza de las importaciones y la pérdida de rentabilidad; las firmas más competitivas declaran problemas referidos a la cada vez más intensa competencia en los mercados internacionales, dificultades logísticas y en el suministro de energía, y la insuficiente capacidad instalada de producción.

Para comprender la paradoja del aumento del consumo interno al tiempo del “amesetamiento” de la producción y el empleo en las PyME industriales argentinas, es necesario considerar dos aspectos estructurales distintivos de la actividad productiva de estas empresas.

El primero es que ellas producen sólo bienes denominados internacionalmente comercializables, es decir, sujetos a la competencia internacional. Las PyME industriales

otros exportadores. Por esta razón, si los precios internos se incrementan a tasas superiores que el tipo de cambio, se enciende la señal de alarma y aparecen focos de tensión. La tensión podría atenuarse si la productividad de las empresas aumentara a tasas superiores al 15/20% anual, compensando la diferencia entre el ritmo de in-

flación y el de depreciación de la moneda. Pero esto es prácticamente imposible, por lo que la tensión entre las PyME industriales se agravará el próximo año. Entre las empresas de servicios y bienes no comercializables, en cambio, esta situación de tensión será mucho menor.

El segundo aspecto a considerar es que no todos los bienes producidos por las PyME están sujetos a la misma intensidad de presión competitiva internacional. Existen sectores que gozan de cierta “protección natural” por sus características técnico-comerciales, tales como los productores de alimentos y bebidas, madera, corcho y paja, edición e impresión y los productos derivados de minerales no metálicos (vidrio, cerámica, etc.). Por otro lado, los productos del sector textil, confecciones y prendas de vestir, productos de cuero, la industria electrónica, los productores de maquinarias y equipos, autopartes y metales comunes, sufren una extraordinaria presión externa. Finalmente, las empresas de la industria química y plástica se encuentran en una situación intermedia. Los segmentos “amenazados” y “no amenazados” son prácticamente de la misma dimensión en términos de cantidad de empresas y de empleo. Ahora bien, en el interior del segmento amenazado por la fuerte presión externa, un 40% de las empresas está tecnológicamente preparado para resistir la competencia internacional debido a su grado de modernidad organizativa y tecnológica. Mientras que el restante 60% –que concentra cerca de 200.000 puestos de trabajo– sufre una presión competitiva difícil de sostener. En consecuencia, durante 2011 la tensión por el fortalecimiento de la moneda local (es decir el deterioro del tipo de cambio real) no se distribuirá uniformemente entre todos los sectores de actividad dentro del segmento de las PyME industriales.

### *Incentivos a la inversión*

Durante el período de la crisis económica, que se prolongó desde finales de 2007 hasta mediados de 2009, las PyME industriales enfrentaron la crisis de confianza y la consiguiente contracción de la demanda ajustando a la baja un 10% la planta de empleados. En un clima-país no favorable a la inversión privada, la reversión del ciclo positivo que la economía había vivido

desde 2003 hasta 2007 no pudo ser enfrentada por las PyME industriales mediante una apuesta al futuro a través de mayores inversiones.

Desde el punto de vista de la política económica, hay que destacar que los desafíos que impuso la crisis internacional a la estructura industrial argentina fueron enfrentados con decisión por parte del Gobierno, apuntando correctamente a una política de sostenimiento del consumo y a una agresiva política comercial en defensa del mercado interno. Las políticas impulsadas por el Gobierno lograron revertir el efecto de un

ciclo económico negativo que había comenzado a fines de 2007 por factores internos, y se había acentuado en 2008 por efecto de la crisis internacional. Los resultados fueron positivos y durante el segundo semestre de 2009 la reactivación económica alcanzó a casi todo el espectro industrial de grandes empresas y PyME.

Sin dudas durante 2010 aumentó la proporción de PyME industriales en crecimiento respecto a 2009, cuando había tocado un mínimo del 35% del total.

La pregunta que subsiste es sobre la efectiva sustentabilidad de esta línea de política económica, ya que la estrategia orientada a incentivar al consumo y proteger el mercado interno no fue acompañada con la misma fuerza mediante incentivos directos a la inversión privada, otro componente esencial de la demanda agregada.

La política contra-cíclica quedó así fuertemente desbalanceada a favor del consumo. Inexplicablemente, en un contexto de crisis, no se promovió la promulgación de la ley de desgravación impositiva de las utilidades reinvertidas de las PyME. El Gobierno prefirió intentar estimular la inversión privada mediante la utilización de incentivos crediticios. Así, fueron lanzadas efectivamente algunas excelentes líneas crediticias -como la del Banco Nación- y también fueron anunciados importantes proyectos crediticios -como los créditos del Bicentenario-.

Pero los incentivos crediticios no actúan como un instrumento alternativo y sustitutivo de la desgravación fiscal de la reinversión de utilidades. Esta última tiene como ventajas la automaticidad del incentivo y la distribución “capilar” del efecto positivo entre todos los tamaños de empresas y todas las regiones del país. La comprobada superioridad del incentivo fiscal es bien conocida aún en aquellos países con sistemas financieros mucho más desarrollados que el nuestro como Chile, Italia y el mismo Brasil, donde el tratamiento fiscal de las utilidades reinvertidas es bien diferente del tratamiento de las utilidades distribuidas.

Con un sistema financiero tan pequeño como el argentino (sólo 12% del PBI), sin la posibilidad de aplicar velozmente líneas crediticias -sobre todo entre las empresas más pequeñas y las micro- regiones más rezagadas de nuestro país-, el efecto reactivador de corto plazo de los incentivos crediticios no es ni remotamente comparable al de la desgravación de reinversión de utilidades.

Los créditos subsidiados del Banco Nación llegan sólo al 4% de las PyME industriales, y con grandes diferencias entre regiones. Exactamente lo mismo ocurre con los créditos subsidiados operados por el sistema financiero privado por cuenta del Estado. Mas aún, de acuerdo a las estimaciones del Observatorio, para que las empresas del segmento de las PyME industriales argentinas alcancen niveles de endeudamiento similares a los europeos, la totalidad de los créditos orientados especialmente a PyME puestos a disposición por el Gobierno y la banca privada deberían otorgarse sólo al sector de las PyME industriales.

Ni el Gobierno ni los partidos de la oposición parecen creer firmemente en esta palanca del desarrollo económico inclusivo y equilibrador. De lo contrario, el Gobierno hubiera promovido a fines de 2007 o inicios de 2008 la promulgación de ley de desgravación impositiva de la reinversión de utilidades -ya aprobada en la Cámara de Diputados-. Por su parte, los partidos de la oposición hubieran impulsado autónomamente a inicios de 2009 esta agenda legislativa, así como impulsaron autónomamente el proyecto del 82% móvil para las jubilaciones.

En síntesis, en un contexto de crisis, la automática desgravación impositiva de la reinversión de utilidades -mejor aún si es acompañada con incentivos crediticios- hubiera permitido incentivar rápidamente la inversión privada para acompañar el crecimiento del consumo, y lograr mayor competitividad industrial para defender el mercado interno cuando ya no se pueda seguir sosteniendo la política comercial proteccionista implementada durante la crisis.

### *Reflexiones finales y prospectivas*

Lo hemos aprendido duramente en el período de la Convertibilidad: en el mundo de la economía industrial si las empresas no cuentan con alta rentabilidad para invertir sus propios recursos y aumentar su productividad con la cual compensar la presión competitiva externa, debe estimularse el financiamiento genuino de largo plazo de la inversión a partir de la aplicación de incentivos fiscales y la creación de un mercado crediticio que les permita reestructurar sus actividades para competir.

La experiencia negativa de la Convertibilidad en Argentina estuvo caracterizada por una moneda local fuerte, sin incentivos fiscales a la inversión ni mercado crediticio para el financiamiento industrial de largo plazo.

En cambio, podemos citar como experiencia positiva el ingreso de Italia al Sistema Monetario Europeo (SME) a fines de los años '70, precedente del Euro, cuando se cerró la posibilidad de devaluar la Lira pero simultáneamente se incrementó en diez veces el crédito industrial de largo plazo (Ley Sabattini) para permitir la reestructuración industrial de las PyME italianas. Más recientemente, a los históricamente fuertes incentivos crediticios para la inversión se sumó la llamada ley Tremonti que desgravó fiscalmente por un trienio la reinversión de utilidades.

La economía argentina puede estar viviendo una bonanza en la oferta de divisas lo cual, sumado a la menor fuga hacia el exterior, refuerza el valor de la moneda local y cambia los precios relativos a favor de bienes y servicios no comercializables en desmedro de bienes y servicios comercializables. Debido a que los precios de los bienes industriales no son perfectamente flexibles a la baja, este cambio de precios relativos se produce simultáneamente con un aumento de la tasa de inflación. Y aquí aparece un efecto estructural, real y no monetario, del impacto

negativo de la alta inflación sobre el sistema productivo. Cuando la inflación es alta, digamos por encima del 10% anual, la variabilidad de los precios relativos aumenta y es difícil establecer contratos duraderos. El horizonte temporal de planificación de los empresarios se reduce cada vez más. Se pierde la medida de los costos y de los precios. Aparece un escenario de negociación de los contratos que ha sido denominado “oscuridad informativa”. En este escenario un número creciente de contratos fracasan y así se reduce el volumen de comercio y se resienten aún más las perspectivas de la inversión, especialmente en aquellos sectores que se articulan en una densa red de proveedores y clientes, normalmente los bienes más complejos y de mayor valor agregado de la economía. La economía se mueve hacia la producción de bienes más simples. El resultado final es una economía donde los servicios y el comercio desplazan a la industria, y donde los bienes tecnológicamente simples desplazan a aquellos más complejos. La inflación es principal desafío de los procesos productivos de mayor valor agregado. Con inflación y tipo de cambio fijo podemos ir nuevamente hacia un país sin industria, poblado de producción primaria, servicios internacionalmente no comercializables.

En este contexto, la pregunta es, ¿cuál es la verdadera fortaleza de la estructura económica que nos dejó la crisis, primero interna y luego externa? Existen dudas. Como se ha dicho antes, la reactivación económica que se observó a partir del segundo semestre de 2009 vino acompañada por un fuerte incremento de la inflación y con poca o nula creación de empleo en el sector industrial.

En síntesis, podrá desaparecer la restricción externa—histórico factor limitante del crecimiento argentino—pero sin incentivos fiscales y crediticios a la inversión creceremos sin industria, con todo lo que ello implica para la acumulación y distribución social del conocimiento tecnológico y del ingreso.



**Vicente N. Donato**  
**Director**  
**Fundación Observatorio PyME**

### Desempeño productivo 2009/2010

#### Ciclo económico y nivel de actividad

- En 2009 las cantidades vendidas por las PyME manufactureras verificaron una disminución interanual del 10,6%. A partir de finales de ese año comenzaron a percibirse señales de reactivación, con incrementos en el volumen de ventas de las empresas, pero para el segundo trimestre de 2010 las cantidades vendidas volvieron a mostrar una disminución respecto al trimestre anterior.
- En el tercer trimestre de 2009 comenzó a percibirse una normalización en la cartera de pedidos y una disminución en el nivel de stocks de productos terminados de las PyME industriales. Sin embargo, en el segundo trimestre de 2010 el nivel de demanda ha sido algo menor respecto al primero, aunque se intensificó significativamente en relación a un año atrás.
- Durante 2009 la caída general en la actividad resultó en el uso menos intensivo de la capacidad instalada de planta de las empresas del segmento. No obstante, a partir del primer trimestre de 2010 la tendencia comenzó a revertirse y se intensificó el uso de la maquinaria y equipo de producción, con lo cual las empresas vuelven a estar al tope de su capacidad instalada.
- El nivel de ocupación de las PyME disminuyó un 7,6% en 2009 respecto a 2008. Sin embargo, en los últimos meses del año la caída en la ocupación del segmento se frenó, y para el segundo trimestre de 2010 se mantenía estable desde hacía un año.

#### Costos, precios y rentabilidad

- Si bien en la primera parte de 2009 se observaba una desaceleración en el incremento anual de los costos de las PyME industriales, en los últimos meses de ese año comenzó a evidenciarse un mayor ritmo de crecimiento, y para el segundo trimestre de 2010 la suba interanual ascendió al 41,5%.
- La estructura de costos de las empresas del segmento PyME industrial ha ido modificándose en el tiempo. Para 2009 el costo salarial en relación al costo total ascendió al 32% -ocho puntos porcentuales mayor que en 2004-, al tiempo que perdió participación relativa el costo por el abastecimiento de partes, componentes e insumos de producción, que de todas maneras todavía representa la mitad del costo total.
- Durante 2009 el incremento medio en los salarios del personal de las PyME de la industria manufacturera fue del 17% interanual. Para 2010, el aumento salarial promedio que los empresarios esperan otorgar es del 24,6% anual.
- Los precios de los bienes producidos por las PyME han ido incrementándose de manera continua desde hace cinco años. Sin embargo, la tasa de variación anual mostró una desaceleración desde la segunda mitad de 2008 para luego volver a crecer a un ritmo mayor a partir de los últimos meses de 2009. En el segundo trimestre de 2010 el nivel de precios aumentó en un 23,5% en términos interanuales.
- Para 2010, el incremento anual promedio esperado a principios de año por los empresarios en el nivel de precios de sus productos en relación a 2010 era del 18,9%.
- En agosto de 2010 el 12% de las firmas incrementó su rentabilidad de respecto a un año atrás. Si bien la proporción todavía es baja, ha ido aumentando paulatinamente desde abril de 2009 cuando era del 6%.

#### Exportaciones y presión competitiva en el mercado interno

- Por primera vez en los últimos siete años, durante 2009 las cantidades exportadas por las PyME industriales no aumentaron respecto al año anterior, sino que se mantuvieron relativamente estables.
- La base exportadora de las PyME industriales –definida como la proporción de empresas que exportan al menos el 5% de sus ventas totales- fue del 18% en 2009. Entre las empresas del NEA la proporción ascendió al 22%, mientras que para aquellas del NOA fue sólo del 5%.
- La apertura exportadora de las pequeñas y medianas industrias argentinas –medida como la proporción de ventas al exterior en relación al total de la facturación- fue en promedio del 19% en 2009. Las ventas al mercado interno sostienen su preeminencia ante las exportaciones. Sin embargo, se observa un mayor grado de apertura exportadora para las PyME de NEA y Cuyo respecto al resto de las macro-regiones del país.
- En 2009 una de cada cinco empresas perdió participación en el mercado interno debido a las importaciones. Los sectores más afectados fueron los productores de “Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado” (40% de las empresas), la industria electrónica (38%) y las autopartes (33%).
- Los productos de origen chino y brasileño conforman la principal causa de preocupación del empresariado PyME en el mercado local. Chile presiona levemente al sector de “Alimentos y bebidas”.

#### Principales problemas y expectativas

- Las principales preocupaciones de los empresarios durante 2009 y la primera mitad de 2010 tuvieron que ver con el incremento de costos, la caída de la rentabilidad y la alta participación de los impuestos en el costo final del producto.
- Después de haber caído a lo largo de 2008, el Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME) fue creciendo durante todo 2009 y continuó la tendencia positiva en 2010. En el mes de agosto de este año el índice midió 48,3 puntos,

ubicándose dos puntos y medio por encima del promedio de toda la serie.

- En 2009 la proporción de empresarios que esperaba incrementar sus ventas al mercado interno en 2010 respecto al año anterior ascendió al 36%. Sólo el 16% creía que disminuirían y el restante 48% no esperaba cambios. En suma, se espera un moderado incremento de ventas para 2010.

- No se espera un crecimiento del nivel de ocupación de las PyME durante 2010. La mayor parte de los empresarios (74%) manifestó que no despediría ni tomaría nuevos trabajadores este año.

- Las expectativas de los industriales PyME respecto a la evolución futura de la rentabilidad de su empresa son aún ambiguas. Para agosto de 2010 el 27% de los empresarios dijo que en los siguientes doce meses esperaba incrementar los márgenes de ganancia, pero una proporción idéntica creía que la rentabilidad caería en este período. El restante 46% no esperaba cambios en este sentido.

## **Inversión en capital físico y humano**

### **Estado de maquinaria y productividad del capital**

- El 64% de los empresarios manifestó contar con un parque de maquinaria moderno o de punta, proporción que se ha ido incrementando año a año desde 2004. Sin embargo, todavía es alto el porcentaje de firmas con maquinaria antigua o moderna (36%).

- El nivel medio de productividad del capital de las PyME industriales muestra una tendencia positiva entre la década del noventa y los últimos cinco años. En dicho lapso las empresas intensificaron la utilización del capital con una importante incorporación de trabajadores.

### **Inversión: propósitos y dificultades**

- La proporción de PyME inversoras fue del 42% en 2009, ligeramente por debajo a la de 2008. La disminución en el nivel de actividad de los últimos dos años resultó en la suspensión de ciertos planes de inversión y se reflejó en menos empresas participando del proceso inversor.

- El 64% de las inversiones llevadas a cabo por las pequeñas y medianas industrias durante 2009 fueron financiadas a través de recursos propios de la firma.

- En 2009, la existencia de capacidad instalada de planta ociosa desincentivó las inversiones destinadas a su ampliación: entre 2006 y 2009 la proporción de empresas cuyo principal propósito de inversión fue incorporar bienes de capital pasó del 38% al 30%.

- Por otro lado, cobraron mayor importancia relativa las inversiones en pos de reducir los costos de producción. Mientras que en 2006 –en plena fase de crecimiento– el 14% de las PyME inversoras tenía como objetivo principal disminuir los costos, en 2009 la proporción ascendió al 19%.

- Entre los industriales PyME que optaron por no realizar inversiones durante 2009, uno de cada tres consideró que el momento no era propicio debido al alto grado de incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica general.

### **Demanda de recursos humanos: nivel de instrucción y reclutamiento de nuevas capacidades**

- Los industriales PyME aún no muestran intenciones de ampliar el plantel de personal. Durante 2009 la proporción de empresas demandó trabajadores disminuyó en relación a años anteriores.

- Los puestos más requeridos por los empresarios del segmento son los operarios calificados para cumplir con determinadas tareas específicas, como mecánicos y operadores de maquinaria; cortadores, pegadores y soldadores, y torneros.

- En 2009 el 57% de los trabajadores de las PyME industriales contaban con al menos formación secundaria completa, siete años antes el porcentaje era del 46%.

### **Actividades de capacitación y utilización de programas públicos de apoyo**

- El 45% de las empresas llevaron adelante actividades de capacitación del personal entre 2008 y 2009, proporción prácticamente igual a la registrada en 2005. La mayor parte de las capacitaciones estuvieron dirigidas a técnicos y operarios calificados.

- Se observa mayor propensión a realizar actividades de capacitación del personal entre las PyME industriales de microregiones con mayor grado de desarrollo relativo, como Campana-Zárate y AMBA, en relación a aquellas ubicadas en provincias del norte argentino como Salta, Chaco y Tucumán.

- Sólo el 6% de los industriales PyME manifestaron haber utilizado algún programa público de beneficios para la capacitación de recursos humanos en los últimos dos años, ya sea de origen nacional o local.

## **Oferta y demanda de financiamiento**

### **La dimensión del mercado crediticio argentino: una comparación con Chile y Brasil**

- La problemática respecto al acceso al crédito bancario por parte de las PyME industriales se debe en parte a la reducida dimensión del mercado de crédito a nivel macroeconómico.

- Para 2008 el crédito doméstico al sector privado medido como porcentaje del PBI, fue apenas del 14% en Argentina. En cambio, este porcentaje fue del 98% en el caso de Chile y del 56% para Brasil en el mismo año, mientras que en Italia ascendía al 105%.

- En la actualidad, el sistema financiero en Argentina destina a préstamos al sector privado no financiero un monto que

representa cerca del 12% del PBI, proporción que se mantiene relativamente constante hace varias décadas.

### **Oferta y demanda de programas públicos de financiamiento**

- La proporción de industriales PyME que conoce la existencia de una serie de siete programas públicos de apoyo a PyME no supera el 40% en ningún caso.
- Sin embargo, si bien el porcentaje de empresas que utilizaron los programas es bajo –entre el 1% y el 4% dependiendo del caso- en líneas generales los resultados han sido satisfactorios.

### **Crédito comercial y demanda de financiamiento bancario**

- El crédito comercial – diferencia entre días promedio de cobro a clientes y pago a proveedores- de las pequeñas y medianas industrias se mantiene negativo en el orden de 10 días desde 2007.
- Se observa un alto grado de “autoexclusión” de las empresas del segmento al crédito bancario. Si bien desde 2006 se advierte cierto avance en la solicitud de préstamos bancarios de mediano y largo plazo (23% de las empresas en 2006 y 30% en 2009), todavía es considerablemente alta la proporción de industriales PyME que decidieron no realizar el trámite de solicitud (70% en 2009).
- Durante 2009 el 29% de los empresarios manifestó contar con algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario. El guarismo se mantiene relativamente constante desde 2005.

### **Tema especial: Desarrollo organizativo y competitividad empresarial**

#### **Competitividad empresarial de las PyME industriales**

- A partir de la construcción de un Índice de Competitividad se muestra que prácticamente no hay casos de PyME con un alto desarrollo en su organización interna que hayan presentado un mal desempeño relativo durante 2009. Así como tampoco se presentan empresas con excelente desempeño y poco desarrollo en materia organizativa.
- Los problemas que enfrentan las firmas más competitivas son completamente distintos a los que preocupan a las de menor nivel de competitividad. Las primeras tienen dificultades para competir en mercados internacionales incurren en elevados costos de logística, entre otros. Las menos competitivas, en cambio, perciben fuerte competencia en el mercado interno, tienen problemas por disminución en los márgenes de rentabilidad y aumentos de costos de producción.
- Las PyME industriales más competitivas se caracterizan por una búsqueda activa de mejor información sobre nuevos mercados y la situación general de su sector; diseñan estrategias de competitividad por calidad de producto, diferenciación de producto ya existente o por ampliación de mercados; participan en proyectos asociativos con clientes y proveedores.
- Por el contrario, las empresas de menor nivel de competitividad empresarial sufren cierta carencia de información estratégica, adoptan estrategias de competencia vía precios, y participan poco en proyectos asociativos.
- Más allá de las empresas, entre los distintos sectores de actividad industrial se presentan diferencias en términos de competitividad. En el caso de “Automotores y autopartes”, “Maquinaria y equipos” y la industria electrónica, a pesar de percibir fuerte presión competitiva en el mercado interno por la importación de bienes, muestran altos niveles de competitividad empresarial.
- Otros sectores sufren la amenaza del ingreso de bienes extranjeros, pero no muestran un importante nivel de competitividad para poder afrontarla: “Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado” y “Metales comunes y productos de metal”
- Las firmas de mayor nivel de competitividad pero con fuerte presión competitiva en el mercado local están concentradas principalmente en la macro-región AMBA. El conjunto que presenta un bajo nivel de competitividad empresarial está mayormente localizado en el NOA y NEA.

#### **Desarrollo organizativo de las PyME industriales**

- El 82% de las pequeñas y medianas industrias muestra un importante grado de formalidad –están constituidas como S.A. o S.R.L.-. Sin embargo, mientras que la gran mayoría de las PyME de Campana-Zárate son S.A. o S.R.L., la proporción no alcanza el 50% en Chaco, Salta y Tucumán.
- No obstante, el grado de desarrollo organizativo de las empresas es relativamente bajo: el 43% concentra la totalidad de las funciones en un área general y sólo la mitad de los empresarios manifestaron contar con un organigrama conocido por el personal con la descripción de sus actividades. Asimismo, apenas el 18% de las PyME dispone de certificaciones de calidad ISO y el 24% tiene alguna política de retención del personal.
- De todas maneras, ciertos sectores de actividad muestran, en líneas generales, un importante grado de desarrollo organizativo, tales como “Sustancias y productos químicos” y la industria electrónica.

#### **Gestión comercial de las PyME industriales**

- Las ventas directas al público y a comercios minoristas todavía representan una proporción alta del total facturado por las PyME industriales, lo que las ubica muchas veces al final de la trama productiva.
- Sólo un tercio de los industriales PyME manifestó contar con un sistema de monitoreo de satisfacción de cliente. La proporción que dijo realizar más del 90% de sus entregas según los tiempos acordados con sus clientes ascendió al 60%
- Entre las estrategias de competitividad adoptadas por los industriales PyME predominan aquellas de carácter ofensivo: el 83% sigue una estrategia de competencia por calidad.
- Sin embargo, el 42% de las PyME manufactureras sigue una estrategia de competencia por precios, que no resulta en mejoras de competitividad sostenibles en el tiempo.

## 1. DESEMPEÑO PRODUCTIVO 2009/2010



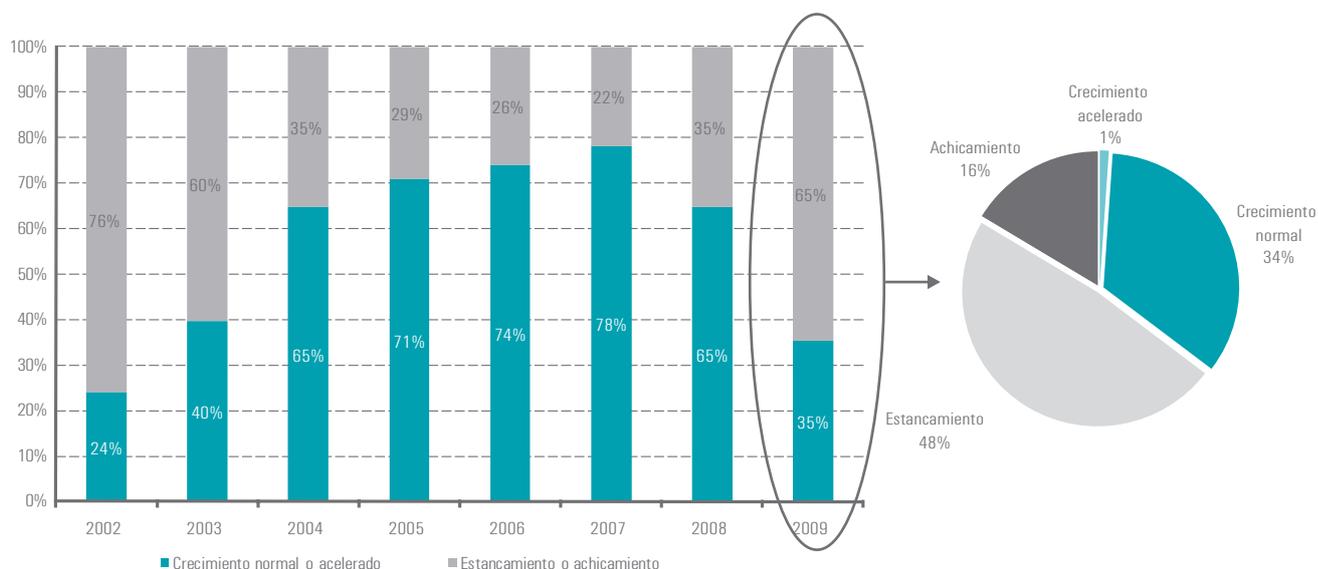
## Desempeño productivo 2009/2010

En 2009 el nivel de actividad de las PyME industriales se contrajo por segundo año consecutivo. Las cantidades vendidas cayeron el 10,6% en términos interanuales y el nivel de ocupados se redujo en un 7,6%. Después de la fase expansiva del período 2003-2007, a principios de 2008 la actividad económica general del segmento comenzó a desacelerarse, y en 2009 la tendencia fue negativa, tanto por efecto del impacto de la crisis económica internacional como por factores internos. Sin embargo, en la segunda mitad de 2009 comenzaron a evidenciarse ciertas señales de reactivación del nivel de actividad, y las expectativas de los empresarios se tornaron más optimistas.

### Ciclo económico y nivel de actividad

Durante 2009 sólo el 35% de las PyME industriales atravesó una fase de crecimiento, proporción considerablemente menor a aquella de 2008 (65%). Por primera vez en los últimos seis años fue mayor el porcentaje de empresas que experimentaron un estancamiento o achicamiento del nivel de actividad -48% y 16% respectivamente- que aquellas en fase de crecimiento (Gráfico 1.1). El porcentaje de empresas que sufrieron una caída en su actividad (16%) estuvo casi diez puntos por encima del de 2008 (7%), y fue todavía mayor al promedio del trienio 2005-2007, período en el que se mantuvo en torno al 4%.

Gráfico 1.1 - Situación general de las PyME industriales (2002 - 2009)



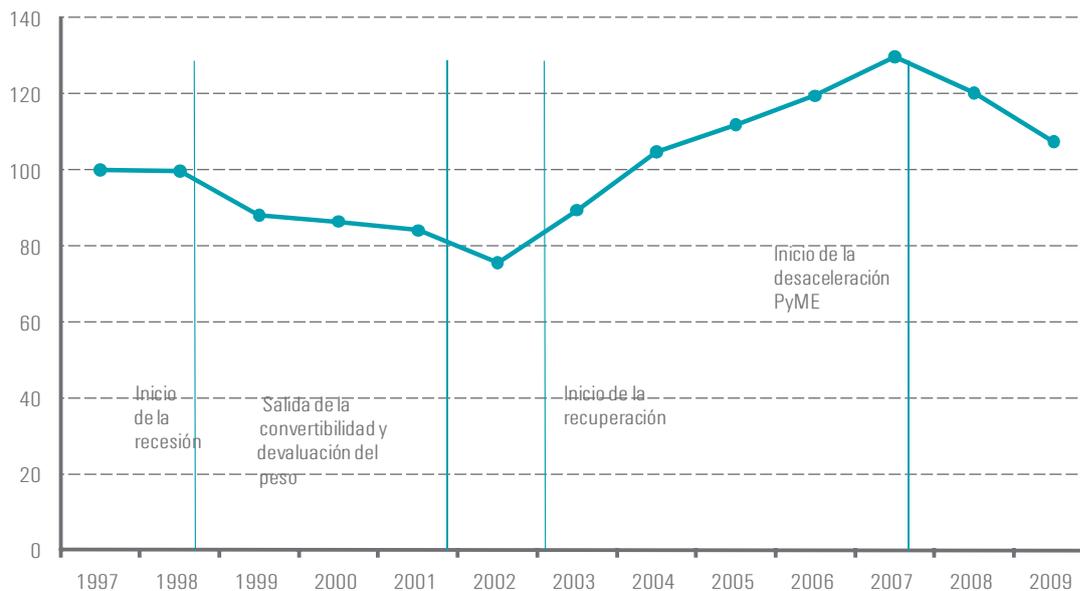
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2001 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Al interior del segmento de PyME industriales se advierten diferencias sectoriales en cuanto al desempeño general. La proporción de firmas que experimentaron un achicamiento en la actividad fue considerablemente alta en los sectores “Madera, corcho y paja” (35%) y “Metales comunes y productos de metal” (23%). En sentido contrario, en los sectores de “Papel, edición e impresión” y de elaboración de “Alimentos y bebidas” un importante porcentaje relativo de empresas creció en el último año: 46% y 44% respectivamente.

**Cantidades vendidas.** La percepción de contracción se vio reflejada en una disminución interanual del 10,6% en las cantidades vendidas por el segmento de PyME industriales en 2009. La tendencia negativa se había iniciado un año antes y la caída acumulada del volumen de ventas en el bienio 2008/2009 fue del 17,2% (Gráfico 1.2).

Tras la fase expansiva del período 2003-2007, cuando la producción y las cantidades vendidas se incrementaban año a año con el objetivo de satisfacer la creciente demanda, a partir de 2008 se revierte la tendencia continuándose la caída en el nivel de ventas durante 2009.

**Gráfico 1.2 - Evolución de las cantidades vendidas por las PyME industriales (1997 – 2009). Base 1997=100.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1997 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME

Sin embargo, es importante destacar que ya a partir de la segunda mitad de 2009 comenzaron a percibirse señales de reactivación en el nivel de actividad general, y el aumento en la demanda de bienes impulsó el incremento en el nivel de producción. Esta tendencia se mantuvo en los primeros meses de 2010.

Para el segundo trimestre de este año el nivel de actividad se “amesetó” y las cantidades vendidas por las PyME industriales registraron una disminución un 1,4% respecto al trimestre anterior. Sin embargo, en términos interanuales la variación de las cantidades vendidas por estas empresas fue positiva del orden del 5,7%, ya que en el segundo trimestre de 2009 habían descendido a su valor más bajo durante la recesión<sup>1</sup>.

**Demanda.** Como se señaló anteriormente, a pesar de que en 2009 el nivel de actividad general de las PyME industriales fue menor que en 2008, en los últimos meses de ese año y comienzos de 2010 se evidenciaron señales de recuperación. Como se muestra en el Cuadro 1.1, el nivel de demanda percibido por las PyME industriales comenzó a debilitarse a partir del segundo trimestre de 2008, pero en la segunda mitad de 2009 ya empezaba a normalizarse.

Si bien aún lejos de los valores de principios de 2008, se observa una mejora en el nivel de actividad. En el segundo trimestre de 2010 la proporción del empresariado que calificó como “normal” la cartera de pedidos de su empresa alcanzó el 51%, 19 puntos porcentuales mayor que en igual trimestre del año anterior, y algo menor a la del primer trimestre de este año (56%). Asimismo, en el último año el porcentaje de empresarios que evaluó como “débil” el nivel de demanda disminuyó del 66% al 40%, aunque en el primer trimestre había descendido al 34%.

<sup>1</sup> Para mayor información, ver el Informe Coyuntural de las PyME industriales del 2º Trimestre 2010 (Fundación Observatorio PyME, Agosto 2010).

**Cuadro 1.1 - Calificación de la cartera de pedidos de las PyME industriales durante el trimestre (% de empresas)**

	I 2008	II 2008	III 2008	I 2009	II 2009	III 2009	I 2010	II 2010
Elevada	12,7%	3,2%	4,5%	1,4%	2,0%	4,2%	10,2%	8,5%
Normal	61,0%	48,2%	30,1%	31,7%	31,6%	40,3%	56,2%	51,1%
Débil	26,2%	48,6%	65,4%	67,0%	66,4%	55,5%	33,6%	40,4%

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2008 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

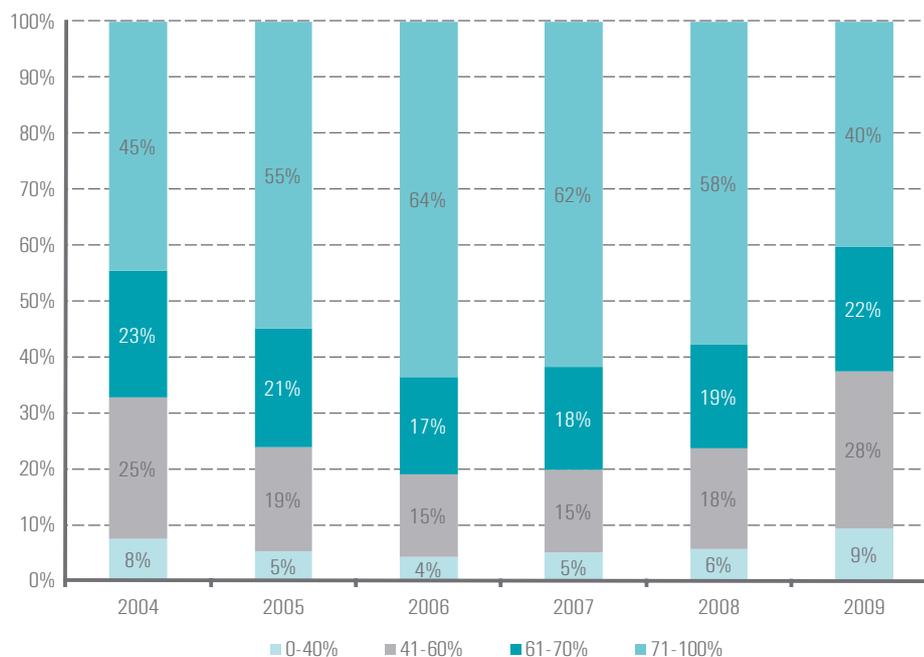
**Uso de Capacidad Instalada.** Durante 2009 la caída general en la actividad resultó en el uso menos intensivo de la capacidad de planta por parte de las empresas del segmento. El porcentaje de PyME industriales que utilizó más del 70% de la capacidad instalada de planta cayó casi veinte puntos en relación a 2008, descendiendo al 40%. En el otro extremo, el 37% de las empresas no alcanzó a utilizar el 60% de la planta cuando un año atrás dicho porcentaje había sido del 24% (Gráfico 1.3).

Una tendencia similar se advierte para el conjunto de las grandes empresas industriales del país, aunque de manera más moderada. De acuerdo a los resultados de la 10ª Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales del Centro de Estudios para la Producción (CEP)<sup>2</sup>, si bien los niveles de utilización de capacidad instalada se mantuvieron altos en los últimos años, la proporción de firmas que utilizó más del 60% de la capacidad instalada de planta pasó del 91% al 81% entre 2008 y 2009 (entre las PyME industriales estos porcentajes alcanzaron el 76% y el 62% de las firmas en los mismos años).

Ahora bien, a partir del primer trimestre de 2010 la tendencia comenzó a revertirse y la recuperación en la actividad industrial resultó en una intensificación de la utilización de la capacidad instalada de las PyME respecto al mismo período del año anterior. Los resultados de la Encuesta Coyuntural Trimestral a PyME industriales de FOP muestran que la proporción promedio utilizada del parque de maquinaria fue del 74% en el segundo trimestre del año, cinco puntos porcentuales mayor a la de un año antes, ubicándose así en valores similares a los de comienzos de 2008<sup>3</sup>.

En 2010 las empresas del segmento vuelven a estar al tope de su capacidad instalada, lo cual constituye un llamado de atención en un contexto de mayor nivel de actividad y plantea la necesidad de promover la realización de inversiones para su ampliación.

**Gráfico 1.3 – Proporción utilizada de la Capacidad Instalada en las PyME industriales (2004 – 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

<sup>2</sup> Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Producción de la Nación.

<sup>3</sup> Para mayor información, ver el Informe Coyuntural de las PyME industriales del 2º Trimestre 2010 (Fundación Observatorio PyME, Agosto 2010).

Para el año 2009, entre las PyME industriales la caída en la demanda afectó en mayor medida a las empresas pequeñas que dejaron ociosa una parte aún más importante de su capacidad instalada. El 41% de las pequeñas industrias – definidas como aquellas que emplean entre 10 y 50 ocupados – no utilizó más del 60% de la maquinaria y equipos de producción durante 2009, mientras que entre las empresas medianas – aquellas que emplean entre 51 y 200 ocupados – la proporción fue bastante menor (24%), ya que algo más de la mitad de estas empresas lograron mantener en funcionamiento por lo menos el 70% del parque de maquinaria.

**Cuadro 1.2 – Proporción utilizada de la Capacidad Instalada en las PyME industriales, según tamaño (2009)**

	Pequeñas	Medianas	Promedio PyME industrial
0-40%	10,3%	6,5%	9,4%
41-60%	30,9%	17,9%	28,1%
61-70%	21,9%	23,9%	22,2%
71-100%	36,9%	51,7%	40,3%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Existencias.** Desde el lado de la oferta, también datos de orden cualitativo muestran señales de reactivación a partir de los últimos meses de 2009. Al tiempo que los industriales PyME comenzaron a observar una leve reactivación en el nivel de demanda de sus productos (ver Cuadro 1.1), se vieron posibilitados de posicionar una mayor cantidad de bienes en el mercado y para la segunda mitad de 2009 el nivel de existencias de estas empresas comenzó a caer.

Durante el segundo trimestre de 2010 el 78% de los empresarios manifestaron que el nivel de existencias de productos terminados de su firma fue “adecuado”, cuando en los primeros meses del año la proporción era del 74%, y un año atrás del 68%.

En el último año disminuyó del 23% al 12% el porcentaje que calificó su nivel de stock como “excesivo”. La proporción es baja en relación a un año atrás, aunque es algo mayor a la del primer trimestre de este año (6%)

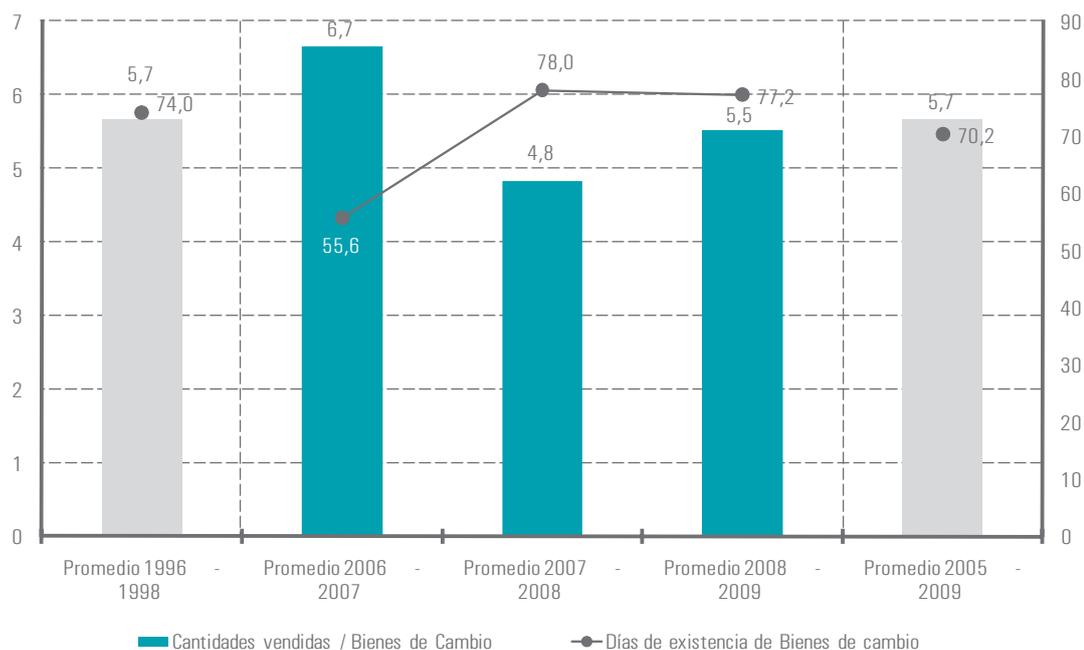
**Cuadro 1.3 - Calificación del nivel de existencias (stocks) de las PyME industriales durante el trimestre (% de empresas)**

	II-2007	III-2007	I-2008	II-2008	III-2008	I-2009	II-2009	III-2009	I-2010	II-2010
Excesivo	9,0%	7,0%	8,5%	18,9%	22,7%	20,1%	23,0%	13,6%	6,4%	12,2%
Insuficiente	17,2%	13,7%	17,4%	12,1%	9,8%	13,8%	9,4%	8,9%	19,2%	10,0%
Adecuado	73,8%	79,3%	74,1%	69,0%	67,5%	66,2%	67,7%	77,5%	74,4%	77,8%

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2008 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

A pesar de que el nivel de actividad de las PyME industriales fue menor en 2009 en relación a 2008, la rotación de ventas en relación a los inventarios – medida como el cociente entre las cantidades vendidas y los bienes de cambio – fue de 4,8 en el bienio 2007 – 2008, y ascendió a 5,5 en el período 2008 – 2009. Esto puede evidenciar indicios de reactivación a partir de la segunda mitad de 2009.

**Gráfico 1.4 - Rotación de ventas en relación a los inventarios y días de existencia promedio de las PyME industriales (1996-1998 / 2006-2009)**

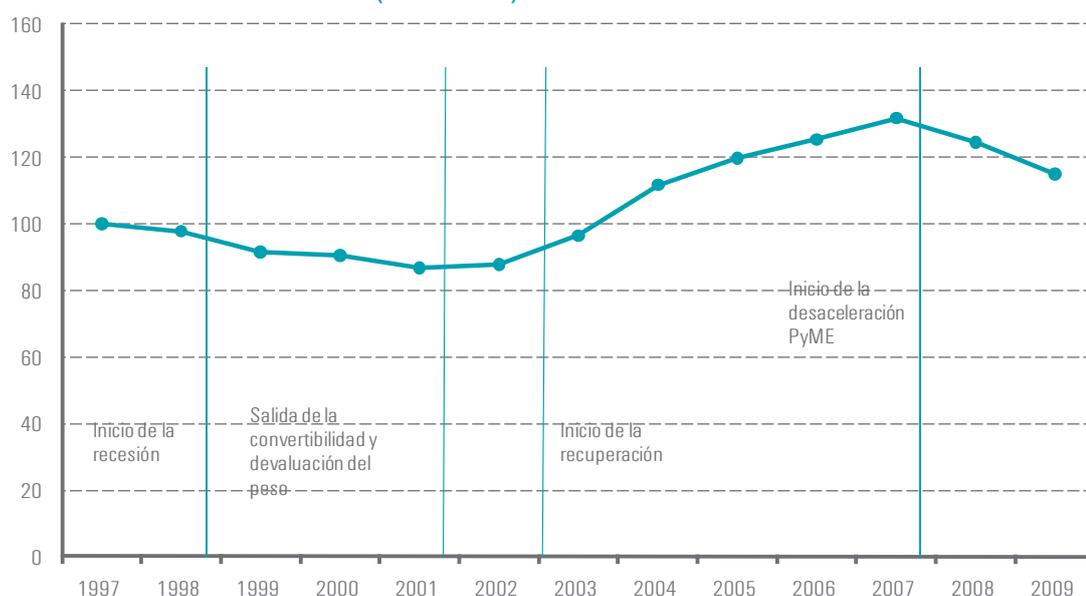


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1996 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Ocupación.** En línea con lo ocurrido con las cantidades vendidas, durante 2009 el nivel de ocupados de las PyME industriales se redujo por segundo año consecutivo. La cantidad de trabajadores de las empresas del segmento disminuyó un 7,6% con respecto a 2008 y un 12,7% en relación a 2007, año en el que se registró el máximo nivel de ocupación de la última década. De esta manera, al tiempo que caía la producción, las PyME fueron modificando su estructura interna acomodando el nivel de ocupación.

