



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN

ESCUELA
DE ECONOMÍA
Y NEGOCIOS

CERE
CENTRO DE
ECONOMÍA REGIONAL

Relevamiento a PyMEs Industriales del Conurbano Norte. 2012

Proyecto subsidiado por la Comisión de Investigaciones Científicas
de la Provincia de Buenos Aires

**SERIE DE DOCUMENTOS
DE ECONOMÍA REGIONAL**

Mayo 2013 - Documento N°17

Relevamiento a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN

Autoridades

Rector

Carlos Rafael Ruta

Vicerrector

Daniel Di Gregorio

Secretario General

Carlos Greco

ESCUELA DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

Decano

Marcelo Paz

Secretario Académico

Darío Iturrarte

CONSEJO DE ESCUELA

Claustro Docente

Consejeros Titulares

Mario Bruzzesi

Enrique Dentice

Darío Delia

Matías Fuente

Consejeros Suplentes

Gabriel Boero

Lorena Penna

Liliana Gherzi

Adrian Gutierrez Cabello

Claustro Estudiantil

Consejeros Titulares

Consejeros Titulares

Juan Nazareno Escasena

Rocio de los Angeles Pollio

Consejeros Suplentes

Melina Lentini

Yesica de los Santos

Claustro No Docente

Consejero Titular

Karina Bujan

Consejeros Suplente

Matías López

Centro de Economía Regional

Coordinador

Adrián Gutiérrez Cabello

Investigadores

Edgardo Lifschitz

Víctor Pérez Barcia

Andrés Salama

Asistentes

Valeria Guerra

Lucía Rodríguez Salto

Contenido

Descripción del proyecto	6
Tema.....	6
Problema	6
Justificación.....	7
Objetivo generales.....	8
Objetivos específicos.....	8
Metodología.....	9
1. Procedimiento general y definiciones básicas	9
La definición operativa de PyME.....	9
2. Diseño de la muestra	9
El cuestionario de la encuesta.....	10
Organización del trabajo de campo y recolección de los datos.....	10
Procesamiento de los datos.....	11
San Martín en la economía nacional.....	12
Metodología y definiciones.....	12
Ingreso por habitante.....	13
Estructuras productivas de la provincia de Buenos Aires y Argentina.....	17
La economía del partido de General San Martín.....	21
Síntesis	24
Perfil de las PyMEs industriales de la región	25
Inversiones y financiamiento.....	27
Inversiones y orígenes de los fondos.....	27
Expectativas de inversión.....	28
Financiamiento bancario	29
Equipamiento técnico y calidad	33
Calificación tecnológica.....	33
Origen y antigüedad de las máquinas y equipos.....	34
Importación de bienes de capital	35
Certificaciones de calidad	36
Recursos humanos	38
Estructura ocupacional y nivel de instrucción.....	38
Búsqueda y capacitación de recursos humanos.....	39
Desempeño y expectativas	41
Evolución en el 2011.....	41
Expectativas	41
Infraestructura y Gobierno local.....	45
Infraestructura	45
Gobierno local.....	47

Clientes, proveedores y competidores	49
Clientes.....	49
Proveedores	49
Competencia.....	50
Exportaciones.....	52
Ingresos por exportaciones.....	52
Mercados	53
Expectativas	54
Estrategias de innovación.....	55
Innovación tecnológica.....	55
Vinculación con instituciones de ciencia y tecnología del país.....	56
Conclusiones.....	57
Bibliografía.....	59
Anexo formulario de encuesta.....	60

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Tema

Este trabajo tiene como fin analizar el perfil y la estructura productiva de las PyMEs Industriales (PyMIs) del Conurbano Norte de la Provincia de Buenos Aires, formado por los municipios de:

- General San Martín
- Malvinas Argentinas
- San Fernando
- San Isidro
- San Miguel
- Tigre
- Tres de Febrero
- Vicente López

Del estudio surgió información que permite conocer la evolución del sector, los efectos de la crisis 2008/2009, la dinámica de la ocupación y las características de esta, volumen y destino de las exportaciones, fuente de financiamiento, la vinculación de las PyMIs con los distintos niveles del sector público (nacional, provincial y municipal), el impacto en el desarrollo económico local de estas industrias entre otros temas de investigación.

Se indaga sobre el papel de la innovación tecnológica en las PyMEs, fundamentalmente en lo referente a como se relacionan las empresas con las instituciones de Ciencia y Tecnología, cuales son los mecanismos de innovación..

A partir de fuentes de información secundaria se analizará cual es la representatividad económica y social del Partido de General San Martín en el Conurbano, Provincia de Buenos Aires y República Argentina.

Problema

La Región del Conurbano Norte, es la de menor superficie de las tres que componen el Conurbano, pero la de mayor desarrollo de PyMEs Industriales. Por lo tanto, conocer cuál es la situación actual de las PyMIs de esta región es de gran importancia ampliar el estudio al resto del Conurbano.

Se considera relevante para la formulación de programas de políticas públicas contar con información referida a los esquemas de producción existentes, (nivel de ocupación, volumen de ventas y producción, principales dificultades, etc.) en cada uno de las ramas de actividades en municipios y como así también conocer como impactan estos programas en las principales variables económicas y socio-demográficas.

Todo requiere la constitución de un marco de referencia que exceda el marco institucional, municipal para hacer más eficientes los cursos de acción elaborados por las autoridades gubernamentales. De este modo serían consistentes las políticas que se generen en los distintos niveles de gobierno, optimizando los recursos económicos del estado.