De todas formas, resulta importante recalcar que la recuperación en el nivel de actividad que comenzó a evidenciarse en la última parte de 2009 se vio reflejada en el freno de la caída de la ocupación de las PyME industriales. De hecho, en el segundo trimestre de 2010 el nivel de ocupación de las PyME industriales se mantenía estable desde hacía un año<sup>4</sup>.

**Gráfico 1.5 - Evolución de la Ocupación de las PyME industriales. (1997 - 2009). Base 1997 = 100.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1997 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

<sup>4</sup> Para mayor información, ver el Informe Coyuntural de las PyME industriales del 2º Trimestre 2010 (Fundación Observatorio PyME, Agosto 2010).

**Evolución de costos de las PyME industriales**

En los últimos años y aún en la primera mitad de 2010 el aumento continuo en los costos directos de producción y sus efectos sobre la rentabilidad constituyeron las principales preocupaciones de los industriales PyME.

Como se muestra en el Cuadro 1.4, el 93% de los empresarios manifestó haber percibido aumentos en los costos de producción de su firma durante el segundo trimestre de 2010, cuando a comienzos de 2009 la proporción era del 57%. De esta manera, se ha ido difundiendo cada vez más el aumento de los costos entre las empresas del segmento.

**Cuadro 1.4 - Calificación de la evolución de los costos directos de producción de las PyME industriales (porcentaje de empresas) I-2009 / II-2010**

	I-2009	II-2009	III-2009	IV-2009	I-2010	II-2010
Aumentaron	57%	73%	77%	76%	94%	93%
No variaron	37%	27%	20%	22%	6%	7%
Dsiminuyeron	6%	1%	3%	2%	1%	1%

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2009 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

Si bien para mediados de 2009 el incremento anual de los costos directos de producción por unidad de producto de las PyME industriales había aminorado su ritmo de crecimiento, todavía se registraban valores en torno al 26%. A partir de los últimos meses de 2009 comienza a evidenciarse una nueva aceleración, y en el segundo trimestre de 2010 el incremento interanual de costos ascendió al 41,5%, lo cual explica la creciente preocupación del empresariado en este sentido.

**Gráfico 1.6 – Tasa de variación anual de los costos directos de producción por unidad de producto de las PyME industriales (IV 2004 – II 2010)**



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2004 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

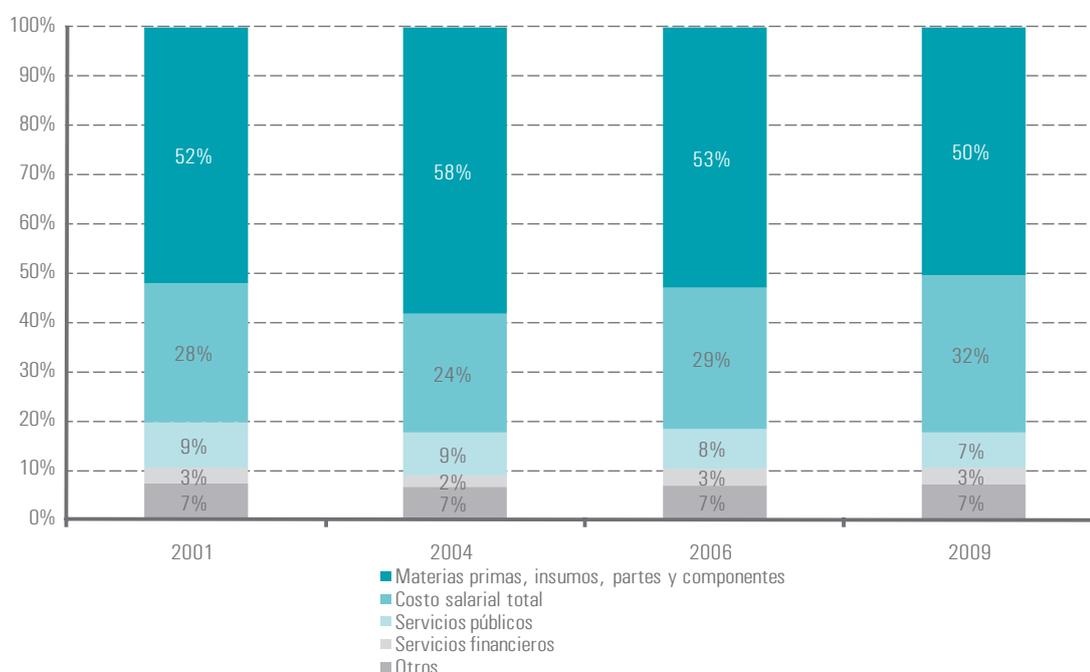
**Estructura de costos.** En el Gráfico 1.7 se muestra la evolución de la distribución porcentual de los componentes de la estructura de costos de las PyME industriales en la última década.

En 2001, aún bajo el régimen de convertibilidad cambiaria, el costo salarial representaba el 28% del costo total de las empresas del segmento. Con la devaluación del peso de 2002 y el cambio de precios relativos, se produce un abaratamiento del trabajo en relación a otros factores de producción. Así, para 2004 el costo salarial de las empresas había caído al 24% del total. Como contraparte, en dicho período la adquisición de insumos, materias primas, partes y componentes para la producción pasó de significar el 52% al 58% de los costos totales.

Para 2006, las PyME industriales llevaban cuatro años de expansión en su nivel de actividad, con un incremento continuo del nivel de ocupación. Al mismo tiempo, la remuneración promedio de los empleados fue aumentando año a año. De esta manera, tanto por aumentos en la cantidad de trabajadores como por subas en las remuneraciones, el costo salarial de las empresas ganó participación relativa en el costo total de producción, ascendiendo al 29% - valor similar al de 2001-. Por su parte, la proporción del costo derivado de la compra de insumos, materias primas, partes y componentes descendió al 53%.

En 2009 el costo salarial en relación al costo total de las PyME industriales fue del 32%. En el mismo período perdió participación relativa el costo por el abastecimiento de insumos de producción que, de todas formas, todavía representa la mitad del total de los costos de las empresas del segmento. Lo anterior puede explicarse tanto por el incremento en los salarios de los trabajadores de los últimos años como por la fuerte caída en el precio de los commodities evidenciada en 2008 a raíz de la crisis económica internacional.

**Gráfico 1.7 – Estructura de costos de las PyME industriales (2001 – 2009)**

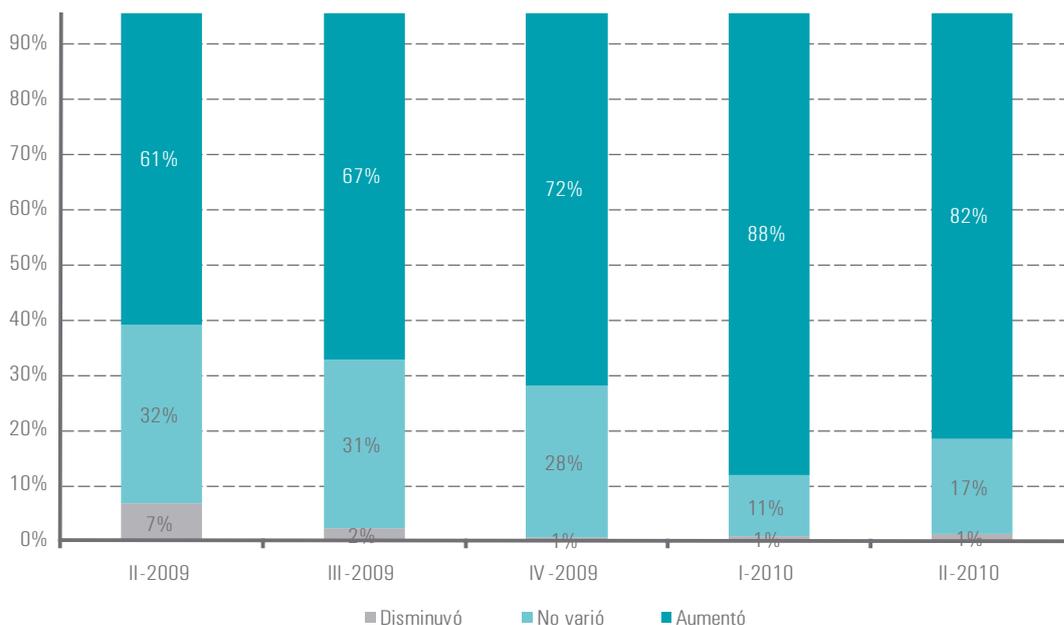


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2003 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Precio de materias primas, insumos y componentes para la producción.** El costo por la compra de materias primas e insumos para la producción representa la mitad de los costos totales de producción de las PyME industriales.

En el último año se ha difundido cada vez más entre los empresarios la percepción de subas en los costos por el aprovisionamiento de insumos. La proporción de industriales PyME que percibieron aumentos en el precio del principal insumo de producción de su firma pasó del 61% al 81% entre el segundo trimestre del 2009 y el segundo de 2010. El porcentaje que señaló que no hubo modificaciones en este sentido fue del 32% al 17% en el mismo período, mientras que la proporción que dice haber percibido una caída es prácticamente nula.

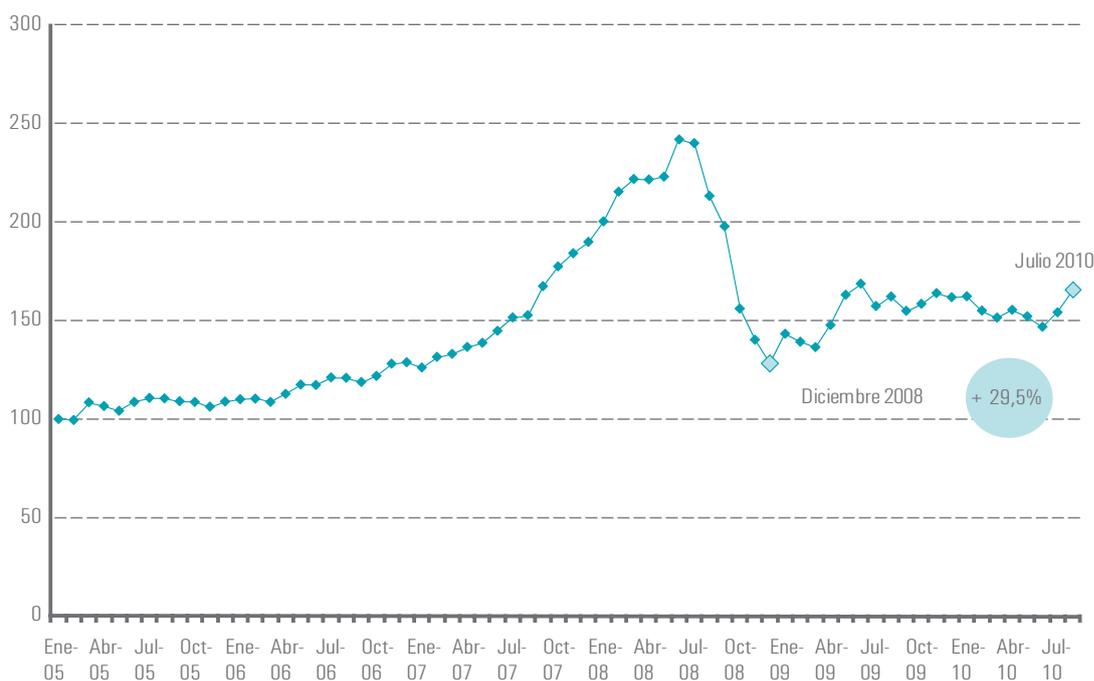
**Gráfico 1.8 – Evolución trimestral del precio del principal insumo de producción de las PyME industriales (porcentaje de empresas) (II 2009 – II 2010)**



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2009 - 2010. Fundación Observatorio PyME.

Resulta importante analizar la evolución reciente de los precios de los insumos de producción de las empresas para poder explicar el incremento en los costos. En lo que se refiere particularmente a las materias primas, si bien en 2008 el precio internacional de este tipo de bienes cayó fuertemente en un contexto de crisis económica internacional y menor nivel de actividad, entre diciembre de ese año y julio de 2010 la tendencia fue positiva. Este comportamiento se refleja en el índice de Precios de Materias Primas (IPMP) del Banco Central, que registró un incremento acumulado del 29% en dicho período (Gráfico 1.9).

**Gráfico 1.9 – Evolución mensual del precio de materias primas en pesos (Enero 2005 – Julio 2010)**



Fuente: Índice de Precios de Materias Primas (IPMP). Banco Central de la República Argentina (BCRA).

**Remuneraciones.** El costo salarial es el segundo componente en orden de importancia en la estructura de costos de las PyME industriales. Como se señaló anteriormente, en 2009 representó casi la tercera parte del costo total, porcentaje ocho puntos mayor al registrado en 2004.

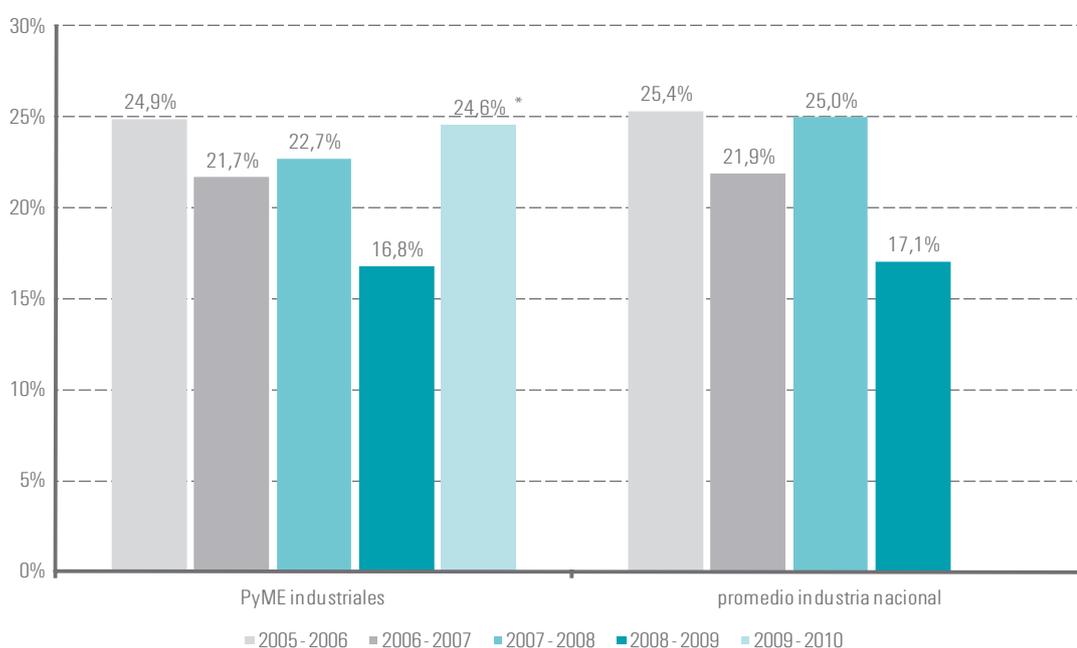
La mayor importancia relativa se explica tanto por el marcado incremento en el nivel de ocupados de las empresas, evidenciado a lo largo de la fase expansiva hasta 2007, como por los incrementos salariales de los últimos años.

El nivel de salarios de los trabajadores ligados al proceso productivo, es decir el costo salarial de las empresas, ha presentado una tendencia positiva en los últimos años (Gráfico 1.10), tanto para el total de la industria nacional como para el caso particular de las PyME industriales.

El 84% de los industriales PyME manifestaron haber incrementado la remuneración bruta promedio del personal entre 2008 y 2009. El aumento medio en los salarios fue del 16,8% interanual, guarismo levemente inferior al verificado en los períodos anteriores, y prácticamente igual a la variación del Índice de Salario Obrero (ISO) que surge de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC (17,1%).

Las expectativas de los empresarios en este sentido reflejan que el aumento salarial promedio que se espera otorgar al personal durante 2010 respecto a 2009 gira en torno al 24,6%, tasa mayor a la registrada para el año anterior (16,8%). De esta manera volverían a efectuarse incrementos en la remuneración media del personal similares a los de 2006.

**Gráfico 1.10 – Incremento promedio anual en las remuneraciones de los trabajadores de las PyME industriales y el promedio industria nacional (2005 – 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006 - 2009. Fundación Observatorio PyME. Encuesta Industrial Mensual, INDEC.

\* Expectativa de los industriales PyME de evolución de la remuneración bruta promedio mensual de sus trabajadores en 2010 respecto a 2009. Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, I-2010

El incremento de los salarios se dio de manera relativamente homogénea entre las diferentes regiones del país. Sin embargo, mientras que las PyME manufactureras del Noroeste Argentino<sup>5</sup> (NOA) el incremento promedio fue del 11,3%, entre aquellas localizadas en el área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y la región de Cuyo ascendió a cerca del 19%

<sup>5</sup> La regiones tomadas en cuenta son: AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires): Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos de Gran Buenos Aires. Centro: los demás partidos de la Provincia de Buenos Aires, y las provincias de Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. Cuyo: las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis. NEA (Noreste Argentino): las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. NOA (Noroeste Argentino): las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. Sur: Las provincias de Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

**Gráfico 1.11 – Incremento promedio anual en las remuneraciones de los trabajadores de las PyME industriales, por macro-región. Año 2009.**

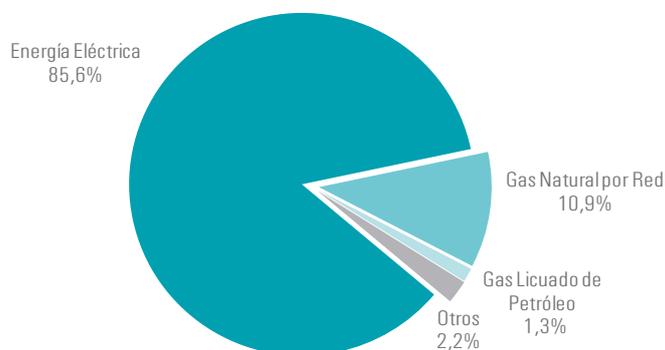


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Servicios públicos.** El 7% del costo total de producción de las PyME manufactureras está dado por el costo de servicios públicos cuya participación se ha mantenido prácticamente constante desde 2001 (ver Gráfico 1.7). A su vez, los costos derivados del abastecimiento de recursos energéticos, como la electricidad y el gas, conforman la mayor parte de los costos por servicios públicos.

Como se muestra en el Gráfico 1.12, la distribución del consumo de energéticos para la producción por parte de las PyME industriales muestra que el insumo más utilizado es la energía eléctrica (86%). Una parte considerablemente menor está dada por el gas natural por red y el Gas Licuado de Petróleo (GLP): 11% y 1% respectivamente.

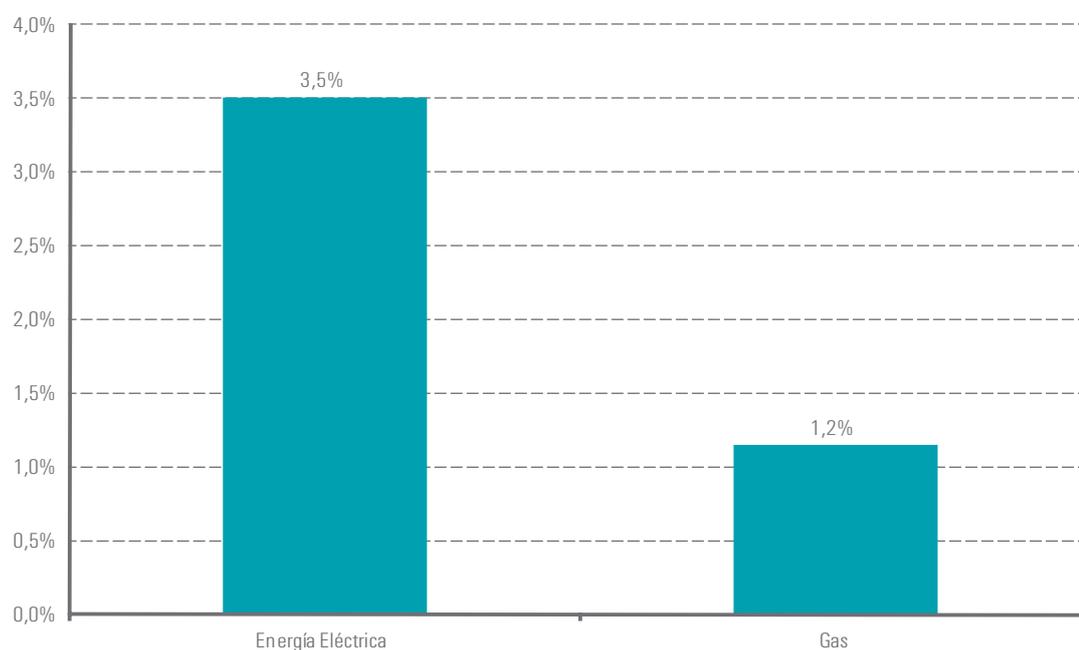
**Gráfico 1.12 – Distribución de los insumos energéticos utilizados por las PyME industriales para su producción.**



Fuente: Estimación a partir de Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007.  
Fundación Observatorio PyME.

En consecuencia, una parte importante del costo por servicios públicos está explicada por el consumo de electricidad que a su vez representa el 3,5% de total de costos de producción de las empresas del segmento. El gas natural, en cambio, constituye sólo el 1,2%.

**Gráfico 1.13 – Incidencia de la energía eléctrica y el gas natural en los costos de producción de las PyME industriales.**

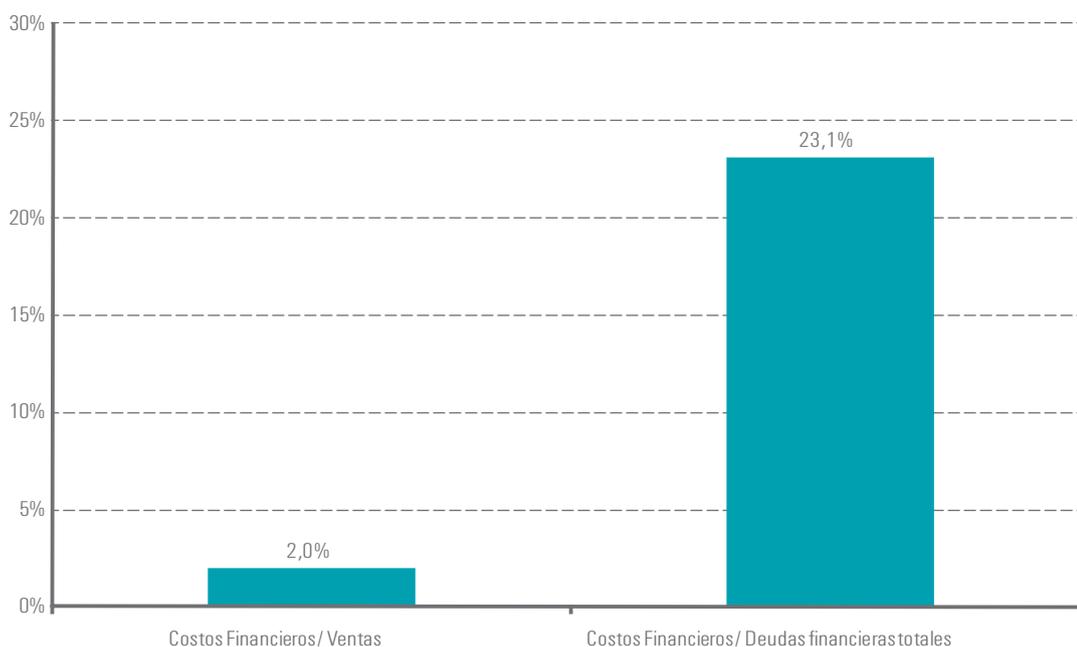


Fuente: Estimación a partir de Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006.  
Fundación Observatorio PyME.

**Costos financieros.** Por último, tal como se desprende del Gráfico 1.7, el costo de servicios financieros significa el 3% de los costos totales de las pequeñas y medianas industrias.

El costo de capital de terceros –medido como la relación entre los costos financieros y las deudas financieras totales– fue del 23,1% en el bienio 2008/2009. El guarismo se incrementó en ocho puntos porcentuales en los últimos años lo cual se explica en buena medida por el incremento en las tasas de interés, comprendidas dentro de los costos financieros. Por otra parte, el costo financiero total en términos de las ventas totales de las PyME industriales fue del 2,0% en 2008/2009.

**Gráfico 1.14 – Costo financiero total y Costo del capital de terceros promedio de las PyME industriales (2008/2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

## Precios de venta

El incremento continuo en los costos de producción de las PyME industriales preocupa a los empresarios. La necesidad de sostener los márgenes de rentabilidad genera en algunos casos el traslado, al menos parcial, del incremento de costos al precio de venta de los bienes producidos.

Durante el segundo trimestre de 2010, el 65% de los industriales PyME manifestó haber aumentado el precio de venta de su principal producto respecto al trimestre anterior, mientras que el 33% dijo no haber realizado modificaciones al respecto y sólo el 2% que lo disminuyó. En los primeros meses de 2009 la proporción de empresarios que efectuaron incrementos en sus precios fue sólo del 20%, en ese momento todavía la mitad mantenía estables los precios.

**Cuadro 1.5 Calificación de la evolución del precio de venta del principal producto de las PyME industriales (porcentaje de empresas) I-2009 / II-2010**

	I-2009	II-2009	III-2009	IV-2009	I-2010	II-2010
Aumentaron	20%	25%	49%	44%	66%	65%
No variaron	56%	60%	46%	53%	30%	33%
Disminuyeron	24%	15%	5%	2%	4%	2%

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2009 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

Las subas en los costos no pueden trasladarse de manera total a los precios de venta, por lo que si bien el nivel de precios de los bienes producidos por las empresas muestra una tendencia positiva, el incremento es menor que el de los costos.

Los precios de los bienes producidos por las PyME industriales han ido incrementándose de manera continua desde hace cinco años. Sin embargo, el incremento anual mostró una desaceleración desde la segunda mitad de 2008, momento en el que comenzaron a percibirse señales de un menor nivel de actividad, para luego volver a incrementarse a un ritmo mayor a partir de los últimos meses de 2009.

En el segundo trimestre de 2010, la suba del nivel de precios de las PyME industriales fue del 6,5% respecto al primer trimestre, resultando en un incremento interanual del 23,5%.

A principios de este año, el incremento anual que los empresarios esperaban en el nivel de precios de sus productos para 2010 en relación a 2009 era de un promedio del 18,9%-.

**Gráfico 1.15 - Tasa de variación interanual del precio de venta del principal producto de las PyME industriales (IV 2004 – II 2010)**



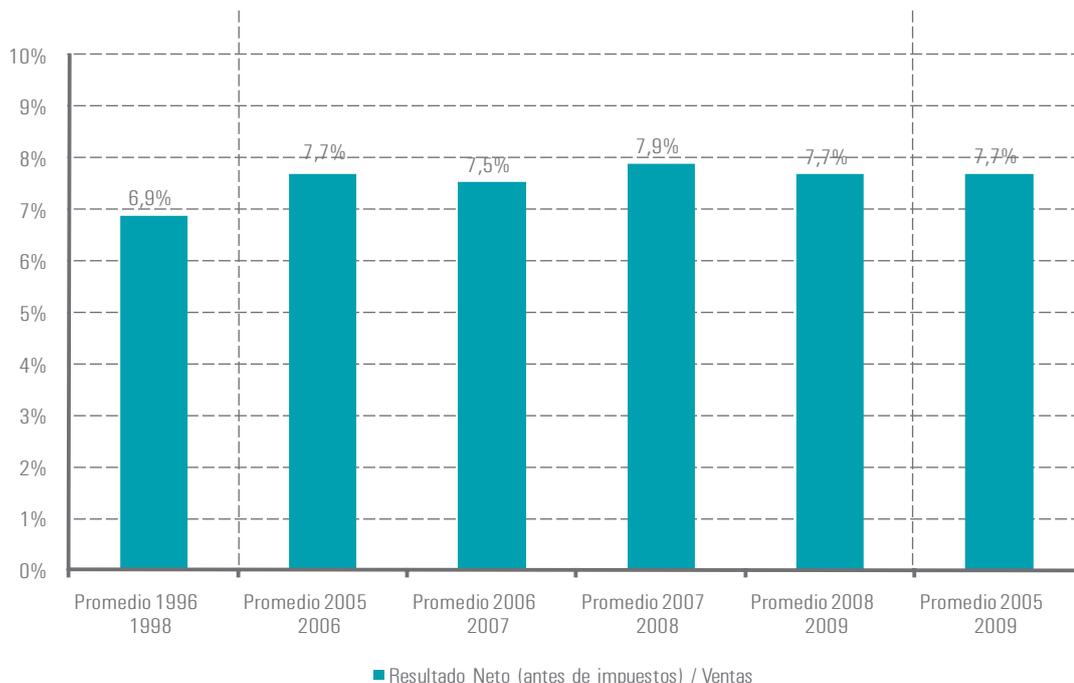
Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2004 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

## Rentabilidad

Como se señaló anteriormente, la presión en los costos de producción genera el incremento en los precios de los productos de las PyME industriales para poder sostener el nivel de rentabilidad, pero los empresarios se ven imposibilitados de hacer el traslado total.

Como se muestra en el Gráfico 1.16, el Resultado Neto sobre Ventas (ROS) promedio de las PyME industriales se mantiene relativamente constante desde 2005. La estabilidad de este indicador se explica por el hecho de que tanto el Resultado Neto como la Facturación de las empresas se han visto afectados inicialmente por el incremento de cantidades vendidas y por el incremento de precios de los últimos años.

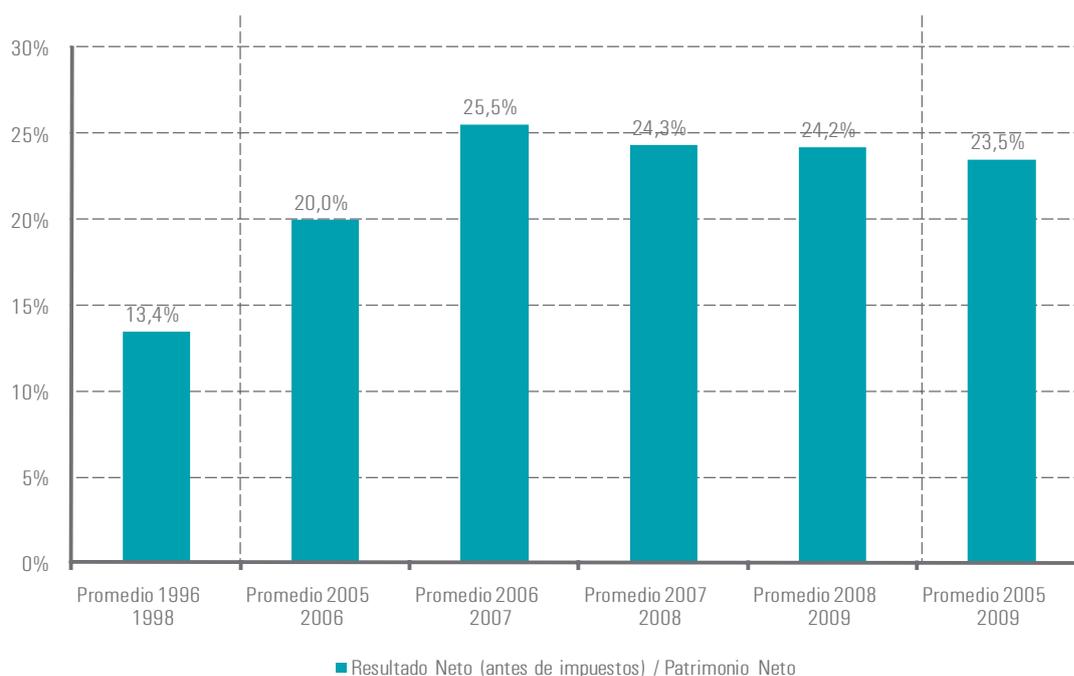
**Gráfico 1.16 - Resultado Neto sobre Ventas (ROS) de las PyME industriales (1996 – 1998 / 2005 – 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Por otro lado, la rentabilidad medida como el Retorno sobre el Patrimonio Neto (ROE) no muestra fluctuaciones importantes en los últimos años. Tras la devaluación de 2002, la reactivación de la actividad junto al sustancial incremento de precios de venta afectó los resultados de las firmas en relación a los valores del período 1996 – 1998. Al no existir la posibilidad de ajustar los estados patrimoniales por inflación, las firmas vieron incrementado su ROE de manera considerable entre las dos décadas: en dicho período la rentabilidad medida en estos términos se incrementó en el orden de los diez puntos porcentuales. Sin embargo, el ROE promedio de las PyME industriales no continuó incrementándose a lo largo de los últimos años a pesar de verificarse incrementos de precios de venta de estas firmas que oscilan entre el 10% y el 25% anual entre 2006 y 2009.

**Gráfico 1.17 - Retorno sobre Patrimonio Neto (ROE) de las PyME industriales  
(1996 – 1998 / 2005 – 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

En este contexto, especialmente desde agosto de 2008 la mayor parte de los empresarios manifestó haber percibido caídas leves o sustanciales de la rentabilidad de su firma en el último año.

Sin embargo, dicha proporción ha ido descendiendo paulatinamente en los últimos meses lo cual se explica en buena medida por el mayor dinamismo en el nivel de actividad de las empresas del segmento. En agosto de 2010 la proporción de industriales PyME que percibieron incrementos en el nivel de rentabilidad de su empresa respecto a un año atrás fue del 12%, si bien la proporción todavía es baja, duplica a la registrada en abril de 2009 (6%).

**Cuadro 1.6 - Calificación de las PyME industriales de la rentabilidad actual de la empresa respecto a la de un año atrás  
(% de empresas) (2007 – 2010)**

	Percepción de la rentabilidad de la Empresa de un año atrás respecto a la actual									
	ago-07	nov-07	abr-08	ago-08	nov-08	abr-09	ago-09	nov-09	abr-10	ago-10
Sustancialmente mejor	0,5%	2,3%	0,7%	0,5%	0,7%	0,0%	0,8%	0,3%	1,3%	0,7%
Levemente mejor	13,0%	17,0%	10,8%	11,0%	9,0%	6,5%	6,4%	8,5%	12,8%	11,4%
Igual	28,3%	24,5%	24,3%	17,2%	15,8%	9,5%	14,9%	20,9%	27,8%	24,8%
Levemente peor	53,2%	50,8%	58,3%	56,5%	57,6%	54,5%	51,7%	52,4%	46,8%	49,1%
Sustancialmente peor	4,9%	5,4%	5,8%	14,8%	17,0%	29,5%	26,3%	17,8%	11,4%	13,9%

Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2007 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

## Exportaciones y presión competitiva en el mercado interno

### Exportaciones

El desempeño exportador de las PyME industriales no presentó cambios significativos durante 2009, el volumen de ventas exportadas se mantuvo relativamente estable respecto a 2008. Asimismo, la proporción de empresas exportadoras fue prácticamente igual a la registrada en los años precedentes, aunque algo menor a la de 2008. El grado de apertura exportadora tampoco presentó variaciones importantes, si bien aumentó levemente respecto al año anterior.

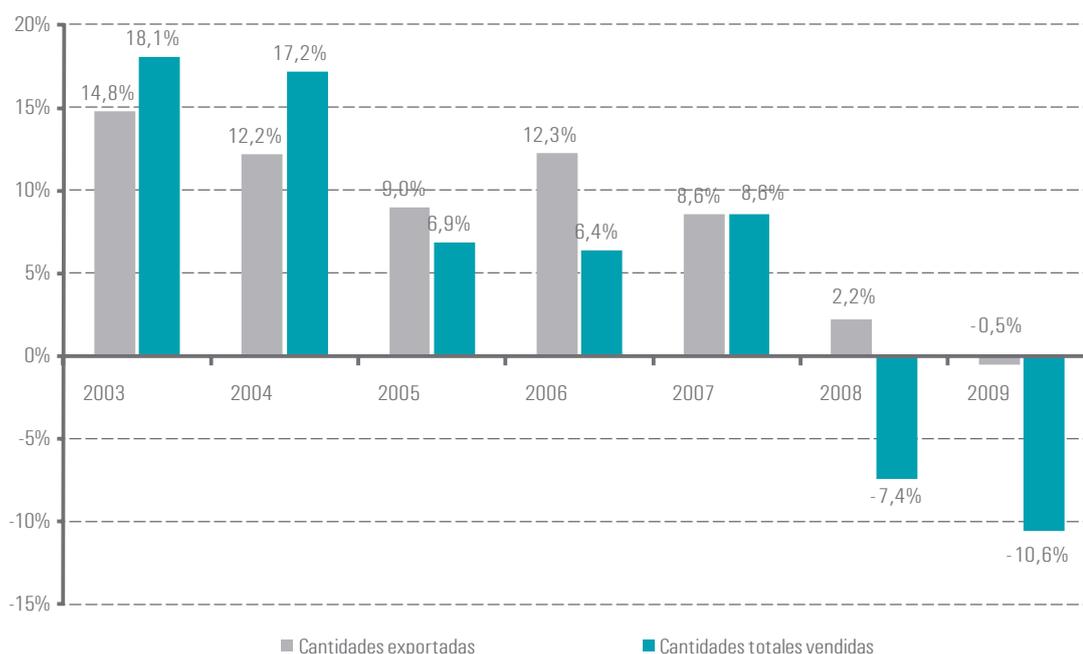
Sin embargo, sí se observan divergencias en el grado de internacionalización de las empresas de acuerdo a la región geográfica en donde están localizadas.

**Evolución de las exportaciones.** Después de la devaluación del peso en 2002 las PyME industriales se vieron favorecidas para competir vía precios en otros mercados, mejorando así su desempeño exportador. Entre 2003 y 2007, en un contexto de crecimiento económico y al tiempo que se incrementaban las cantidades vendidas por las PyME de la industria manufacturera, el volumen de exportaciones mostraba un comportamiento similar e incluso superior (Gráfico 1.18).

Con la desaceleración de la actividad económica durante la segunda mitad de 2008, el total de las cantidades vendidas por las PyME industriales se contrajo en un 7,4% ese año respecto al anterior, mientras que las ventas al exterior continuaron creciendo, aunque a una tasa considerablemente menor a la del promedio de la fase expansiva, lo cual permitió morigerar la caída general del nivel de actividad del segmento.

En 2009 las ventas totales de las empresas disminuyeron por segundo año consecutivo y, por primera vez en los últimos siete años, las cantidades exportadas no aumentaron sino que se mantuvieron relativamente estables respecto al año anterior.

**Gráfico 1.18 - Variación anual del volumen de exportaciones y de las cantidades vendidas por las PyME industriales (2003 – 2009)**



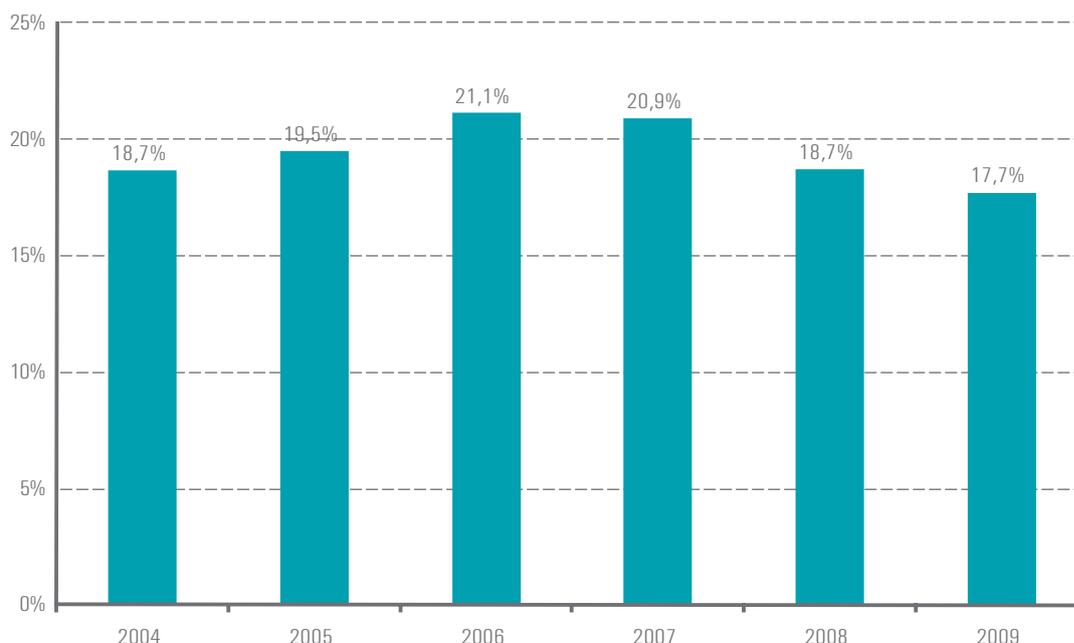
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2003 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Base exportadora.** Tal como se señaló anteriormente, con la devaluación del peso en 2002 y con el inicio de la etapa de crecimiento económico a partir del mismo año, las empresas argentinas se vieron favorecidas para competir mejor vía precios en los mercados internacionales. De esta manera, la base exportadora de las PyME –definida como la proporción de empresas que exportan al menos el 5% de sus ventas totales- se ha ido incrementando año a año desde 2004 (Gráfico 1.19).

Sin embargo, entre 2006 y 2007 la proporción promedio de PyME exportadoras dejó de aumentar y alcanzó su valor máximo en torno al 21%, desde entonces no se ha logrado profundizar el grado de internacionalización del segmento PyME industrial.

En el bienio 2008/2009, en un contexto de crisis internacional, se restringieron las posibilidades de colocar productos en mercados internacionales, y la base exportadora de las PyME industriales descendió hasta el 18% en 2009, proporción similar a la registrada cinco años atrás.

**Gráfico 1.19 - Proporción de PyME industriales que exportan al menos el 5% de sus ventas (2004 – 2009)**



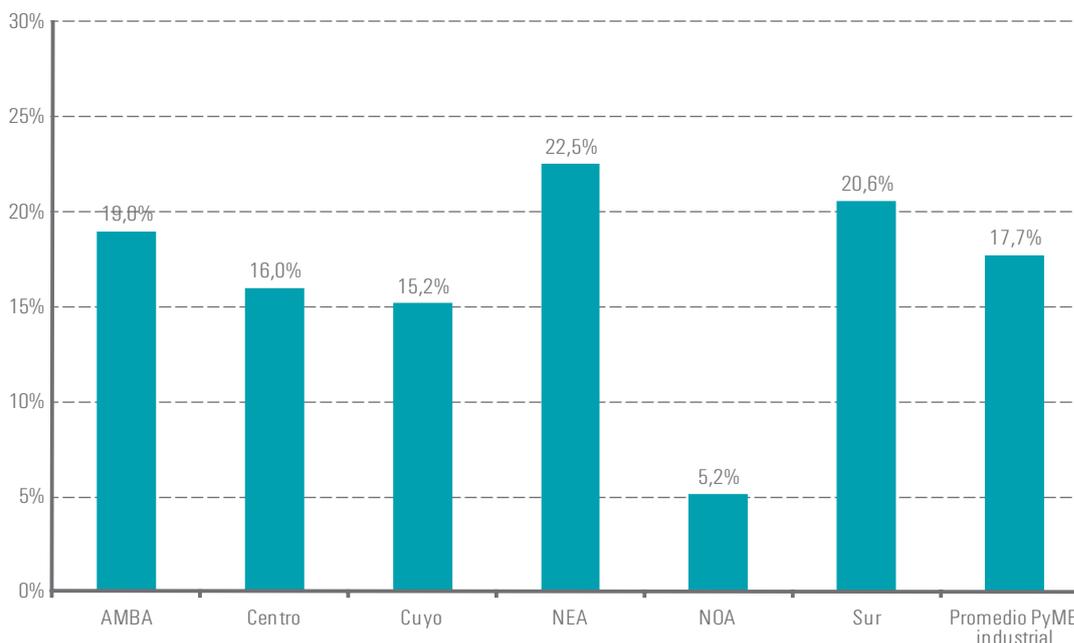
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Las PyME afrontan ciertas limitaciones al momento de insertarse en mercados internacionales, en desventaja respecto a las grandes empresas ya sea para alcanzar determinados niveles de productividad y de producción que les permita competir, como para cubrir los costos hundidos que implica iniciarse en la actividad exportadora.

A su vez, al interior del segmento de las PyME industriales el grado de internacionalización de las empresas difiere de acuerdo a su tamaño por tramo de ocupados. La base exportadora de las pequeñas industrias –aquellas que emplean entre 10 y 50 ocupados- fue del 14% en 2009, mientras que para las medianas –de 51 a 200 ocupados- ascendió al 34%.

Desde el punto de vista de la macro-región geográfica de localización de las empresas también surgen diferencias. Las PyME de la industria manufacturera del NEA presentan un mayor grado de internacionalización, y la proporción que logró exportar al menos el 5% de sus ventas en 2009 ascendió al 22,5%, lo cual se explica fundamentalmente por la concentración importante de firmas del sector maderero en la provincia de Misiones, con fuerte presencia en mercados internacionales. Como contraparte, entre aquellas empresas del NOA la base exportadora fue sólo del 5,2%.

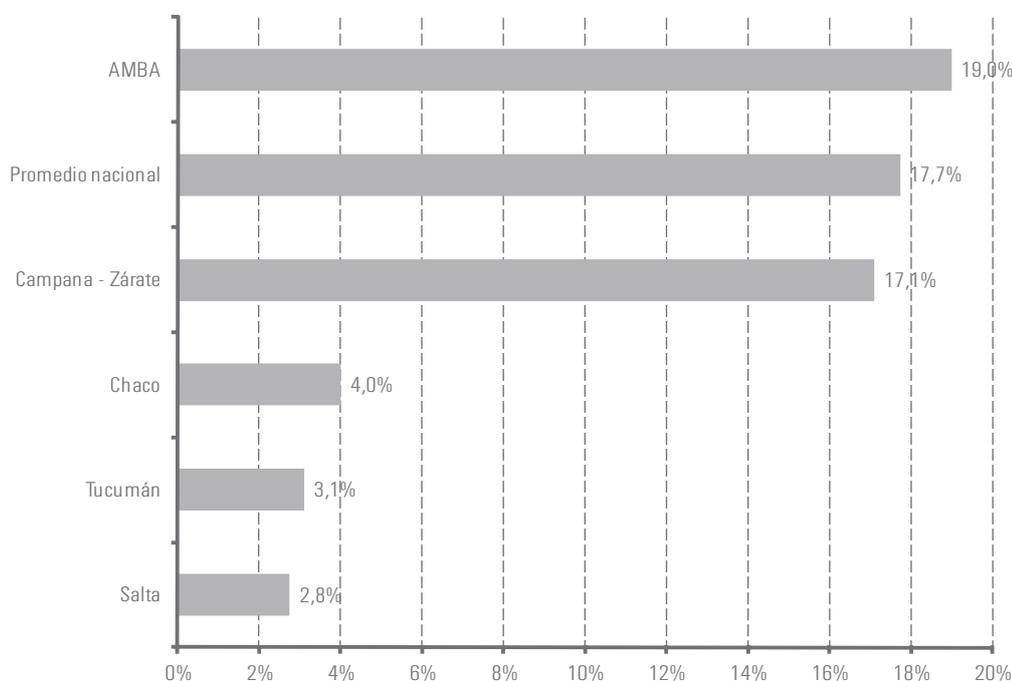
**Gráfico 1.20 – Proporción de PyME industriales que exportan al menos el 5% de sus ventas, por macro-región. Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

A su vez, la red de Observatorios PyME Regionales de FOP<sup>6</sup> permite profundizar el análisis respecto a las diferencias que presentan las PyME industriales de distintas micro-regiones del país. En particular, en lo que respecta al grado de internacionalización se observan fuertes diferencias, y en las empresas de las provincias del Chaco, Tucumán y Salta la proporción de empresas que exportan al menos el 5% de sus ventas es considerablemente menor que para el promedio nacional y micro-regiones de mayor desarrollo relativo como AMBA y Campana-Zárate.

**Gráfico 1.21 – Proporción de PyME industriales que exportan al menos el 5% de sus ventas, por micro-región.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009. Encuesta 2005 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco. Encuesta 2006 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Tucumán. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Salta. Fundación Observatorio PyME.

**Apertura exportadora.** Entre las empresas que realizaron exportaciones, la apertura exportadora –medida como la proporción de ventas al exterior en relación al total de la facturación– fue de un promedio del 19% en 2009, dos puntos porcentuales mayor que en 2008. De todas formas, el incremento fue leve y la proporción de ventas exportadas se mantiene relativamente estable desde 2005, sin evidenciarse avances significativos en este sentido.

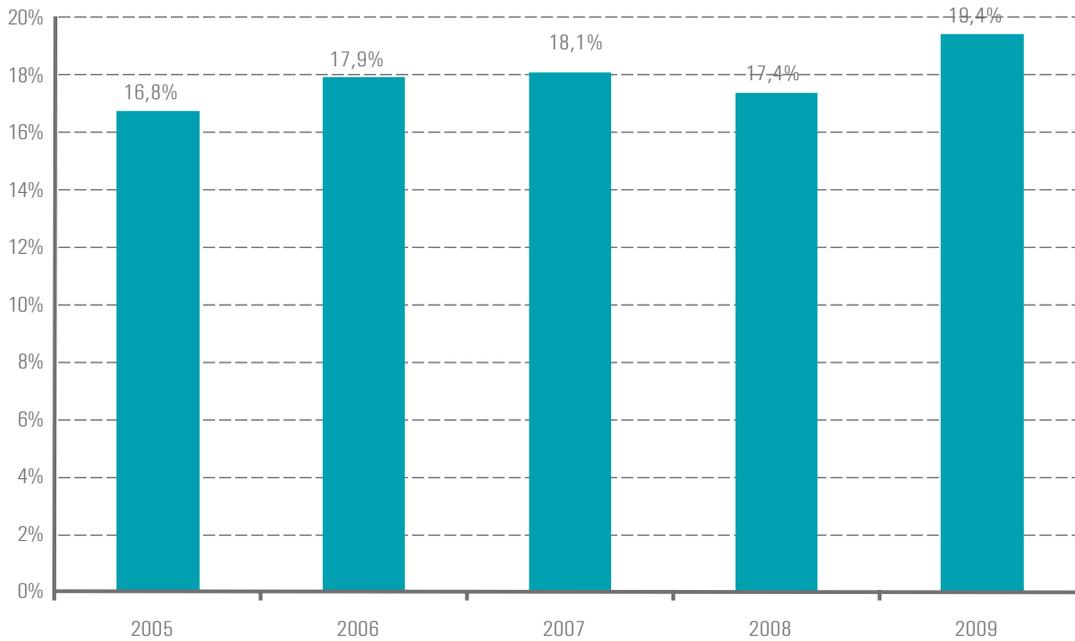
En términos generales, la apertura exportadora de las pequeñas y medianas industrias no es demasiado importante, por lo que, aún para aquellas empresas con presencia en mercados internacionales, las ventas al mercado interno sostienen su preeminencia ante las exportaciones.

En cambio, para las grandes empresas industriales el negocio exportador adquiere mayor relevancia, y en 2009 para una de cada cinco de las firmas la proporción de la facturación representada por las exportaciones fue mayor al 50%<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Para mayor información visitar [www.pymeregionales.org.ar](http://www.pymeregionales.org.ar)

<sup>7</sup> Fuente: 10º Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales, Centro de Estudios para la Producción (CEP), Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Producción.

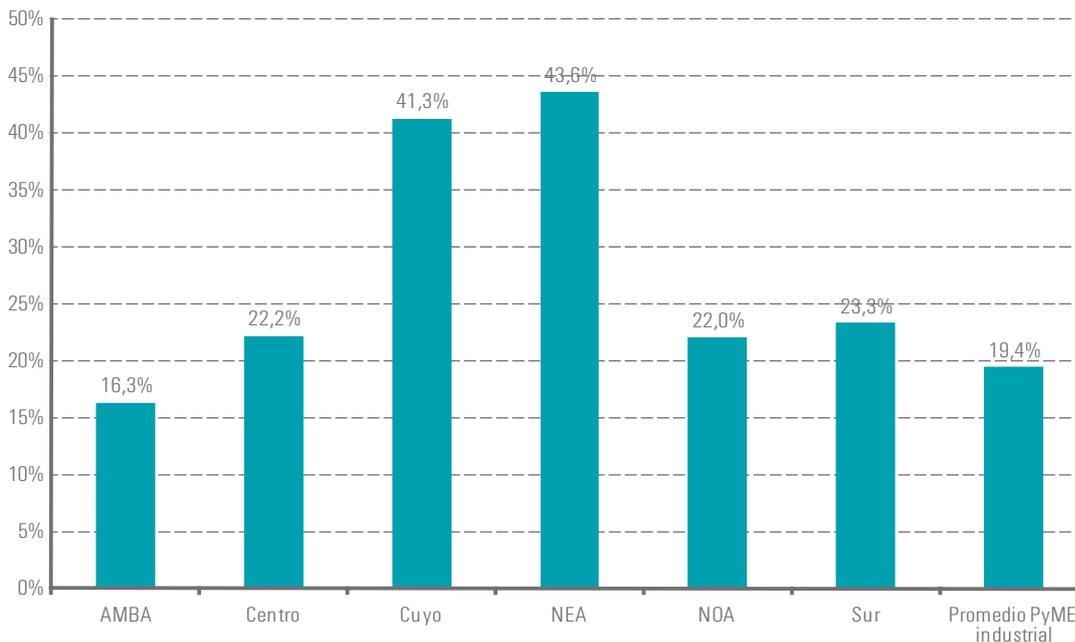
Gráfico 1.22 - Proporción de ventas exportadas de las PyME industriales exportadoras. (2005 – 2009)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Desde el punto de vista de la localización geográfica de las PyME industriales se observa un mayor grado relativo de apertura exportadora entre las empresas de las regiones del Noreste Argentino (NEA) y Cuyo: 44% y 41% respectivamente, lo cual muy probablemente pueda deberse a que en dichas regiones se presenta una importante cantidad de empresas de sectores con fuerte presencia en mercados internacionales, como el maderero y el vitivinícola.

Gráfico 1.23 – Proporción de ventas exportadas de las PyME industriales exportadoras, por macro-región. Año 2009.



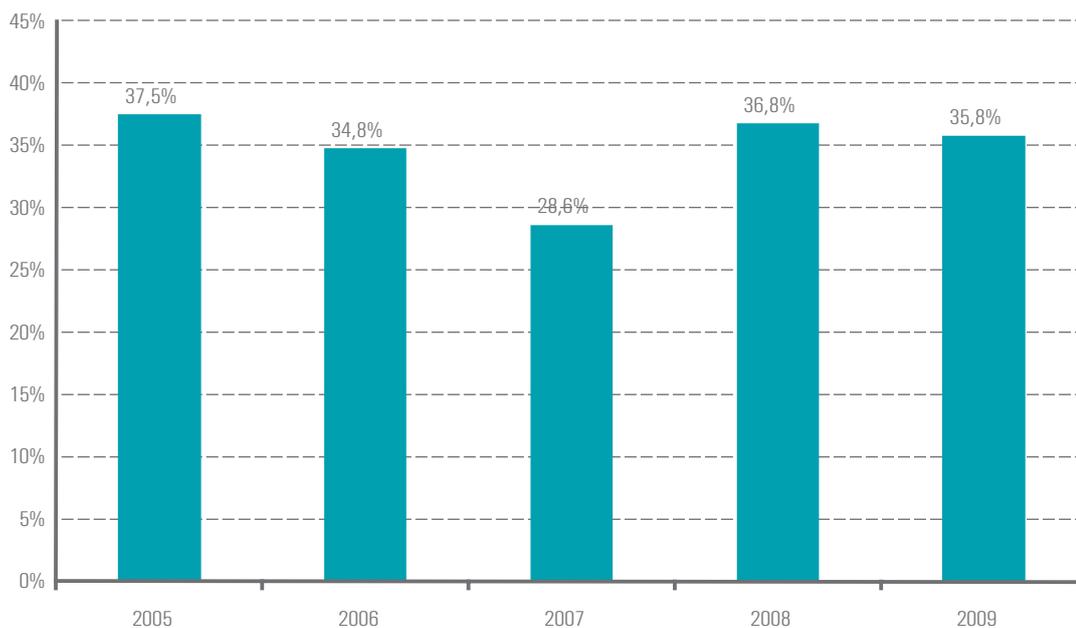
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

## Presión competitiva en el mercado interno

En el último año la proporción de empresarios que manifestaron percibir una importante presión competitiva en el mercado local por el ingreso de bienes importados fue del 36%, prácticamente igual a 2008. En 2007 este porcentaje había descendido al 29% debido a la creciente demanda interna del momento en un contexto de expansión económica. A partir de mediados de 2008 la actividad comenzó a desacelerarse y, al caer la demanda, la llegada al mercado local de productos de origen extranjero implicó mayor presión competitiva para las empresas industriales.

Asimismo, la proporción de PyME industriales que efectivamente perdieron participación en el mercado local durante 2009 a manos de productos importados fue del 24%. Por su parte, en el segmento de las grandes empresas industriales sólo el 10% de las firmas perdió participación en el mercado interno frente al ingreso de bienes de origen extranjero<sup>8</sup>.

**Gráfico 1.24 - Proporción de PyME industriales con fuerte presión competitiva en el mercado interno por la importación de bienes (2005 - 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

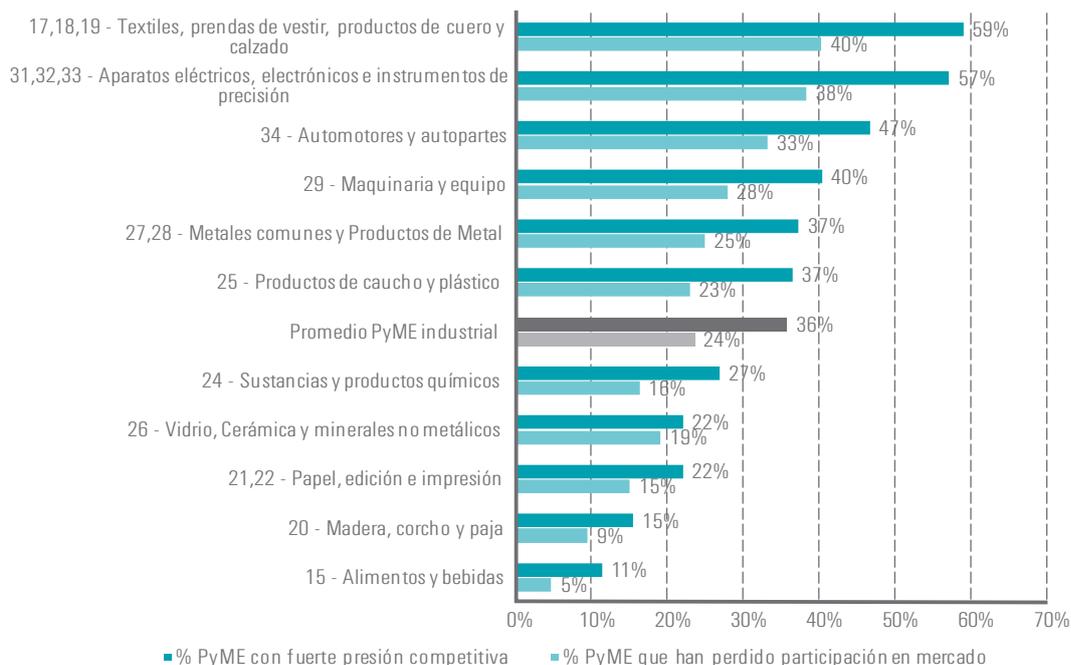
Se observan importantes diferencias entre las distintas ramas de actividad de la industria manufacturera sobre la presión competitiva por la importación de bienes. Ciertos sectores cuentan con dificultades para competir con productos originarios de países que producen con menores costos o a gran escala. Aquellos sectores en los que la percepción de la competencia es mayor son “Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado”, “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” y “Automotores y autopartes”. En el primer caso, el 59% de las PyME percibe una fuerte presión competitiva por el ingreso de bienes importados – principalmente de China y Brasil –, y el 40% efectivamente manifestó haber perdido participación en el mercado interno durante 2009 por este motivo.

Dentro de la industria electrónica la competencia con bienes de origen extranjero también es ardua. El 57% de las PyME del sector ve severamente amenazadas sus ventas al mercado interno por las importaciones, provenientes principalmente de China. Esta situación trajo aparejado que el 38% de las empresas haya perdido participación en el mercado local durante 2009.

En tercer lugar, en el sector “Automotores y autopartes” cerca de la mitad de las empresas enfrentan una fuerte presión competitiva de productos importados, fundamentalmente de origen brasileño y chino. Así, una de cada tres PyME del sector tuvo que resignar participación en el mercado interno.

<sup>8</sup> Fuente: 10° Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales, Centro de Estudios para la Producción (CEP), Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Producción de la Nación.

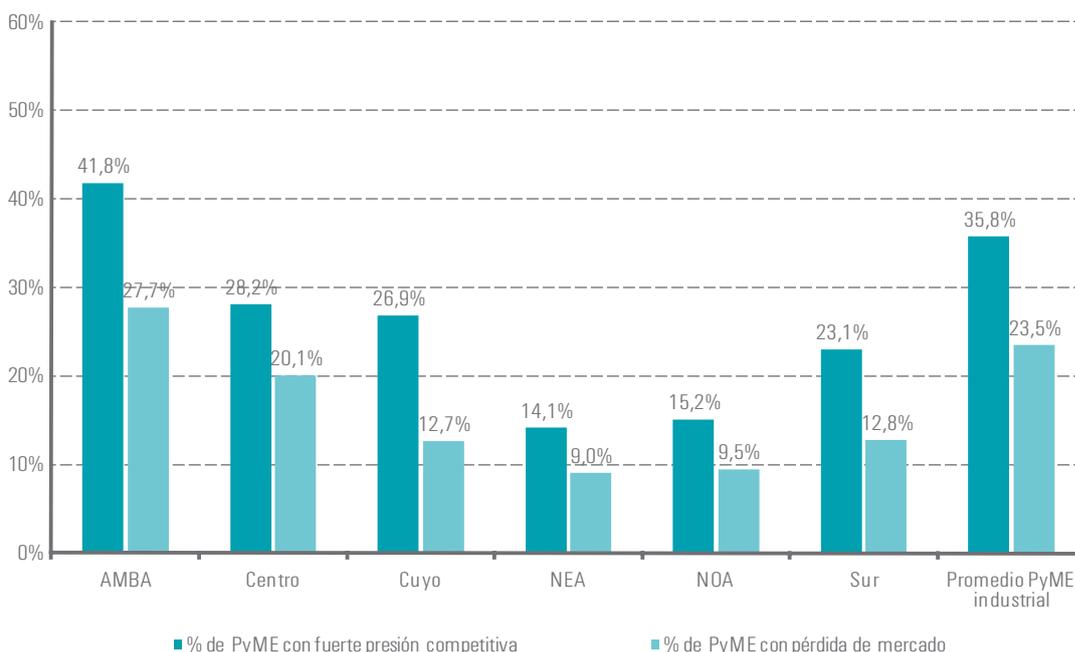
**Gráfico 1.25 - Proporción de PyME industriales con fuerte presión competitiva en el mercado interno por la importación de bienes y que han perdido participación en el mercado interno, por sector de actividad. Año 2009.**



En el otro extremo, otros sectores de la industria manufacturera son menos vulnerables ante la entrada de bienes extranjeros por contar con un mayor y más importante nivel de desarrollo o por presentar ventajas naturales tales como la disponibilidad de materias primas para la producción directamente en el mercado interno. Tal es el caso de “Alimentos y bebidas” y “Madera, corcho y paja”, con una baja proporción de firmas que perciben una fuerte presión competitiva de bienes importados (15% y 11% respectivamente), y una fracción aún menor que manifestó haber perdido participación relativa en el mercado local durante 2009: 6% y 5%.

Por otra parte, como muestra el Gráfico 1.26, también resulta interesante el análisis del grado de relevancia en la presión competitiva por la importación de bienes entre las PyME industriales de distintas regiones del país. En este sentido, la proporción de firmas con problemas para competir en el mercado local con productos de origen extranjero asciende al 42% en AMBA, territorio con fuerte presencia de bienes importados, mientras que en zonas como NEA y NOA la proporción está entorno al 15%.

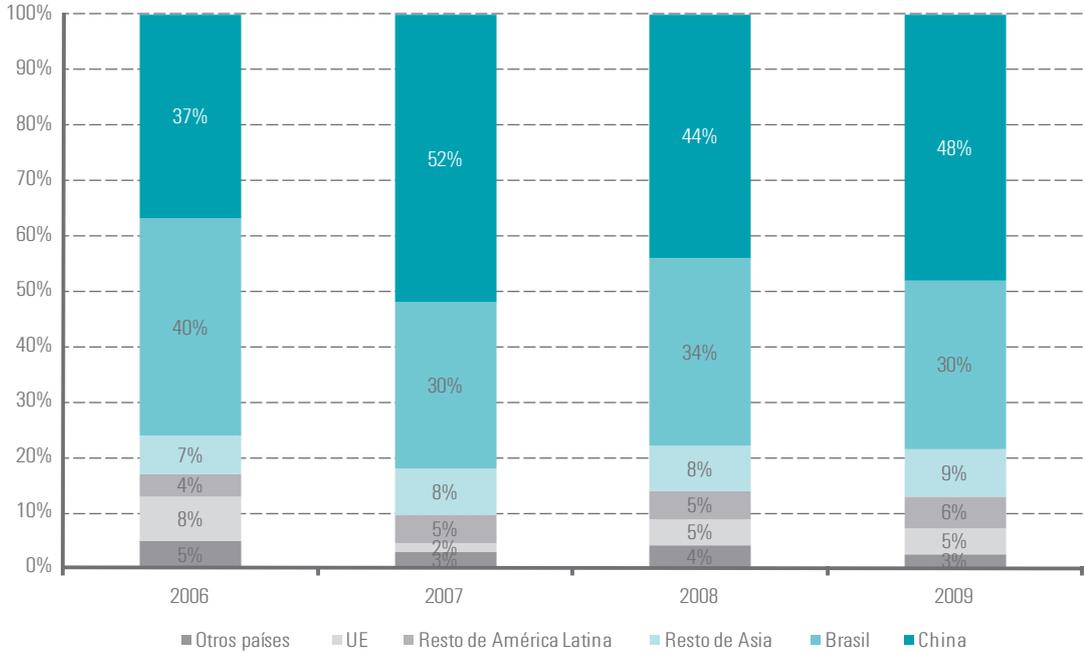
**Gráfico 1.26 – Proporción de PyME industriales con fuerte presión competitiva en el mercado interno por la importación de bienes y que han perdido participación en el mercado, por macro-región. Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

China y Brasil fueron los principales orígenes de la presión competitiva que enfrentaron las PyME industriales en los últimos años. El 48% de las empresas que vieron amenazadas sus ventas al mercado interno en 2009 lo atribuyó al ingreso de productos de origen chino, mientras que para el 30% la principal amenaza provino de Brasil (Gráfico 1.27). Entre 2008 y 2009 la importancia relativa de estos dos países como principales competidores de las PyME industriales no cambió significativamente. Sin embargo, de la comparación con 2006 surge que China ha ganado terreno en el mercado argentino en relación a Brasil (para ampliar ver Box 1). Por otra parte, para el 9% de los empresarios la principal presión competitiva proviene de otros países de Asia, el 6% tiene dificultades para competir con bienes de países latinoamericanos distintos de Brasil, y para el 5% la principal amenaza surge de la importación de productos de la Unión Europea.

**Gráfico 1.27 – Principal país de origen de la presión competitiva (% de empresas con fuerte presión competitiva). (2006 – 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006 - 2009. Fundación Observatorio PyME.

**Box 1 – Presión competitiva por importación de productos chinos.** El importante crecimiento de la economía china así como sus bajos costos de producción impulsaron de manera considerable sus exportaciones al tiempo que fue incrementándose la importación de productos chinos por parte de Argentina especialmente en el rubro “Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado”.

Entre 2004 y 2008 el valor total de las importaciones chinas creció anualmente a una tasa promedio del 50%, resultando en un incremento acumulado del 399% durante todo el período. En el mismo lapso de tiempo las importaciones de bienes del Brasil también mostraron un marcado crecimiento pero a una tasa considerablemente menor: 134% en el mismo período.

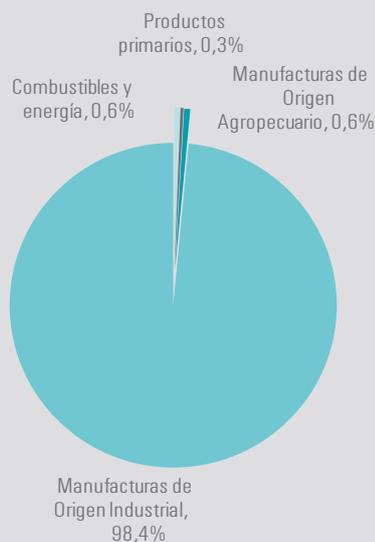
**Cuadro 1.7 – Variación porcentual de las importaciones de productos de China y Brasil a Argentina entre 2004 y 2008**

Variación porcentual de las Importaciones totales de Argentina (2004 - 2008)	
de China	399,5%
de Brasil	133,7%
Total	155,8%

Fuente: Sector Externo INDEC.

Prácticamente la totalidad (98%) de los bienes importados de China en la última década correspondieron a Manufacturas de Origen Industrial (MOI), principalmente maquinarias, aparatos y material eléctrico (Gráfico 1.28).

**Gráfico 1.28 – Composición de las importaciones argentinas de origen chino. (2001 – 2009)**



Fuente: Fundación Protejer en base a Nosis

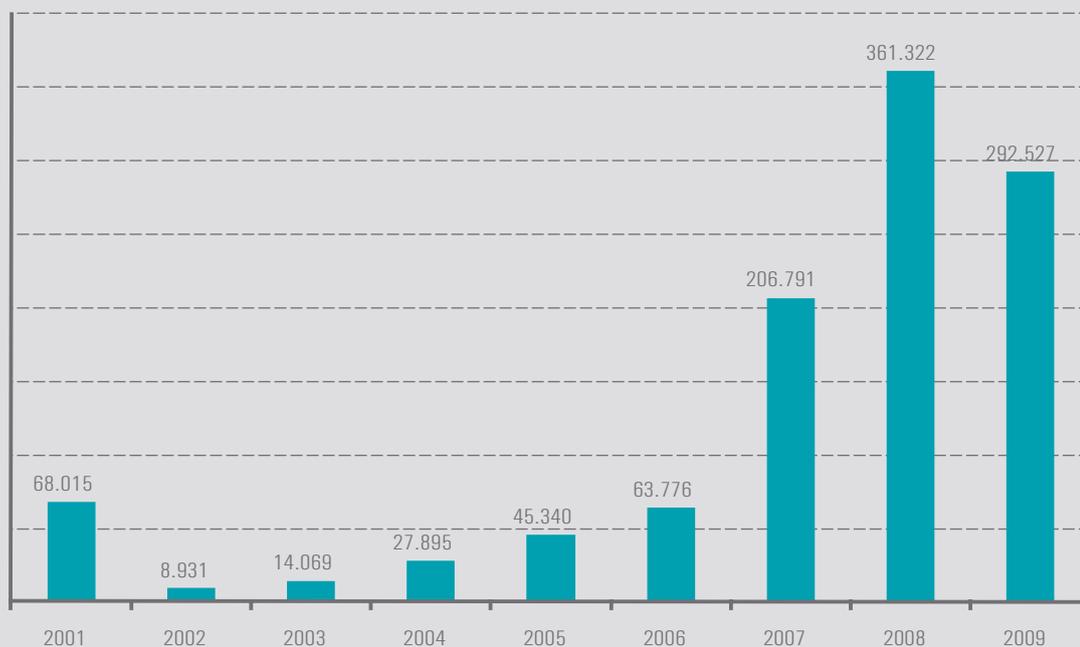
Sin embargo, al interior del segmento de PyME industriales, los empresarios pertenecientes al sector de elaboración de productos “Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado” son los que históricamente han manifestado mayor preocupación respecto de la presión competitiva por el ingreso de bienes importados, en particular de China, en comparación al resto de las ramas de actividad.

Si bien la proporción del total de MOI provenientes de China conformada por productos textiles y confecciones no es

demasiado elevada (4,4% entre 2001 y 2009), para 2008 la compra de este tipo de productos a China representó el 25% del total de las importaciones de textiles del país.

Asimismo, cabe destacar que el valor en dólares de las importaciones textiles de origen chino verificó un incremento medio anual del 93% entre 2003 y 2008, ascendiendo a USD 361.322 mil. Durante 2009 el monto bajó a USD 292.527 mil, pero todavía fue 41% superior al de 2007.

**Gráfico 1.29 – Importaciones argentinas de productos textiles de origen chino (en miles de dólares) (2001 – 2009)**



Fuente: Fundación Protejer en base a Nosis

## Principales problemas y expectativas

### Principales problemas de las PyME industriales

En el Gráfico 1.30 se muestra la calificación promedio - en una escala del 1 al 10 de acuerdo al grado de relevancia - de los diferentes problemas que enfrentaron las PyME industriales en los últimos tres años.

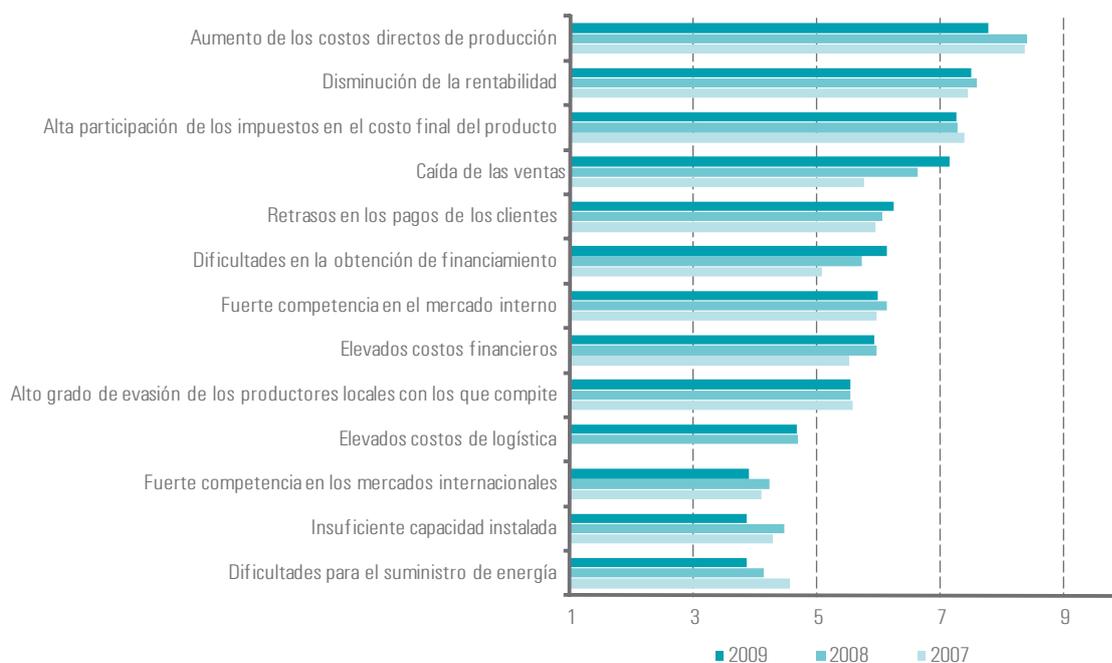
Durante 2009 el aumento en los costos de producción y, en estrecha relación, la disminución de la rentabilidad constituyeron las principales preocupaciones de los empresarios. Lo mismo ocurre con la presión impositiva (tercer problema en orden de importancia), ya que la alta participación de los impuestos en el costo final del producto también está relacionada con la disminución en la rentabilidad.

Por otra parte, se observa que la inquietud del empresariado con respecto a la caída de las ventas se ha ido acentuando año a año desde 2007, y en 2009 ocupó el cuarto lugar en orden de importancia. Esto se explica fundamentalmente por la caída en el nivel de actividad industrial que derivó en una disminución de las cantidades vendidas por las empresas del segmento. Lo mismo ocurre con los retrasos en los pagos de los clientes que se ubicó entre los cinco problemas de mayor relevancia del último año.

Por otro lado, las dificultades en la obtención de financiamiento y los elevados costos financieros se han acentuado levemente en los últimos años pero están más relacionadas con limitaciones estructurales que enfrentan las PyME en materia de acceso a crédito externo a la firma.

Finalmente, en los últimos años los problemas para competir en el mercado interno han tenido cierta relevancia para el promedio de las PyME industriales, sin embargo, para las distintas ramas de actividad de la industria manufacturera el grado de presión competitiva por la importación de bienes es variable (ver Gráfico 1.25).

**Gráfico 1.30 - Principales problemas del empresariado PyME**  
Calificación promedio según grado de relevancia (2007 - 2009)



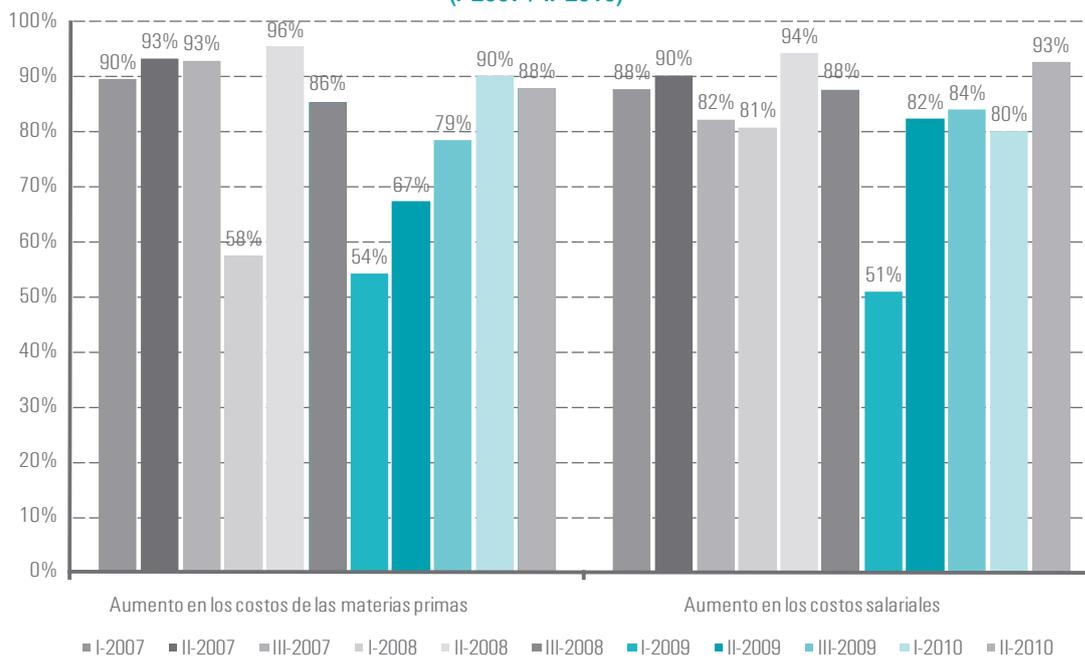
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Aumento de costos.** Si bien, como se muestra en el Gráfico 1.30, la preocupación del empresariado por los aumentos en los costos de producción fue levemente menor en 2009 que en 2008, todavía representó el principal problema para el segmento de PyME industriales en el último año, afectando de manera uniforme a la totalidad de los sectores de actividad.

Asimismo, a lo largo de 2009 y en los primeros meses de 2010 ha ido acentuándose la preocupación de los empresarios respecto a los incrementos de costos. En los primeros meses de 2009 sólo la mitad de los industriales PyME manifestaba haber tenido problemas por subas en los costos de materias primas para la producción y/o salariales (Gráfico 1.31), pero a partir del segundo trimestre de ese año se advierte una mayor difusión de estos problemas entre el empresariado.

Por un lado, el porcentaje de empresas con problemas por subas en los costos de materias primas se ha ido incrementando consecutivamente en el último año hasta alcanzar en el segundo trimestre de 2010 a afectar al 88% de las PyME industriales. Mientras que, por otra parte, la proporción del empresariado que manifestó preocupación por el aumento en los costos salariales ascendió al 93% en dicho período, después de que había descendido al 51% en el primer trimestre de 2009.

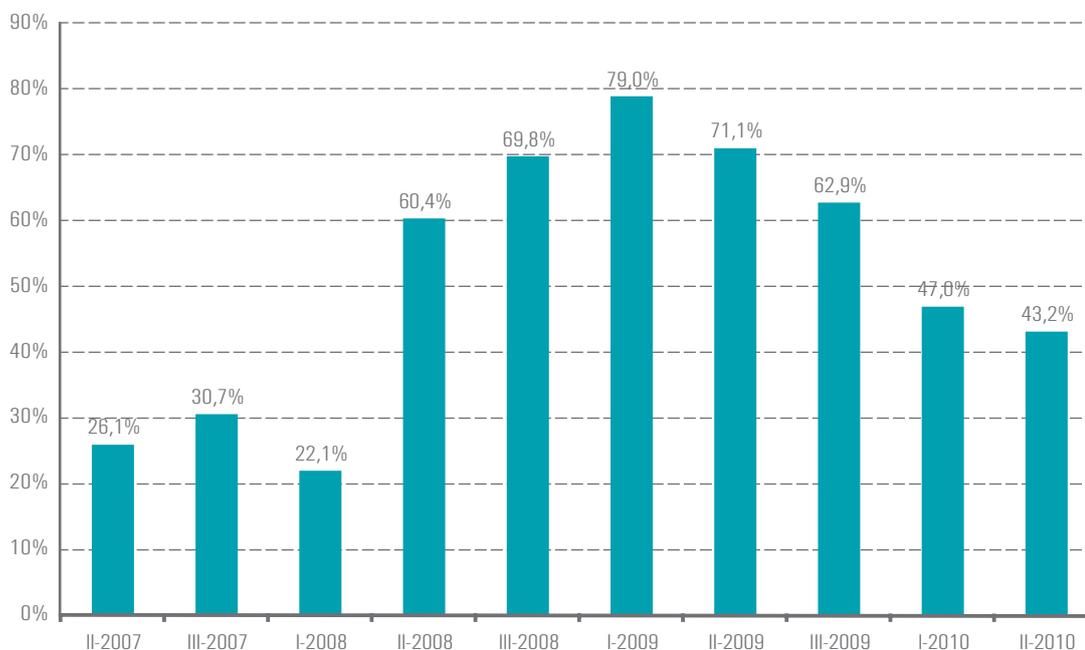
**Gráfico 1.31 - Proporción de PyME industriales que identificaron al incremento en los costos de materias primas y salariales como un problema en el trimestre. (I-2007 / II-2010)**



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2008 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

**Caída de las ventas.** Como contraparte, a medida que transcurría el año 2009 y en la primera parte de 2010, al tiempo que se acentuaba la preocupación de los industriales PyME en relación a los aumentos en los costos directos de producción, fue atenuándose respecto a la caída en las ventas. A partir de mediados de 2008, cuando comenzaba a caer la actividad, la proporción de empresarios con problemas por caída en las ventas aumentó hasta llegar al 79% en el primer trimestre de 2009. En los meses siguientes este guarismo comenzó a disminuir lo cual deja entrever que hacia comienzos de este año la incidencia del problema fue cayendo.

**Gráfico 1.32 - Proporción de PyME industriales que tuvieron problemas por caídas en las ventas en el trimestre (II-2007 / II-2010)**



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2008 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.

## Expectativas

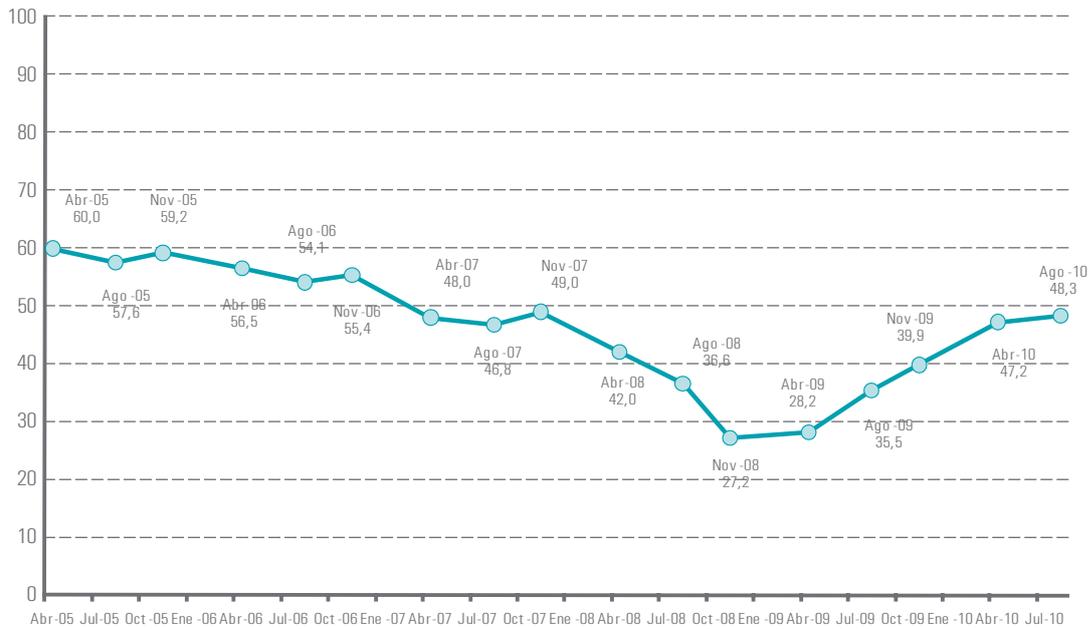
En líneas generales, las expectativas de los industriales PyME para 2010 fueron más optimistas que un año atrás.

**ICEPyME.** El Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)<sup>9</sup>, que mide el humor del empresariado PyME industrial en una escala del 0 a 100, presentó durante todo 2009 y los primeros meses de 2010 una tendencia positiva, después de haber caído a lo largo de 2008 y registrado su valor más bajo (27 puntos) en el mes de noviembre de ese año. En agosto de 2010 el índice midió 48,3 puntos, ubicándose dos puntos y medio por encima del promedio de la serie.

Si bien el nivel de actividad general de las empresas fue menor en 2009 que en 2008, la percepción de los industriales PyME sobre la situación general de su firma, el sector de actividad al cual pertenecen y el país en general era más pesimista a finales de 2008 que en los meses siguientes, tornándose cada vez más optimista.

<sup>9</sup> Para más información ver Informe ICEPyME de Agosto de 2010 ([www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar))

Gráfico 1.33 - Índice de Confianza Empresaria PyME (ICEPyME)

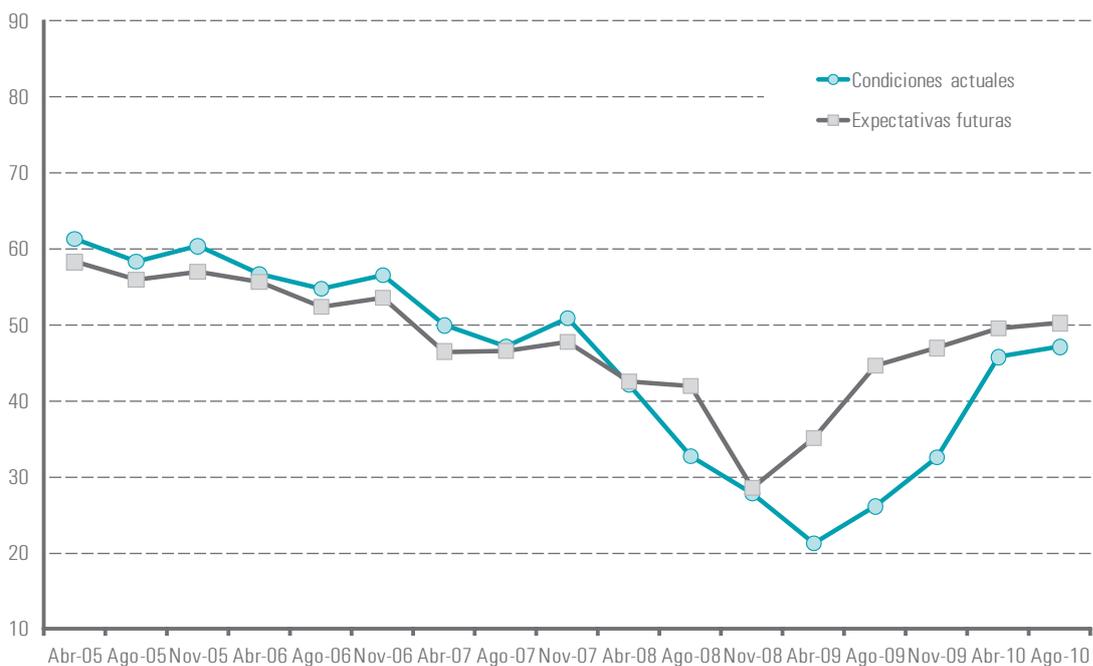


Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales.  
Fundación Observatorio PyME.

El ICEPyME está conformado por dos subíndices temporales: expectativas futuras - mide las proyecciones de los empresarios para dentro de doce meses - y condiciones actuales - percepción de los empresarios de la coyuntura en relación a un año atrás -. Durante todo 2009 y la primera parte de 2010 el primero registró valores por encima del segundo, lo cual significa que los empresarios han sido más optimistas respecto al futuro que en relación al pasado reciente.

En la medición de agosto de 2010 se registraron subas, aunque leves, en ambos componentes temporales del ICEPyME.

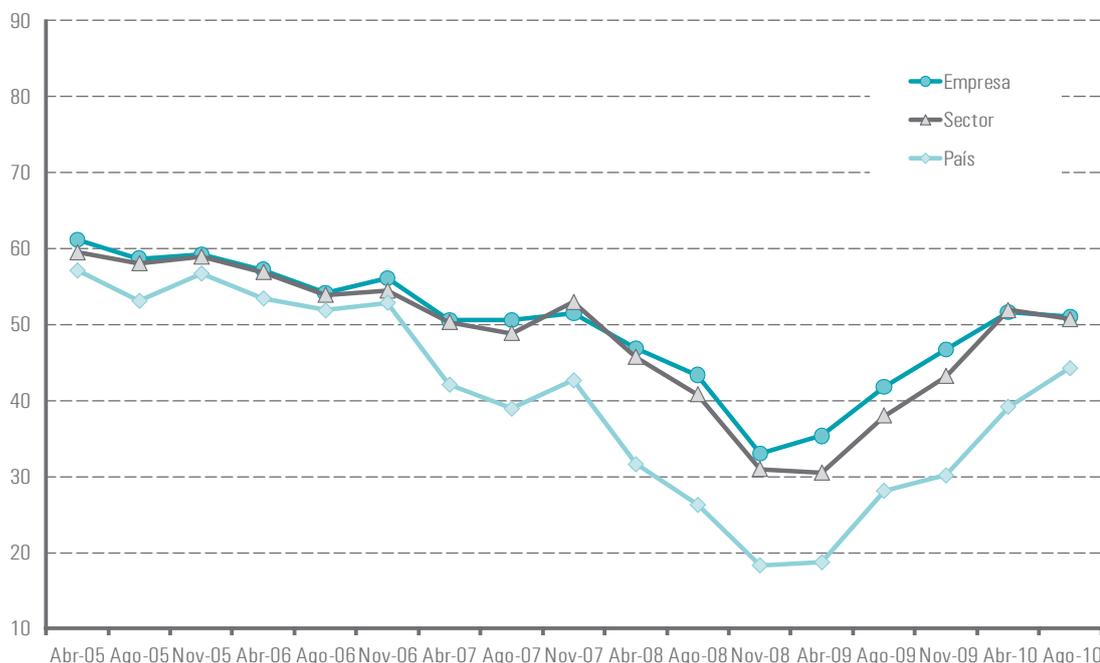
Gráfico 1.34 - Condiciones actuales y expectativas futuras del ICEPyME



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales.  
Fundación Observatorio PyME.