Justificación

La importancia de conocer la situación actual y la evolución que tuvieron en los últimos años las PyMIs de la región constituye un elemento fundamental en la formulación de políticas públicas para el desarrollo económico y social que dé respuesta a las necesidades reales del territorio.

Además, la información generada es suma trascendencia para el sector productivo, especialmente el local, dado que le permitirá conocer como está formada la oferta productiva de la región; de esta forma la permitirá establecer alianzas con otras empresas para lograr competitividad no sólo en el mercado local (región, provincia, nación) sino que en los mercados internacionales, tanto para ofrecer sus productos al exterior como por la competencia proveniente por de las importaciones. Las propias industrias o grupos inversores a partir de la información obtenida podrán tomar decisiones sobre que sectores del mercado son más favorables para llevar a cabo inversiones.

La competitividad y la incertidumbre generadas por la proceso de globalización económica intensifican el rol de los agentes institucionales y sociales en el fortalecimiento de la capacidad de innovación de las firmas. Esto se manifiesta en la generación de conocimiento tecnológico, organizacional y de mercado en el desarrollo de mecanismos formales e informales que faciliten su difusión a través de redes productivas internas.

El desarrollo de las aglomeraciones territoriales-sectoriales por regiones tiene el objetivo primordial de reforzar la especialización de un sector industrial específico mediante el abastecimiento eficiente y dinámico de recursos e insumos requeridos por el sector. Esto llevó a un desarrollo conjunto entre las empresas del sistema productivo regional, es decir, no pretende que sólo una de ellas mejore su competitividad, sino la aglomeración territorial-sectorial en su conjunto.

Por consiguiente, la finalidad de las empresas dentro de la misma no es enfocarse únicamente en el producto, sino también en los tipos de vinculación empresarial y la extensión de los encadenamientos productivos para aumentar la competitividad de las empresas.

Desde el punto de visto académico no sólo se fortalece la tarea de investigación de la Universidad sino que además permite conocer cuáles son las demandas en materia de formación de recursos humanos, permitiendo a la casa de altos estudios reorientar los planes de estudios o carreras a las necesidades del sector productivo.

Dado que este será el tercer estudio en el lapso de siete años, ello permite una continuidad en el análisis a lo largo del tiempo, con una actualización de datos que no pueden extenderse a los censos económicos que se realizan cada diez años. Además la encuesta se realiza teniendo en cuenta las particularidades de la región, abordándose el tema mediante preguntas sobre temas que son propios del territorio.

Junto con esto, también se da prioridad a la posibilidad de comparar los datos a lo largo del tiempo, que si bien se realizan algunas modificaciones al cuestionario de acuerdo a la coyuntura del momento, se mantiene un eje central de preguntas que habilita al análisis inter temporal de las variables.

Objetivo generales

- Conocer el perfil productivo de la región y el impacto de la crisis económica 2008/2009.

Objetivos específicos

- Diagnósticos territoriales-sectoriales e identificación de las principales dificultades de las empresas y de sus locales en la región.
- Promoción de proyectos locales de inversión.
- Propuestas de acción de políticas públicas ejecutables y controlables a nivel local.

METODOLOGÍA

1. Procedimiento general y definiciones básicas

La definición operativa de PyME

En esta encuesta, una empresa fue clasificada como PyME si:

- La cantidad total de personas ocupadas de la empresa estaba comprendida entre 6 y 230, en al menos una de las fechas de referencia de la encuesta.
- La empresa no pertenecía a un grupo económico integrado por empresas que, en su conjunto, sumaban más de 230 personas ocupadas.

Es de notar que una PyME que desarrolla parcialmente actividades industriales dentro de una región, puede tener más de un local con actividades económicas, y que su actividad principal no necesariamente es la industria. También puede ocurrir que algunos de los locales de estas empresas estén ubicados fuera de la región.

Simultáneamente se realizó un barrido territorial. El mismo consistió en recorrer todas las calles y accesos internos de un área con el objetivo de registrar todas las instalaciones industriales existentes y establecer cuáles de éstas desarrollan actividades al momento del barrido.

2. Diseño de la muestra

La muestra resultante proviene de dos operativos realizados simultáneamente. El primero consistió en encuestar todos los locales PyME industriales detectados en el barrido de área realizado en 2004 y 2007 (Operativo Encuesta), mientras que el restante fue producto de barrer manzana por manzana un conjunto de áreas seleccionadas al azar con el objetivo de detectar nuevos locales PyME industriales (Operativo Barrido).

Debe destacarse que los partidos de Malvinas Argentinas y San Miguel en el año 2004 se encontraban en la zona Oeste y ahora forman parte de la zona Norte; Por último, se debe mencionar que se utilizó la división territorial del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC) a través de partidos, fracciones censales, radios censales y manzanas. A partir de ahora se entenderá área a la combinación de partido y fracción censal.

Se procedió a encuestar los locales encuestables detectados en el relevamiento anterior. Se debe destacar que se decidió encuestar a locales que desarrollaban actividad industrial pero que su actividad principal era de otra índole. Esto último se realizó con la finalidad de detectar potenciales cambios en la actividad económica.

Se barrió cada una de las áreas seleccionadas con el objetivo de detectar locales industriales. Para ello se aplicó una planilla de empadronamiento a cada uno de los locales detectados para verificar, en primer lugar, si era un local industrial y, posteriormente, si correspondía a una PyME. En el caso que se detectaba que el local visitado correspondía a una PyME industrial se le aplicaba el cuestionario correspondiente.