Resulta interesante analizar el comportamiento de los tres componentes dimensionales del ICEPyME que miden las perspectivas de los empresarios respecto a su *empresa*, *sector* y *país* respectivamente. En agosto, el componente *país* fue el principal propulsor del índice agregado, mientras que aquellos que reflejan la confianza del empresariado en su propia firma y el sector de actividad de pertenencia presentaron una ligera caída, después de haber sostenido una tendencia positiva desde comienzos de 2009. Sin embargo, cabe destacar que *país* todavía se mantiene en valores menores que los registrados para *empresa* y *sector*.

Gráfico 1.35 - ICEPyME en la empresa, el sector y el país



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales.  
Fundación Observatorio PyME.

**Expectativas de Ventas.** La proporción de empresarios que esperaba incrementar sus ventas al mercado interno en 2010 respecto a 2009 ascendió al 36%. Un año antes, las expectativas de los industriales PyME en este sentido eran menos optimistas. El comienzo de la recuperación de la demanda en los últimos meses de 2009 resultó en una mejora de las proyecciones de ventas por parte de los industriales PyME.

De hecho, tal como se muestra en el Gráfico 1.36, el porcentaje de firmas que esperaba una caída en la facturación para el próximo año pasó del 24% al 16% entre 2008 y 2009. De todas formas, la proporción todavía es elevada en comparación al promedio del período 2004-2007 (4,5%).

Una parte importante del empresariado todavía era moderada al momento de proyectar la evolución de sus ventas: en 2009, el 47% de los encuestados pronosticó que su firma registraría el mismo monto de ventas en 2010 respecto al año anterior.

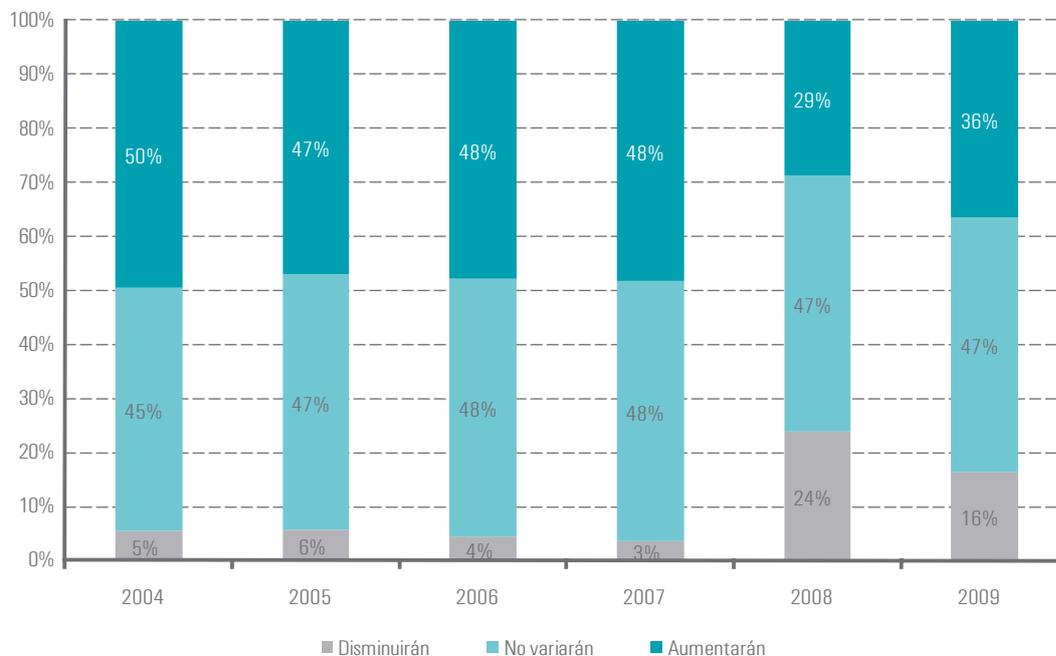
De todas formas, se observa un mayor grado de optimismo, lo cual también se advierte entre las grandes empresas del sector manufacturero. De acuerdo a los resultados de la Décima Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales realizada por el CEP<sup>10</sup>, en el 73% de las grandes empresas industriales se esperaba un crecimiento en las ventas al mercado local para 2010 en relación a 2009, mientras que un año antes la proporción era del 39%.

<sup>10</sup> Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Producción de la Nación.

Por otro lado, al interior del segmento de PyME industriales las opiniones de los empresarios respecto a la evolución futura de las ventas difiere de acuerdo al sector de actividad al que pertenecen. En términos generales, mostraba mayor optimismo el empresariado de fabricación de “Automotores y autopartes” y elaboración de “Alimentos y bebidas”.

A su vez, del análisis por región geográfica de localización surge que mientras que el 44% de los industriales PyME de Cuyo esperaba incrementar sus ventas en 2010, en el Noroeste Argentino (NOA) el porcentaje desciende al 22%.

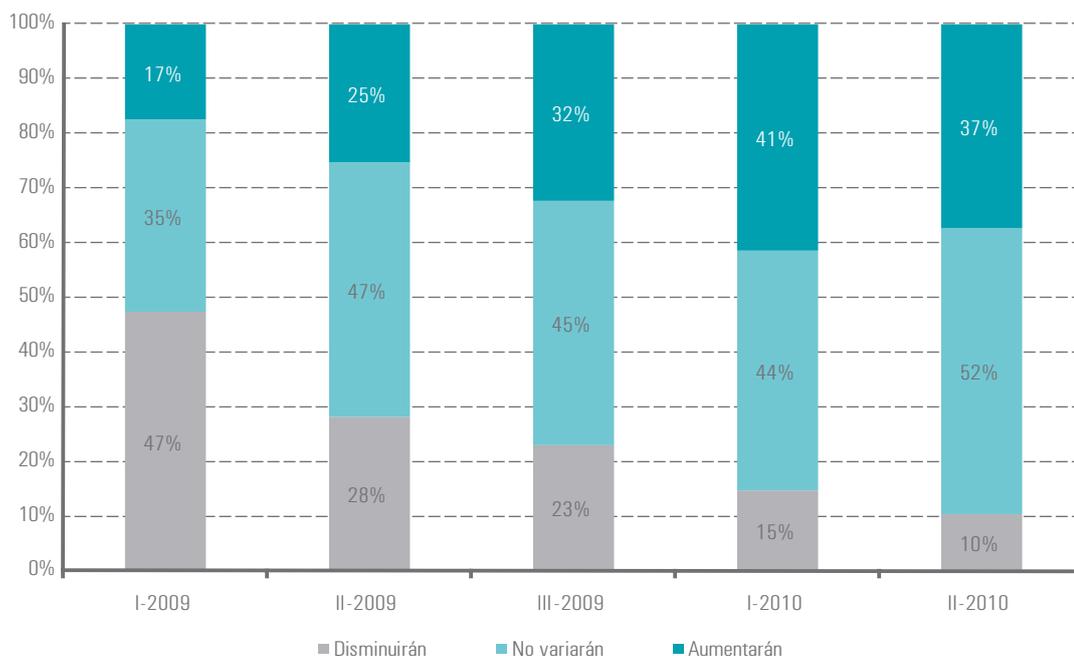
**Gráfico 1.36 - Expectativas sobre la evolución de las ventas al mercado interno en el próximo año (% de empresas)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Al analizar las expectativas de los empresarios del segmento de las PyME industriales para el corto plazo se advierte que el optimismo en cuanto a la evolución de las ventas ha ido difundiéndose cada vez más durante todo 2009. El Gráfico 1.37 presenta la distribución de los empresarios de acuerdo a sus expectativas para el trimestre siguiente, es decir en el futuro inmediato. Durante el segundo trimestre de 2010 el 37% del empresariado esperaba incrementar sus ventas en el tercer trimestre del año.

Gráfico 1.37 - Expectativas sobre la evolución de las ventas al mercado interno en el próximo trimestre (% de empresas)



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales.  
Fundación Observatorio PyME.

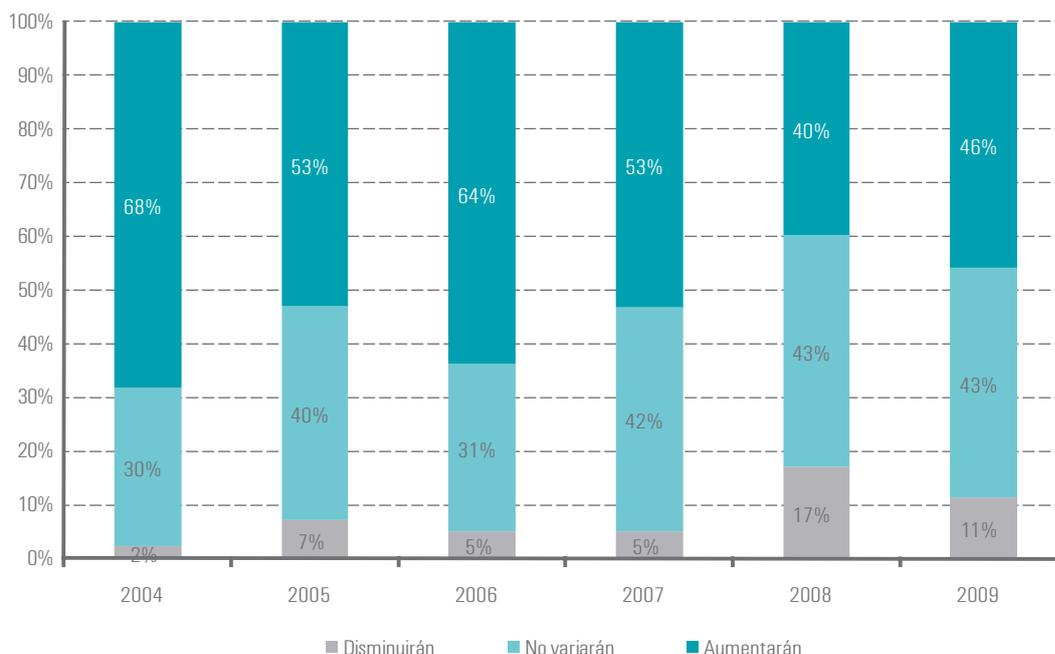
Las expectativas en cuanto a la evolución futura de las exportaciones no cambiaron sustancialmente respecto a un año atrás. En 2009 el 46% de los empresarios exportadores expresó que para 2010 aumentarían las ventas en mercados internacionales, impulsadas por el repunte en la demanda global a partir del inicio de la salida de la crisis internacional. Sin embargo, aún el 43% dijo no esperar cambios y el 11% que caerían.

Asimismo, entre las grandes empresas industriales, luego de que durante 2009 se produjera una caída en la demanda externa debido a la crisis internacional, para 2010 se esperaba que comenzara a revertirse esta situación. El 57% de las firmas industriales de mayor porte proyectaba incrementar sus exportaciones durante 2010 respecto a 2009, mientras que el 30% esperaba sostener el nivel de ventas al exterior y sólo un 13% creía que disminuirían.

Al interior del segmento de las PyME industriales, es entre aquellas del sector “Sustancias y productos químicos”, uno de los más dinámicos dentro de la industria manufacturera con un importante grado de internacionalización, donde se observa la mayor proporción de empresarios optimistas en cuanto a las exportaciones durante 2010 (52%).

Asimismo, desde el punto de vista de la localización geográfica, en línea con lo ocurrido para las expectativas de ventas al mercado interno, el 60% de los industriales PyME de la región de Cuyo esperaban incrementar sus ventas en el exterior. En el extremo contrario, sólo el 21% de los empresarios de NOA era optimista en este sentido.

Gráfico 1.38 - Expectativas sobre la evolución de las exportaciones en el próximo año (% de empresas)

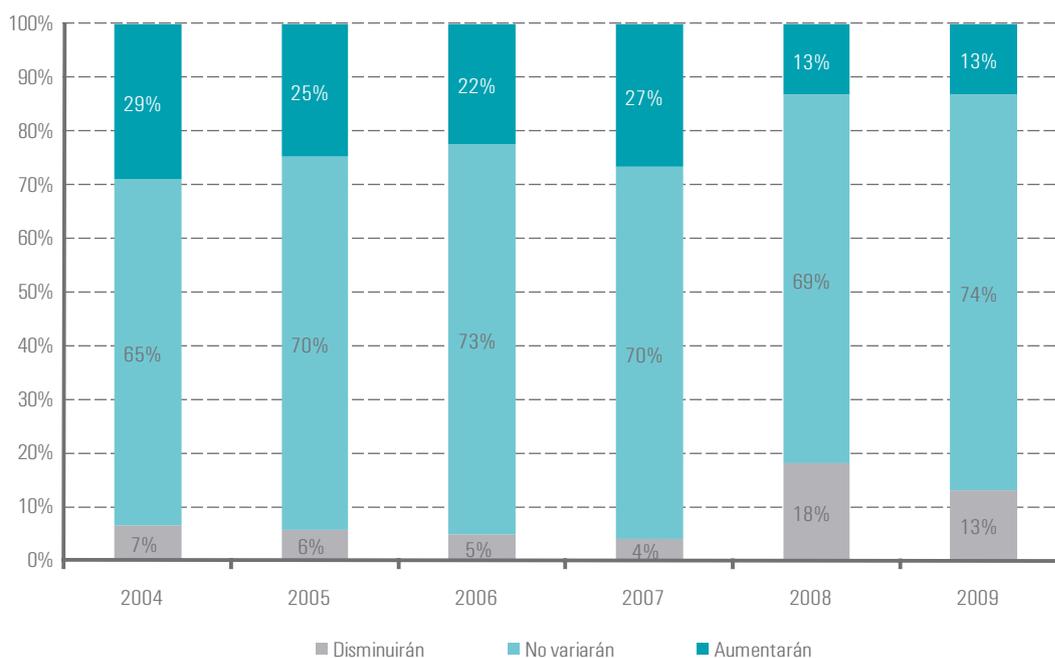


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Expectativas de Ocupación.** En 2009 el 13% de los industriales PyME planeaba reducir el plantel de personal de su empresa durante 2010. Esta proporción es menor en cinco puntos porcentuales a la del año anterior. Sin embargo, sigue siendo alta respecto al período 2004-2007, en el que no había superado el 7%.

De todas maneras, la gran mayoría de los empresarios (74%) manifestó que no despediría ni tomaría nuevos trabajadores, lo cual también se observa de manera más bien uniforme entre las distintas ramas de actividad de la industria manufacturera y las regiones donde se localizan geográficamente las empresas. Si bien en términos generales las expectativas de evolución de ventas eran optimistas, no parecía esperarse que la ocupación aumente al mismo ritmo que la producción.

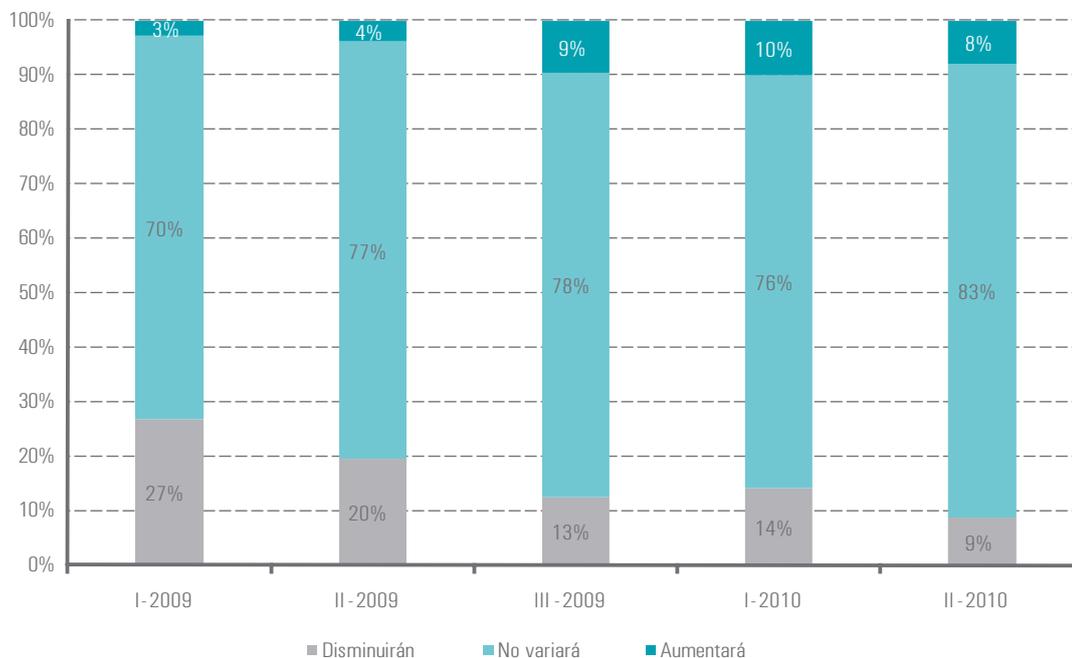
Gráfico 1.39 - Expectativas sobre la evolución de la cantidad de ocupados en el próximo año (% de empresas)



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Asimismo, durante todo 2009 y los primeros meses de 2010 los empresarios tampoco han manifestado intenciones de efectuar cambios significativos en el plantel de personal en el corto plazo, a pesar del mayor optimismo en cuanto al nivel de actividad. En el segundo trimestre de este año el 83% de los empresarios dijo que no planeaba ni ampliar ni reducir su plantel de personal en el trimestre siguiente. Sólo el 8% esperaba tomar nuevos trabajadores, proporción que aún es baja, pero que duplica a la de un año antes (Gráfico 1.40).

**Gráfico 1.40 - Expectativas sobre la evolución de la cantidad de ocupados en el próximo trimestre (% de empresas)**



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales.  
Fundación Observatorio PyME.

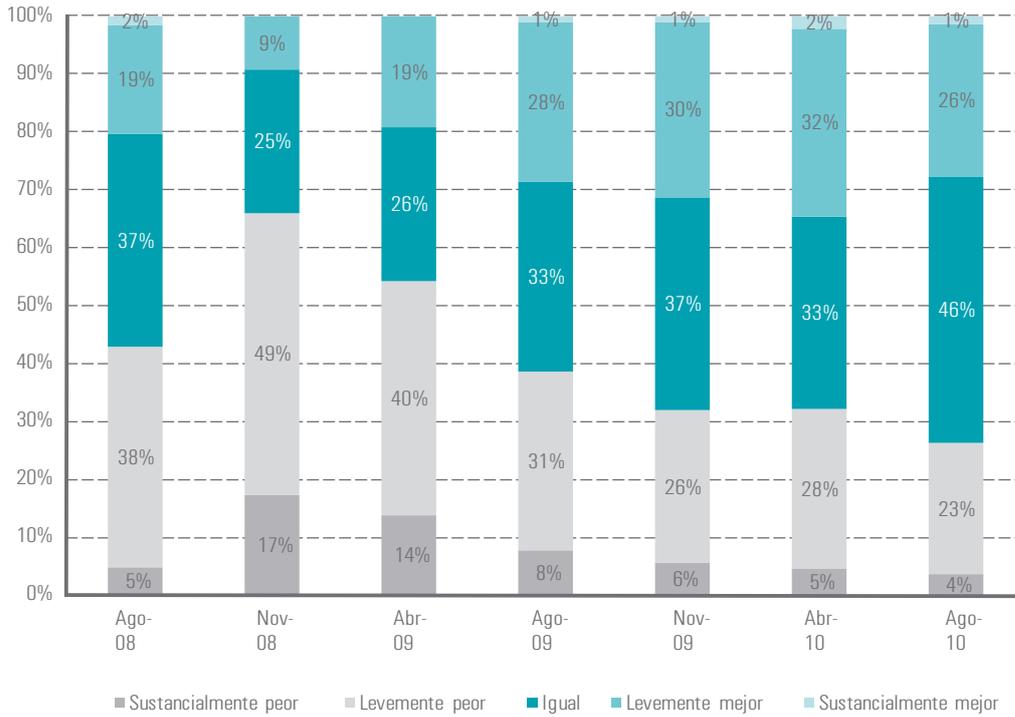
**Expectativas de Rentabilidad.** Tal como se explicó anteriormente, la caída en los márgenes de rentabilidad constituyó uno de los principales problemas para las PyME industriales durante 2009 (ver Gráfico 1.30). Sin embargo, a finales de ese año y en los primeros meses de 2010 las expectativas de los empresarios en relación al nivel de rentabilidad de su firma para el próximo año fueron tornándose más optimistas.

Para agosto de 2010 los empresarios del segmento mostraban una visión moderada respecto a las expectativas de rentabilidad: el 46% no esperaba cambios en este sentido en el próximo año.

La proporción de empresarios optimistas sobre la evolución del nivel de rentabilidad de su firma en los próximos 12 meses fue del 27% en agosto de este año, proporción trece puntos menor a la verificada en el mes de abril.

Sin embargo, también disminuyó en ese período el porcentaje de industriales PyME que creía que disminuirán los márgenes de rentabilidad, pasando del 33% al 27%.

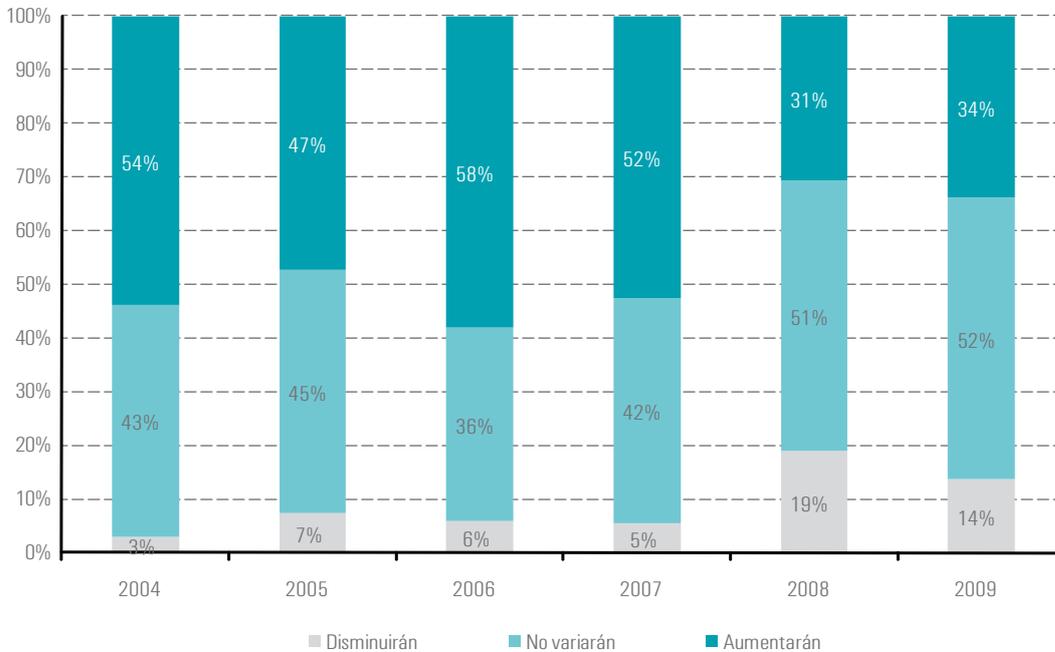
**Gráfico 1.41 - Expectativas sobre el nivel de rentabilidad de la empresa dentro de un año (% de empresas)**



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales.  
Fundación Observatorio PyME.

**Expectativas de Inversiones.** Si bien durante 2009 todavía uno de cada dos industriales PyME no esperaba modificar sus inversiones en el próximo año, la proporción que buscaría incrementar el monto invertido ascendió al 34%. Sólo el 13% de los encuestados manifestó que reduciría sus inversiones en 2010, guarismo seis puntos porcentuales menor al de 2008, pero todavía por encima del promedio de 5% registrado en la fase expansiva de 2004-2007.

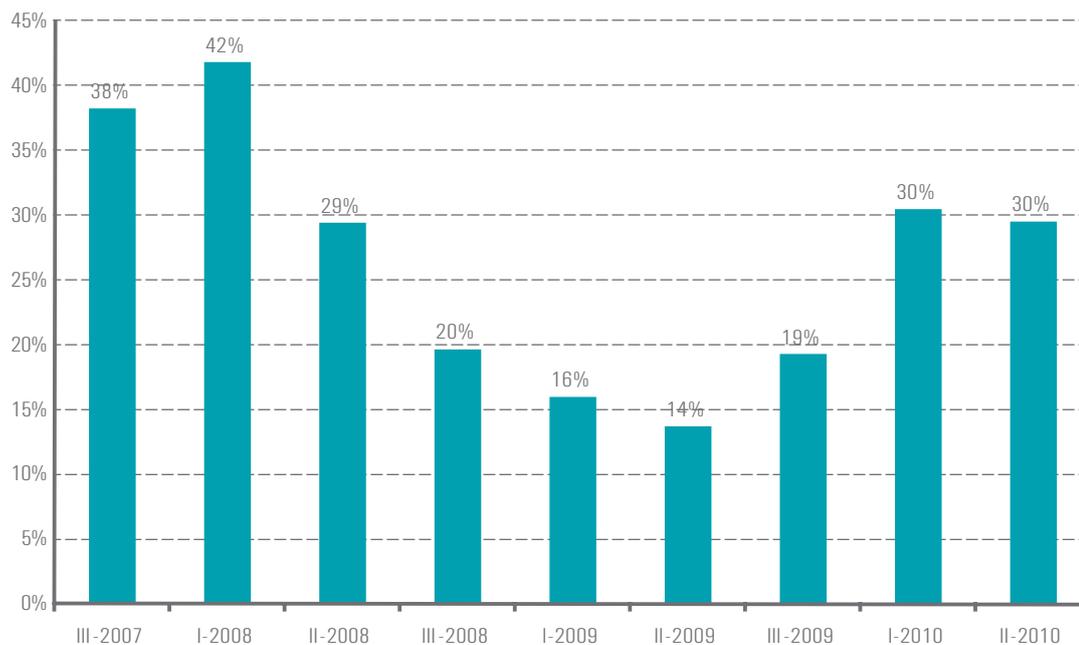
**Gráfico 1.42 - Expectativas de inversión en el próximo año (% de empresas)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Con la recuperación del nivel de actividad general desde los últimos meses de 2009 y primeros de 2010, la proporción promedio utilizada de la capacidad instalada de planta de las empresas alcanzó valores altos, y el porcentaje de empresarios con proyecciones de invertir en el futuro inmediato ha ido creciendo paulatinamente desde hace un año alcanzando el 30% en el primer trimestre de este año. En el segundo trimestre el porcentaje fue el mismo, ubicándose en valores similares a los de principios de 2008.

**Gráfico 1.43 - Expectativas de realizar inversiones en el próximo trimestre  
(% de empresas)**



Fuente: Encuesta Coyuntural a PyME industriales, 2007 - 2010.  
Fundación Observatorio PyME.



## 2. INVERSIÓN EN CAPITAL FÍSICO Y HUMANO



## Inversión en capital físico y humano

Como se desarrolló en la sección anterior, durante 2009 el nivel de actividad de las PyME industriales se contrajo, principalmente en la primera mitad del año con la última etapa de la recesión para el segmento que comenzara a mediados de 2008. Esta situación resultó en un uso menos intensivo de la capacidad de planta, así como en una disminución en la demanda de trabajadores por parte de las empresas en 2009 respecto al año anterior.

Sin embargo, desde finales de 2009 y en la primera parte de 2010 comenzó a percibirse un repunte en el nivel de actividad, y las expectativas del empresariado PyME para el corto y mediano plazo tendían a ser optimistas, con lo cual se intensificó la utilización de la capacidad instalada de planta ociosa en los últimos dos años de caída en el nivel de actividad industrial, pero sin que se observen señales que muestren la intención de los empresarios de ampliar el plantel de personal todavía.

Actualmente, la alta proporción utilizada de la capacidad instalada de las firmas y la necesidad de actualizar los equipos de producción en pos de lograr mejoras en términos de productividad incentivan la realización de inversiones.

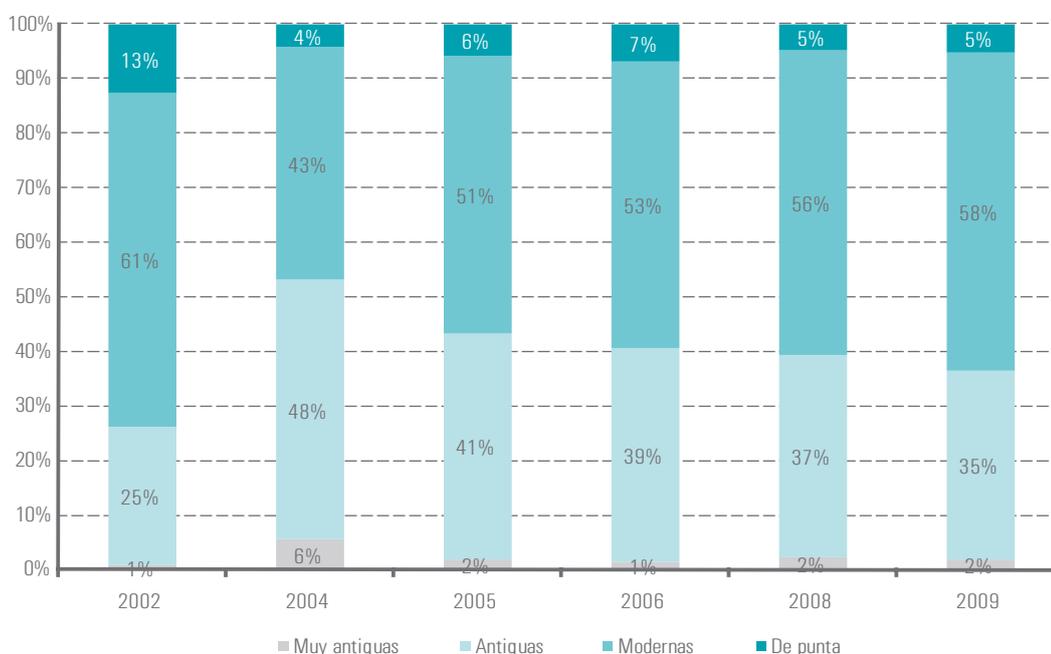
### Estado de la maquinaria y productividad del capital

**Estado general del parque de maquinaria de las PyME industriales.** El nivel de productividad del capital de una empresa está caracterizado en buena medida por su dotación de bienes de capital, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo. La modernización del parque de maquinaria mediante la incorporación de nuevos y mejores equipos deriva en mejoras en términos de productividad del capital, lo cual resulta en una mayor capacidad productiva.

Como se muestra en el Gráfico 2.1, en 2009 el estado general de la maquinaria y equipo que intervienen directamente en el proceso productivo de las PyME industriales se mantuvo relativamente constante en relación a 2008, aunque con una leve mejoría. El 64% de los empresarios manifestó contar con un parque de maquinaria moderno o de punta, proporción que se ha ido incrementando año a año desde 2004 cuando era del 47%.

La renovación y modernización de los bienes de capital se debe a la maduración de las inversiones en maquinaria y equipo llevadas a cabo por estas empresas en los últimos años. Sin embargo, todavía es alta la proporción de firmas con maquinaria antigua o muy antigua (36% en 2009).

**Gráfico 2.1 - Estado general del parque de maquinaria de las PyME industriales**  
(% de empresas)



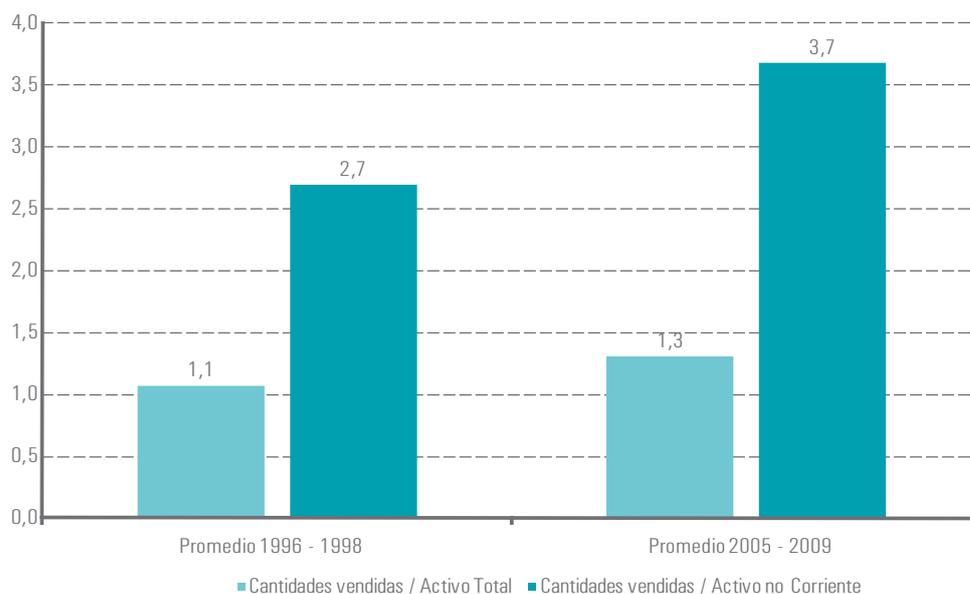
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Al interior del segmento de las PyME industriales, las pequeñas empresas presentan mayor deterioro en el estado general del parque de maquinaria. Mientras que en 2009 el 23% de las medianas industrias disponía de equipos antiguos o muy antiguos en el proceso productivo, la proporción ascendía al 40% entre aquellas firmas de menor porte.

A su vez, el estado general del parque de maquinaria de las PyME industriales difiere de acuerdo a la región geográfica de localización. En la macro-región Centro la proporción de empresas con maquinarias modernas o de punta es del 70%, mientras que en el Noroeste Argentino (NOA) desciende al 52%.

**Productividad del capital.** El nivel medio de productividad del capital de las PyME industriales muestra una evolución positiva entre la década del noventa y los últimos cinco años (Gráfico 2.2). Entre ambos períodos el nivel de producción de las empresas se incrementó más de lo que se amplió el stock de bienes de capital. Precisamente una característica de la recuperación de la crisis de 2001-2002 y de las acciones llevadas a cabo por las PyME industriales para sortear la última recesión estuvo dada por una utilización intensiva del capital y una marcada incorporación de trabajadores.

**Gráfico 2.2 - Rotación de cantidades vendidas en relación al activo total y al activo no corriente. Períodos 1996-1998 / 2005-2009**

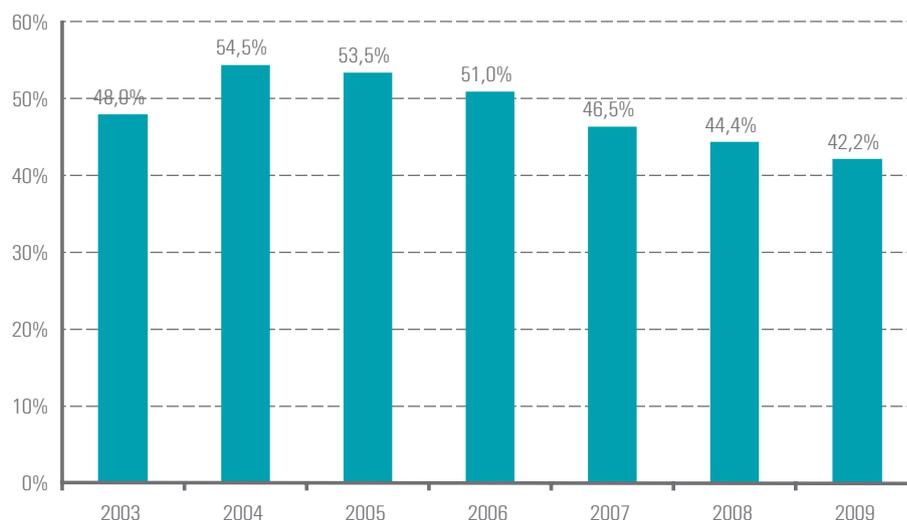


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1996 - 2009. Fundación Observatorio PyME.

### Inversión: propósitos y dificultades

**Inversión.** En 2009 el 42% de las PyME industriales realizaron inversiones, proporción dos puntos porcentuales menor a la del año anterior. El Gráfico 2.3 muestra que el guarismo ha ido descendiendo paulatinamente a partir de 2004 (55%). La disminución en el nivel de actividad de los últimos dos años resultó en la suspensión de ciertos planes de inversión y menos empresas participaron del proceso inversor. Sin embargo, durante todo 2009 cerca de la mitad de las firmas llevó a cabo inversiones, y en líneas generales las expectativas para 2010 en este sentido son algo más optimistas que aquellas de 2008 para 2009 por lo que podía esperarse que en 2010 más empresas se sumen al grupo de inversoras.

**Gráfico 2.3 - Proporción de PyME industriales inversoras (2003 – 2009)**

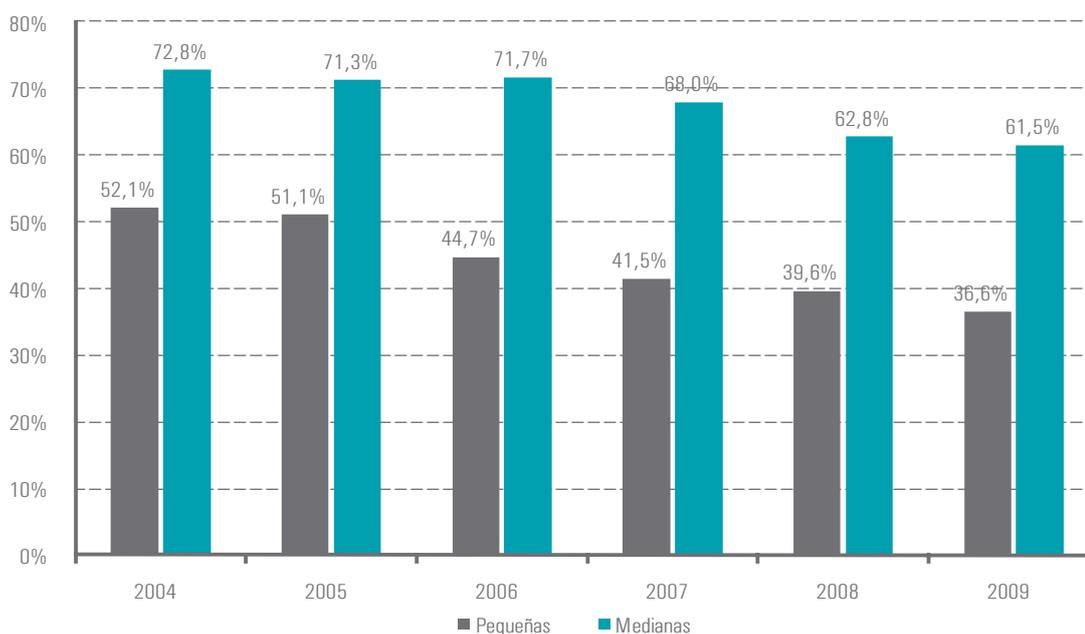


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Si bien durante 2009 la proporción de industriales PyME que invirtieron estuvo por debajo a la registrada en la fase expansiva de 2003 – 2007, a partir del tercer trimestre de 2009 lentamente parece incentivarse la propensión a invertir en el segmento PyME industrial, y el porcentaje del empresariado que manifestó tener planes de inversión en el corto plazo ascendió al 30% en agosto de 2010, volviendo a ubicarse en valores similares a los de la primera parte de 2008.

La propensión a invertir guarda una relación positiva estructural con el tamaño de la firma. Como se muestra en el Gráfico 2.4, la proporción de empresas inversoras ha sido históricamente mayor entre las medianas industrias que entre las pequeñas. Estas últimas enfrentan mayores dificultades tanto para financiar sus inversiones con recursos propios como para acceder a crédito externo a la firma.

**Gráfico 2.4 - Proporción de PyME industriales inversoras, según tamaño (2004 – 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

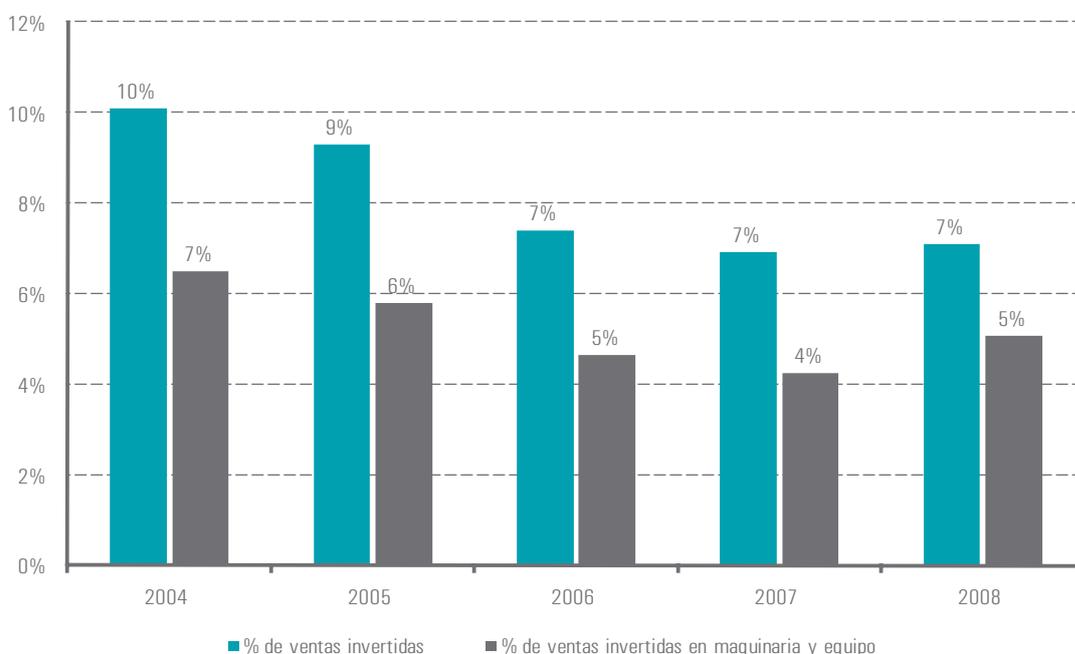
La misma tendencia se advierte cuando se compara la propensión a realizar inversiones entre el segmento de las PyME industriales y las grandes empresas industriales. Así, durante 2009 la proporción de empresas de mayor dimensión del sector que realizaron inversiones ascendió al 70%\*, casi treinta puntos porcentuales mayor a la registrada para las PyME de la industria manufacturera.

También surgen diferencias desde el punto de vista sectorial: mientras que la proporción de industriales PyME que manifestó haber llevado a cabo inversiones durante 2009 fue del 64% y 55% en los sectores de “Sustancias y productos químicos” y de la industria electrónica, de mayor desarrollo relativo general; entre las empresas de “Madera, corcho y paja” fue del 28%.

Durante 2008 las PyME industriales destinaron a la inversión el 7,1% de sus ventas. La proporción se ha mantenido relativamente estable desde 2006 a pesar de la desaceleración en la actividad industrial desde 2008. Sin embargo, dada la caída de ventas nominales de las PyME industriales entre 2008 y 2009, a pesar de que en el último año se haya mantenido constante la proporción de la facturación destinada a la inversión, el monto agregado invertido por el segmento ha presentado una caída en términos absolutos en dicho período del orden del 7%.

De igual manera, a pesar de observarse cierto incremento en la proporción de la facturación invertida específicamente en maquinaria y equipo entre 2007 y 2008, para 2009 también se puede decir que la inversión agregada del segmento en dicho rubro en términos absolutos se ha mostrado a la baja como producto de la caída en la facturación que experimentaron las empresas.

**Gráfico 2.5 - Proporción de ventas invertidas por parte de las PyME industriales inversoras 2004 - 2008**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2004 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Fuentes de financiamiento de la inversión.** La principal fuente de financiamiento de las inversiones de las PyME industriales han sido históricamente los recursos propios de la firma, esencialmente a partir de la reinversión de utilidades. Como se muestra en el Gráfico 2.6, en 2009 el 64% de las inversiones llevadas a cabo por las empresas del segmento fueron auto-financiadas.

El incremento continuo en los costos de producción de los últimos años resultó en la gradual disminución de las utilidades de las empresas llevando a restringirse la principal fuente de financiamiento de las inversiones de las PyME manufactureras. A partir de allí, la financiación externa a la firma ha cobrado cada vez mayor importancia.

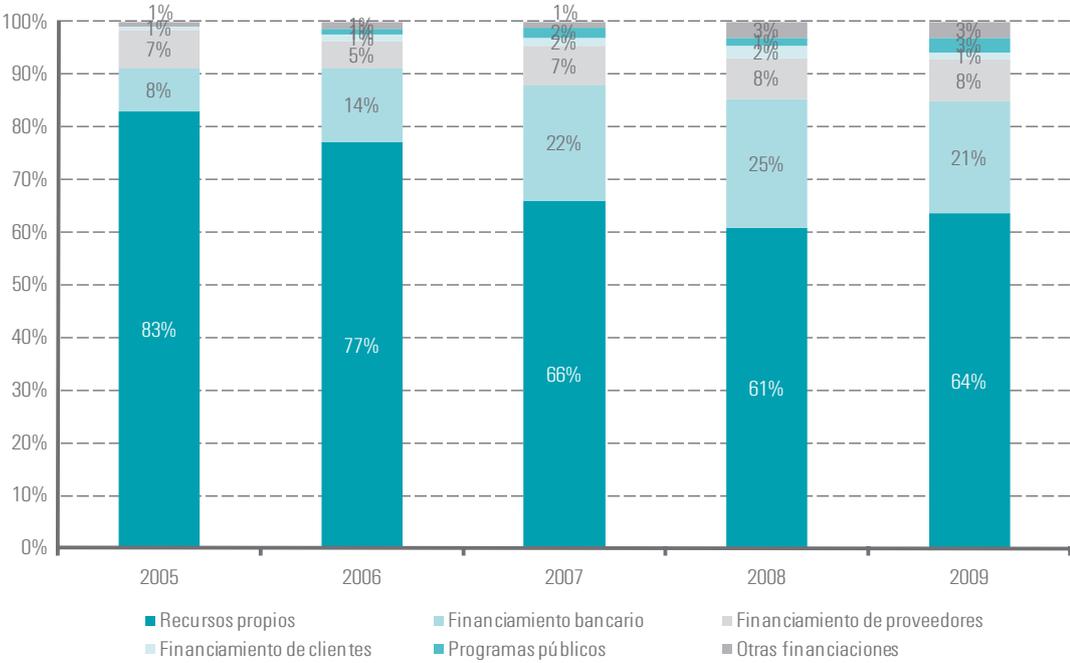
Sin embargo, las PyME industriales en Argentina afrontan dificultades a la hora de obtener financiamiento externo. El mercado de crédito en Argentina es considerablemente pequeño y se encuentra principalmente orientado al consumo. Por otro lado, las empresas de mayor porte absorben gran parte del crédito disponible para inversión productiva lo cual se observa también al interior del segmento de las PyME industriales: la proporción de las inversiones financiada a partir de crédito bancario es diez puntos porcentuales mayor entre las medianas industrias en relación a las pequeñas.