El cuestionario de la encuesta

El propósito de esta encuesta fue obtener datos que permitieran conocer las características de las PyMEs con actividad industrial dentro de la región, tanto a nivel empresarial como a nivel de sus plantas industriales. A la vez, con el propósito de comparar diversas regiones y la evolución con respecto a los años anteriores, el cuestionario aplicado es similar al utilizado previamente, en los años 2004, y 2007.

Los temas de interés abordados en la encuesta se refieren a:

- Características generales: actividades, actividad principal, año de inicio, cantidad de locales, forma jurídica, pertenencia a grupos económicos, cambios generacionales en las empresas familiares;
- Principal producto y materia prima, principal actividad del local;
- Principal cliente y principal proveedor del local: concentración de las ventas y de las compras, distancias;
- Empleo, nivel de instrucción del personal, actividades de capacitación y dificultades para contratar personal;
- Infraestructura y gobierno local: cortes de energía eléctrica, contaminación ambiental, accesibilidad territorial, seguridad, impuestos y tasas municipales, contacto con áreas de gobierno municipal, posibilidad de traslado a otro territorio.
- Problemas que afronta la empresa y expectativas futuras;
- Inversiones, fuentes de financiamiento y propósito de las inversiones, razones por las cuales no se invierte;
- Evolución de la empresa, cantidad de personal ocupado; monto de ventas anuales, porcentajes de ventas al mercado externo, destino de las exportaciones;
- Financiamiento de la empresa, créditos bancarios y comerciales, estructura de la deuda; tipo de clientes y de proveedores;
- Políticas públicas: utilización de programas públicos y preferencias para la orientación de éstos.

Organización del trabajo de campo y recolección de los datos

El operativo de encuesta fue organizado por el personal del Centro de Economía Regional de la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín. El equipo de trabajo constituido por un coordinador, tres investigadores y un asistente, dos supervisores y ocho encuestadores fueron los encargados del trabajo de campo.

Los locales fueron visitados para ser encuestados mediante entrevistas personales, y la persona informante (responsable o encargada de la conducción del local o de la empresa) tenía la opción de llenar por sí misma el cuestionario.

Cuando el informante no podía responder en el momento de la entrevista, se le dejaba el cuestionario para su llenado y, posteriormente, era retirado por el encuestador. Completado el cuestionario, y antes de finalizar la última entrevista, el encuestador aplicaba una breve hoja de control al cuestionario, de modo de detectar posibles omisiones e incongruencias en las respuestas a las preguntas básicas y corregir, junto al informante o por contacto telefónico posterior, las omisiones o errores detectados.

La recepción de las encuestas ya realizadas estuvo a cargo de los supervisores, quienes controlaron dicho material, a la vez que controlaron también el trabajo en campo de los encuestadores. La recolección de los datos de la encuesta comenzó en el mes de mayo y finalizó en septiembre de 2012.

Procesamiento de los datos

Los datos de la encuesta fueron ingresados a un archivo previamente configurado para este fin. Éste luego fue consolidado con el propósito de analizar la coherencia de los datos, detectar errores y corregirlos en el archivo.

Para las tareas de análisis de consistencia entre variables, detección y corrección de errores en el archivo de datos, se elaboraron y programaron pautas de completitud y de coherencia de los datos.

Los posibles errores e incoherencias detectadas fueron corregidas revisando los registros y los cuestionarios y, en los casos en que las dudas afectaban la clasificación por actividad o por tamaño de la empresa, contactando por teléfono nuevamente a los informantes.

Fueron clasificados y codificados, también de un modo homologable, los siguientes datos correspondientes a preguntas abiertas:

- Actividad industrial del local y actividad principal de la empresa
- Distancias a clientes y a proveedores
- Ubicación de los locales de una misma empresa

Para la clasificación de actividades se utilizó la clasificación internacional de la División de Estadística de Naciones Unidas (CIIU, revisión 3).

SAN MARTÍN EN LA ECONOMÍA NACIONAL

La provincia de Buenos Aires históricamente representa aproximadamente un tercio de la economía nacional, dentro de aquella el partido de General San Martín se caracteriza por ser uno de los principales referentes económicos, especialmente en el sector industrial, con participación creciente desde mediados del siglo pasado, conviviendo en su entramado productivo grandes empresas junto a pequeñas y medias (PyMEs).

El objetivo de este trabajo es comparar las estructuras económicas de la provincia de Buenos Aires y dentro de esta sus dos principales “regiones” que son el Conurbano y el Interior, y particularmente el municipio de General San Martín con la Argentina.

Además se comparan los PBG per cápita de los distintos municipios correspondientes con las regiones de la provincia de Buenos Aires y la Argentina¹ mostrando lo heterogéneo que es términos de ingreso el país y la propia provincia.

Para el caso de General San Martín se analizan las estructura de PBG de año 2010 con respecto a 1993; para determinar si hubo modificaciones a partir del cambio del modelo productivo ocurrido desde la devaluación del peso ocurrida en el año 2002, tras casi once años del llamado Plan de Convertibilidad, en la cual la economía tenía un régimen de tipo de cambio fijo.

Metodología y definiciones

Las estimaciones del Producto Bruto Geográfico (PBG) de cada municipio para el año 2010 se realizaron a partir de las participaciones que tenían cada uno de ellos en la provincia de Buenos Aires para cada sector económicos de acuerdo al último dato oficial que es al año 2003, De este modo se extrapolaron los datos de acuerdo a la estimación de PBG provincial² al año 2010.

Para definir valor agregado bruto (VAB) es válido primero especificar el valor bruto de producción (VBP) y consumo intermedio (CI). El VBP es el valor total de todos los productos producidos por una actividad económica. La producción puede ser de mercado, por cuenta propia y de no mercado. La producción por cuenta propia comprende la producción que el productor realiza para su propio uso o consumo, mientras que la de no mercado es la que suministran las unidades del gobierno o las instituciones sin fines de lucro en forma gratuita o a precios económicamente no significativos.

El consumo intermedio es el valor de los bienes y servicios consumidos como insumos por un proceso de producción. Comprende el costo de las materias primas o materiales utilizados en la producción de bienes y servicios.

¹ Para comparar la nación con la provincia y sus municipios al PBI nacional se le descontaron los servicios financieros medidos indirectamente que sólo se estiman para el país.

² Fuente Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires.

El valor agregado bruto es la diferencia entre el VBP y el CI; comprende la remuneración al trabajo, las amortizaciones (consumo de capital fijo), los impuestos netos de subsidios sobre la producción, el excedente neto de explotación y el ingreso neto mixto. El VAB incluye el consumo de capital fijo, mientras que el valor agregado neto (VAN) excluye las amortizaciones.

El Producto Bruto Interno (PBI), es la producción destinada al uso final realizada dentro del espacio económico del país, con la participación de factores de la producción propiedad de residentes y de no residentes. Se obtiene por suma de los valores agregados brutos de las actividades económicas que se desarrollan en el territorio económico del país (más cualquier impuesto, neto de subsidios, sobre los productos no incluidos en el valor de los mismos)

El PBG de una jurisdicción determinada refleja la actividad económica de las unidades productivas residentes en ella, siendo igual a la suma de los valores agregados por dichas unidades productivas. Desde el punto de vista contable, el PBG es la agregación de los saldos de la cuenta de producción de las distintas ramas de actividad.

La delimitación de las jurisdicciones relevantes para la determinación del territorio económico se basa en las fronteras políticas. De este modo, el territorio económico provincial coincide con los límites geográficos de la provincia e incluye además las zonas francas y otros espacios bajo control aduanero residentes en la región.

Se considera que una unidad productiva es residente en un territorio económico cuando tiene un centro de interés económico en dicho territorio. El término centro de interés económico indica que, en el territorio económico existe un lugar en el cual o desde el cual una unidad realiza y tiene previsto seguir realizando actividades económicas durante un período de tiempo determinado que por convención es igual o superior a un año.

Ingreso por habitante

La población de la provincia de Buenos Aires está altamente concentrada. De los aproximadamente 15,6 millones de habitantes, de acuerdo al censo de población del año 2010, casi un tercio residía en el Conurbano; alrededor de diez millones de personas. En su conjunto Buenos Aires explica el 39% de la población de país.

En los casi tres mil seiscientos kilómetros cuadrados que tiene el Conurbano, en el 0,095% de la superficie del país, se aglomera el 25% de los habitantes de la Argentina. La provincia en su conjunto representa el 8,1% de la superficie nacional³.

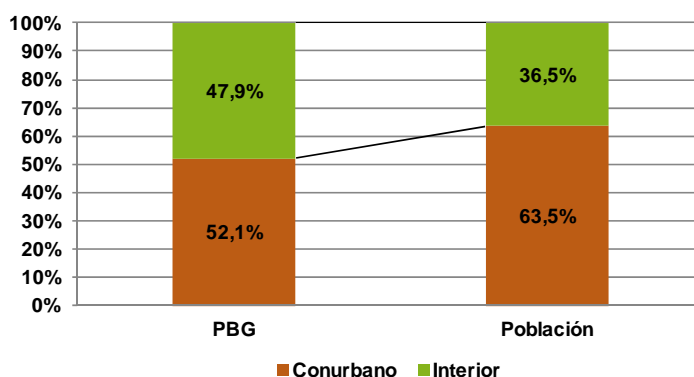
El municipio de General San Martín en el año 2010 contaba con cuatrocientos catorce mil habitantes, esto representa el 2,7% de la población provincial y el 1% del total nacional. Con respecto al Censo del 2001, ha disminuido como consecuencia de la

³ La superficie total del país es de 3.761.274 km². A los fines del cálculo de densidad de población, se consideró la superficie correspondiente al Continente Americano: 2.780.400 km² (sin incluir las Islas Malvinas: 11.410 km²) y al Antártico: 965.597 km² (incluyendo las Islas Orcadas del Sur). Tampoco se consideraron las islas australes (Georgias del Sur: 3.560 km² y Sandwich del Sur: 307 km²).

menor tasa de crecimiento poblacional en el período intercensal comparado con las variaciones provinciales y nacionales en ese año participaba con el 2,9% y 1,1% respectivamente.

La provincia de Buenos Aires, de acuerdo a las estimaciones del PBG para el año 2010, representa el 35,4% de la economía nacional. Si se divide Buenos Aires por las dos grandes divisiones se observa que los veinticuatro municipios del Conurbano generan el 18,4% de la economía nacional, y el Interior representado en ese año⁴ por los restantes ciento diez partidos, el 17%: En términos de la provincia explican el 52,1% y 47,9% respectivamente.

Gráfico 1 Participación en el PBG y población del Conurbano e Interior de Buenos Aires en el total provincial. Año 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y DPE de Buenos Aires

Esto implica que el PBG per cápita del Interior de la provincia sea sustancialmente más elevado con respecto al del Conurbano (38,9 mil pesos y 24,4 mil pesos respectivamente). Esto representa un 60% mayor, con un promedio para el conjunto de Buenos Aires de 29,7 mil pesos. El PBI per cápita nacional ascendía en al año 2010 a 32,7 mil pesos. La brecha entre el ingreso por habitante nacional y provincial es del 10%.