\*Fuente: 10º Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales. Centro de Estudios para la Producción (CEP), Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Producción.

Entre las PyME industriales la proporción de inversiones financiada a través de préstamos bancarios fue ganando participación relativa en los últimos años. Sin embargo, tras alcanzar el 25% en 2008 volvió a caer al 21% en 2009 (Gráfico 2.6). Esto significa un retroceso en el avance que hasta el momento se había logrado respecto a la difusión del acceso al crédito bancario por parte de las empresas del segmento. De todas formas todavía la proporción es trece puntos porcentuales mayor a la registrada en el año 2005.

El porcentaje de inversiones cubierto con el financiamiento de clientes y proveedores directos de las firmas fue del 9% en 2009. En este sentido tampoco se registraron avances respecto a los años anteriores. Menor aún es la participación relativa del financiamiento de inversiones vía programas públicos: sólo el 3% durante 2009.

**Gráfico 2.6 - Fuente de financiamiento de las inversiones de las PyME industriales (2005 – 2009)**



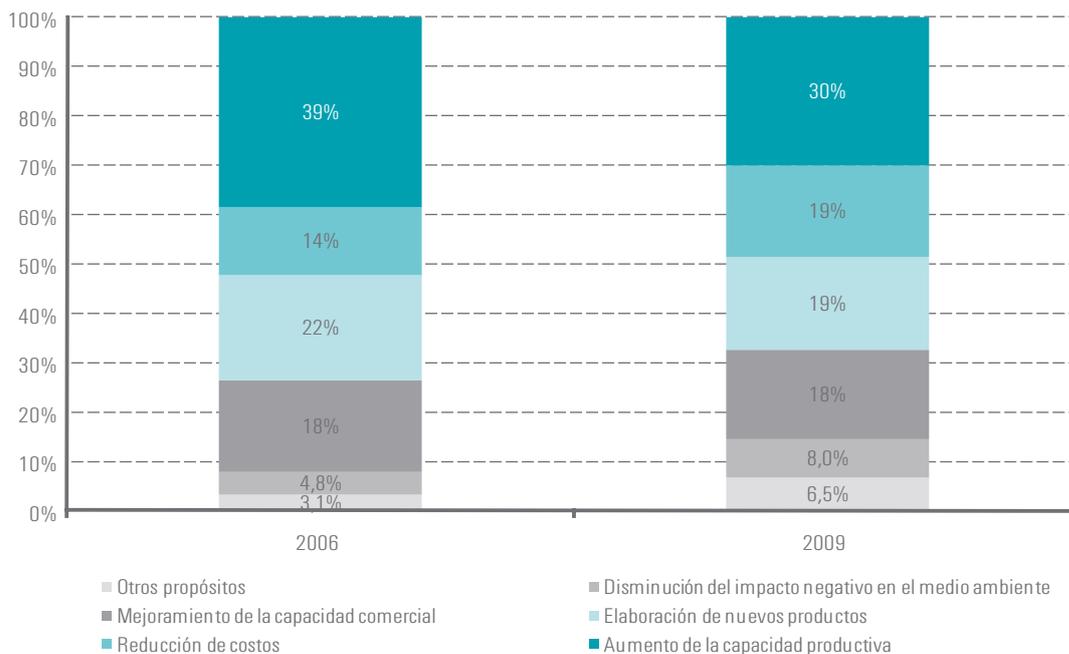
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009. Fundación Observatorio PyME.

**Propósito de las inversiones.** Como se mostró anteriormente, a partir de la contracción en el nivel de actividad entre 2008 y 2009 ha ido disminuyendo la proporción promedio utilizada de la capacidad instalada de planta de las PyME industriales (ver Gráfico 1.3). La existencia de capacidad ociosa desincentivó las inversiones destinadas a su ampliación, por lo que entre 2006 y 2009 la proporción de empresas cuyo principal propósito de inversión fue incorporar bienes de capital descendió cerca de diez puntos porcentuales (Gráfico 2.7).

Por otro lado, en los últimos tres años cobraron mayor importancia relativa las inversiones en pos de reducir los costos de producción, debido a que las subas en los costos se mostraron como uno de los principales problemas de los industriales PyME durante 2009 (ver Gráfico 1.30). Mientras que en 2006, en plena fase de crecimiento económico, el 14% de los empresarios invirtió principalmente para disminuir costos, en 2009 la proporción ascendió al 19%.

Sin embargo, cabe destacar que durante 2009 la mayor parte de las empresas (67%) invirtió procurando avances en términos de productividad y competitividad, ya sea aumentando su capacidad productiva, elaborando nuevos productos o mejorando su capacidad comercial.

**Gráfico 2.7 – Principal propósito de las inversiones de las PyME industriales  
(% de empresas inversoras)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

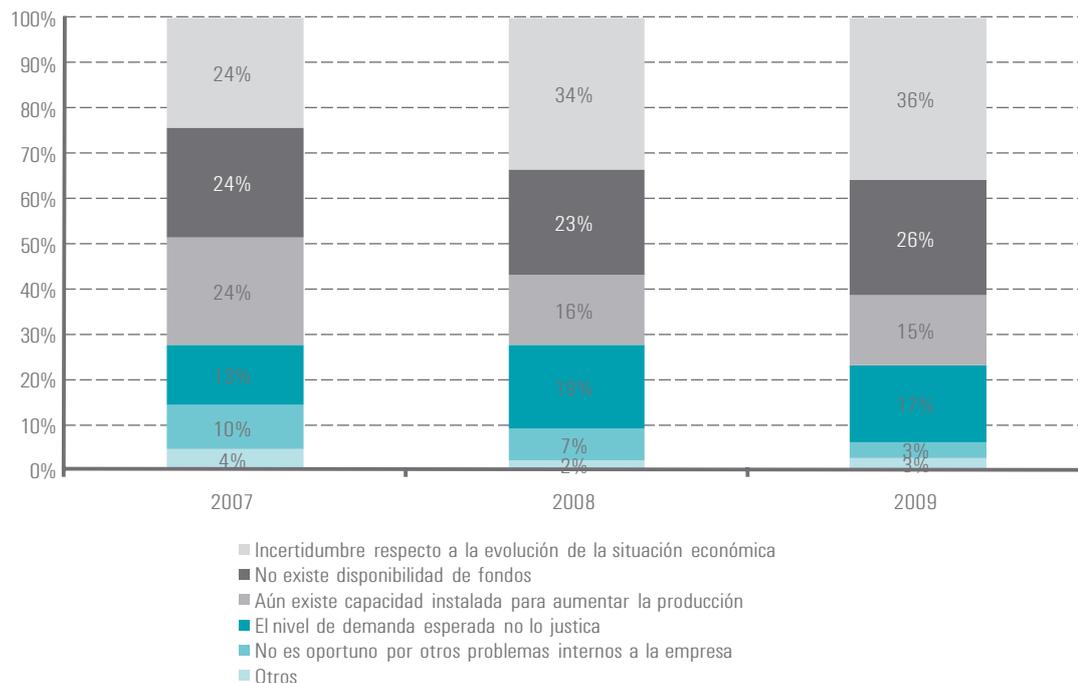
**Motivos de la no inversión.** Tal como se dijo anteriormente, en 2009 la proporción de PyME inversoras fue del 42%, algo menor a la del año anterior. Así, el porcentaje de empresarios que no invirtieron ascendió al 58%.

Más de la tercera parte de los industriales PyME que optaron por no invertir consideraron que el momento no era propicio debido al alto grado de incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica en general (Gráfico 2.8). Dicha proporción se incrementó considerablemente entre 2007 y 2009.

La falta de fondos afectó las decisiones de inversión del 26% de los empresarios, proporción que se mantiene en valores similares desde hace tres años. Para muchos empresarios la disminución de la rentabilidad empresarial, principal fuente de financiamiento de las PyME, y el bajo acceso al crédito externo constituyen obstáculos al momento de llevar adelante proyectos de inversión de envergadura más allá de la inversión de reposición.

Por otra parte, debido a la existencia de capacidad instalada ociosa disponible para aumentar la producción por el menor nivel de actividad industrial, el 15% de las PyME industriales determinó que no hizo necesaria la realización de inversiones en 2009. Asimismo, para el 17% el nivel de demanda esperada no lo justificaba. Finalmente, sólo el 3% de los empresarios manifestó que no consideraron oportuno invertir por problemas internos a la empresa.

**Gráfico 2.8 – Principal motivo por el cual las PyME industriales no realizaron inversiones (% de empresas no inversoras) (2007 – 2009)**

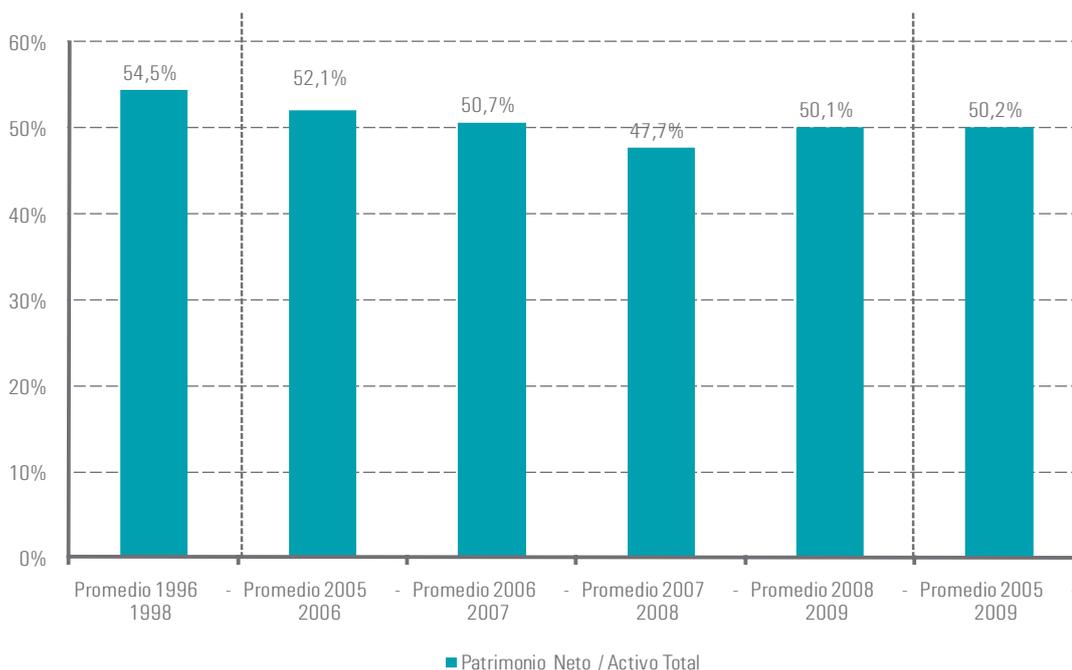


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2007 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

### Indicadores económico – financieros

**Solvencia.** Como se dijo anteriormente, históricamente la mayor parte de las inversiones de las PyME industriales han sido financiadas con recursos propios, por lo que el coeficiente de solvencia de las empresas, como medida del financiamiento con recursos de terceros, se mantiene en el orden del 50%.

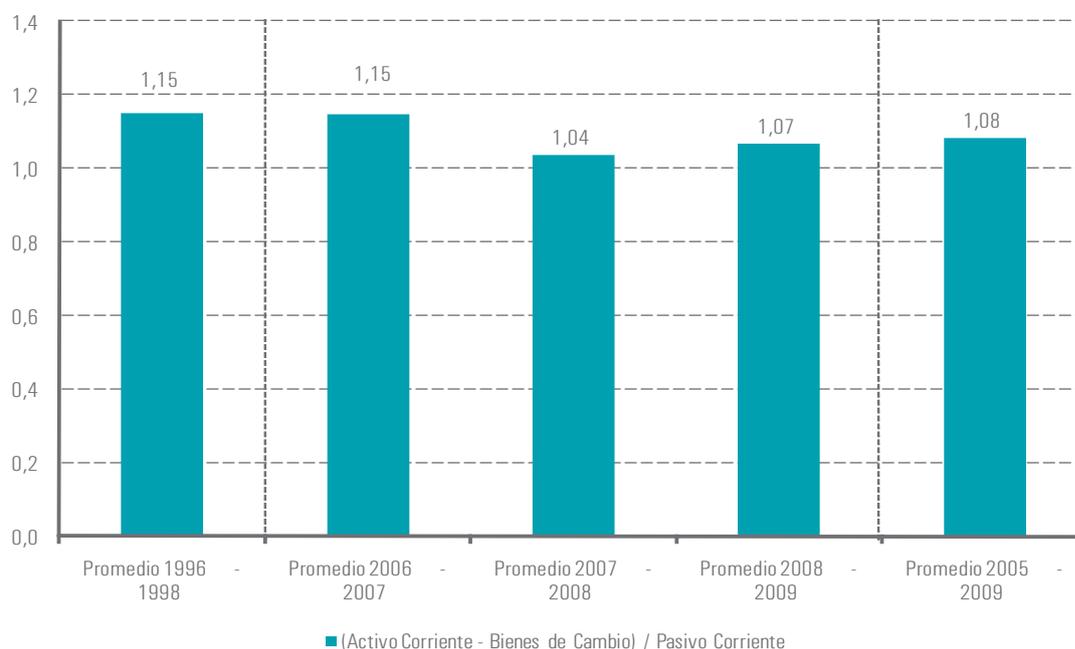
**Gráfico 2.9 - Coeficiente de Solvencia de las PyME industriales (1996-1998 / 2005-2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1996 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Liquidez.** El coeficiente de liquidez de las PyME de la industria manufacturera, que había caído en el bienio 2007/2008 por el incremento en el nivel de existencias en un contexto de menor actividad industrial, se mantuvo relativamente constante en el período 2008/2009 (Gráfico 2.10).

**Gráfico 2.10 - Coeficiente de Liquidez (prueba ácida) de las PyME industriales.  
(1996-1998 / 2005-2009)**



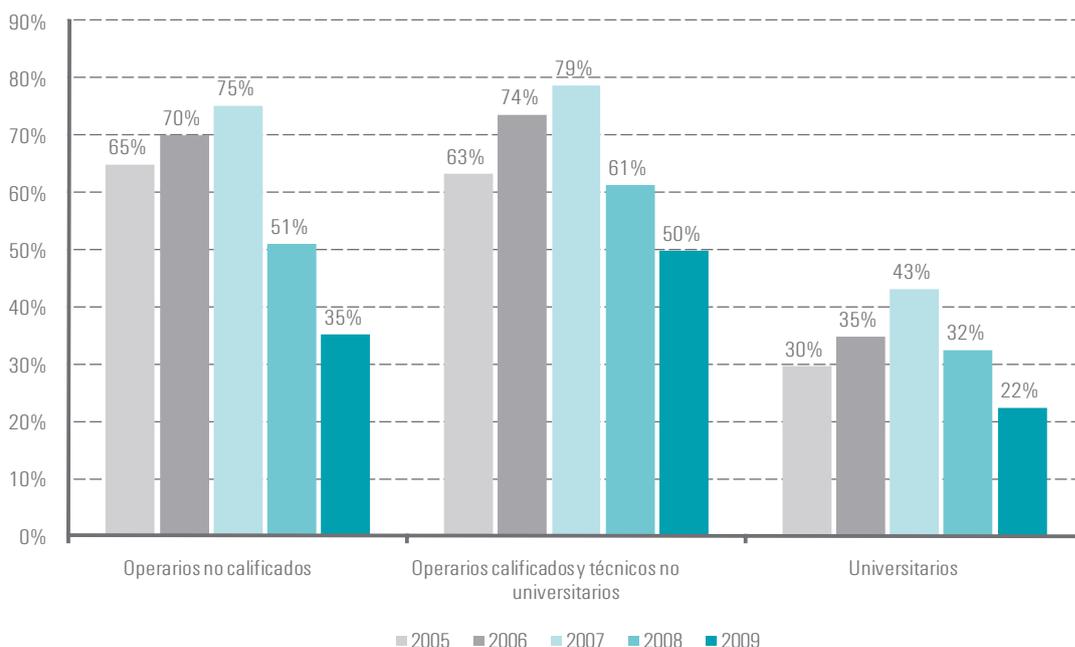
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 1996 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

### **Demanda de recursos humanos: nivel de instrucción y reclutamiento de nuevas capacidades**

**Demanda laboral en baja y menor escasez de capacidades.** Tras casi dos años de caída de la actividad industrial, a finales de 2009 el incremento de las tasas de desempleo y subempleo en los principales aglomerados urbanos del país determinó un cambio de tendencia en el mercado laboral que enfrentan las PyME industriales.

En sintonía con el menor nivel de actividad, entre las PyME industriales durante 2009 se dio por segunda vez en cinco años una caída en el empleo del orden del 7%. Como producto de ello, una muy baja proporción de PyME industriales demandó operarios no calificados, técnicos no universitarios y profesionales, reafirmando la tendencia a la baja en la búsqueda de personal verificada durante 2008.

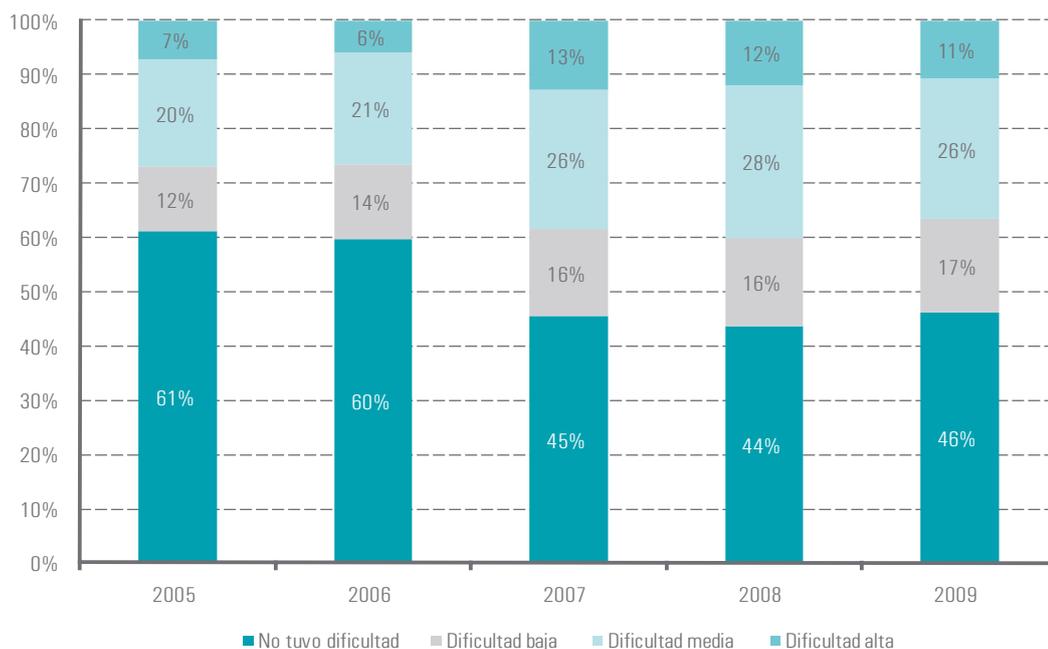
**Gráfico 2.11 - Proporción de PyME industriales según categoría de trabajador demandado entre 2005 y 2009**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

En este contexto, para aquellas empresas que aún buscaron trabajadores durante 2009 parecen haberse reducido las dificultades para encontrar y captar capacidades para la producción. Esto puede observarse en todos los segmentos de trabajadores. Entre aquellos no calificados no se verificaron durante 2009 mayores dificultades en la captación con respecto a 2007 y 2008 (Gráfico 2.12).

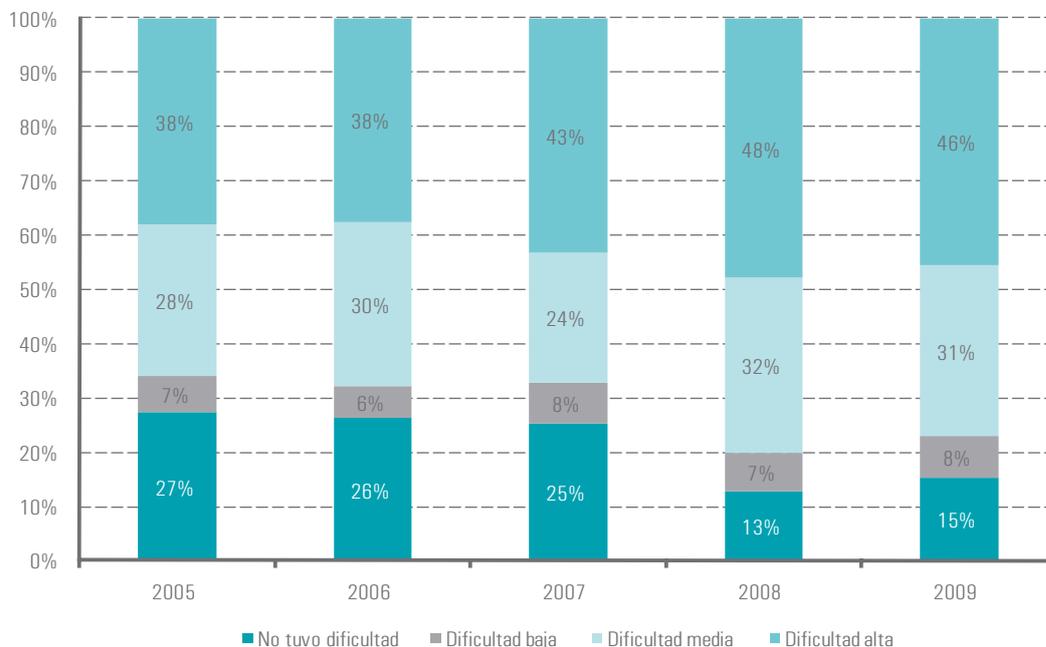
**Gráfico 2.12 - Grado de dificultad para la contratación de operarios no calificados entre 2005 y 2009 (% de empresas que buscan contratar este tipo de trabajadores)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Entre los operarios calificados y técnicos no universitarios, el segmento de trabajadores más buscados por las empresas, la reducción de la dificultad en la captación de recursos humanos da cuenta de una mayor oferta relativa de capacidades, dada por el contexto económico. Si bien durante 2009 aún un elevado 85% de las PyME industriales que buscaban contratar operarios calificados o técnicos no universitarios contó con algún tipo de dificultad para lograrlo (Gráfico 2.13).

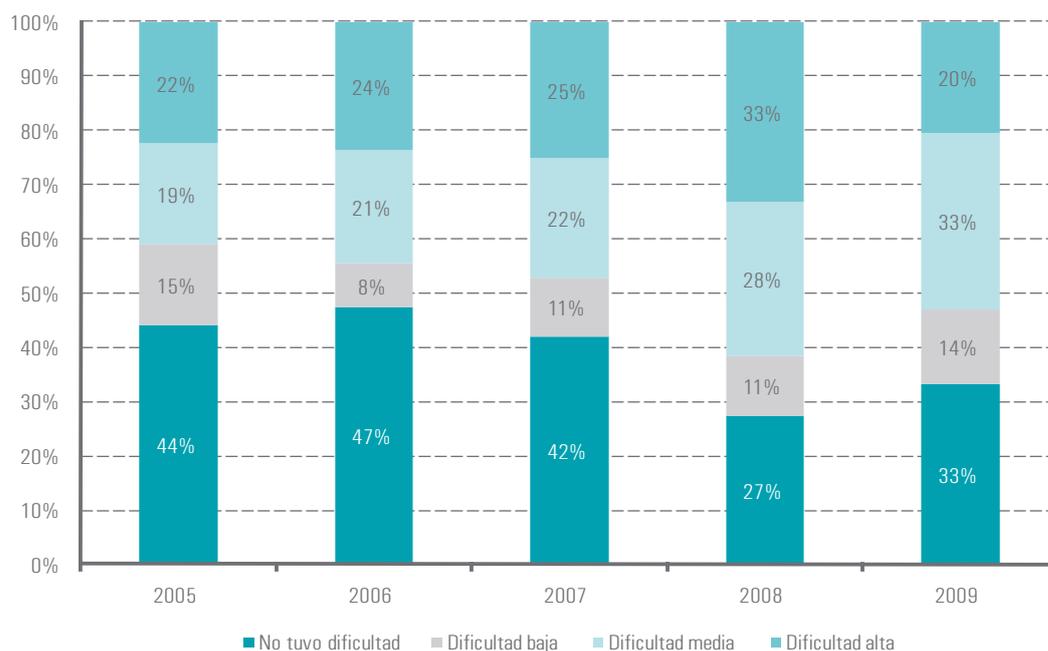
**Gráfico 2.13 - Grado de dificultad para la contratación de operarios calificados y técnicos no universitarios entre 2005 y 2009 (% de empresas que buscan contratar este tipo de trabajadores)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Por su parte, durante 2009 una elevada proporción de PyME industriales – cerca del 40% – no contó con dificultades para la captación de universitarios, porcentaje similar a 2007.

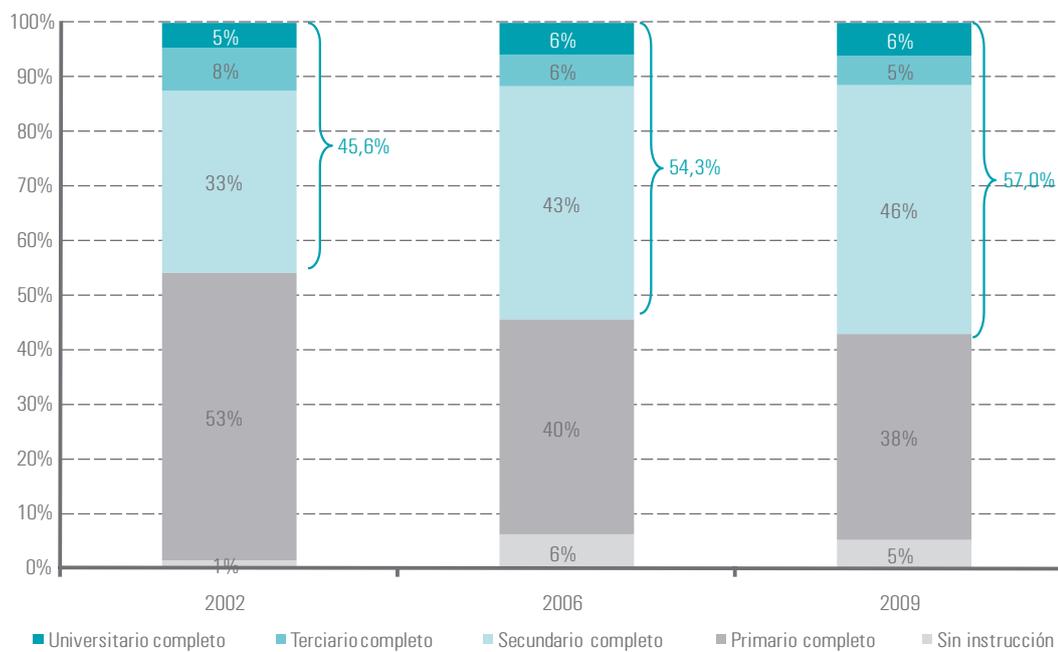
**Gráfico 2.14 - Grado de dificultad para la contratación de universitarios entre 2005 y 2009 (% de empresas que buscan contratar este tipo de trabajadores)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

A pesar de la caída en la demanda laboral entre principios de 2008 y la segunda mitad de 2009, estructuralmente a medida que se ha incrementado la búsqueda de capacidades cada vez más específicas y a medida que las firmas han encarado actividades de capacitación de su personal, se advierte desde 2002 un incremento considerable en el nivel de instrucción promedio de los trabajadores de las PyME industriales. Como se observa en el Gráfico 2.15, la proporción de trabajadores entre este segmento de firmas que cuentan con al menos formación secundaria completa pasó del 46% en 2002 al 57% en 2009, dándose a su vez un leve incremento de trabajadores con formación universitaria.

**Gráfico 2.15 – Nivel de instrucción promedio de los trabajadores de las PyME industriales (2002 – 2009) (% del total de ocupados)**

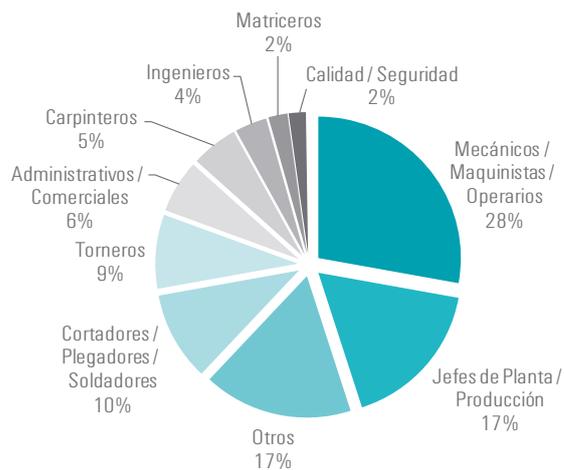


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2002 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Los puestos más requeridos por los empresarios del segmento de las PyME industriales son los operarios calificados para cumplir determinadas tareas específicas, en especial mecánicos y operadores de maquinaria (29% de las empresas), pero también cortadores, pegadores y soldadores (10%), y torneros (8%).

Asimismo, el porcentaje de firmas que buscaron trabajadores con capacidades técnicas o profesionales para cubrir el puesto de jefe de planta o posiciones en tareas administrativas o comerciales durante 2009 también fue importante (23%).

**Gráfico 2.16 - Proporción de PyME industriales según puestos más requeridos durante 2009**

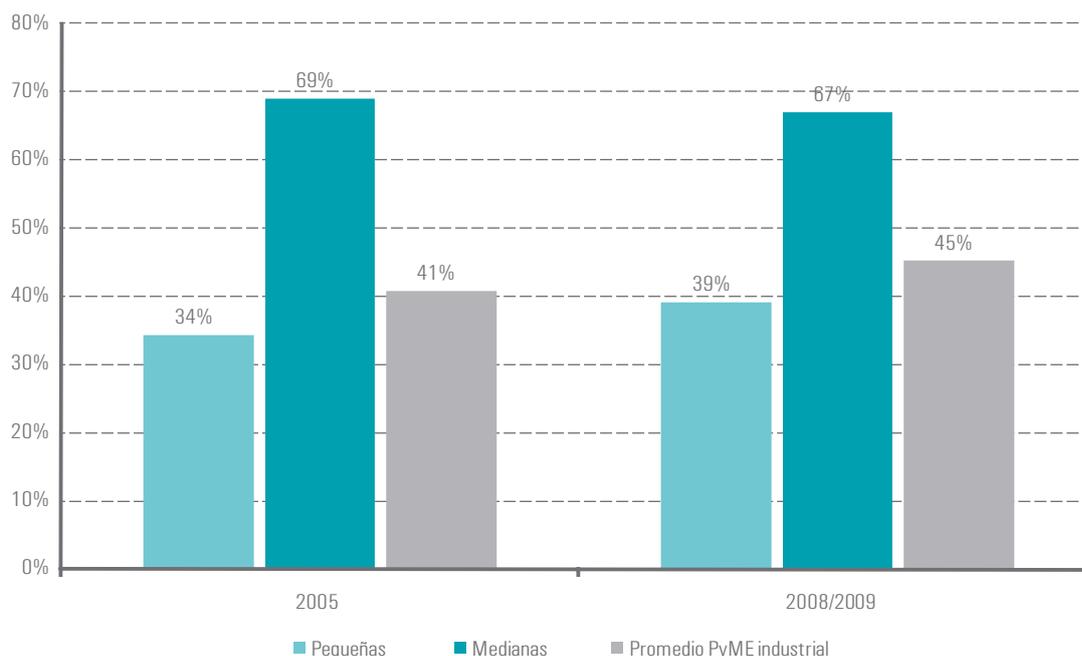


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

### Actividades de capacitación y utilización de programas públicos de apoyo

Como se muestra en el Gráfico 2.17 entre 2005 y el bienio 2008/2009 no se observan avances en el porcentaje de industriales PyME que llevaron adelante actividades para mejorar el nivel de formación del personal: del 41% al 45% de las firmas. Se advierte una relación positiva entre el tamaño de la firma y la tendencia a realizar acciones de capacitación: en los últimos dos años, cuando el 67% de las medianas industrias procuraron mejorar el nivel de formación del personal, entre aquellas empresas de menor dimensión el porcentaje fue sólo del 39%.

**Gráfico 2.17 - Realización de actividades de capacitación al personal, por tramo de ocupados (% de empresas). 2005 - 2008/2009.**



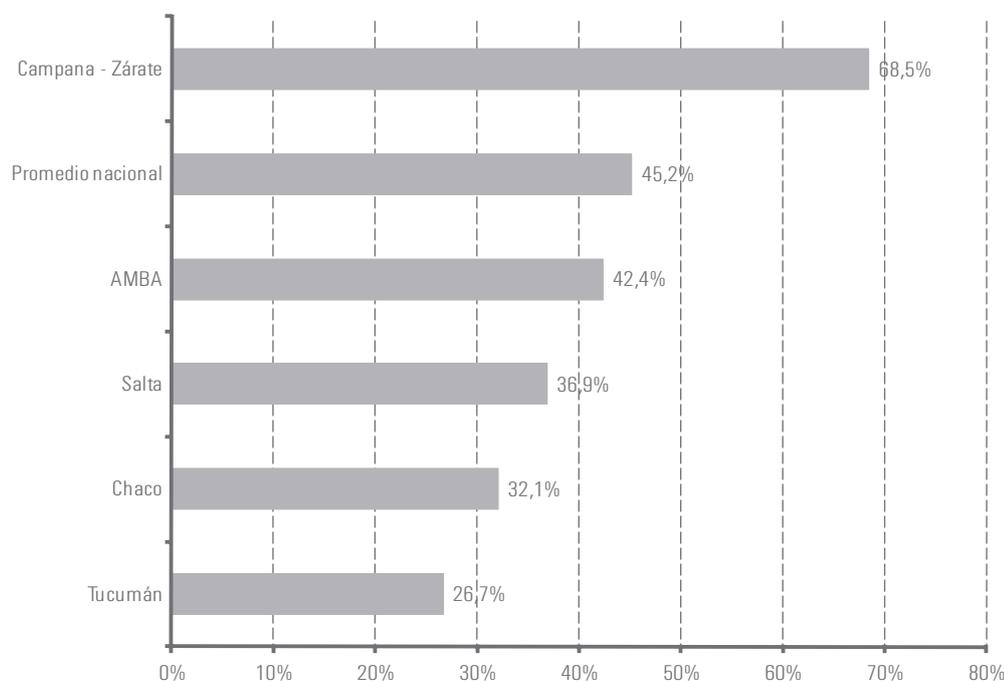
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 y 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

La proporción de empresarios que manifestó haber capacitado a sus trabajadores entre 2008 y 2009 se mantuvo en torno al 50% para casi todos los sectores de actividad de la industria manufacturera. Sin embargo, para las PyME de “Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado” fue sólo del 27%.

Por otra parte, mientras que en los últimos dos años el 68% de las empresas de la macro-región Sur capacitaron a sus trabajadores, para aquellas ubicadas en el NOA la proporción fue del 40%.

A su vez, al profundizar el análisis desde el punto de vista micro-regional, se observa mayor propensión a realizar actividades de capacitación del personal entre las PyME de Campana-Zárate y AMBA, que en líneas generales presentan mayor grado de desarrollo relativo, que entre aquellas ubicadas en provincias del norte argentino como Salta, Chaco y Tucumán (Gráfico 2.18).

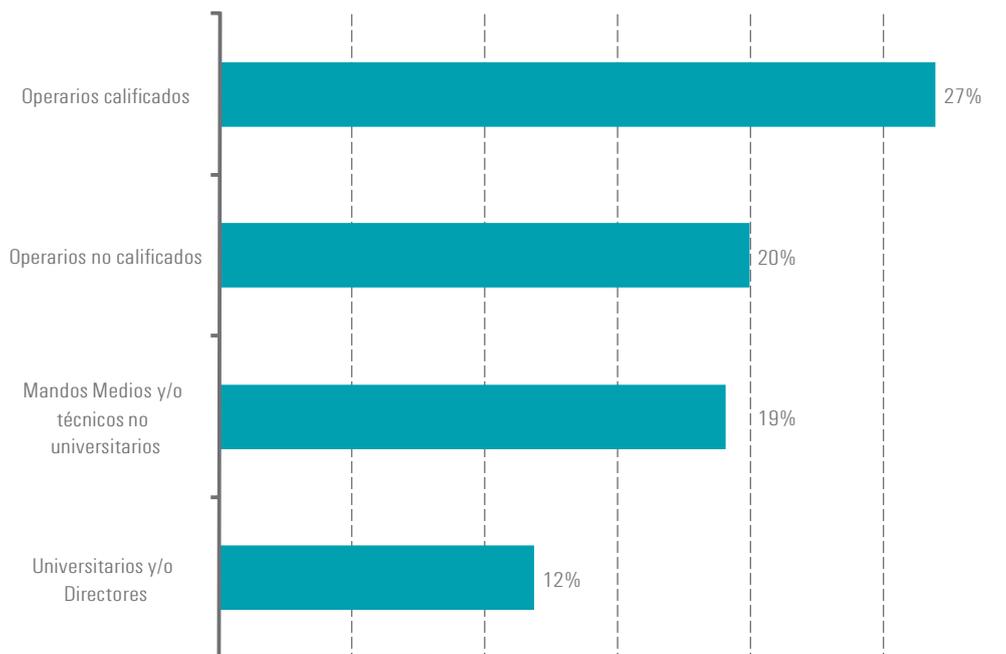
**Gráfico 2.18 - Realización de actividades de capacitación al personal, por micro-región (% de empresas).**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009. Encuesta 2005 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco. Encuesta 2006 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Tucumán. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Salta. Fundación Observatorio PyME.

La falta de mano de obra calificada para la producción constituye una preocupación para los industriales PyME. Es así que la mayor parte de las capacitaciones realizadas en el último bienio estuvo dirigida a técnicos y operarios calificados (Gráfico 2.19). Una de cada cuatro PyME industriales realizó actividades de formación de sus operarios calificados, mientras que el 20% capacitó a sus operarios no calificados y una proporción similar al personal de mandos medios o técnicos no universitarios. Por último, el 12% de los empresarios capacitó a universitarios o directores de la firma.

**Gráfico 2.19 - Tipo de personal al que se capacitó (% de empresas).  
Años 2008/2009.**

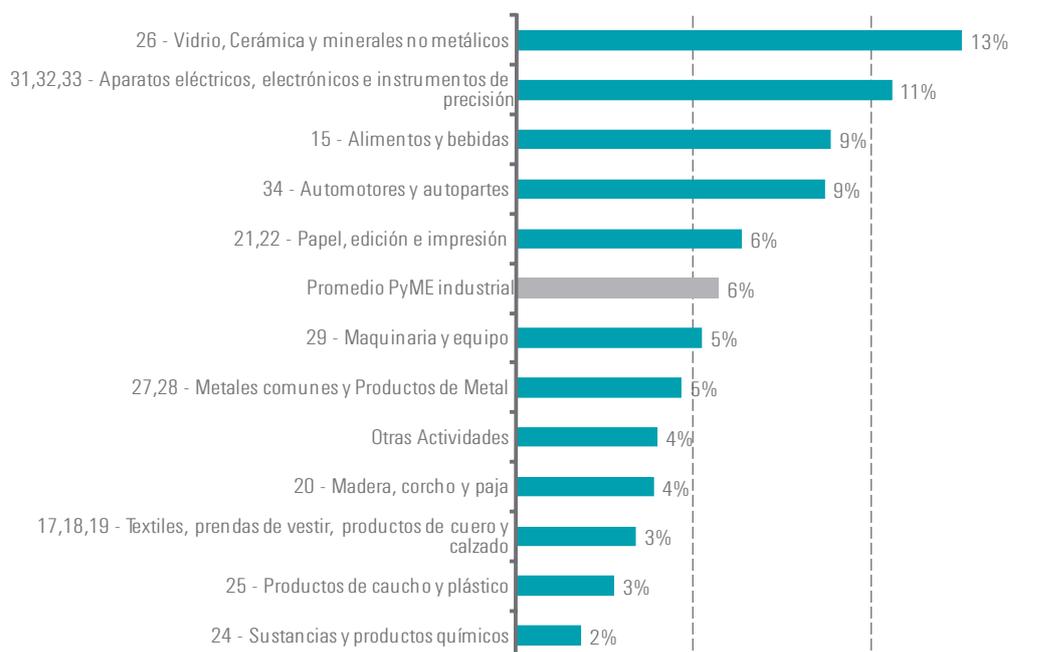


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Entre los industriales PyME que manifestaron haber capacitado a su personal en los últimos dos años sólo una parte minoritaria utilizó algún programa público de beneficios para ello, ya sea de origen nacional o local. Apenas el 6% de las empresas del segmento de las PyME manufactureras recurrió a instrumentos de este tipo.

Del análisis por rama de actividad surge que entre las PyME de elaboración de “Vidrio, cerámica y minerales no metálicos” se observa la mayor difusión en la utilización de programas para capacitación de empleados, mientras que en el extremo contrario sólo el 2% de las de “Sustancias y productos químicos” recurrió a los mismos (Gráfico 2.20).

**Gráfico 2.20 - Utilización de programas públicos nacionales o locales de beneficios para la capacitación, según sector de actividad (% de empresas). Años 2008/2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

### 3. OFERTA Y DEMANDA DE FINANCIAMIENTO



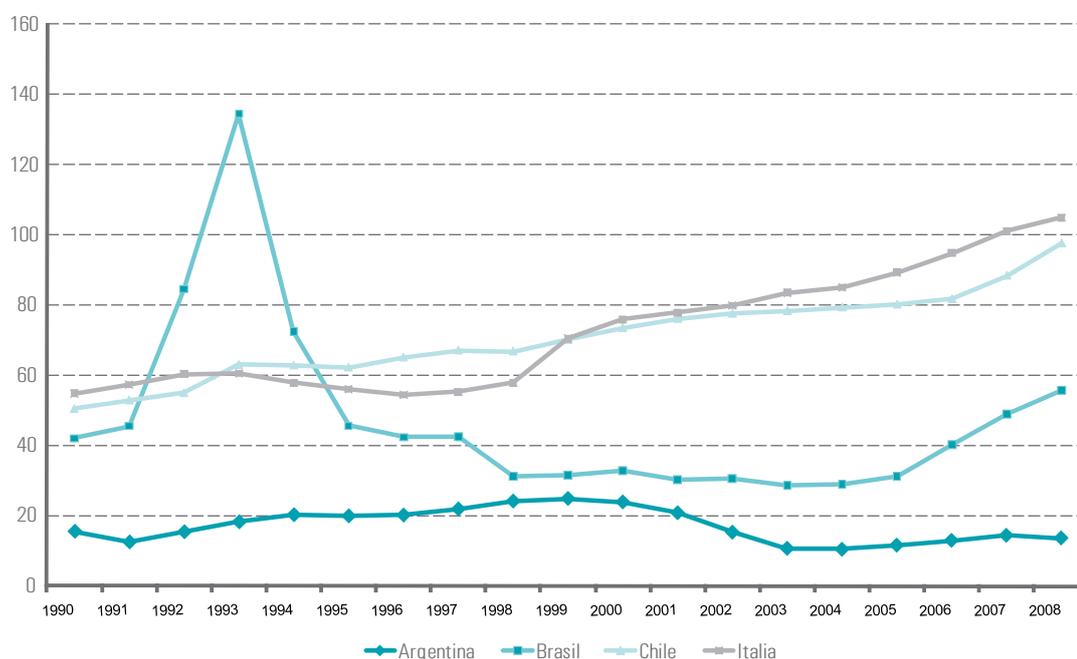
## Oferta y demanda de financiamiento

Las PyME industriales afrontan dificultades al momento de acceder al financiamiento externo a la firma, lo cual está relacionado tanto con la poca dimensión del mercado crediticio a nivel macroeconómico como con el alto grado de “autoexclusión” del crédito que se observa entre las empresas del segmento.

### Dimensión del mercado crediticio argentino: una comparación con Chile y Brasil

**Mercado crediticio a nivel macroeconómico.** La problemática respecto al acceso al crédito bancario por parte de las PyME industriales se explica en parte por la reducida dimensión del mercado de crédito a nivel macroeconómico; lo cual constituye un problema estructural e histórico de la economía argentina (Gráfico 3.1). El crédito doméstico al sector privado, medido como porcentaje del PBI, fue de apenas el 14% en 2008. En cambio, este porcentaje fue del 98% en el caso de Chile y del 56% para Brasil en el mismo año mientras que en Italia ascendía al 105%. La brecha se ha ido ampliando paulatinamente desde mediados de los noventa.