El partido de General San Martín, tiene un ingreso por habitante de 50,2 mil pesos, este valor duplica al promedio del Conurbano Bonaerense y aproximadamente un 60% superior a la media provincial y 54% con respecto al nacional.

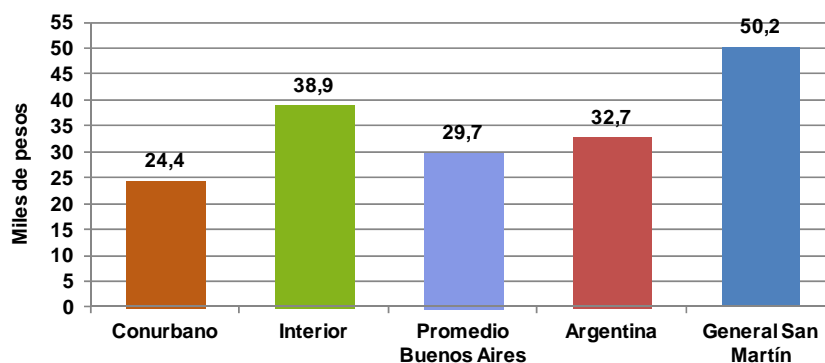
Es importante destacar la posición relevante en el ranking de VAB por habitante, sobre ciento treinta y cuatro municipios este se encuentra en el puesto veintiocho, comparado con el partido ubicado en la posición once el ingreso per cápita de este es un solo un 20% mayor. Con respecto al municipio que con mayor ingreso que es Ensenada con ciento cincuenta mil pesos, General San Martín tiene, un tercio de estos, pero es válido aclarar que en dicho partido se concentran grandes empresas de sectores como la construcción naval, refinación de petróleo y siderúrgica.

En este partido y Campana tiene la industria pesada una participación significativa. El ingreso por habitante es de 78,4 mil pesos (el segundo en importancia). El resto de los

⁴ En el año 2012 se creó el partido de Lezama a partir de una división de Chascomús.

municipios que están por encima de General San Martín, (a excepción de Vicente López), tienen una relativa baja cantidad de habitantes y asimismo la actividad agropecuaria es el principal sostén de sus economías.

Gráfico 2 Valor agregado bruto por habitante en el partido de General San Martín, Conurbano, Interior, promedio de la Provincia de Buenos Aires y Argentina. Año 2010.

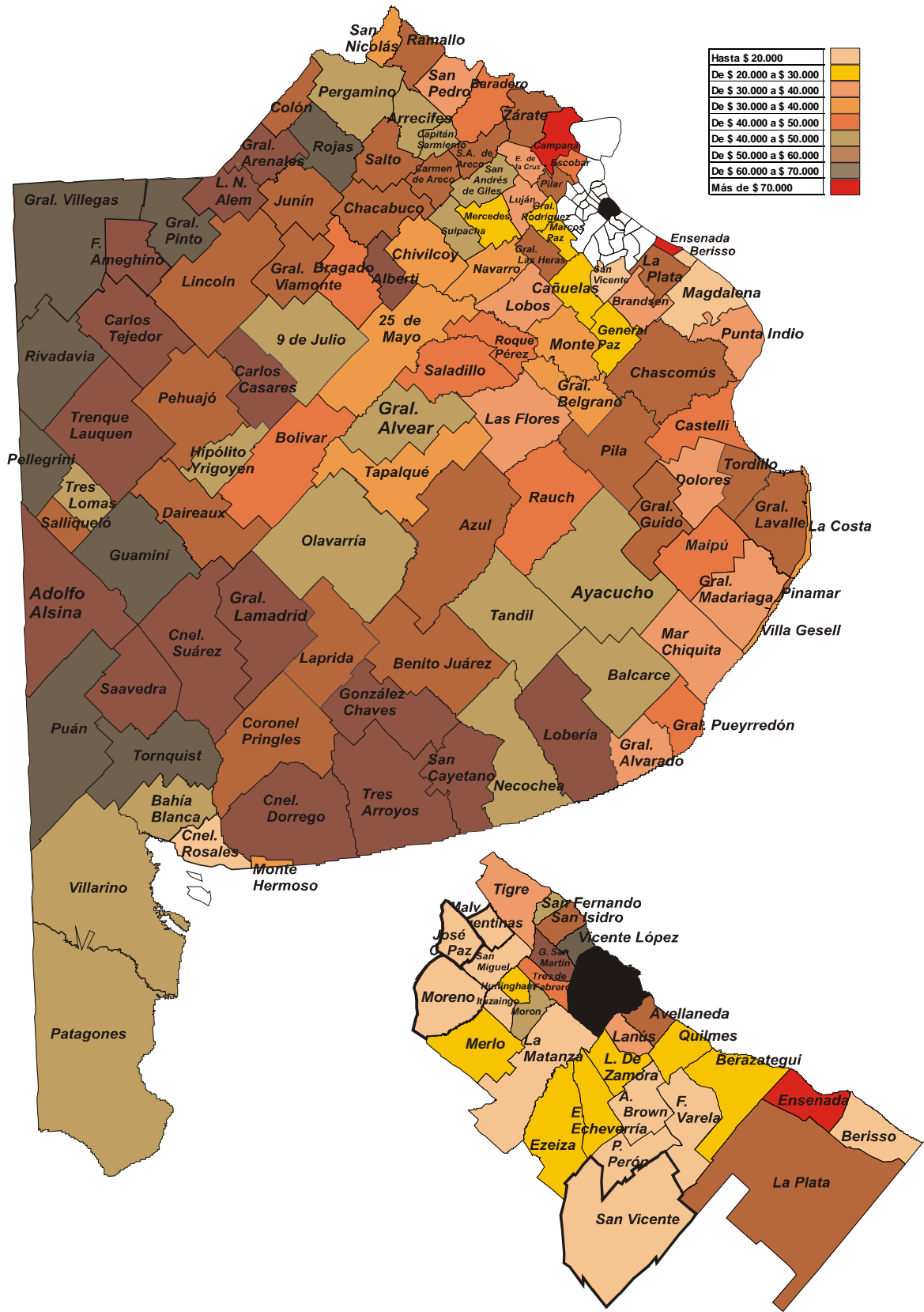


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y DPE de Buenos Aires

Actualmente la alta tecnificación en el sector primario, en este caso agrícola ganadero, permite que con un número bajo de mano de obra, tener altos niveles de producción. Que explican los elevados ingresos por habitante de estos municipios.

Entre los veinticuatro partidos del Conurbano, General San Martín se encuentra en segundo lugar detrás de Vicente López (sesenta y tres mil pesos per cápita), cifra que es un 32% superior al del primero.

Mapa 1 Producto Bruto Geográfico por habitante en la provincia de Buenos Aires- Año 2010



Fuente: Elaboración propia en base a DPE de Buenos Aires

Estructuras productivas de la provincia de Buenos Aires y Argentina

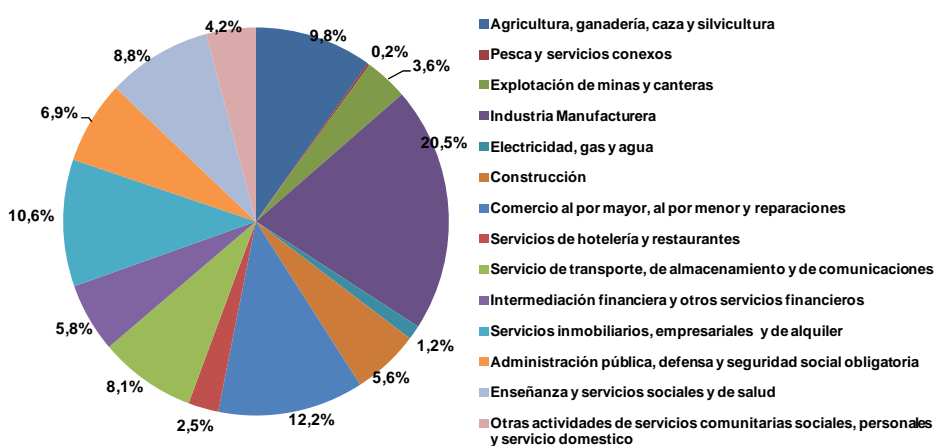
La estructura de VAB del país por sector económico, para el año 2010, medido en pesos corrientes, indica que uno de cada cinco pesos generado en la economía surgen de la actividad industrial. El comercio en sus aspectos mayoristas y minoristas es el segundo sector en importancia (12,2%).

El grupo de actividades productoras de bienes⁵, representa el 40,9% del VAB nacional. Además de la industria, un sector representativo es el agropecuario con casi el 10%. Le siguen en importancia la construcción y la explotación de minas y canteras⁶ con el 5,6% y 3,6% respectivamente.

El segundo gran grupo de actividades son las productoras de servicios, generan casi el 60% restante, además del comercio mencionado anteriormente, son relevantes los servicios de inmobiliarios, empresariales y de alquiler con el 10,6% y en tercer lugar, con casi el 9%, los de educación y salud.

La provincia de Buenos Aires tiene en su estructura económica algunas diferencias con respecto a la nacional. Si bien en las dos jurisdicciones la actividad principal es la industria manufacturera, aquí lo hace en una proporción mayor, casi un tercio del VAB. La construcción y la agricultura y ganadería tienen participaciones similares en torno al 7%; el total de los sectores productores de bienes representan el 47,3%, lo que muestra el perfil productor de bienes transables que tiene la provincia.

Gráfico 3 Participación por sector económico en valor agregado bruto en la Argentina. Año 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

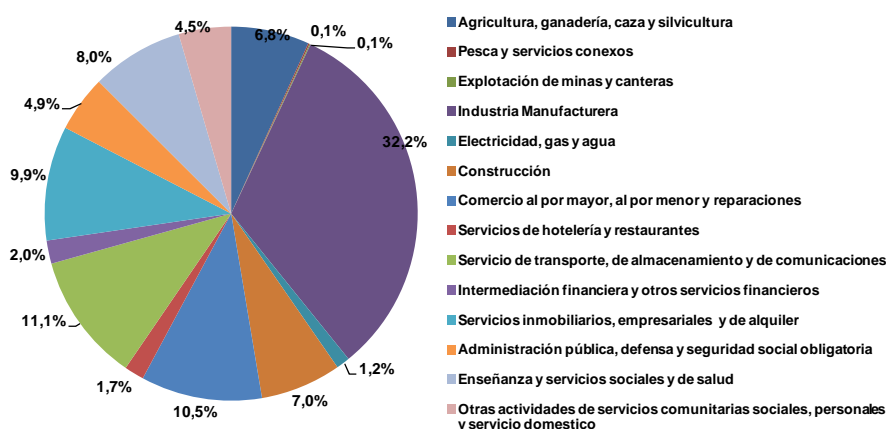
Entre los sectores productores de servicios del país el principal es el transporte, almacenamiento y de comunicaciones, con el 11,1%; seguido del comercio y servicios empresarios con el 10,5% y 9,9% respectivamente. La educación y salud agrupan el 8% de la economía provincial. Dada la heterogeneidad que presenta la provincia entre sus

⁵ Bienes transables: son todos aquellos bienes sujetos al comercio internacional. Bienes no transables: se consumen dentro de la economía en la cual se producen

⁶ Incluye la extracción de gas y petróleo.

dos principales divisiones como son el Conurbano e Interior, se presentará la estructura de cada una de ellas.