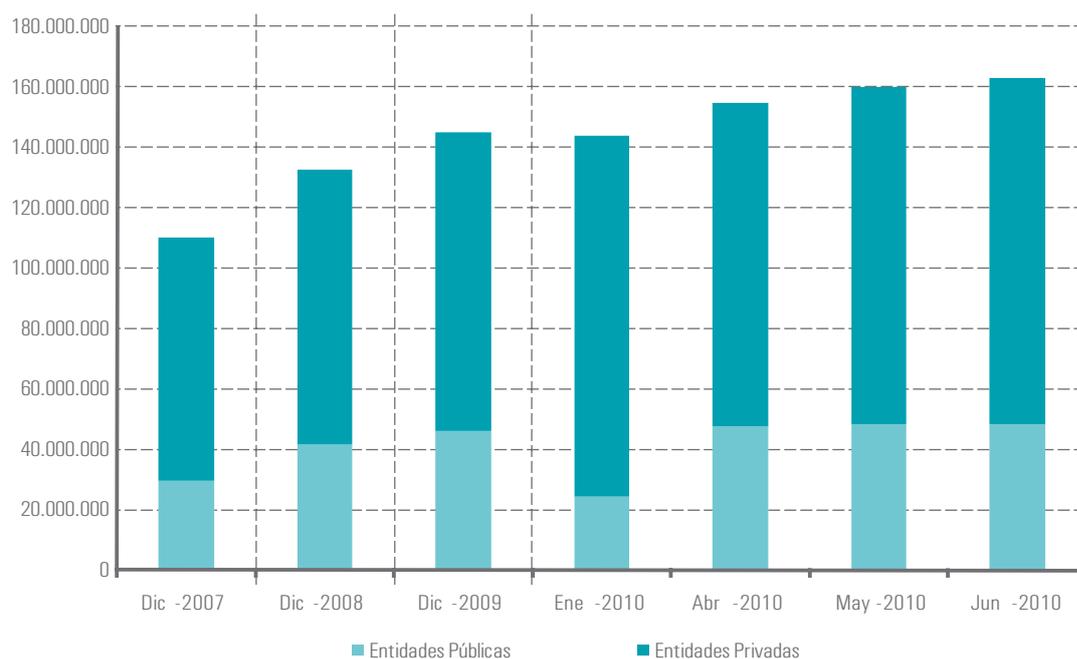
Gráfico 3.1 – Participación del crédito al sector privado en el PBI (1990 – 2008)  
Argentina, Brasil, Chile e Italia



Fuente: Elaboración propia en base a World Development Indicators, Banco Mundial

Como se muestra en el Gráfico 3.2, a mediados de 2010 el sistema financiero en Argentina - entre entidades privadas y públicas- destinaba a préstamos al sector privado no financiero un total aproximado de 163 mil millones de pesos. El monto representa cerca del 11% del PBI, proporción que se mantiene relativamente constante hace varias décadas.

**Gráfico 3.2 – Préstamos del Sistema Financiero Nacional al Sector Privado no Financiero.  
(Diciembre 2007 / Diciembre 2008 / Diciembre 2009 / Abril 2010 / Mayo 2010 / Junio 2010)  
(en miles de pesos)**



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de la República Argentina (BCRA).

Del total de préstamos otorgados por el sistema financiero al sector privado no financiero en junio de 2010, el 17% estaba dirigido a la industria manufacturera, es decir, un monto cercano a los 27,8 mil millones de pesos.

**Cuadro 3.1 – Préstamos del sistema financiero nacional al sector privado no financiero,  
composición por actividad económica (Junio 2010)  
(en miles de millones de pesos y participación porcentual)**

Actividad económica	miles de millones de pesos	participación porcentual
Personas físicas en relación de dependencia laboral	59,1	36,2%
Producción primaria	22,1	13,6%
Industria manufacturera	27,8	17,0%
Electricidad, gas y agua	2,9	1,8%
Construcción	4,5	2,8%
Comercio al por mayor y al por menor:	11,6	7,1%
Servicios	26,9	16,5%
No identificada	8,2	5,0%

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Central de la República Argentina (BCRA).

De acuerdo a estimaciones de la Fundación Observatorio PyME en base a los datos de balance de las PyME industriales recabados por la Encuesta Estructural, el endeudamiento financiero total de las firmas asciende a un valor cercano a los 12 mil millones de pesos. En otros términos, cerca de la mitad del crédito bancario destinado a la industria manufacturera es absorbido por el segmento PyME.

De esta manera, se observa que las PyME industriales no ocupan un lugar rezagado en la distribución del monto total del crédito al sector privado. Para poder ampliar el nivel de acceso al crédito bancario de estas empresas resulta fundamental la expansión del volumen total de crédito al sector privado a nivel nacional.

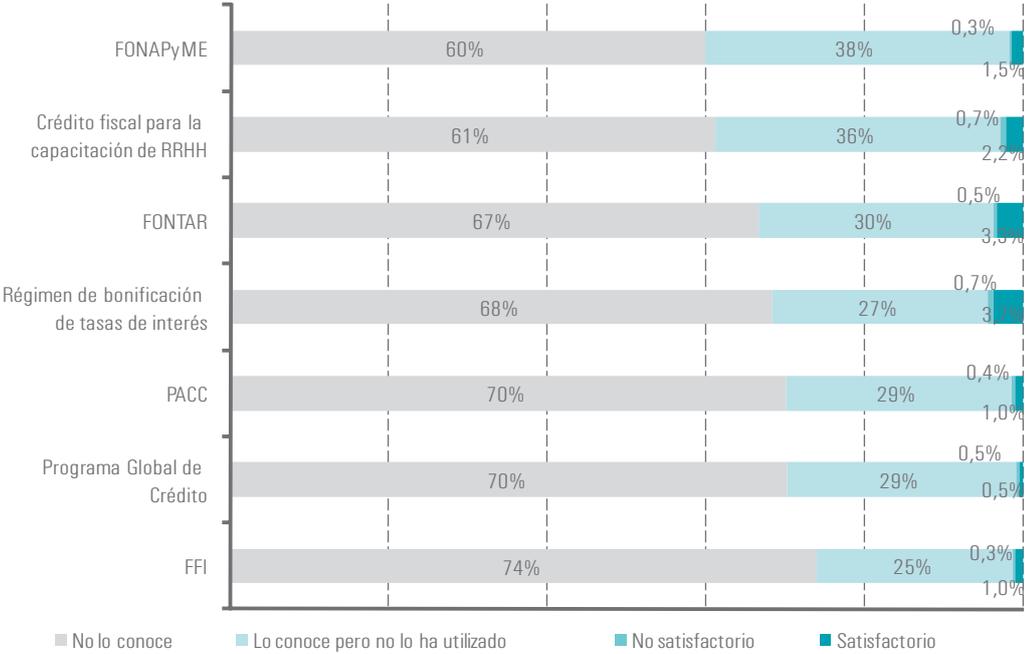
**Oferta y demanda de programas públicos de financiamiento**

Como se desarrolló anteriormente en este informe, los programas públicos de financiamiento representan una mínima expresión del financiamiento de las inversiones de las PyME industriales (ver Gráfico 2.6). Es por esto que resulta importante analizar el grado de conocimiento y utilización de este tipo de instrumentos por parte de las empresas.

El Gráfico 3.3 muestra que todavía es baja la difusión de muchos programas públicos de apoyo a PyME entre los empresarios. La proporción de industriales PyME que dijo conocer la existencia de cada uno de los siete programas públicos sobre los cuales se indagó<sup>11</sup> no superó el 40% en ningún caso.

También es importante la proporción de industriales PyME que manifestaron conocer la existencia de los mismos pero no haberlos utilizado en los últimos dos años: va del 25% en el caso del FFI del CFI, al 38% para el FONAPyME de SSEPYME. Sin embargo, si bien el porcentaje de empresas que utilizaron los programas es bajo –entre el 1% y el 4% dependiendo del caso- en líneas generales los resultados han sido satisfactorios.

**Gráfico 3.3 - Grado de conocimiento, utilización y satisfacción de Programas Públicos (% de empresas). Años 2008/2009.**



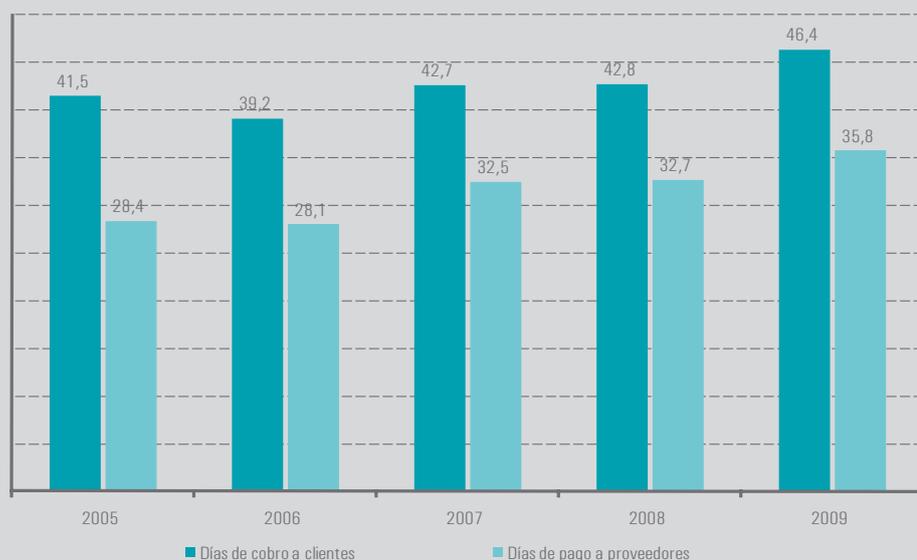
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009. Fundación Observatorio PyME.

<sup>11</sup> Los programas públicos sobre los que se encuestó son: el Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPyME) de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación (SSEPYME), el Régimen de bonificación de tasa de interés de SSEPYME, el Programa de Acceso al Crédito y Competitividad (PACC) de SSEPYME, el Crédito fiscal para la capacitación de recursos humanos de SSEPYME, el Programa global de crédito para Mipymes de SSEPYME, el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (MINCyT), y el Fondo Federal de Inversiones (FFI) del Consejo Federal de Inversiones (CFI).

**Crédito comercial.** En los últimos años tampoco se ha extendido el crédito comercial de las PyME industriales. La cantidad de días promedio de pago a proveedores aumentó, aunque levemente, entre 2008 y 2009. Sin embargo, el plazo medio de cobro a clientes se incrementó en la misma medida. La ampliación de los días de pago a proveedores y cobro a clientes se produjo, a pesar del contexto inflacionario, debido a la falta de liquidez derivada de la caída en el nivel de actividad general de la economía nacional.

De esta manera, el crédito comercial que surge de la diferencia de días entre el cobro a clientes y el pago a proveedores, se mantiene negativo en el orden de los 10 días desde 2007.

**Gráfico 3.4 – Cantidad de días promedio de cobro a clientes y pago a proveedores de las PyME industriales (2005 – 2009)**

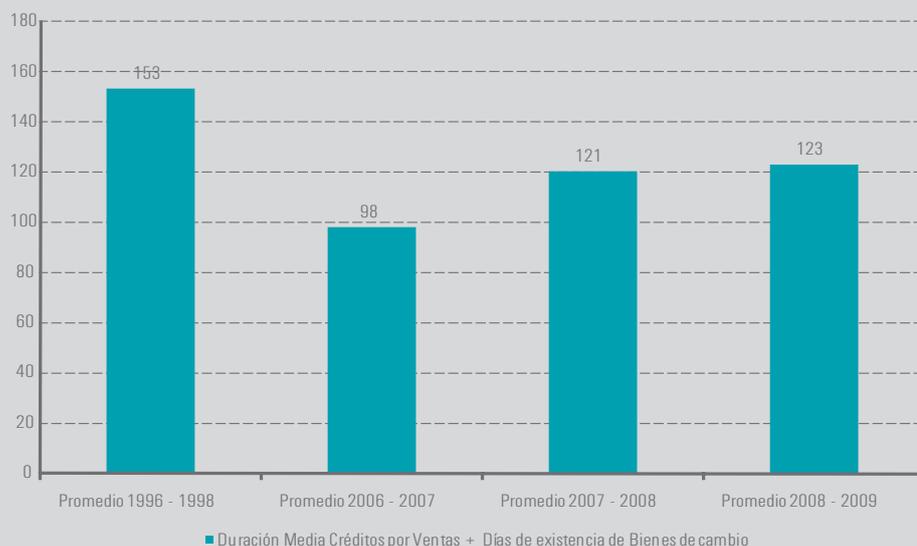


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

La necesidad de financiamiento del ciclo operativo de las PyME industriales – medido como la suma de los días promedio de créditos por ventas y de existencia de bienes de cambio – se amplió en los últimos dos años respecto al bienio 2006/2007, fenómeno explicado fundamentalmente por el incremento en la cantidad de días promedio de *stock* de productos terminados por parte de las empresas en un contexto de menor nivel de actividad.

Sin embargo, aún durante el período 1996 - 1998 la necesidad del financiamiento del ciclo operativo era mayor debido a la mayor duración promedio de los créditos por ventas otorgados por las empresas.

**Gráfico 3.5 – Ciclo operativo de las PyME industriales (1996 - 1998 / 2006 - 2007 / 2007 - 2008 / 2008 - 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Acceso al financiamiento bancario.** Más allá de la reducida dimensión del mercado de crédito a nivel macroeconómico, las PyME industriales muestran un importante grado de “autoexclusión” del crédito bancario. Incluso contando con posibilidades de endeudamiento financiero a partir de los indicadores de su firma, la proporción de industriales PyME que directamente no ha solicitado crédito es alta, aunque en los últimos años se ha observado cierto acercamiento gradual al sector bancario.

Durante 2009, el 40% de las PyME solicitó descubierto en cuenta corriente, el tipo de crédito más difundido entre las empresas. En un contexto de incremento de dificultades financieras de corto plazo, la tasa de solicitud fue algo mayor a la del año anterior y considerablemente más elevada con respecto a 2006, mientras que la tasa de rechazo – empresas que no obtuvieron el crédito de las que efectivamente avanzaron con la solicitud – se mantuvo constante en el orden del 14% (aunque más elevada con respecto a 2006).

El crédito bancario bajo la forma de *leasing* – que permite la renta de bienes de uso con opción a compra al finalizar el contrato – constituye la alternativa menos difundida entre los empresarios. La proporción de firmas que efectuaron solicitudes de este tipo había ido en aumento hasta 2008, pero en 2009 cae al 16%, volviendo a ubicarse en valores similares a los de tres años atrás. Tampoco se observan cambios importantes en la tasa de rechazo de este tipo de créditos: 19% en 2009.

Por último, cerca de la tercera parte de las empresas solicitaron créditos bancarios distintos a los anteriores en 2009. En general se trata de préstamos a mediano y largo plazo para financiar inversiones productivas, aunque también se encuentra en esta categoría financiamiento para operaciones de exportación.

Desde 2006 se advierte cierto avance en la solicitud de este tipo de créditos (23% de las firmas en 2006 a 30% en 2009), pero todavía es considerablemente alta la proporción de industriales PyME que decidieron no realizar el trámite de solicitud (70%). Asimismo, la tasa de rechazo de estas solicitudes se ha incrementado considerablemente en el mismo período (15% en 2006 a 21% en 2009). Esto significa que no se han logrado avances significativos en el acceso de las PyME a este tipo de créditos.

**Cuadro 3.2 – Situación de las PyME industriales frente al crédito bancario.**  
Tasas de solicitud<sup>1</sup> y rechazo<sup>2</sup>  
(2006 – 2009)

	2006	2007	2008	2009
Descubierto en cuenta corriente				
Tasa de solicitud	31,1%	36,9%	38,6%	40,1%
Tasa de rechazo	9,0%	9,3%	13,1%	13,7%
Leasing				
Tasa de solicitud	15,5%	17,4%	19,4%	16,1%
Tasa de rechazo	20,6%	17,7%	20,0%	19,1%
Otro tipo de créditos				
Tasa de solicitud	22,9%	28,5%	28,5%	30,5%
Tasa de rechazo	14,8%	17,9%	23,0%	21,4%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2006 - 2009.

Fundación Observatorio PyME.

<sup>1</sup> Proporción de empresas que solicitaron el crédito.

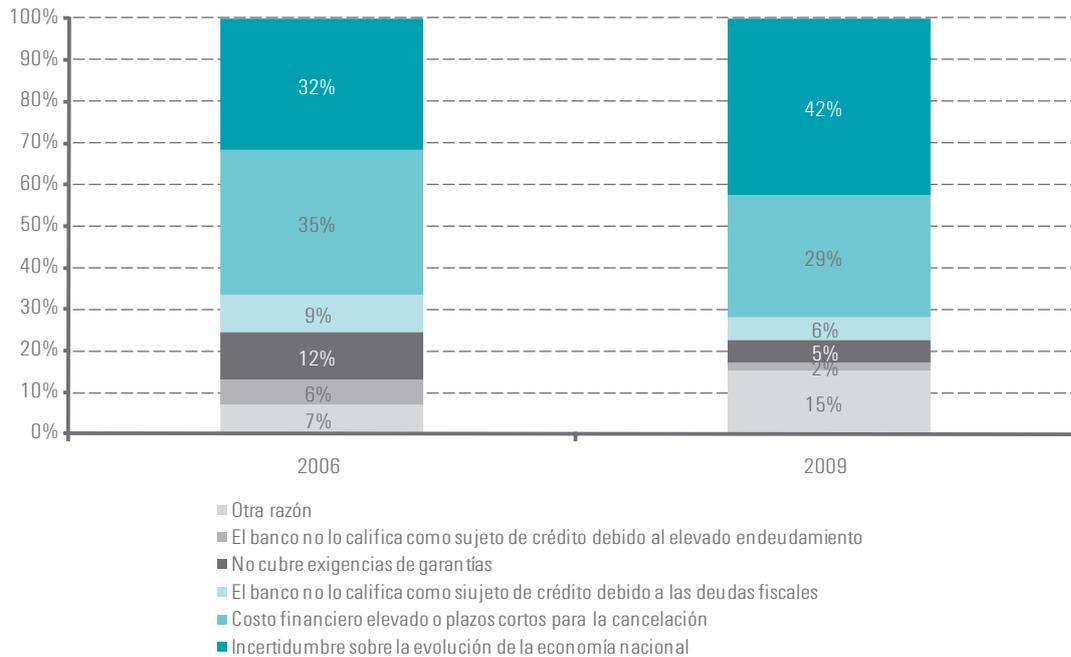
<sup>2</sup> Proporción de empresas que no obtuvieron el crédito de aquellas que efectuaron la solicitud.

**Motivos de no solicitud de créditos.** Es importante analizar cuáles son las causas del alto porcentaje de PyME industriales autoexcluidas del crédito bancario. En 2009 el 70% de los empresarios no solicitó créditos de mediano y largo plazo, para el 42% de los cuales la incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional no generaba el contexto propicio para contraer deuda. Tres años antes, mientras las empresas todavía atravesaban una fase de crecimiento, en un escenario de mayor actividad económica general, la proporción era diez puntos porcentuales menor. Asimismo, como se dijo anteriormente, el contexto económico nacional constituye el principal motivo por el cual los empresarios decidieron no realizar inversiones en el año (ver Gráfico 2.8).

Por otra parte, en 2009 el 29% del empresariado determinó que las condiciones del mercado de crédito en cuanto a costos financieros y/o plazos para la cancelación representaron un obstáculo al evaluar la solicitud del crédito. Durante 2006 esta cuestión también tenía relevancia, y constituyó un impedimento para solicitar créditos para el 35% de las empresas.

Una fracción algo menor pero también importante (13% en 2009) dijo no haber solicitado el préstamo por no calificar como sujeto de crédito ya sea debido a tener deudas fiscales, elevado endeudamiento general o a no cubrir las exigencias en cuanto a garantías. Sin embargo, en los últimos años se observa un avance en este sentido, ya que para 2006 la proporción ascendía al 27%.

**Gráfico 3.6 - Motivo por el cual las PyME industriales no han solicitado crédito bancario distinto al de cuenta corriente (% de empresas). Años 2006 y 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Líneas de crédito del Banco Nación.** En 2009 estuvo vigente por segundo año consecutivo el programa de crédito del Banco de la Nación Argentina (BNA) destinado a financiar inversión productiva por parte de las PyME del país por un monto de 5 mil millones de pesos.

El financiamiento puede destinarse a la adquisición de bienes de capital (nacionales o extranjeros), a la instalación y/o montaje de accesorios, al capital de trabajo incremental. Los plazos de cancelación son de hasta 10 años con un período de gracia de seis meses, y a una tasa de interés anual del 15% hasta 5 años y variable el resto del período.

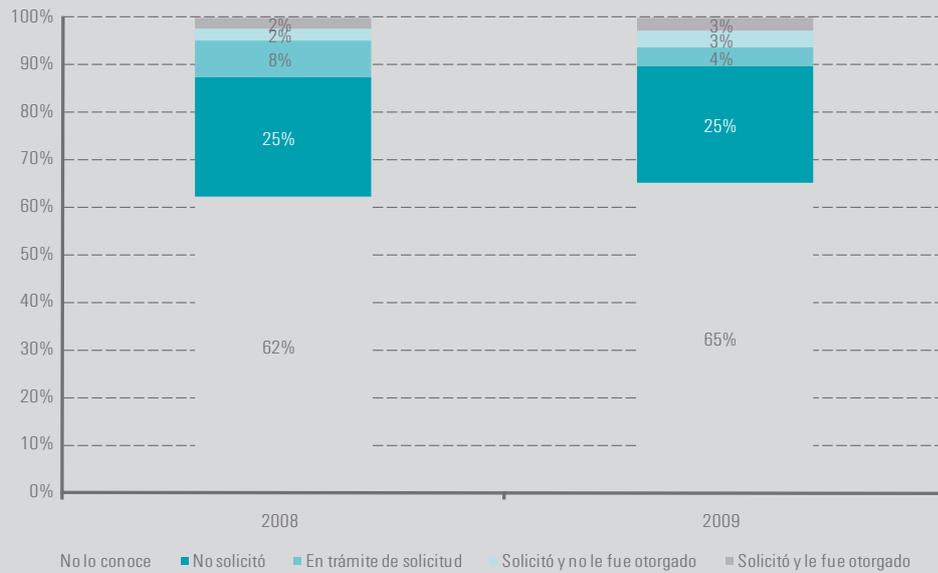
El BNA informó que entre 2008 y 2009 otorgó unos 29 mil préstamos de inversión a micro y PyME de distintas ramas de actividad económica por un monto total de unos 4,8 mil millones de pesos.

Sin embargo, para lograr un impacto profundo en la realidad inversora y en la competitividad de las PyME, es fundamental alcanzar rápidamente valores de financiamiento que no descienden de los 15 mil millones de pesos, y eso sólo para el caso de las PyME industriales.

A pesar de las favorables condiciones crediticias que ofrece la línea de crédito a micro, pequeñas y medianas empresas del BNA, una parte importante de las PyME del sector industrial todavía desconoce la existencia del programa. En 2009 el 65% de los empresarios manifestó no estar al tanto de la posibilidad de acceder a la línea crediticia, prácticamente la misma proporción a la registrada en 2008.

Por otro lado, entre aquellos industriales PyME que conocen el programa, sólo el 8% (casi el 3% del total del segmento de PyME industriales) obtuvo el crédito en 2009 – dos puntos porcentuales más que en 2008 –, mientras que al 10% (poco más del 3% del total) le fue rechazada la solicitud y el 11% (4% del total) se encontraba en trámite de solicitud. No se advierten avances significativos en la difusión del programa crediticio entre las PyME industriales en los dos primeros años de ejecución. La mayor parte de las empresas todavía no lo conoce. Por otra parte, entre las solicitudes ya expedidas la tasa de rechazo fue del 34%, casi quince puntos mayor que en 2008.

**Gráfico 3.7 – Grado de conocimiento y utilización del Programa de crédito a PyME del Banco de la Nación Argentina (% de empresas)**



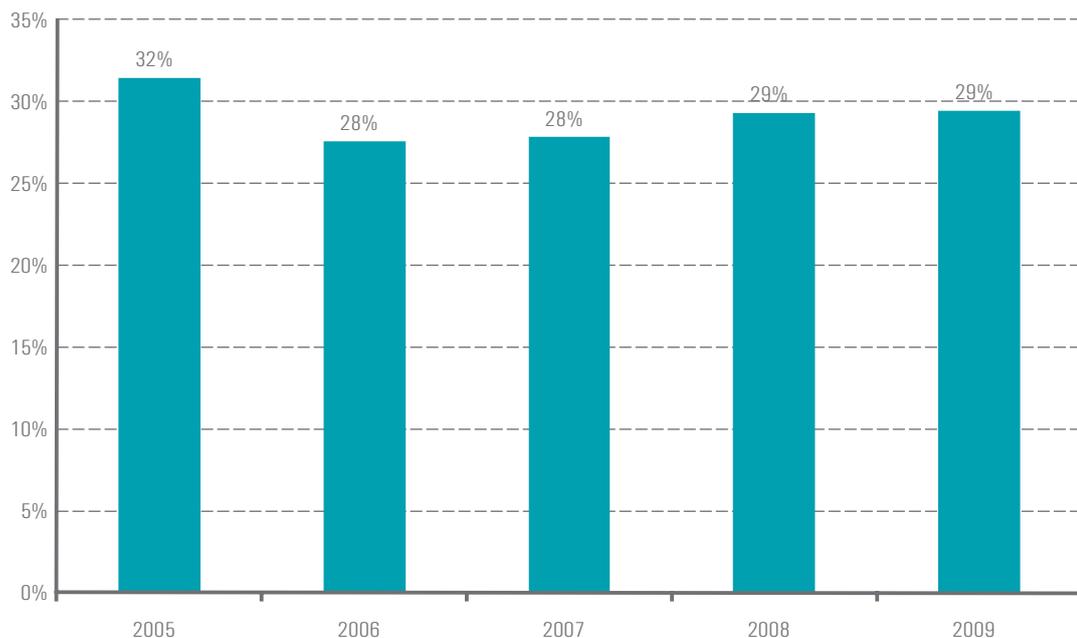
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2008 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

<sup>1</sup> Para ampliar información ingresar a [http://www.bna.com.ar/pymes/py\\_creditos\\_financiamiento.asp](http://www.bna.com.ar/pymes/py_creditos_financiamiento.asp).

**Proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento.** Durante 2009 el 29% de los empresarios manifestó contar con algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario, consecuencia de las dificultades de las PyME para acceder a este tipo de créditos. El guarismo se mantiene relativamente constante desde 2005.

A su vez, la proporción es especialmente alta para las PyME localizadas en las macro-regiones Noreste Argentino (NEA) y Sur: 41% y 40% respectivamente. En el extremo contrario, el porcentaje de PyME industriales del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) con proyecto frenado por falta de financiamiento bancario fue del 25%.

**Gráfico 3.8 - Proporción de empresas con proyecto frenado por falta de financiamiento bancario. (2005 – 2009)**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2005 - 2009.  
Fundación Observatorio PyME.



**4. TEMA ESPECIAL:  
DESARROLLO ORGANIZATIVO  
Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL**



## Tema especial: desarrollo organizativo y competitividad empresarial

La presente sección muestra, en primer lugar, a partir de la construcción de un Índice de Competitividad, que las PyME industriales con un mayor nivel de desarrollo organizativo presentaron en términos relativos un mejor desempeño productivo durante 2009.

A su vez, se analizan los factores determinantes del nivel general de desarrollo organizativo y distintos indicadores de gestión comercial de las PyME industriales en Argentina.

### Competitividad empresarial de las PyME industriales

A partir de las variables relevadas por la Encuesta Estructural a PyME industriales 2009, realizada por la Fundación Observatorio PyME (FOP), se construyeron tres índices con el objetivo de identificar los factores críticos del nivel de competitividad de las PyME industriales: un Índice de Desarrollo Organizativo, un Índice de Desempeño y, como una combinación lineal de estos dos, un Índice de Competitividad Empresarial.

A su vez, los índices de Desarrollo Organizativo y de Desempeño guardan una relación positiva entre sí (Gráfico 4.1).

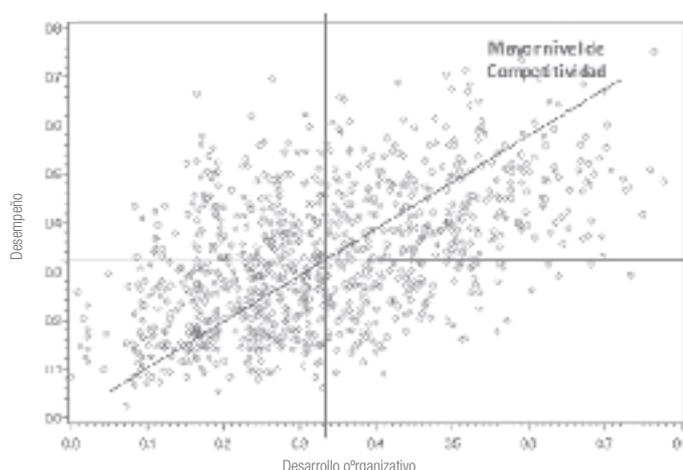
Cada uno de los puntos del Gráfico 4.1 representa una empresa del panel de la Encuesta Estructural a PyME industriales de la FOP. Cada uno de los puntos está ubicado de acuerdo a los valores que registra la firma en cuanto a su Índice de Desempeño – eje vertical - y del de Desarrollo Organizativo - eje horizontal -.

La línea de tendencia que atraviesa el gráfico muestra la correlación positiva entre ambos índices: el desempeño relativo de las PyME industriales es mayor a medida que es mayor su nivel de desarrollo organizativo. Asimismo, el nivel de competitividad empresarial de cada PyME es mayor cuanto más altos son sus valores en desempeño y organización.

Es minoritario el conjunto de empresas que presentan al mismo tiempo alto grado de desarrollo organizativo pero bajo nivel de desempeño productivo, y viceversa –poco desarrollo organizativo y buen desempeño-. Por el contrario, la mayor parte de las empresas con valores altos de índice de Desarrollo Organizativo también tienen un alto Índice de Desempeño, consideradas como las de mayor nivel de competitividad empresarial. Mientras que las menos competitivas del panel no han logrado avances en términos de organización interna ni de desempeño productivo.

Para poder progresar en términos de competitividad es de vital importancia mejorar la organización interna de las firmas y alcanzar resultados de buen desempeño –incremento de ventas, realización de inversiones productivas, inserción en mercados internacionales, entre otros-.

Gráfico 4.1 - Mapeo de PyME industriales según su nivel de Desempeño y Desarrollo Organizativo



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

### Algunas inferencias a partir de los índices

**Problemas y competitividad.** El Gráfico 4.2 muestra el valor medio del Índice de Competitividad registrado para las PyME industriales de acuerdo a cuáles fueron los principales problemas que tuvieron que afrontar en 2009.

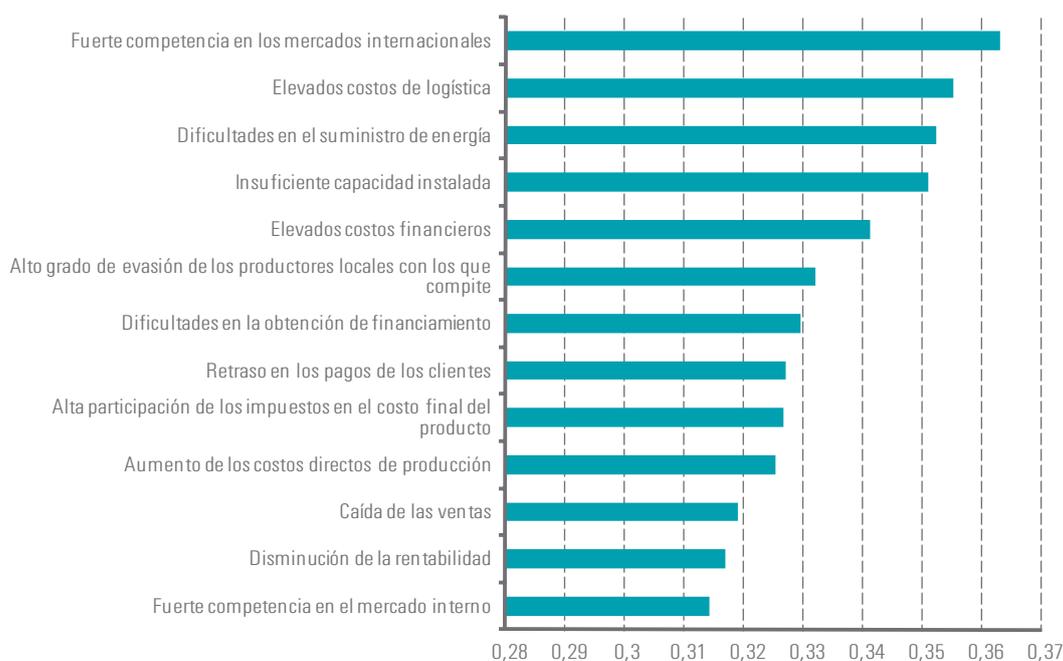
En líneas generales, los registros más bajos del nivel de competitividad empresarial se presentan para aquellas empresas más vulnerables ante problemáticas particulares de la coyuntura. Así, sus principales preocupaciones tienen que ver con dificultades para poder competir en el mercado interno, disminución de la rentabilidad, caída de ventas y aumentos en los costos de

producción.

Como contraparte, las PyME que han logrado alcanzar determinados estándares de desarrollo y tienen un mayor nivel de competitividad empresarial tienen otro tipo de problemáticas. Así, ya habiendo logrado iniciarse en el negocio exportador, perciben fuerte competencia en mercados internacionales. Asimismo, si bien planean incrementar su producción, encuentran dificultades para incurrir en los gastos de logística necesarios y conseguir el suministro de energía requerido.

Por último, las dificultades en la obtención de financiamiento y los elevados costos financieros están más relacionadas con limitaciones estructurales que enfrentan las PyME en materia de acceso a crédito externo a la firma que con el nivel de competitividad empresarial de las mismas.

**Gráfico 4.2 - Problemas y competitividad:  
Índice de Competitividad de las PyME industriales de acuerdo a cuáles fueron  
los principales problemas del empresariado durante 2009.**

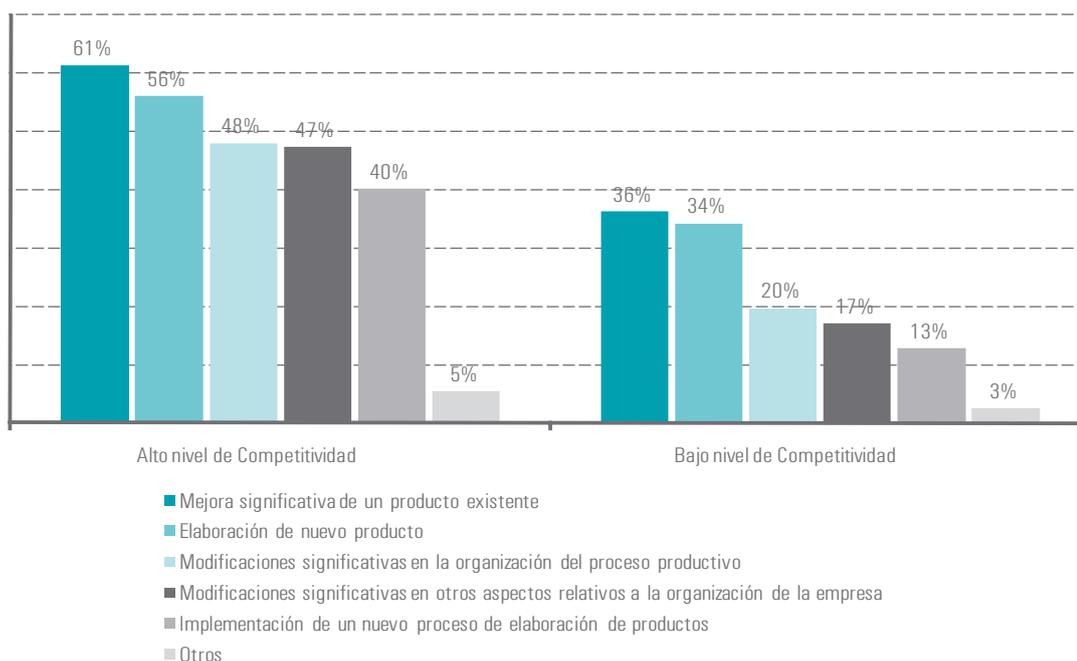


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Innovación y competitividad.** Las PyME industriales con un alto nivel de competitividad empresarial tienen más probabilidades de lograr innovaciones, ya sea de productos como de procesos productivos y de gestión organizacional (Gráfico 4.3). A su vez, el logro de innovaciones resulta en mejoras en términos de competitividad.

Es importante resaltar que las mayores diferencias entre empresas con distintos niveles de competitividad se advierten en lo que se refiere a innovaciones de procesos, tales como la realización de modificaciones significativas en los modos de producción u otros aspectos relacionados con la organización de la empresa, como en la implementación de un proceso productivo completamente nuevo.

**Gráfico 4.3 – Innovación y competitividad:  
Innovaciones logradas por las PyME industriales,  
de acuerdo a su nivel de competitividad empresarial (% de empresas). Año 2009.**



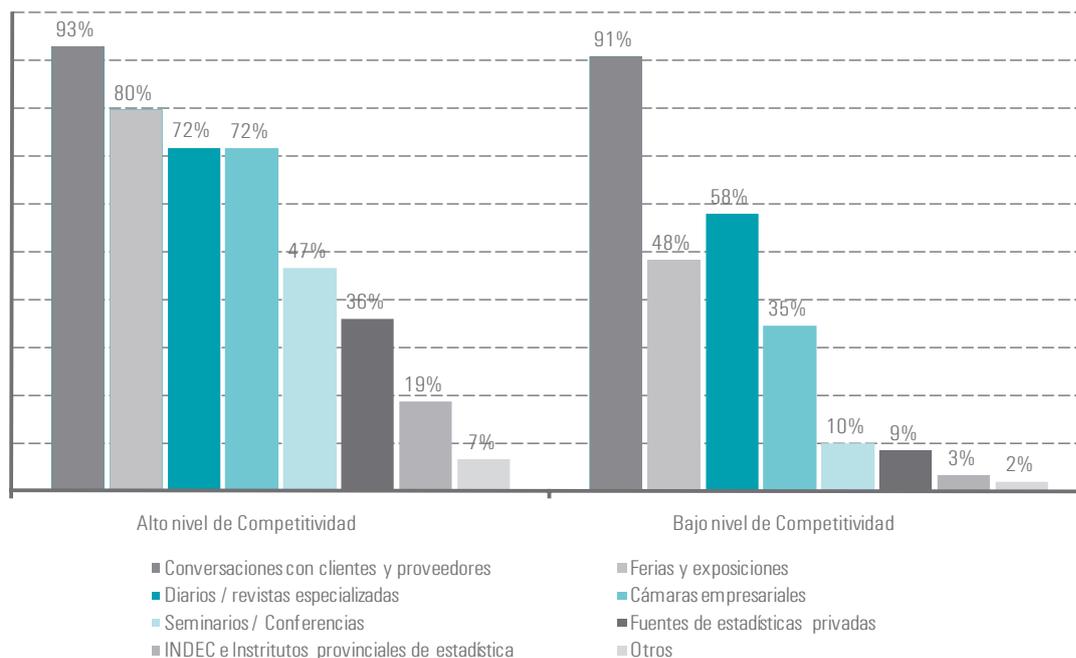
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Información y competitividad.** La diversidad de fuentes de información de las PyME industriales también repercute en su nivel de competitividad. En términos generales, prácticamente la totalidad de los empresarios manifestó estar informado sobre la situación general de su sector de actividad mediante el diálogo con sus clientes y proveedores, mientras que otros tipos de fuentes de información están mucho menos difundidos.

Aquellas empresas con un mejor desarrollo relativo en términos de competitividad muestran tener más fácil acceso a las distintas fuentes de información. En particular, son más propensas a participar tanto de ferias y exposiciones empresariales, como de conferencias y seminarios especiales. También muestran mayor acercamiento a las cámaras empresariales y a consultar fuentes estadísticas privadas.

**Gráfico 4.4 – Información y competitividad:**

**Fuentes de información de las PyME industriales sobre nuevos mercados o la situación de su sector de actividad, de acuerdo al nivel de competitividad empresarial (% de empresas). Año 2009.**



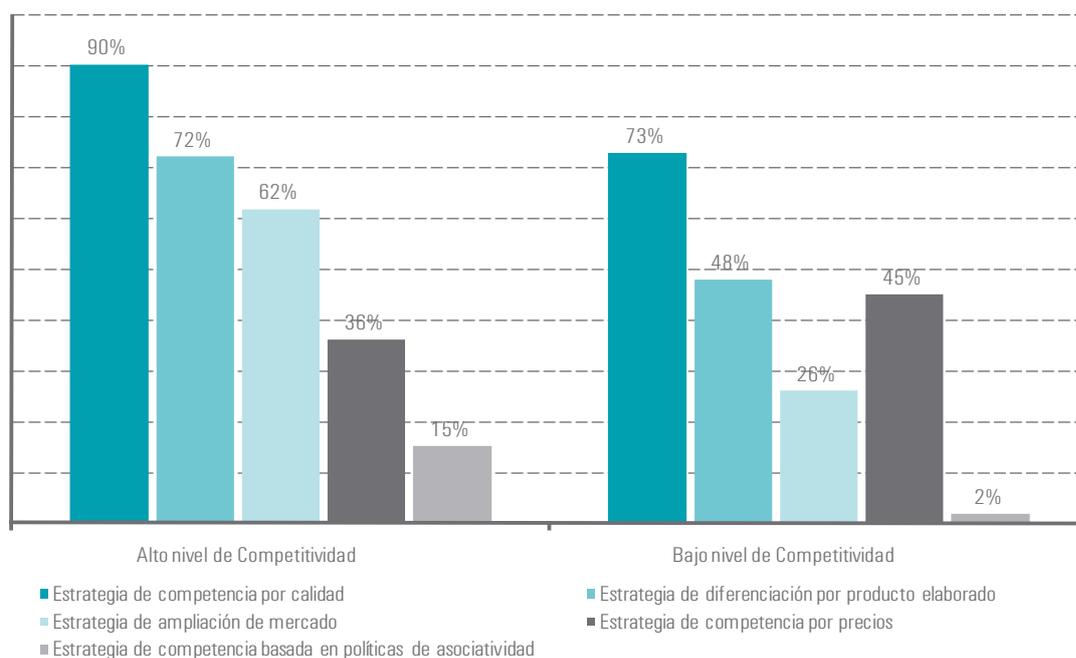
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Estrategias de competitividad.** El nivel de competitividad de las empresas está íntimamente relacionado con la capacidad estratégica de los industriales PyME para definir su posición de mercado. Como muestra el gráfico que sigue, las empresas más competitivas siguen en general una estrategia de competencia por calidad de producto, por diferenciación de un producto elaborado o por la ampliación de mercados.

Por otro lado, el 45% de las PyME industriales de menor nivel de competitividad adopta una estrategia de carácter defensivo a partir de la competencia vía precios, lo cual no resulta en mejoras de competitividad en forma sostenida, mientras que para las más competitivas la proporción es casi diez puntos porcentuales menor (36%).

**Gráfico 4.5 - Estrategias empresariales y competitividad:**

**Estrategias de competitividad adoptadas por las de las PyME industriales, de acuerdo a su nivel de competitividad empresarial (% de empresas). Año 2009.**

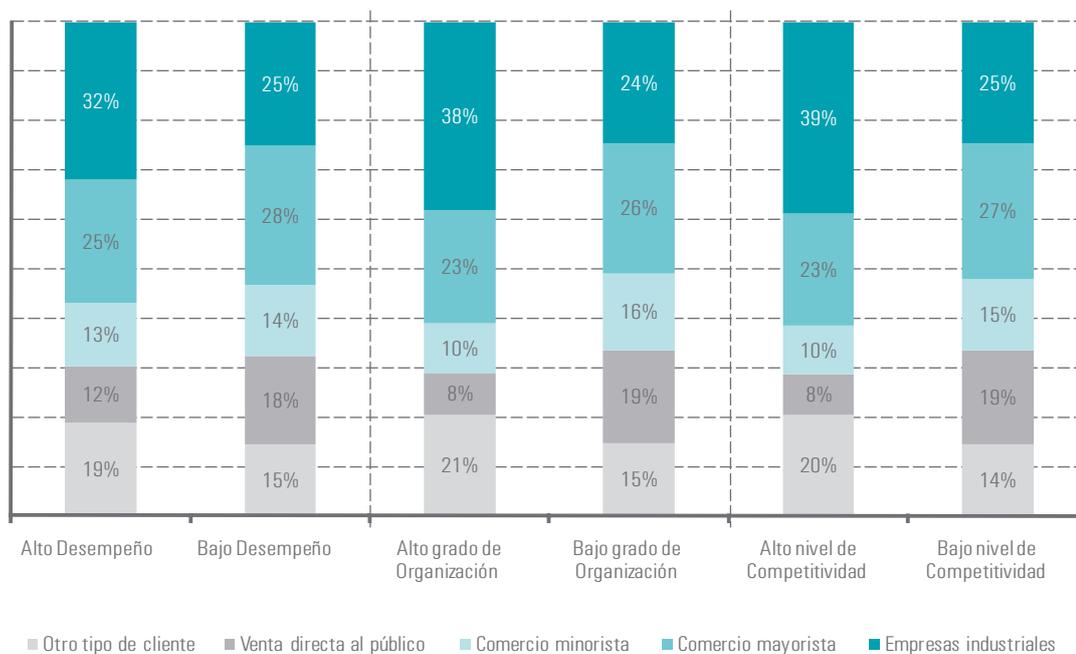


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Tipos de clientes y competitividad.** En líneas generales, las empresas con mejor desempeño productivo en el último año, un mayor desarrollo organizacional y, en consecuencia, un alto nivel de competitividad, muestran estar mejor integradas en su cadena de valor. Tal como muestra el Gráfico 4.6, la proporción de ventas dirigidas a otras empresas industriales es significativamente más alta para las PyME industriales más competitivas, lo cual las ubica en una fase intermedia de su cadena productiva.

En sentido contrario, del total de lo facturado en el último año, la proporción de ventas directa al público fue del 19% para las empresas con menor nivel de competitividad empresarial, mientras que sólo alcanzó el 8% para las más competitivas.

**Gráfico 4.6 - Tipos de clientes y competitividad:**  
Tipos de clientes de las PyME industriales en el monto total de ventas de la empresa, de acuerdo a niveles de desempeño, desarrollo organizativo y competitividad empresarial. Año 2009.