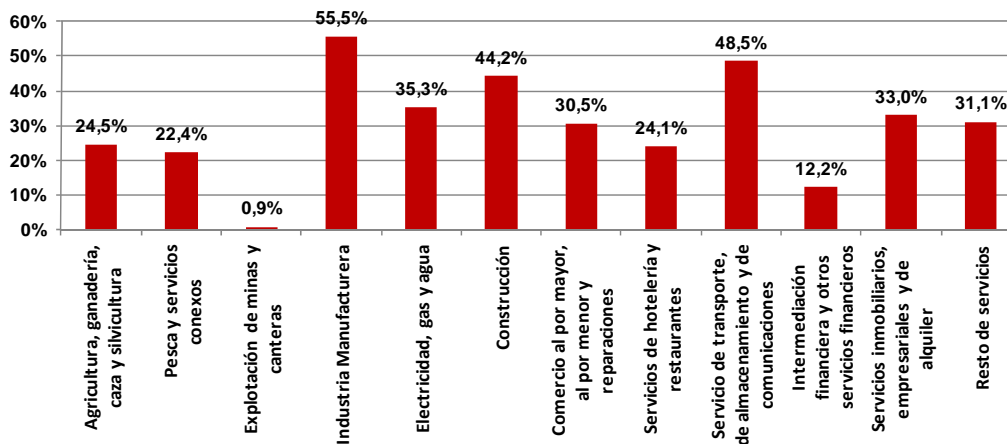
Gráfico 4 Participación por sector económico en valor agregado bruto en la provincia de Buenos Aires. Año 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a DPE de Buenos Aires.

Complementando el análisis anterior se observa que la alta participación que tiene la provincia en los diversos sectores económicos del país. El 55,5% de la industria nacional se genera en Buenos Aires, convirtiéndola en el principal polo industrial del país y en especial la región del Conurbano y sus alrededores como Campana y Ensenada. Si bien existen algunos centros industriales de relevancia en el Interior de la provincia como San Nicolás y Bahía Blanca, por ejemplo.

Gráfico 5 Participación de la provincia de Buenos Aires por sector económico en el total nacional. Año 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y DPE de Buenos Aires

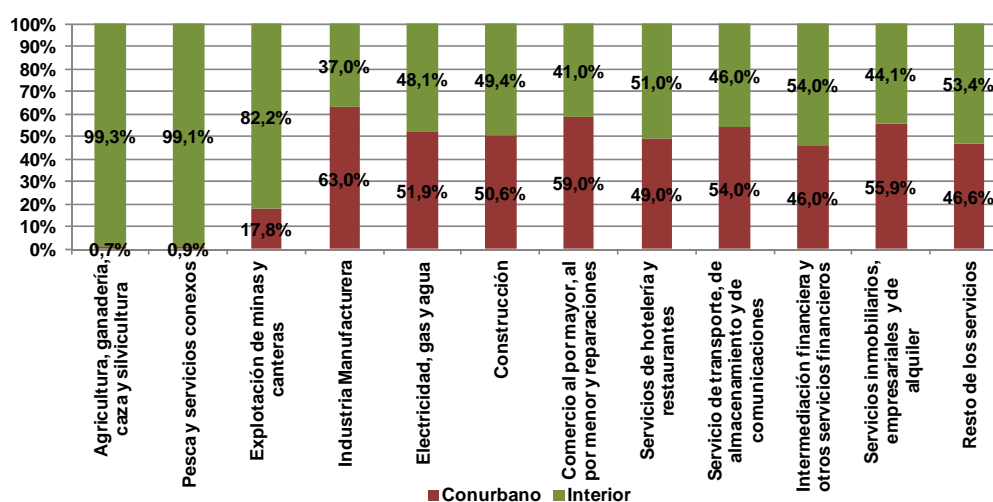
Otros dos sectores donde la provincia tiene una posición relevante son los servicios de transporte y comunicaciones (48,5%) y construcción (44,2%). Las actividades agropecuarias, en territorio bonaerense, aportan uno de cada cuatro pesos al total nacional; proporción similar se observa en la pesca. Entre los servicios hay sectores que tienen una participación similar a la registrada en la población, esto es observable en el comercio, servicios inmobiliarios y empresarios junto con el resto de los servicios.

La estructura económica de la provincia de Buenos Aires dividida por regiones muestra claras diferencias en los principales productores de bienes. Las actividades primarias (agricultura y ganadería, pesca y explotación de minas y canteras) están altamente concentradas en el Interior de la provincia; en el caso de los dos primeros sectores participa con el 99%. Si bien en esa región existen algunos polos industriales, casi dos tercios de la industria se concentran en el Conurbano.