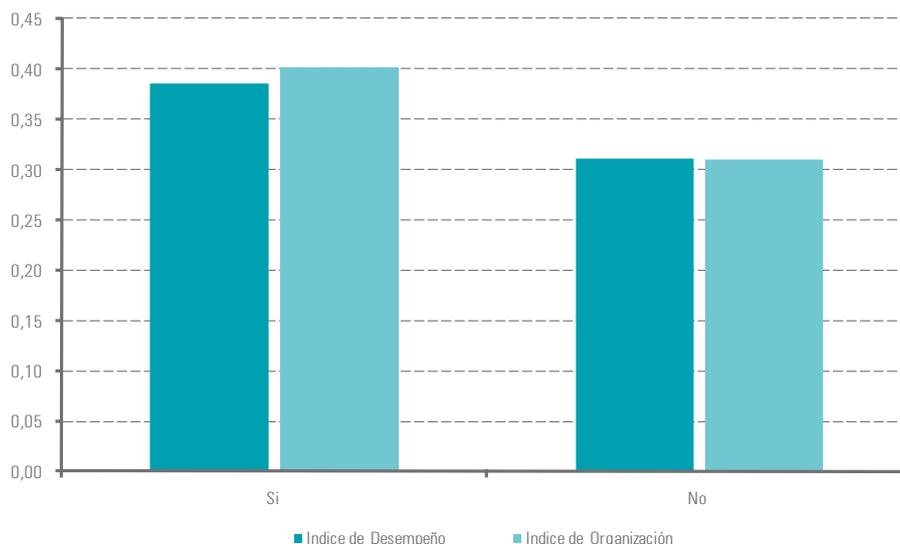


Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Proyectos en forma asociativa y competitividad.** Las empresas más integradas en la cadena de valor tienen más probabilidades de realizar proyectos en forma asociativa con proveedores o clientes estratégicos. Asimismo, la estructura organizacional interna de la firma debe tener un desarrollo suficiente para poder elaborar y concretar el proyecto.

Como muestra el Gráfico 4.7, las PyME industriales que habitualmente participan de este tipo de proyectos presentan un Índice de Desarrollo Organizativo mayor que las que no lo hacen. Por otro lado, mostraron un mejor nivel de desempeño general respecto a las que operan permanentemente en forma aislada.

**Gráfico 4.7 – Proyectos en forma asociativa y competitividad:  
Índice de Desempeño e Índice de Desarrollo Organizativo de las PyME industriales de acuerdo a realización de proyectos en forma asociativa. Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Presión competitiva y nivel de competitividad empresarial.** Finalmente, el Cuadro 4.1 clasifica los distintos sectores de actividad de la industria manufacturera de acuerdo a su nivel de competitividad y a la percepción empresarial de una fuerte presión competitiva en el mercado interno por la importación de bienes.

En primer lugar, es interesante observar que si bien los empresarios PyME de elaboración de “Productos de caucho y plástico”, “Maquinaria y equipo”, “Automotores y autopartes” y de la industria electrónica en general manifiestan su preocupación por el ingreso de bienes extranjeros, el nivel de competitividad empresarial medio de cada una de estas actividades es alto, por lo que cuentan con ciertas herramientas para poder mantener su posición en la plaza local.

En el extremo contrario, las empresas orientadas a la elaboración de “Alimentos y bebidas”, “Madera, corcho y paja”, “Papel, edición e impresión” y “Vidrio, cerámica y minerales no metálicos”, a pesar de no presentar avances significativos en términos de competitividad, son menos vulnerables ante la entrada de bienes extranjeros, ya sea por presentar ventajas naturales, o por producir bienes que no se comercializan habitualmente en los mercados internacionales.

También se dan casos intermedios. Las PyME del sector “Sustancias y productos químicos” no sólo se ven favorecidas por su fortaleza competitiva, sino que además no perciben una fuerte presión competitiva de bienes de origen extranjero.

Por último, los empresarios productores de “Metales comunes y productos de metal” y “Textiles, prendas de vestir y productos de cuero y calzado” manifestaron percibir una importante presión competitiva en el mercado local por el ingreso de bienes importados, a lo que se suma el bajo nivel de competitividad empresarial presentado por las PyME de estas actividades.

**Cuadro 4.1 – Presión competitiva y nivel de competitividad empresarial:  
Clasificación de sectores de actividad de acuerdo a su nivel de competitividad empresarial  
y percepción de presión competitiva en el mercado interno por importación de bienes. Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

En líneas generales, el esquema anterior muestra que el promedio de empresas de sectores de actividad que pueden clasificarse como “tradicionales” no alcanzan niveles altos de competitividad empresarial, mientras que por otro lado las PyME de actividades con procesos de producción con mayor modernización son en general más competitivas.

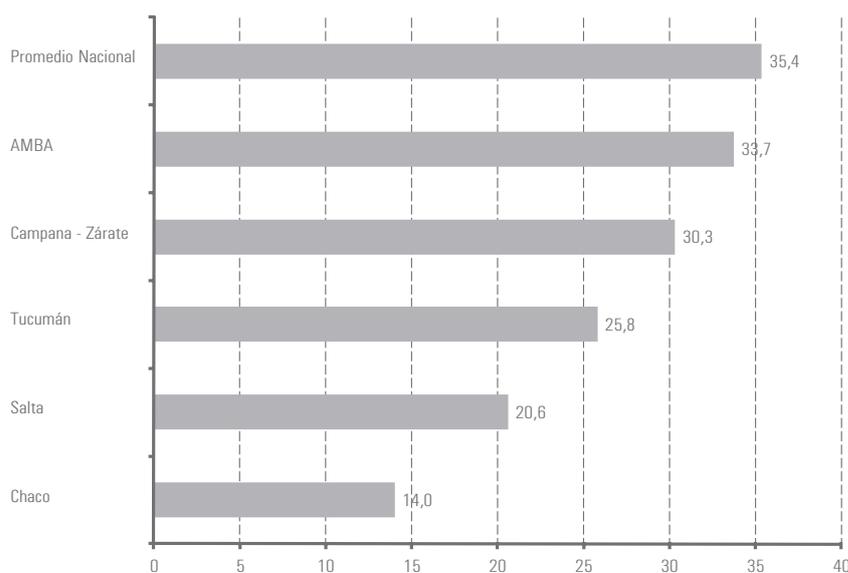
A su vez, cabe destacar que las firmas de mayor nivel de competitividad pero con fuerte presión competitiva por el ingreso de bienes importados están concentradas principalmente en la macro-región AMBA, cuando el conjunto que presenta un bajo nivel de competitividad empresarial está mayormente localizado en las regiones de NOA y NEA.

## Desarrollo organizativo

El nivel de desarrollo organizativo de una firma da cuenta de la capacidad empresaria para gestionar y perfeccionar las tecnologías de organización y producción en pos de lograr mejoras de productividad. El tamaño de las empresas, su grado de formalidad, la capacidad para realizar distintas actividades relacionadas entre si, la amplitud y composición de su estructura organizacional, la predisposición a realizar actividades de capacitación del personal, entre otros, constituyen indicadores del grado de desarrollo organizacional de las PyME industriales en Argentina.

En primer lugar, la dimensión media –cantidad de ocupados promedio- da cuenta del grado de desarrollo organizacional de una firma, ya que cuanto mayor es su tamaño aumenta la complejidad de su gestión administrativa. En este sentido, en micro-regiones del país que concentran empresas con mayor dinamismo y desarrollo relativo, como AMBA y Campana-Zárate, las PyME son en promedio más grandes que en provincias como Tucumán, Salta y Chaco (Gráfico 4.8).

**Gráfico 4.8 - Dimensión media (cantidad de trabajadores promedio por empresa) de las PyME industriales, por micro-región**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009. Encuesta 2005 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco. Encuesta 2006 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Tucumán. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Salta. Fundación Observatorio PyME.

## Grado de formalización

Del Gráfico 4.9 se desprende que las pequeñas y medianas industrias muestran, en líneas generales, un importante grado de formalidad. Cerca de la mitad de las empresas son Sociedades Anónimas (S.A.) y una de cada tres está constituida como Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.). Asimismo, en los últimos años no se observan cambios significativos en la distribución de las empresas de acuerdo a su forma jurídica.

De todas formas, se advierten diferencias de acuerdo al tamaño de las firmas. Mientras que el porcentaje de Unipersonales asciende al 14% para las pequeñas industrias (aquellas que emplean entre 10 y 50 ocupados), es sólo del 3% entre las medianas (de 51 a 200 ocupados). Asimismo, la proporción de empresas organizadas como S.A. es de 41% para las de menor dimensión y asciende a 78% en el caso de las más grandes. Sin embargo, la difusión de S.R.L. entre las pequeñas empresas es considerablemente mayor que para las medianas: 37% y 16% respectivamente.

**Gráfico 4.9 - Forma jurídica de las PyME industriales, por tramo de ocupados (% de empresas). Año 2009.**



Del análisis por sector de actividad también surgen diferencias: la proporción de PyME constituidas como S.A. o S.R.L. está en torno al 90% para los sectores de elaboración de “Productos de caucho y plástico”, “Sustancias y productos químicos” y de “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”. Sin embargo, el guarismo es más de veinte puntos porcentuales menor entre aquellas empresas del sector “Madera, corcho y paja”.

A su vez, también se observa un alto grado de divergencia en el grado de formalidad de las PyME manufactureras desde el punto de vista territorial. Tal como se desprende del Gráfico 4.10, mientras que la gran mayoría de las empresas de AMBA y Campana-Zárate están constituidas como S.A. o S.R.L., en línea con lo ocurrido para el promedio nacional, la proporción es considerablemente menor entre aquellas de Chaco, Salta y Tucumán (30%, 38% y 46% respectivamente).

**Gráfico 4.10 - Forma jurídica de las PyME industriales, por micro-región (% de empresas).**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009. Encuesta 2005 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco. Encuesta 2006 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Tucumán. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Salta. Fundación Observatorio PyME.

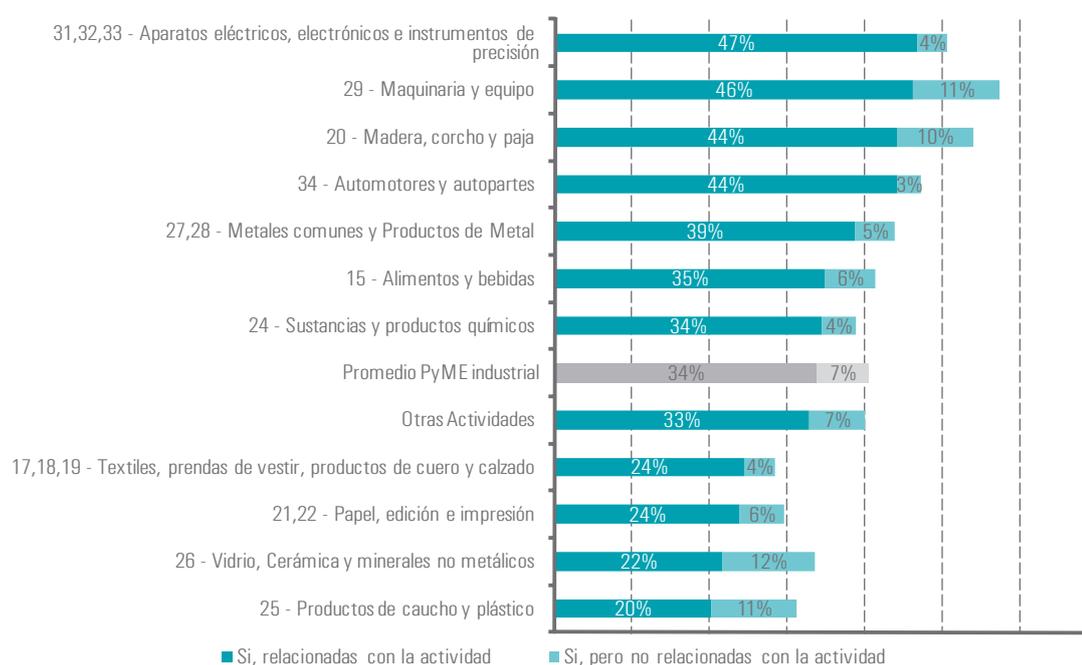
## Diversificación de las actividades

La capacidad de las empresas para diversificar sus actividades también es un indicador en materia organizacional. El 41% de las PyME industriales cuenta con una estructura suficiente para llevar a cabo actividades adicionales a la principal, ya sea orientadas a la elaboración de manufacturas como de otro tipo (comercialización, de servicios de instalación, reparación, entre otros)

Como se muestra en el Gráfico 4.11, la posibilidad de realizar más de una actividad difiere de acuerdo al sector de actividad de la empresa. Entre las PyME de sectores que presentan un importante grado de desarrollo organizativo como la industria electrónica, de producción de “Maquinaria y equipo” y de “Automotores y autopartes” el porcentaje de empresarios que manifestó realizar actividades adicionales a la principal pero relacionadas con la misma fue de entre el 44 y el 47%.

Sin embargo, el porcentaje también es alto (44%) en el caso de las empresas de elaboración de “Madera, corcho y paja”, que si bien no presentan avances importantes en términos de organización interna las características particulares de los procesos de producción del sector permiten realizar actividades relacionadas con la principal sin esfuerzos importantes desde el punto de vista de la organización interna de la firma. En este caso particular, pueden llevarse a cabo simultáneamente actividades de aserrado, fabricación de piezas de carpintería, entre otras.

**Gráfico 4.11 Proporción de PyME industriales que realizan actividades adicionales a la principal, según sector de actividad. Año 2009**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

## Estructura organizativa

**Estructura gerencial.** El diseño institucional de las empresas es otro factor determinante de su grado de desarrollo organizativo. La articulación interna de distintas áreas específicas con recursos humanos capacitados manejando sistemas de información para la gestión resulta en una organización interna más eficiente de los procesos productivos.

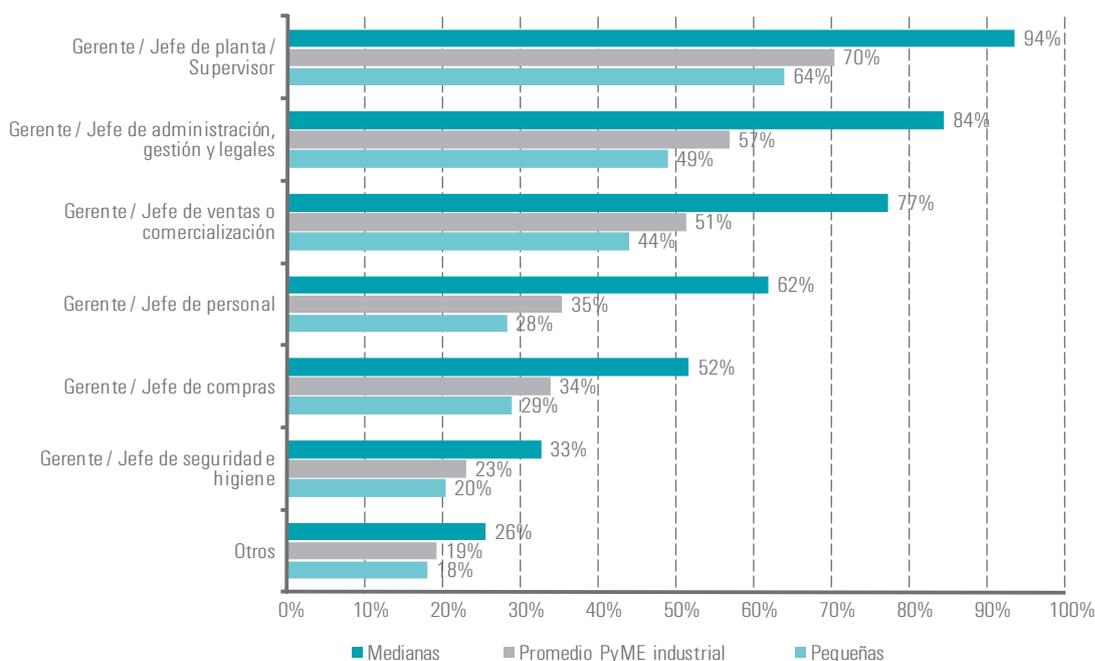
En la estructura organizativa de las PyME industriales está altamente difundida la función de supervisión directa en la planta de producción: el 70% de los empresarios manifestó contar en su plantel con un Gerente o Jefe de planta.

Por otra parte, todavía la mitad de las empresas no contempla en su estructura organizacional las funciones de Gerente de Administración, gestión y legales, y de Ventas o comercialización. Sin personal abocado exclusivamente a estas actividades se ve restringida la posibilidad de optimizar o mejorar el desempeño empresario en cuanto a su administración interna y el modo de comercializar sus productos.

Menor aún es el porcentaje de PyME industriales que cuentan con recursos humanos específicos en el Área de Personal (35%), Compras de insumos para la producción (35%) y Seguridad e higiene (23%).

A su vez, se observa una relación positiva entre el tamaño de la firma y la amplitud de su estructura organizacional (Gráfico 4.12). A medida que las PyME industriales aumentan su tamaño la cantidad de áreas o gerencias con las que cuentan es mayor. En particular, mientras que prácticamente la totalidad de las industrias medianas cuentan con un jefe de planta, entre las pequeñas la proporción es sólo del 64%.

**Gráfico 4.12 - Funciones presentes en la estructura organizacional de las PyME industriales, por tramo de ocupados (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

En los sectores más dinámicos se observa una amplia difusión de cada una de estas áreas: elaboración de “Sustancias y productos químicos” y de “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”.

**Organigrama y planificación.** Relacionado con lo anterior, el hecho de que una empresa logre diversificar su estructura organizativa en distintas áreas resulta en una gestión más eficiente. En el mismo sentido, la disponibilidad de un organigrama donde se definen las funciones del personal y la realización de una planificación semestral o anual de las actividades que contribuya a formalizar objetivos en torno a un plan de acción constituyen otros indicadores del nivel de desarrollo organizativo de las empresas.

Entre las PyME industriales todavía no se han logrado avances significativos en este sentido. Como se muestra en el Cuadro 4.2, sólo el 57% de las empresas cuentan con por lo menos dos gerencias distintas en su estructura, lo cual implica que una fracción importante concentra la totalidad de las funciones en un área general.

Por otra parte, sólo poco más de la mitad de los industriales PyME manifestaron contar con un organigrama conocido por el personal con la descripción de sus actividades, y prácticamente la misma proporción realiza una planificación con los objetivos previstos para un período de seis meses o un año. En línea con el resto de las variables analizadas, en el cuadro también se muestra un mayor nivel de organización general entre las empresas medianas en relación a las pequeñas.

**Cuadro 4.2 - Cantidad de áreas/ gerencias, disponibilidad de organigrama y planificación de actividades por parte de las PyME industriales, por tramo de ocupados (% de empresas). Año 2009.**

	La empresa tiene 2 o más áreas / gerencias	La empresa dispone de un organigrama	La empresa realiza una planificación de las actividades
Pequeñas	50,5%	48,6%	46,6%
Medianas	83,4%	68,0%	69,8%
Promedio PyME industrial	57,1%	52,5%	51,0%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Asimismo, desde lo sectorial las diferencias también son significativas. Una vez más se observa cierto atraso relativo entre las PyME de “Madera corcho y paja”: el 78% cuenta con una única gerencia que abarca la totalidad de la gestión de la empresa, sólo la tercera parte dispone de un organigrama y una proporción idéntica trabaja a partir de una planificación previa de las actividades y metas.

En el otro extremo, para aquellas PyME pertenecientes a ramas como “Sustancias y productos químicos”, “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”, “Automotores y autopartes” y “Maquinaria y equipo”, la proporción de empresas con al menos dos gerencias en su estructura organizacional no es inferior al 70%. Asimismo la implementación de un organigrama y la realización de una planificación de actividades están altamente difundidas entre estas firmas.

**Consultoría externa.** Cuando la estructura de la empresa no es suficiente para abarcar la totalidad de las funciones requeridas, la opción de contratar servicios de expertos con experiencia en el campo permite a los empresarios asesorarse ya sea en la reestructuración o reformulación de los modos de gestión como en la adopción de tecnologías productivas modernas.

En general, si bien las PyME industriales no cuentan con una estructura organizacional demasiado amplia, tampoco muestran predisposición a contratar asesoramiento especializado externo. Sólo el 26% de los industriales PyME manifestó contratar habitualmente servicios de consultoría externa. Nuevamente entre las pequeñas industrias se observa la menor propensión a contratar asistencia técnica en consultoras: sólo el 20% lo hace habitualmente mientras que la proporción asciende al 48% para las medianas.

Algo similar surge del análisis por sector de actividad: entre aquellas PyME pertenecientes a las ramas industriales con menor desarrollo organizativo relativo se registra el menor porcentaje de firmas que contratan habitualmente consultoría externa: 13% para “Madera, corcho y paja”, 15% entre aquellas de elaboración de “Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado” y 16% en las productoras de “Vidrio, Cerámica y minerales no metálicos”. En sentido contrario, entre las PyME de “Sustancias y productos químicos”, la proporción alcanza del 37% de las firmas.

**Incentivos al personal.** Como se explicó anteriormente, el control de accidentes de trabajo y la implementación de políticas de incentivos tendientes a la retención del personal también dan cuenta del grado de desarrollo organizacional de la empresa en materia de recursos humanos.

En primer término, la disponibilidad de un registro de los accidentes laborales ocurridos en la empresa permite accionar en consecuencia y prevenir en el futuro eventuales incidentes. Este tipo de controles es llevado a cabo por la mayor parte de las PyME industriales (82%) y se observa de manera más bien uniforme tanto para las pequeñas como para las medianas (Cuadro 4.3). Tampoco se observan diferencias por sector de actividad y región de localización geográfica: la proporción no es inferior al 71% en ningún caso.

**Cuadro 4.3 - Control de accidentes de trabajo e implementación de política de retención de personal por parte de las PyME industriales, por tramo de ocupados (% de empresas). Año 2009.**

	La empresa lleva un control de accidentes de trabajo	La empresa tiene alguna política de retención de personal
Pequeñas	80,0%	20,8%
Medianas	89,1%	34,1%
Promedio PyME industrial	82,2%	23,9%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

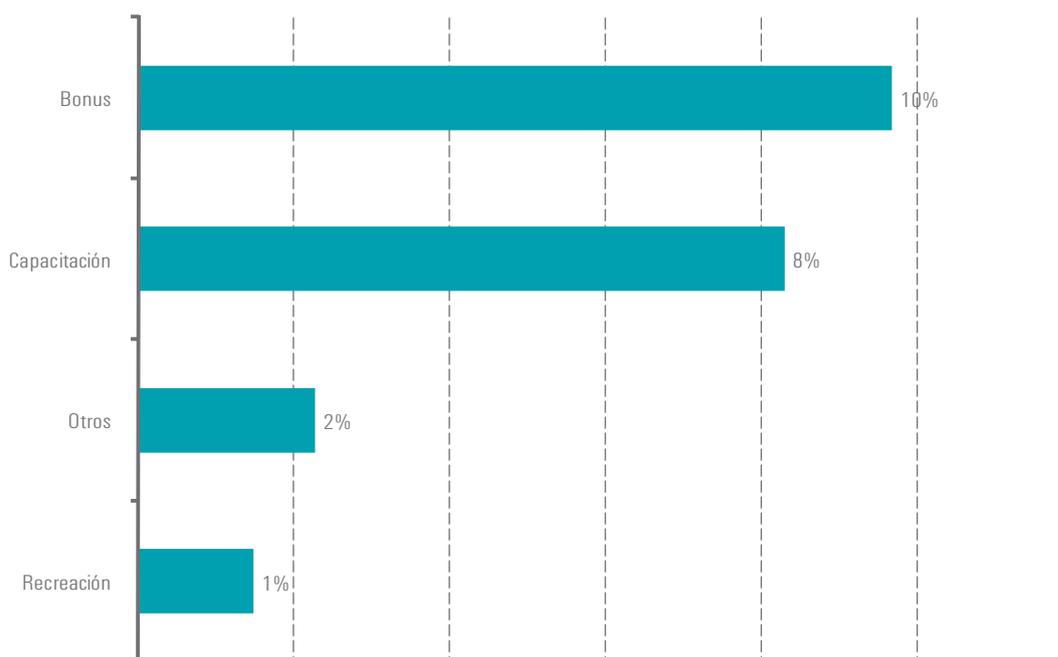
Por otra parte, para una firma resulta importante la retención del plantel de trabajadores que ha sido capacitado específicamente en sus tareas y que cuenta con experiencia laboral en la empresa y, por ende, el conocimiento y la asimilación de la tecnología de producción de la misma.

Sin embargo, sólo el 24% de los industriales PyME manifestaron contar con alguna política de retención de personal. La proporción es baja tanto para las pequeñas industrias (21%) como para las medianas (34%).

En aquellos sectores de actividad con procesos de producción de mayor complejidad, en los que la capacidad y experiencia de los trabajadores de planta cobran especial importancia, un porcentaje más elevado de firmas otorgan incentivos tendientes a retener al personal. De esta manera, mientras que la proporción de PyME con este tipo de política es de 37% y 34% para “Automotores y autopartes” y “Sustancias y productos químicos”, en el caso de “Alimentos y bebidas” y “Vidrios cerámicas y minerales no metálicos” desciende al 17%.

Por su parte, las empresas que sí priorizan la retención del personal otorgan en su mayoría incentivos monetarios como bonus a la remuneración fija y, en segundo término, actividades de capacitación del personal.

**Gráfico 4.13 - Tipo de incentivo implementado por las PyME industriales para retención del personal (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

### **Certificaciones de calidad**

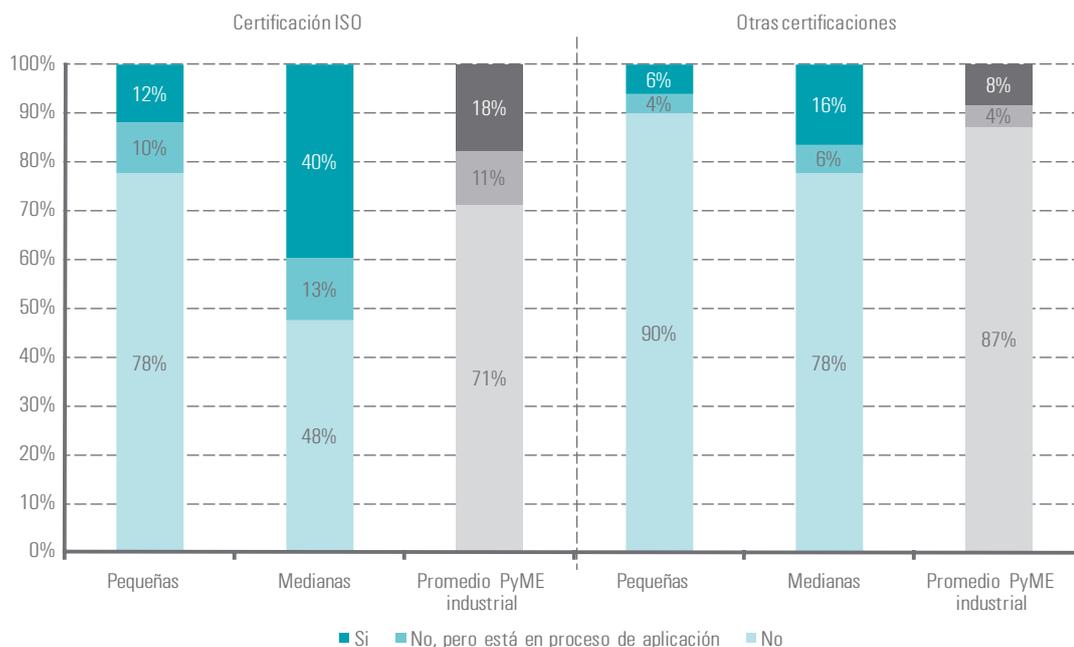
En materia de desarrollo organizativo resulta muy importante analizar el grado de disponibilidad de certificaciones de calidad de productos y procesos por parte de las PyME industriales.

La implementación de este tipo de certificaciones requiere de un adecuado soporte organizacional para llevar a cabo las modificaciones específicas en las formas de administración, producción y comercialización de las empresas. De esta manera, es esperable que aquellas PyME industriales que lograron incorporar certificaciones de calidad presenten, en general, un grado de desarrollo organizativo alto.

En promedio, la proporción de PyME que efectivamente certifica productos o procesos es más bien baja. Mientras que el 18% cuenta con certificaciones ISO y el 11% está en proceso de aplicación de las mismas, en lo que se refiere a otro tipo de certificaciones las proporciones descienden al 8% y 4%.

Cabe destacar que la disponibilidad de certificaciones de calidad difiere significativamente de acuerdo al tamaño de las firmas. La proporción de empresas que aplican certificación ISO alcanza el 40% para el segmento de las medianas industrias, cuando para las pequeñas es sólo del 12%.

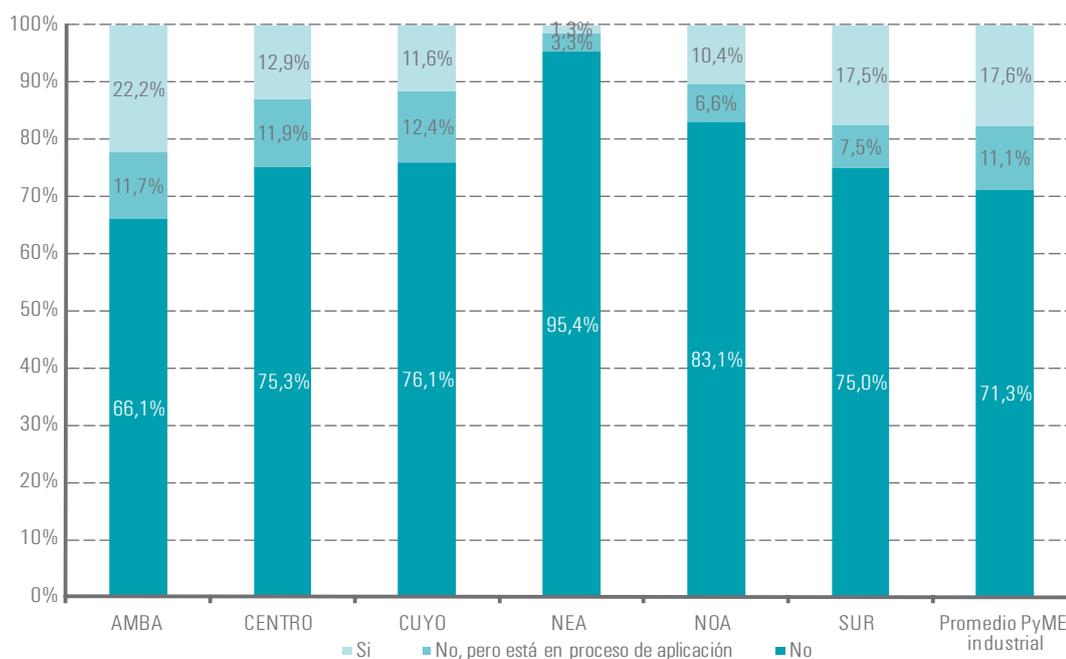
**Gráfico 4.14 - Disponibilidad de certificaciones ISO y otro tipo de certificaciones de calidad por parte de las PyME industriales, por tramo de ocupados (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

También surgen diferencias considerables en la disponibilidad de certificaciones de calidad entre las PyME de distintos territorios. La difusión de las certificaciones es mayor entre las empresas de AMBA, Sur y Centro. Como contrapartida, la proporción de PyME que certifican productos o procesos es considerablemente baja en la región del NEA.

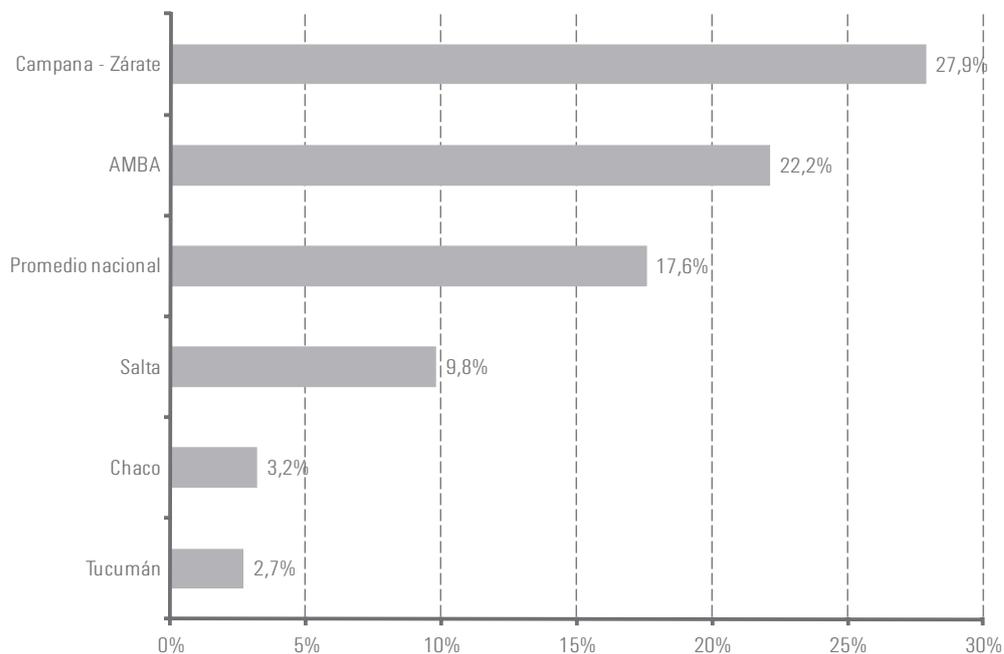
**Gráfico 4.15 – Disponibilidad de certificaciones ISO por parte de las PyME industriales, por macro-región (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

Al profundizar el análisis en base a datos de los Observatorios PyME Regionales de FOP surgen diferencias importantes en la difusión de certificaciones de calidad para las PyME manufactureras de distintas micro-regiones del país. Por un lado, entre las firmas de Campana–Zárate y AMBA el porcentaje que dispone de certificaciones ISO supera al del promedio nacional, mientras que desciende al 10% para las PyME de Salta, y se ubica entorno al 3% en Chaco y Tucumán.

**Gráfico 4.16 – Proporción de PyME industriales que disponen de certificaciones ISO, por micro-región.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009. Encuesta 2005 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia del Chaco. Encuesta 2006 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Delta de la Provincia de Buenos Aires. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Tucumán. Encuesta 2008 a PyME industriales, Observatorio PyME Regional Provincia de Salta. Fundación Observatorio PyME.

### Logro de innovaciones

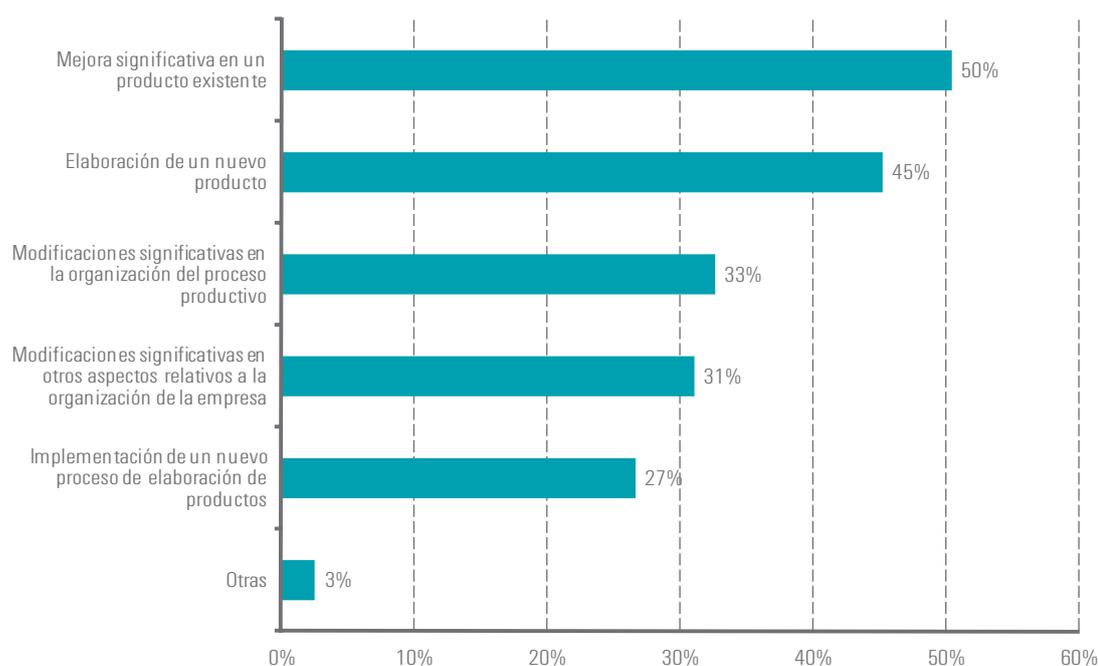
El grado de desarrollo en términos de organización de las empresas también está directamente relacionado con la posibilidad de lograr innovaciones de producto, de procesos u organizacionales. Cualquiera de estos cambios requiere un esfuerzo desde el punto de vista de la estructura organizacional de la firma. Contar con tecnologías de gestión y organización desarrolladas facilita en cierta medida la implementación de innovaciones.

Durante 2009 la mitad de las PyME industriales ha logrado innovaciones de producto ya sea a través de mejoras significativas en los productos ya existentes como a través de la ampliación del mix de producción. Se destacan en este sentido las PyME de “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”.

Por otra parte, uno de cada tres empresarios manifestó haber optimizado significativamente la organización del proceso productivo. Una proporción prácticamente idéntica logró mejoras importantes en otros aspectos relativos a la organización de la empresa en orden de fortalecer la capacidad de gestión, lo cual ocurrió en mayor medida entre las industrias medianas (42% de las mismas).

La proporción de empresas que ha implementado un nuevo proceso de elaboración de producto durante 2009 fue del 27%. En este caso la proporción es menor debido a que este tipo de innovación implica una reconversión significativa del modo de producción, y la capacitación del personal involucrado.

Gráfico 4.17 - Innovaciones logradas por las PyME industriales (% de empresas). Año 2009.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

## Gestión comercial

La gestión comercial de las PyME industriales es un determinante fundamental de su nivel de desempeño. Más allá de la gestión interna de procesos de organización y producción, la capacidad empresarial al momento de lanzar un producto en el mercado constituye también un aspecto de suma importancia.

En este sentido, resulta interesante analizar el tejido de relaciones de las empresas del segmento con cámaras empresariales, así como con sus clientes y proveedores. Otros aspectos relevantes tienen que ver con la presión competitiva percibida por los empresarios a partir de la importación de bienes y las estrategias de competitividad adoptadas por los industriales PyME.

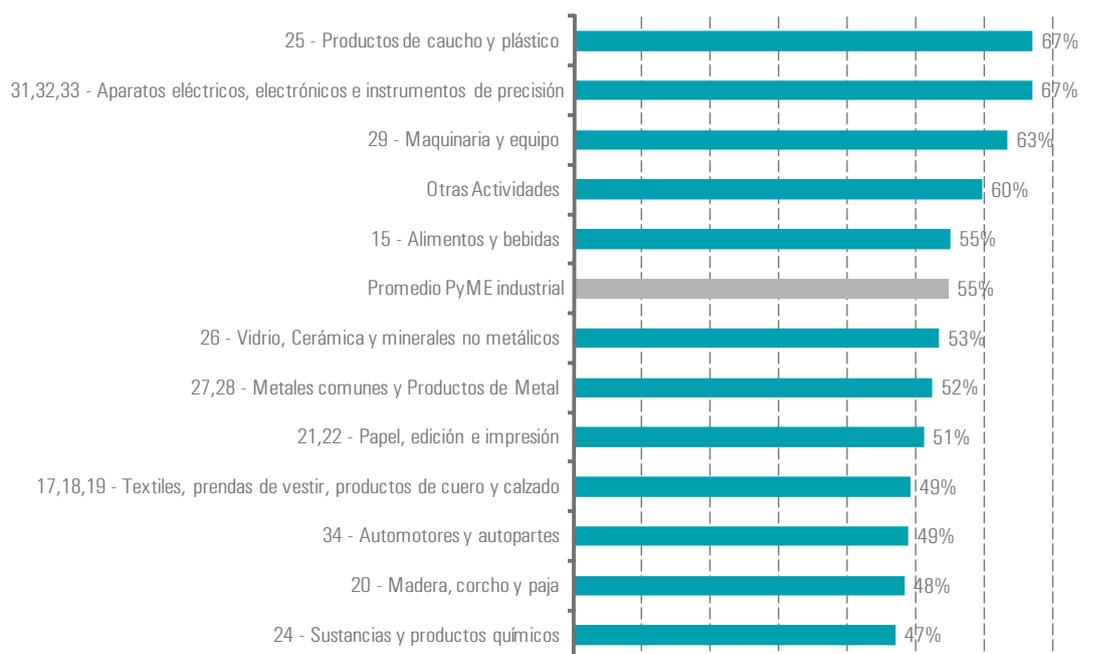
### Cámaras empresariales y fuentes de información

**Cámaras empresariales.** Las cámaras u otras asociaciones empresariales dan a los empresarios la posibilidad de debatir con sus pares cuestiones tales como la evolución del nivel de actividad de su sector de actividad, los principales problemas que enfrentan y sus potenciales soluciones, entre otras. Estas entidades representan cada actividad ante otro tipo de instituciones - ya sean públicas o privadas - lo cual cobra especial importancia en el caso de las PyME que muchas veces encuentran dificultades en la comunicación formal de sus intereses.

La proporción de PyME industriales afiliadas a alguna cámara empresarial es del 55% lo cual implica que existe potencial para que se afilie una fracción importante que aún no lo ha hecho, ya sea porque los empresarios no lo consideran necesario o porque no han tenido la posibilidad de acceder a las mismas.

Como se muestra en el Gráfico 4.18, si bien la difusión en la afiliación a cámaras empresariales es similar para todos los sectores de actividad, las PyME de elaboración de “Productos de caucho y plástico”, de la industria electrónica y de producción de “Maquinaria y equipo” muestran un mayor grado de participación en cámaras.

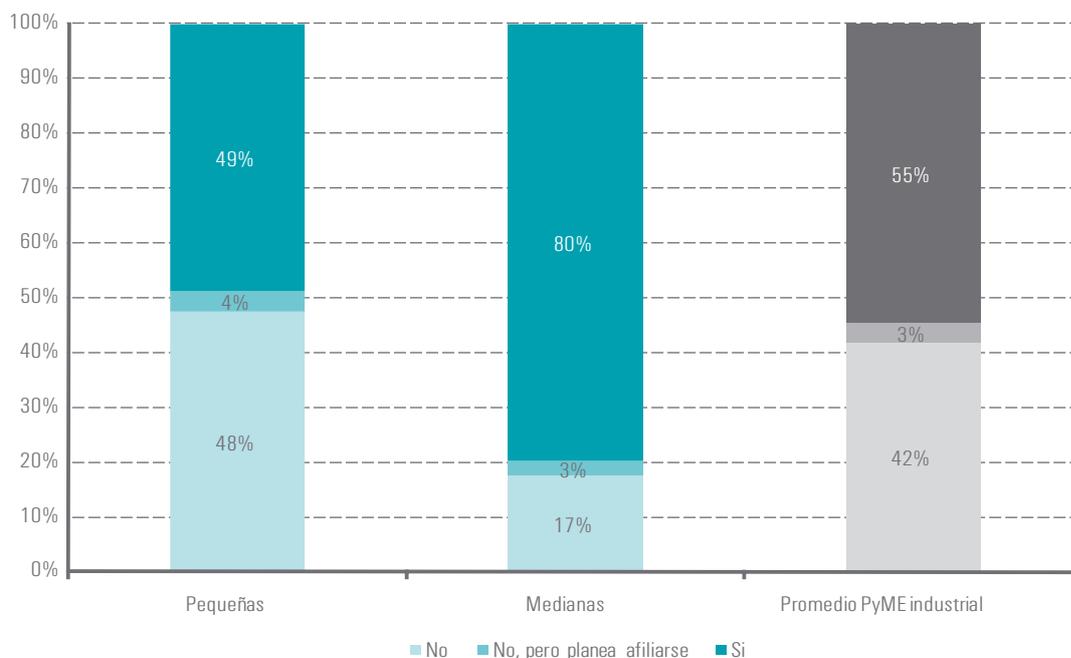
**Gráfico 4.18 - Afiliación de las PyME industriales a cámaras empresariales, según sector de actividad (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

El tamaño de la firma está directamente relacionado con la predisposición de los empresarios a participar en cámaras empresariales. Mientras que el 80% de las industrias medianas del país están afiliadas a alguna cámara, entre aquellas pequeñas la proporción desciende al 49%.

**Gráfico 4.19 - Afiliación de las PyME industriales a cámaras empresariales, según tramo de ocupados (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Fuentes de información para la toma de decisiones.** El grado de eficiencia de la gestión comercial empresarial también está relacionado con la capacidad de captar información estratégica sobre nuevos mercados y del sector de actividad en general. Aquellas firmas con acceso a flujos de información estratégica corren con ventaja relativa al momento del diseño de su política comercial y estrategias de competitividad.

Sin embargo, en general la falta de información estadística accesible y específica sobre la realidad empresarial de cada sector constituye un problema importante para la gestión empresarial. En este contexto, la principal fuente de información de los industriales PyME es la conversación directa con sus clientes y proveedores con quienes mantienen contacto permanente (Gráfico 4.20).

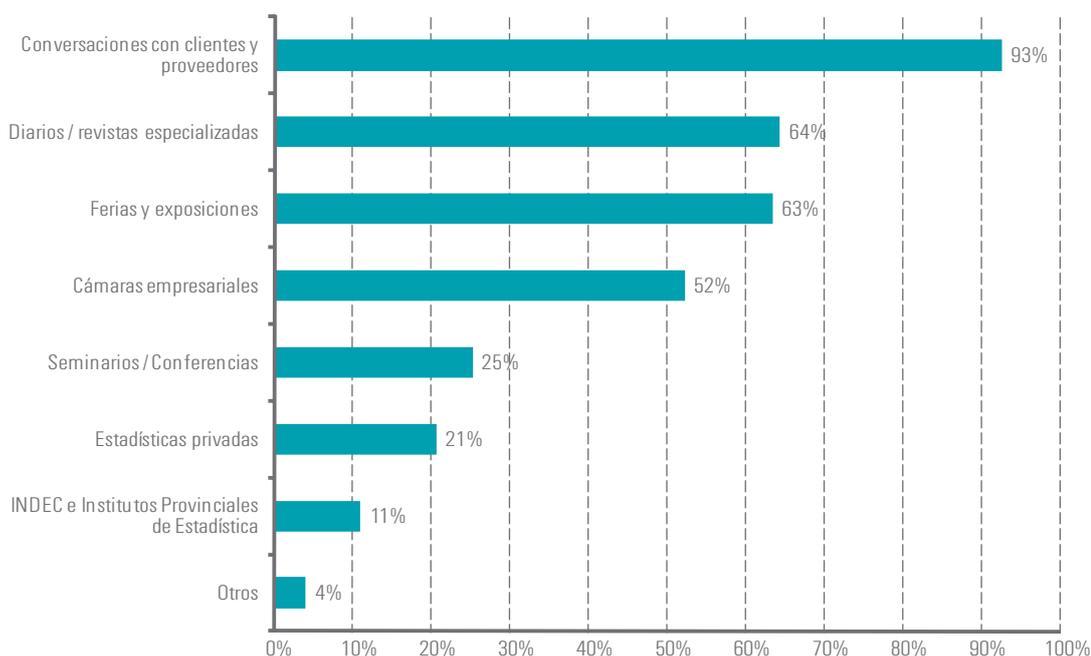
En segundo lugar, el 64% de los empresarios obtiene información a través de diarios y/o revistas especializadas también de fácil acceso. Una proporción casi idéntica participa de ferias y exposiciones en las cuales recibe información de su sector. De todas formas, no todos los empresarios tienen la posibilidad de concurrir con frecuencia a este tipo de eventos que en muchas ocasiones implican elevados gastos de traslado.

Las interrelaciones entre empresarios del mismo sector de actividad amplían la posibilidad de captar información. En este sentido, el 52% de los empresarios del segmento recibe información específica de su sector de actividad a partir de instituciones como cámaras y asociaciones empresariales. El porcentaje es considerablemente mayor para las industrias medianas (72%) en relación a las pequeñas (47%).

Los industriales PyME tampoco manifestaron participar habitualmente de conferencias y seminarios. La proporción que obtiene información sobre nuevos mercados y la situación general de su sector de actividad en estos ámbitos es del 25%.

Por último, es considerablemente baja la difusión de bases de información estadísticas. Sólo el 21% de los industriales PyME son usuarios de estadísticas privadas. Sin embargo, la proporción es más alta entre aquellas empresas de las ramas de actividad más dinámicas y de mejor desempeño, tales como “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”, y “Sustancias y productos químicos”. Por otro lado, sólo el 11% de los industriales PyME utiliza información estadística del Indec o de institutos provinciales de estadística.

**Gráfico 4.20 - Fuentes de información de las de las PyME industriales sobre nuevos mercados o la situación de su sector de actividad (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

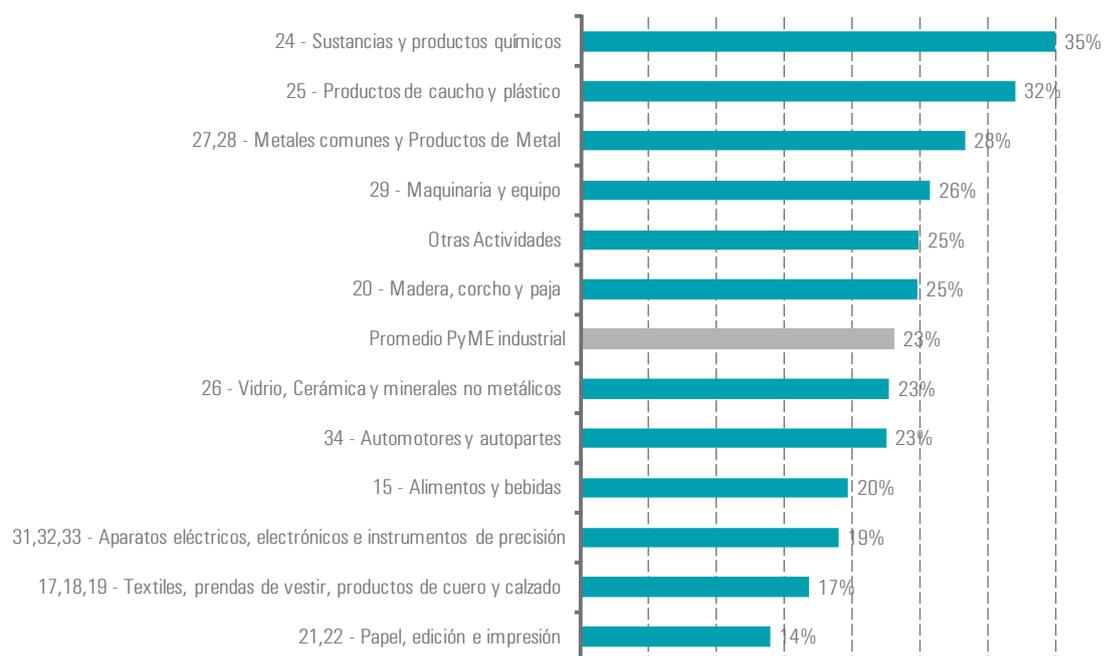
## Relación con clientes y proveedores

Como integrantes de cadenas productivas conformadas por clientes y proveedores resulta importante analizar en qué fase de la cadena de valor se encuentran las PyME industriales y cuán integradas están a la misma.

**Proyectos en forma asociativa.** La realización de proyectos en forma asociativa con proveedores y/o clientes estratégicos se refleja en una mayor eficiencia de la gestión comercial de las firmas. La planificación conjunta de volumen, precios y tiempos de entrega de producción benefician tanto al productor como al cliente.

Sin embargo, la posibilidad de llevar adelante proyectos en forma asociativa difiere por sector de actividad. Las características particulares en los procesos de producción y el tipo de producto de cada actividad, así como su grado de desarrollo relativo, determinan la factibilidad de definir vínculos colaborativos. Así, mientras que el 35% de las PyME de “Sustancias y productos químicos” efectivamente participa de proyectos asociativos con clientes y proveedores, para aquellas de “Papel, edición e impresión” el porcentaje es sólo del 14% (Gráfico 4.21).

**Gráfico 4.21 - Realización de proyectos en forma asociativa con proveedores y/o clientes estratégicos por parte de las de las PyME industriales (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

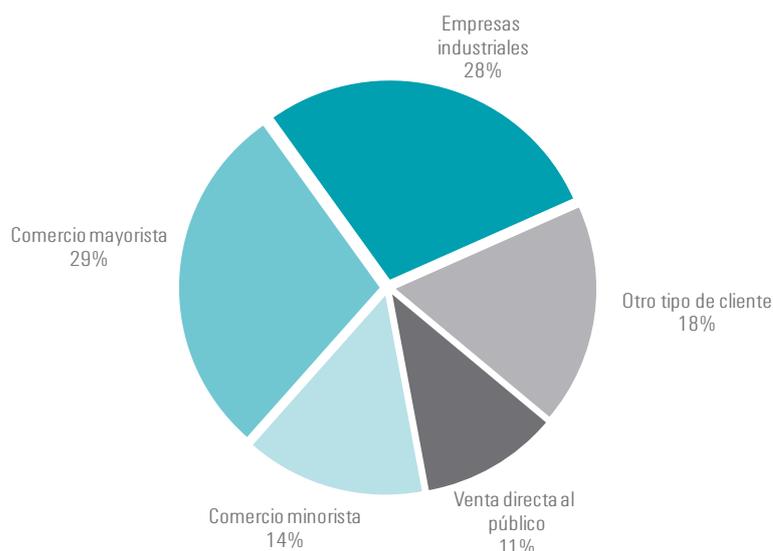
**Tipos de clientes.** A su vez, el tipo de cliente de las empresas es un indicador de su posicionamiento en la cadena productiva. De esta manera, si la mayor parte de las ventas están dirigidas a otras empresas industriales, la firma es productora de bienes intermedios y está integrada en la cadena de valor. Por lo contrario, una alta proporción de ventas directas al público o a comercios ubica a la empresa al final de la trama productiva.

El Gráfico 4.22 muestra la participación porcentual promedio de los distintos tipos de clientes de las PyME industriales en el monto total de ventas realizadas durante 2009. En promedio, el 28% de las ventas estuvo dirigido a otras empresas de manufactura industrial. Desde el punto de vista sectorial, las PyME de elaboración de “Productos de caucho y plástico”, “Metales comunes y productos de metal” y “Papel, edición e impresión” han mostrado una mayor integración vertical con un alto porcentaje de ventas destinadas a otras empresas industriales.

Por otra parte, un porcentaje importante de las ventas totales de las PyME manufactureras fueron colocadas en comercios mayoristas (29%) y comercios minoristas (14%). En particular, las empresas de “Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado” demuestran una relación comercial importante con este tipo de clientes.

Las ventas directas al público constituyeron durante 2009 el 11% del total facturado por las PyME industriales. En este caso, resulta interesante el análisis por tamaño de empresa: mientras que las pequeñas industrias dirigieron el 12% de sus ventas al público, entre las medianas el guarismo desciende al 7%, mostrando mayor integración productiva.

Gráfico 4.22 - Tipos de clientes de las PyME industriales en el monto total de ventas de la empresa. Año 2009.



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

**Tiempos de entregas y monitoreo de satisfacción de clientes.** El cumplimiento de los tiempos acordados con los clientes para las entregas de productos, y la disponibilidad de un sistema de monitoreo de satisfacción de cliente también son determinantes del nivel de desarrollo de la política comercial de las empresas.

En primer lugar, la probabilidad de generar un vínculo comercial duradero con los clientes se incrementa si los empresarios logran cumplir con los plazos de entregas pactados al momento de efectuarse el pedido. La proporción de industriales PyME que manifestó realizar más del 90% de sus entregas en tiempo y forma durante 2009 fue del 60%. Esto se dio de manera más bien homogénea tanto para el segmento de las pequeñas industrias como de las medianas. Tampoco se registraron diferencias por sector de actividad industrial.

Por otro lado, la importancia de contar con un sistema de monitoreo de satisfacción de clientes radica en identificar correctamente los requerimientos de los mismos para responder adecuadamente con el producto, y prevenir eventuales problemas en el área comercial, mejorando así también la relación empresa-cliente. En este sentido, todavía es baja la proporción de PyME industriales que lleva este tipo de registros (34%). Es menor aún el porcentaje para las pequeñas industrias en relación a las medianas (Cuadro 4.4).

Entre las PyME de los sectores más dinámicos - “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión”, “Automotores y autopartes” y “Sustancias y productos químicos” - se observa una mayor difusión en la implementación de sistemas de monitoreo de satisfacción de clientes.

Cuadro 4.4 - Proporción de empresas que realizaron más del 90% de sus entregas a los clientes según los tiempos acordados y disponibilidad de un sistema de monitoreo de satisfacción de cliente por parte de las PyME industriales, por tramo de ocupados (% de empresas). Año 2009.

	La empresa realizó más del 90% de sus entregas según los tiempos acordados con los clientes	La empresa cuenta con un sistema de monitoreo de satisfacción de cliente
Pequeñas	61,9%	28,9%
Medianas	55,0%	53,0%
Promedio PyME industrial	59,8%	34,2%

Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

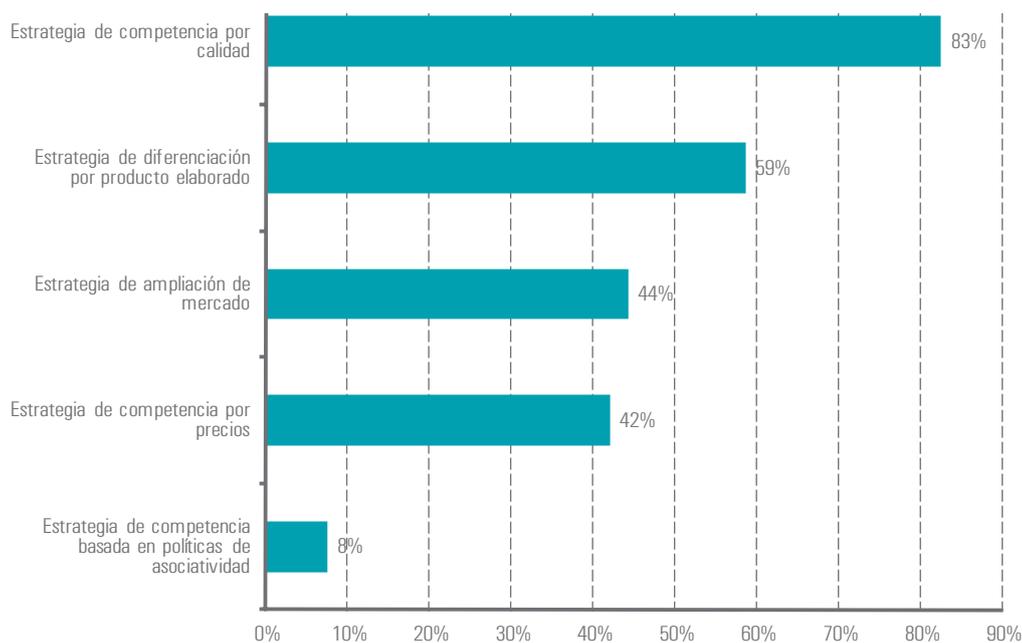
### Estrategias de competitividad

Con el objetivo de mantener condiciones competitivas, ya sea en mercados internacionales o en el mercado interno, los industriales PyME adoptan distintas estrategias de competitividad. Mayormente predominan medidas de carácter ofensivo que implican reformas significativas de procesos productivos y/o productos.

El 83% de los empresarios manifestó seguir una estrategia de competencia por calidad, principalmente en los sectores “Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión” y “Alimentos y bebidas”. En segundo lugar, el 59% de las PyME industriales han realizado modificaciones en sus productos para mejorar su competitividad a partir de una estrategia de diferenciación de producto elaborado. A su vez, para el 44% la mejor estrategia de competitividad adoptada es la de ampliación de mercado.

El 42% de las PyME de la industria manufacturera sigue una estrategia de competencia vía precios que no resulta en mejoras del nivel de competitividad sostenibles en el tiempo. Este tipo de acciones tiene alcances de corto plazo. La mayor proporción de empresas con esta estrategia se presenta en el sector de “Madera, corcho y paja”.

**Gráfico 4.23 - Estrategias de competitividad adoptadas por las PyME industriales (% de empresas). Año 2009.**



Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales, 2009.  
Fundación Observatorio PyME.

## 5. INDICADORES ECONÓMICO - FINANCIEROS



Indicador	Descripción	Promedio PyME industriales
<b>De Gestión y Estructura</b>		
Liquidez de la Inversión	Activo Corriente / Activo Total	0,67
Inmovilización del Activo	Activo no Corriente / Activo Total	0,33
Inmovilización del Capital Propio	Activo no Corriente / Patrimonio Neto	0,66
Tasa de cobertura de la inmovilización de las inmovilizaciones	(Patrimonio Neto + Pasivo no Corriente) / Activo no Corriente	1,83
Rotación del Capital Invertido	Cantidades vendidas / Activo no Corriente	4,14
Rotación del Activo Corriente	Cantidades vendidas / Activo Corriente	2,05
Rotación de Inventarios	Cantidades vendidas / Bienes de Cambio	5,53
<b>Financieros</b>		
Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,70
Relación de Capital Corriente y Activo Total	(Activo Corriente - Pasivo Corriente) / Activo Total	0,27
Liquidez Seca o "prueba ácida"	(Activo Corriente - Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	1,07
Días de existencia de Bienes de cambio	Bienes de cambio x 365 / (Ventas - Resultado Bruto)	77,15
<b>De Endeudamiento</b>		
Cociente de Endeudamiento	Pasivo Total / Patrimonio Neto	1,00
Cociente de Endeudamiento a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	0,79
Cociente de Endeudamiento a Largo Plazo	Pasivo no Corriente / Patrimonio Neto	0,21
Endeudamiento Financiero Total	Deudas financieras totales / Ventas	0,09
Endeudamiento Financiero de Corto Plazo	Deudas financieras corrientes / Ventas	0,06
Incidencia Endeudamiento de Corto Plazo	Deudas financieras corrientes / Deudas totales	0,65
<b>Capital de Giro</b>		
Financiación con Capital Propio	(Patrimonio Neto - Activo no Corriente) / Activo Corriente	0,25
Financiación con Capital de Terceros	Pasivo / Activo Corriente	0,75
Capital Inmovilizado		
Financiación con Capital Propio	Patrimonio Neto / Activo no Corriente	1,51
Financiación con Capital de Terceros	1 - (Patrimonio Neto / Activo no Corriente)	-0,51
Aplicaciones del capital propio		
Aplicación a Capital de Giro Propio	(Patrimonio Neto - Activo no Corriente) / Patrimonio Neto	0,34
Aplicación a Capital Propio	Activo no Corriente / Patrimonio Neto	0,66
<b>Financiamiento de la inversión</b>		
Con Capital de Terceros	Pasivo / Activo	0,50
Con Capital de Terceros a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo	0,39
Con Capital de Terceros a Largo Plazo	Pasivo no Corriente / Activo	0,10
Con Capital Propio (Cociente de Solvencia)	Patrimonio Neto / Activo Total	0,50
Grado de Capitalización	Patrimonio Neto / Deudas financieras totales	3,72

Indicador	Descripción	Promedio PyME industriales
<b>Margen de Utilidad y Rentabilidad</b>		
Relación de Rentabilidad Bruta	Resultado Bruto / Ventas	25,6%
Incidencia Resultado Neto	Resultado Neto (antes de impuestos) / Resultado Bruto	0,30
Rendimiento del Capital (ROE)	Resultado Neto (antes de impuestos) / Patrimonio Neto	24,2%
Rendimiento del Activo (ROA)	Resultado Neto (antes de impuestos) + Costos Financieros / Activo Total	15,2%
Rendimiento de las Ventas (ROS)	Resultado Neto (antes de impuestos) / Ventas	7,7%
EBIT*	(Resultado neto + Costos financieros) / (Activo Total - Deudas financieras)	17,6%
Leverage o Apalancamiento	ROE / ROA	1,59

\*Earnings before interests and taxes

## 6. INFORMACIÓN POR SECTOR INDUSTRIAL



## Desempeño productivo durante 2009

Desempeño productivo durante 2009	% de PyME en fase de crecimiento	% de PyME con más del 70% de uso de capacidad instalada	Evolución de los ocupados totales I-Sem 2009 vs I-Sem 2008	Principales problemas	% de PyME con fuerte presión competitiva por importaciones	Principal origen de la presión competitiva	% de PyME con pérdida de mercado por importaciones
Alimentos y bebidas	44,6%	47,3%	-4,0%	Aumento de costos; caída de rentabilidad	11,3%	Chile	4,6%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	34,2%	39,7%	-6,8%	Aumento de costos; caída de rentabilidad	59,1%	China	40,4%
Madera, corcho y paja	11,9%	30,3%	-12,4%	Caída de rentabilidad; aumento de costos	15,5%	Brasil	9,4%
Papel, edición e impresión	46,4%	55,0%	-3,5%	Aumento de costos; caída de rentabilidad	22,1%	Brasil	15,0%
Sustancias y productos químicos	43,8%	48,5%	-1,6%	Aumento de costos; caída de ventas	26,9%	China	16,3%
Productos de caucho y plástico	39,3%	46,3%	-2,7%	Aumento de costos; caída de rentabilidad	36,5%	China	23,0%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	23,8%	33,5%	-12,6%	Caída de rentabilidad; alta participación de los impuestos en el costo final del producto	22,1%	China	19,1%
Metales comunes y productos de metal	28,0%	29,4%	-10,2%	Aumento de costos; caída de rentabilidad	37,4%	China	25,0%
Maquinaria y equipo	32,0%	29,9%	-9,1%	Aumento de costos; caída de rentabilidad	40,4%	China	27,9%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	35,1%	52,2%	1,1%	Aumento de costos; caída de rentabilidad	57,2%	China	38,4%
Automotores y autopartes	37,8%	25,6%	-5,7%	Caída de ventas; aumento de costos	46,8%	Brasil	33,2%
<b>Promedio PyME industriales</b>	<b>35,3%</b>	<b>40,3%</b>	<b>-6,3%</b>	<b>Aumento de costos; caída de rentabilidad</b>	<b>35,8%</b>	<b>China</b>	<b>23,5%</b>

## Exportaciones y expectativas para 2010

Exportaciones y Expectativas para 2010	Base exportadora: % de PyME exportadoras	Apertura exportadora: % de ventas destinadas al exterior (de las empresas exportadoras)	% de PyME que espera aumentar las ventas al mercado interno	% de PyME que espera aumentar las exportaciones	% de PyME que espera aumentar la cantidad de ocupados	% de PyME que espera aumentar las inversiones
Alimentos y bebidas	20,8%	26,2%	32,7%	56,5%	13,7%	38,6%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	11,4%	38,1%	33,5%	31,9%	9,2%	30,6%
Madera, corcho y paja	7,4%	5,2%	40,9%	48,3%	11,3%	24,9%
Papel, edición e impresión	3,9%	5,4%	29,3%	10,5%	14,0%	29,9%
Sustancias y productos químicos	28,2%	13,3%	47,1%	55,8%	17,0%	52,7%
Productos de caucho y plástico	24,0%	8,2%	39,0%	44,7%	13,5%	41,5%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	10,7%	25,6%	41,7%	45,6%	13,6%	27,7%
Metales comunes y productos de metal	14,3%	13,4%	33,2%	51,5%	10,8%	34,5%
Maquinaria y equipo	32,6%	19,6%	39,7%	43,2%	15,8%	29,2%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	41,1%	16,3%	39,0%	35,4%	12,5%	24,9%
Automotores y autopartes	21,0%	6,5%	47,9%	65,3%	20,2%	23,8%
<b>Promedio PyME industriales</b>	<b>17,7%</b>	<b>19,4%</b>	<b>36,4%</b>	<b>45,9%</b>	<b>13,0%</b>	<b>33,8%</b>

## Inversión

Inversión	% de PYME inversoras en 2009	Promedio de inversión sobre ventas en 2008	Promedio de inversión en maquinaria y equipo sobre ventas en 2008	% de PYME con parque de maquinarias modernas	Principal propósito de las inversiones	% de PYME con proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario
Alimentos y bebidas	52,5%	8,6%	6,3%	72,3%	Aumento de la capacidad productiva	37,7%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	29,1%	5,1%	2,4%	64,7%	Aumento de la capacidad productiva	24,2%
Madera, corcho y paja	28,5%	14,6%	11,9%	56,1%	Aumento de la capacidad productiva	17,0%
Papel, edición e impresión	41,1%	7,2%	4,2%	57,3%	Aumento de la capacidad productiva	27,2%
Sustancias y productos químicos	63,7%	4,1%	2,6%	51,1%	Aumento de la capacidad productiva	27,3%
Productos de caucho y plástico	52,9%	14,8%	11,9%	61,3%	Aumento de la capacidad productiva	38,9%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	31,2%	6,8%	2,9%	56,3%	Aumento de la capacidad productiva	35,0%
Metales comunes y productos de metal	43,7%	4,2%	3,0%	61,6%	Aumento de la capacidad productiva	31,7%
Maquinaria y equipo	37,4%	7,8%	5,5%	61,7%	Aumento de la capacidad productiva	34,2%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	55,1%	4,3%	3,2%	65,3%	Aumento de la capacidad productiva	21,9%
Automotores y autopartes	40,5%	12,8%	9,9%	52,2%	Aumento de la capacidad productiva	23,0%
<b>Promedio PYME industriales</b>	<b>42,2%</b>	<b>7,1%</b>	<b>5,1%</b>	<b>63,5%</b>	<b>Aumento de la capacidad productiva</b>	<b>29,5%</b>

## Financiamiento

Financiamiento	% de PyME que solicitaron descubierto en cuenta corriente durante 2009	% de PyME que solicitaron leasing durante 2009	% de PyME que solicitaron otros créditos durante 2009	Principal motivo por el cual no solicita créditos bancarios	Proporción de la inversión financiada con recursos propios
Alimentos y bebidas	39,5%	16,8%	31,1%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	59,5%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	40,9%	12,9%	28,1%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	70,4%
Madera, corcho y paja	27,5%	4,8%	13,7%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	60,5%
Papel, edición e impresión	40,1%	17,5%	35,2%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	54,6%
Sustancias y productos químicos	41,8%	25,2%	24,8%	Costo financiero elevado o plazos cortos para la cancelación	70,3%
Productos de caucho y plástico	33,9%	20,8%	26,8%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	59,3%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	39,0%	19,8%	30,7%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	61,8%
Metales comunes y productos de metal	39,9%	17,0%	27,9%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	65,7%
Maquinaria y equipo	44,5%	13,1%	30,8%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	62,4%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	48,3%	15,3%	45,0%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	67,1%
Automotores y autopartes	35,7%	14,0%	48,4%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	71,5%
Promedio PyME industriales	40,1%	16,1%	30,5%	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	63,6%

## Recursos humanos

Recursos humanos	% de PyME que buscan técnicos no universitarios	% de PyME que buscan universitarios	% de PyME con alta dificultad para la contratación de técnicos no universitarios	% de PyME con alta dificultad para la contratación de universitarios	Evolución de la remuneración promedio durante 2009	% de PyME que realizó actividades de capacitación de sus empleados
Alimentos y bebidas	48,4%	21,3%	17,4%	4,9%	16,7%	47,2%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	52,2%	16,1%	23,9%	0,5%	16,5%	26,6%
Madera, corcho y paja	32,6%	14,1%	13,4%	0,0%	14,6%	45,6%
Papel, edición e impresión	46,1%	22,8%	22,8%	3,8%	23,9%	43,8%
Sustancias y productos químicos	48,3%	35,6%	10,8%	4,4%	18,2%	59,8%
Productos de caucho y plástico	53,1%	23,1%	19,7%	2,4%	18,0%	43,7%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	38,2%	11,0%	15,6%	5,0%	20,3%	45,1%
Metales comunes y productos de metal	57,5%	21,1%	35,2%	6,0%	16,6%	44,8%
Maquinaria y equipo	52,9%	32,0%	28,0%	5,2%	10,7%	61,4%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	46,3%	17,6%	25,0%	9,6%	14,2%	62,2%
Automotores y autopartes	52,6%	18,7%	22,4%	4,2%	16,0%	53,6%
<b>Promedio PyME industriales</b>	<b>49,8%</b>	<b>22,4%</b>	<b>22,7%</b>	<b>4,6%</b>	<b>16,8%</b>	<b>45,2%</b>

## Desarrollo organizativo

Desarrollo organizativo	% de PyME constituidas como S.A. o S.R.L.	% de PyME que realizan actividades adicionales a la principal, pero relacionadas con la misma	% de PyME que tienen al menos 2 gerencias en su estructura organizacional	% de PyME que cuentan con organigrama	% de PyME que realizan una planificación anual de sus actividades	% de PyME que habitualmente contratan servicios de consultoría externa	% de PyME que tienen alguna política de retención del personal	% PyME que llevan un control de accidentes de trabajo	% de PyME que disponen de certificación de calidad ISO
Alimentos y bebidas	77,7%	34,9%	54,2%	49,4%	57,1%	22,9%	16,7%	85,8%	11,8%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	80,5%	24,3%	56,6%	41,5%	48,3%	15,3%	19,8%	78,3%	6,6%
Madera, corcho y paja	69,4%	44,1%	22,3%	36,4%	36,7%	13,0%	26,7%	85,0%	3,2%
Papel, edición e impresión	84,9%	23,9%	56,9%	60,4%	45,6%	25,1%	29,0%	71,0%	14,1%
Sustancias y productos químicos	89,8%	34,4%	73,3%	66,8%	69,2%	37,0%	34,3%	85,5%	42,4%
Productos de caucho y plástico	90,9%	20,2%	65,5%	56,4%	49,9%	36,7%	21,5%	80,7%	25,5%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	71,4%	21,6%	42,6%	46,6%	50,8%	15,7%	16,5%	86,0%	11,5%
Metales comunes y productos de metal	79,3%	38,7%	54,5%	55,3%	44,0%	34,6%	29,9%	85,3%	17,2%
Maquinaria y equipo	78,7%	46,2%	70,2%	61,4%	44,1%	35,2%	23,5%	84,3%	26,5%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	89,8%	46,8%	73,7%	66,7%	73,1%	28,2%	23,3%	74,2%	42,5%
Automotores y autopartes	77,6%	44,1%	73,5%	54,5%	60,0%	34,1%	36,9%	75,3%	40,9%
<b>Promedio PyME industriales</b>	<b>80,5%</b>	<b>33,8%</b>	<b>57,1%</b>	<b>52,5%</b>	<b>51,0%</b>	<b>25,9%</b>	<b>23,9%</b>	<b>82,2%</b>	<b>17,6%</b>

## Gestión comercial

Gestión comercial	% de PyME afiliadas a cámaras empresariales	% de PyME que realizan proyectos en forma asociativa con sus clientes y/o proveedores	% de ventas dirigidas a otras empresas industriales	% de PyME que realizaron más del 90% de sus entregas según los tiempos acordados con los clientes	% de PyME que disponen de un sistema de satisfacción de clientes	% de PyME que siguen una estrategia de competencia por calidad	% de PyME que siguen una estrategia de competencia por precios
Alimentos y bebidas	54,9%	19,7%	10,3%	68,2%	32,0%	87,6%	34,1%
Textiles, prendas de vestir, productos de cuero y calzado	49,2%	16,8%	14,0%	53,9%	21,8%	75,9%	34,5%
Madera, corcho y paja	48,3%	24,8%	24,3%	85,6%	21,4%	85,3%	66,9%
Papel, edición e impresión	51,1%	13,9%	42,0%	57,7%	32,1%	74,8%	38,5%
Sustancias y productos químicos	47,0%	35,0%	39,5%	60,0%	48,0%	86,0%	56,3%
Productos de caucho y plástico	67,0%	32,0%	50,4%	50,7%	35,1%	83,1%	43,5%
Vidrio, cerámica y minerales no metálicos	53,3%	22,7%	10,9%	55,7%	24,5%	81,7%	56,5%
Metales comunes y productos de metal	52,3%	28,3%	49,4%	51,4%	39,3%	80,2%	39,9%
Maquinaria y equipo	63,3%	25,7%	41,7%	54,5%	43,2%	82,4%	30,2%
Aparatos eléctricos, electrónicos e instrumentos de precisión	66,9%	19,0%	21,2%	66,7%	55,0%	91,4%	38,3%
Automotores y autopartes	48,9%	22,5%	31,1%	60,7%	48,5%	82,1%	50,1%
Promedio PyME industriales	54,6%	23,1%	28,2%	59,8%	34,2%	82,5%	42,1%



## 7. INFORMACIÓN POR REGIÓN GEOGRÁFICA



## Desempeño productivo durante 2009

Desempeño productivo durante 2009	AMBA	Centro	Cuyo	Noreste Argentino (NEA)	Noroeste Argentino (NOA)	Sur	Promedio PYME industriales
% de PYME en fase de crecimiento	36,4%	34,5%	35,7%	27,1%	42,2%	27,5%	35,3%
% de PYME con más del 70% de uso de capacidad instalada	39,2%	39,4%	43,4%	40,1%	60,0%	39,7%	40,3%
Evolución de los ocupados totales I-Sem 2009 vs I-Sem 2008	-5,8%	-5,7%	-4,9%	-13,9%	-1,9%	-8,9%	-6,3%
Principales problemas	Aumento de costos; caída de rentabilidad	Aumento de costos; caída de rentabilidad	Aumento de costos; caída de rentabilidad	Aumento de costos; alta participación de los impuestos en el costo final del producto	Aumento de costos; alta participación de los impuestos en el costo final del producto	Alta participación de los impuestos en el costo final del producto; aumento de costos	Aumento de costos; caída de rentabilidad
% de PYME con fuerte presión competitiva por importaciones	41,8%	28,2%	26,9%	14,1%	15,2%	23,1%	35,8%
Principal origen de la presión competitiva	China	China	China	Brasil	Brasil	Brasil	China
% de PYME con pérdida de mercado por importaciones	27,7%	20,1%	12,7%	9,0%	9,5%	12,8%	23,5%

## Exportaciones y expectativas para 2010

Exportaciones y Expectativas para 2010	AMBA	Centro	Cuyo	Noreste Argentino (NEA)	Noroeste Argentino (NOA)	Sur	Promedio PyME industriales
Base exportadora. % de PyME exportadoras	19,0%	16,0%	15,2%	22,5%	5,2%	20,6%	17,7%
Apertura exportadora. % de ventas destinadas al exterior (de las empresas exportadoras)	16,3%	22,2%	41,3%	43,6%	22,0%	23,3%	19,4%
% de PyME que espera aumentar las ventas al mercado interno	37,2%	37,0%	43,5%	26,4%	22,9%	27,5%	36,4%
% de PyME que espera aumentar las exportaciones	43,3%	59,8%	49,7%	26,8%	21,6%	50,0%	45,9%
% de PyME que espera aumentar la cantidad de ocupados	11,1%	18,0%	16,9%	6,5%	9,6%	11,3%	13,0%
% de PyME que espera aumentar las inversiones	31,1%	39,8%	41,9%	28,5%	16,6%	35,3%	33,8%

## Inversión

Inversión	AMBA	Centro	Cuyo	Noreste Argentino (NEA)	Noroeste Argentino (NOA)	Sur	Promedio PyME industriales
% de PyME inversoras en 2009	41,1%	45,1%	44,3%	38,3%	36,8%	45,0%	42,2%
Promedio de inversión sobre ventas en 2008	7,2%	5,8%	5,4%	19,6%	9,6%	8,6%	7,1%
Promedio de inversión en maquinaria y equipo sobre ventas en 2008	5,1%	3,7%	2,7%	13,9%	9,3%	5,4%	5,1%
% de PyME con parque de maquinarias modernas	62,4%	70,0%	55,4%	66,9%	52,1%	56,3%	63,5%
Principal propósito de las inversiones	Aumento de la capacidad productiva	Aumento de la capacidad productiva	Aumento de la capacidad productiva	Mejoramiento de la capacidad comercial	Aumento de la capacidad productiva	Reducción de costos	Aumento de la capacidad productiva
% de PyME con proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario	25,9%	34,1%	31,8%	40,6%	26,1%	40,0%	29,5%

## Financiamiento

Financiamiento	AMBA	Centro	Cuyo	Noreste Argentino (NEA)	Noroeste Argentino (NOA)	Sur	Promedio PyME industriales
% de PyME que solicitaron descubierto en cuenta corriente durante 2009	37,1%	43,9%	45,9%	37,5%	48,3%	46,3%	40,1%
% de PyME que solicitaron leasing durante 2009	16,6%	16,6%	11,1%	18,7%	13,3%	10,7%	16,1%
% de PyME que solicitaron otros créditos durante 2009	28,2%	35,2%	35,7%	18,7%	32,4%	37,7%	30,5%
Principal motivo por el cual no solicita créditos bancarios	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional	Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional
Proporción de la inversión financiada con recursos propios	64,3%	63,5%	58,9%	67,8%	70,0%	53,2%	63,6%

## Recursos humanos

Recursos humanos	AMBA	Centro	Cuyo	NEA	NOA	Sur	Promedio PyME industriales
% de PyME que buscan técnicos no universitarios	51,0%	48,8%	47,9%	45,8%	38,2%	58,1%	49,8%
% de PyME que buscan universitarios	22,3%	23,3%	21,1%	23,3%	18,7%	21,6%	22,4%
% de PyME con alta dificultad para la contratación de técnicos no universitarios	23,8%	21,0%	28,2%	19,4%	10,4%	18,9%	22,7%
% de PyME con alta dificultad para la contratación de universitarios	4,3%	3,8%	4,7%	9,0%	7,2%	6,8%	4,6%
Evolución de la remuneración promedio durante 2009	18,6%	14,1%	18,8%	13,6%	11,3%	14,2%	16,8%
% de PyME que realizó actividades de capacitación de sus empleados	42,4%	48,6%	47,2%	47,7%	39,9%	67,5%	45,2%

## Desarrollo organizativo

Desarrollo organizativo	AMBA	Centro	Cuyo	NEA	NOA	Sur	Promedio PyME industriales
% de PyME constituidas como S.A. o S.R.L.	87,0%	71,5%	67,5%	71,6%	79,5%	77,5%	80,5%
% de PyME que realizan actividades adicionales a la principal, pero relacionadas con la misma	32,2%	35,6%	36,2%	36,8%	23,7%	51,4%	33,8%
% de PyME que tienen al menos 2 gerencias en su estructura organizacional	60,1%	58,8%	44,7%	33,5%	65,2%	45,0%	57,1%
% de PyME que cuentan con organigrama	52,0%	55,6%	45,0%	62,6%	44,4%	46,3%	52,5%
% de PyME que realizan una planificación semestral/anual de sus actividades	51,6%	50,3%	52,2%	53,7%	45,7%	43,8%	51,0%
% de PyME que habitualmente contratan servicios de consultoría externa	26,7%	28,2%	19,8%	13,6%	31,9%	21,3%	25,9%
% de PyME que tienen alguna política de retención del personal	25,1%	21,5%	21,7%	27,7%	10,5%	21,3%	23,9%
% PyME que llevan un control de accidentes de trabajo	81,4%	85,4%	75,6%	82,3%	89,1%	88,3%	82,2%
% de PyME que disponen de certificación de calidad ISO	22,2%	12,9%	11,6%	1,3%	10,4%	17,5%	17,6%

## Gestión comercial

Gestión comercial	AMBA	Centro	Cuyo	NEA	NOA	Sur	Promedio PYME industriales
% de PYME afiliadas a cámaras empresariales	51,7%	63,1%	47,9%	52,7%	45,3%	67,5%	54,6%
% de PYME que realizan proyectos en forma asociativa con sus clientes y/o proveedores	22,6%	24,9%	27,6%	21,5%	8,9%	21,8%	23,1%
% de ventas dirigidas a otras empresas industriales	31,9%	24,1%	27,0%	17,5%	21,0%	18,7%	28,2%
% de PYME que realizan más del 90% de sus entregas según los tiempos acordados con los clientes	55,9%	65,4%	65,3%	72,8%	72,4%	37,5%	59,8%
% de PYME que disponen de un sistema de satisfacción de clientes	36,0%	35,9%	23,8%	30,4%	18,4%	33,8%	34,2%
% de PYME que siguen una estrategia de competencia por calidad	81,5%	86,5%	79,0%	85,5%	70,3%	83,8%	82,5%
% de PYME que siguen una estrategia de competencia por precios	41,6%	43,8%	42,4%	44,9%	35,6%	36,3%	42,1%



## 8. NOTA METODOLÓGICA



## Encuesta Estructural a PyME Industriales

La Encuesta Estructural a PyME Industriales 2009 fue distribuida por encuestadores de la Fundación Observatorio PyME y completada de forma autoadministrada entre los meses de julio y noviembre de 2009 por empresas pertenecientes a una muestra representativa diseñada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) a partir del Directorio Nacional Único de Empresas (DINUE).

### Universo de Estudio

El universo de estudio de la Encuesta Estructural a PyME industriales 2009 comprende las empresas cuya actividad principal corresponde a la industria manufacturera y cuya cantidad total de ocupados oscila entre 10 y 200.

#### - Actividad industrial:

Las empresas fueron clasificadas por rama de actividad económica según la actividad principal y el principal producto informado por éstas. Las distintas actividades fueron asignadas a su rama industrial según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), Revisión 3.1., que define como industria manufacturera a las actividades comprendidas en las divisiones 15 a 37.

#### - Empresas Pequeñas y Medianas:

Continuando con la definición empleada por el Observatorio PyMI en estudios anteriores, se consideran empresas pequeñas y medianas a aquellas que cuentan con un total de ocupados de entre 10 y 200. En aquellas empresas que al momento de la selección de la muestra por el INDEC cumplían esta condición, pero que en junio de 2009 contaban con menos de 10 o más de 200 ocupados en total, se consideró para su clasificación como PyMI el criterio de monto de ventas determinado en la Comunicación "A" 3793 del Banco Central de la República Argentina. Las empresas que no cumplían ninguno de los dos requisitos fueron excluidas del estudio.

### Diseño Muestral

Las PyME industriales encuestadas forman parte de una muestra diseñada por el INDEC para la realización de la Encuesta Estructural 2002, realizada en el marco del Observatorio Latinoamericano de las Pequeñas y Medianas Empresas. La muestra estaba compuesta por 2044 PyME industriales con un reemplazo por cada una. Las empresas fueron seleccionadas al azar siguiendo criterios de representatividad por región geográfica, actividad y tramo de ocupados. Posteriormente, se realizaron actualizaciones anuales utilizando listados censales correspondientes al Censo Nacional Económico 2004 proporcionado por diferentes Direcciones de Estadísticas Provinciales, listados de grandes clientes de las Empresas Provinciales de Energía Eléctrica y los Directorios de Empresas generados por los distintos Observatorios Regionales que se encuentran en funcionamiento, entre otras fuentes provinciales.

### Estimación de resultados

Los resultados de la Encuesta Estructural a PyME industriales 2009 fueron estimados utilizando ponderadores calculados a partir de una pos-estratificación por región geográfica y rama de actividad económica (clasificación CIIU Revisión 3.1., agrupada a 2 dígitos).

En la muestra originaria cada región constituía un dominio de análisis con una única fracción de muestreo por dominio; estas regiones son:

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

Para cada región por separado, los ponderadores se calcularon manteniendo también por separado, en lo posible, cada división de la clasificación CIIU. Las ramas de actividad fueron agrupadas en los casos de baja cantidad de casos con respuesta a la encuesta; la cantidad mínima de casos encuestados en cada post-estrato fue 5.

Divisiones de la clasificación CIIU, rev. 3.1.:

15: Manufactura de productos alimenticios y bebidas

16: Manufactura de productos de tabaco

- 17: Manufactura de productos textiles
- 18: Manufactura de prendas de vestir
- 19: Manufactura de productos de cuero; manufactura de equipajes; manufactura de calzado
- 20: Manufactura de madera y productos de madera
- 21: Manufactura de papel y productos de papel
- 22: Actividades de edición e impresión y reproducción de grabaciones
- 23: Manufactura de productos de petróleo refinado y fuentes nucleares
- 24: Manufactura de químico y productos químicos
- 25: Manufactura de caucho y productos de plástico
- 26: Manufactura de productos minerales no metálicos
- 27: Manufactura de metales básicos
- 28: Manufactura de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo)
- 29: Manufactura de maquinaria y equipo
- 30: Manufactura de equipo de oficina, contabilidad y computación
- 31: Manufactura de maquinaria y aparatos eléctricos
- 32: Manufactura de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación
- 33: Manufactura de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes
- 34: Manufactura de vehículos de motor, trailers y semitrailers (incluye autopartes)
- 35: Manufactura de otros equipos de transporte
- 36: Manufactura de muebles y otras actividades manufactureras no clasificadas
- 37: Reciclamiento de desperdicios y desechos metálicos y no metálicos.

### Descripción del Panel

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

**Tabla 1: Total de ventas anuales 2008**

	Ventas (en miles de Pesos)
El 50% presenta ventas menores a...	\$ 3.300
El 75% presenta ventas menores a...	\$ 9.300
Ventas promedio	\$ 8.300

**Tabla 2: Total de ocupados en diciembre de 2008**

	Ocupados
El 50% de las empresas tiene menos de...	23
El 75% de las empresas tiene menos de...	45
Ocupados promedio	38

Para los estudios sectoriales, las ramas de actividad fueron agrupadas en los siguientes subuniversos de estudio:

- Manufactura de productos alimenticios y bebidas (CIU 15)
- Manufactura de productos textiles; Manufactura de prendas de vestir ; Manufactura de productos de cuero; manufactura de equipajes; manufactura de calzado (CIU 17 - 18 - 19)
- Manufactura de madera y productos de madera (excepto muebles) (CIU 20)
- Manufactura de papel y productos de papel; Publicidad, imprenta y reproducción de medios (CIU 21 - 22)
- Manufactura de químico y productos químicos (CIU 24)
- Manufactura de caucho y productos de plástico (CIU 25)
- Manufactura de productos minerales no metálicos (CIU 26)
- Manufactura de metales básicos; Manufactura de productos metálicos (excluye maquinaria y equipo) (CIU 27 - 28)
- Manufactura de maquinaria y equipo (CIU 29)
- Manufactura de maquinaria y aparatos eléctricos; Manufactura de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación; Manufactura de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y de relojes (CIU 31 - 32 - 33)
- Manufactura de vehículos de motor, trailers y semi-trailers (incluye autopartes) (CIU 34)

- Manufactura de muebles (CIU 361)
- Manufactura de productos de tabaco; Manufactura de productos de petróleo refinado y fuentes nucleares; Manufactura de equipo de oficina, contabilidad y computación; Manufactura de otros equipos de transporte; Manufactura de muebles y otras actividades manufactureras no clasificadas previamente; Reciclamiento de desperdicios y desechos metálicos y no metálicos (CIU 16 – 23 – 30 – 35 – 36 – 37)

## Encuesta Coyuntural a PyME Industriales

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 todas las empresas industriales que se encuentran clasificadas entre los códigos 15 y 37 de la clasificación internacional industrial uniforme revisión 3.1. de las Naciones Unidas y que cuentan con una cantidad total de ocupados que oscila entre 10 y 200.

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 430 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 abril y mayo, julio y agosto, octubre y noviembre de cada año.

## 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 2009 (en miles de \$)	\$2.868	\$6.000
Personal Ocupado Diciembre 2009	20	31

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



[www.observatoriopyme.org.ar](http://www.observatoriopyme.org.ar)



## SOCIOS FUNDADORES