La generación y distribución de electricidad, captación, depuración y distribución de agua, junto con la distribución de gas, actividades relacionadas con los servicios públicos, el 52% le corresponde al Conurbano. En el Interior es importante la generación de electricidad. La construcción se distribuye casi en la misma proporción en ambas regiones.

El comercio asociado con el consumo de la población, tiene mayor relevancia en el Conurbano (59%), mientras que el servicio de hotelería y restaurantes se dividen entre ambas zonas en el mismo porcentaje, esto se debe al efecto del turismo, que es predominante en el Interior.

Gráfico 6 Participación del Conurbano e Interior en el VAB por sector económico en la provincia de Buenos Aires. Año 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y DPE de Buenos Aires

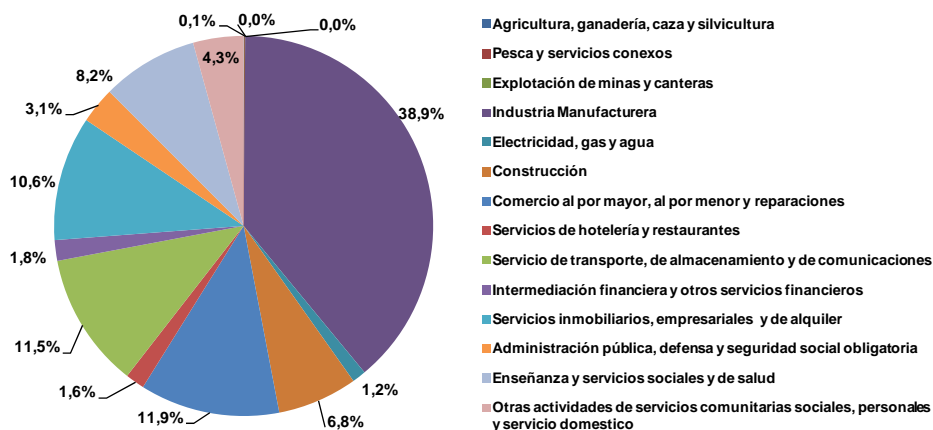
Otros dos sectores de servicios vinculados con la actividad productiva como son las comunicaciones y transporte (54%) sumados a los servicios inmobiliarios y empresariales (56%), tienen una participación mayor en la región del Conurbano, en un porcentaje cercano que este lo hace en el PBG provincial.

Las actividades de educación y salud están agrupadas en otros servicios, y presentan comportamientos disímiles entre las dos regiones; en la primera el Conurbano representa el 56,4%, del total provincial, en cambio en salud el Interior explica el 53,1%. Considerando el resto de los servicios que incluye a los mencionados anteriormente en esta última región se concentra el 53,4% del sector.

La estructura de PBG del Conurbano muestra la importancia que tiene el sector manufacturero en esta región de la provincia de Buenos Aires; alrededor de cuatro de

cada diez pesos son generados por la industria. Por tratarse de una zona densamente poblada, la participación de los distintos sectores primarios es nula. La construcción es el segundo productor de bienes con el 6,8%; en conjunto todo sector representa el 47% de la economía del Conurbano.

Gráfico 7 Participación por sector económico en valor agregado bruto en el Conurbano de la provincia de Buenos Aires. Año 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a DPE de Buenos Aires

Entre los sectores de servicios tienen una participación similar el comercio y el transporte y comunicaciones con cerca del 11,5%: Con un porcentaje levemente inferior se ubican los servicios empresariales y de alquiler. La educación y la salud representan el 8,2%.

La gran cantidad de partidos del Interior de la provincia, implica un elevado grado de heterogeneidad en las estructuras productivas de cada uno de ellos. En promedio el 14% de la economía de esta región la actividad agropecuaria.

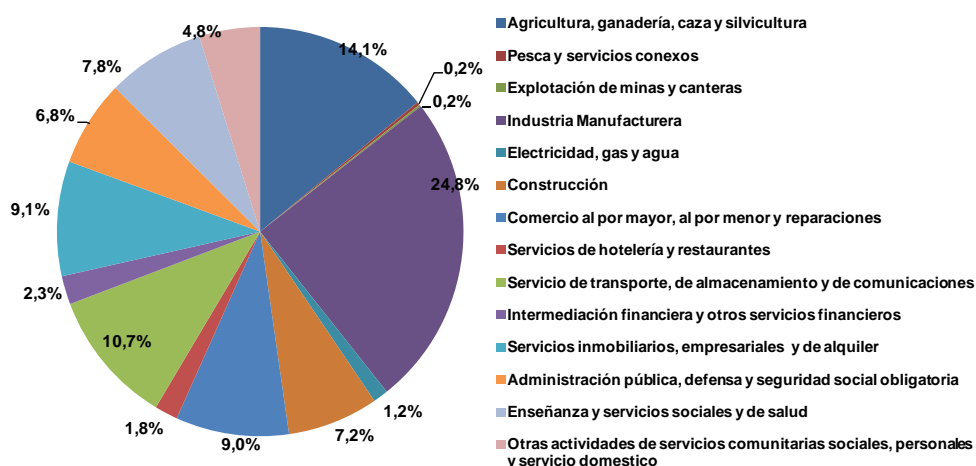
Los partidos que tienen mayor relevancia en la actividad agropecuaria son Pergamino, General Villegas, Trenque Lauquen y Rojas. Los municipios con mayor participación en la generación de valor agregado en el sector se ubican en la región norte, noroeste y centro de la provincia.

En las últimas décadas se desarrollaron polos industriales en el Interior de la provincia. Algunos de ellos en zonas cercanas al Gran Buenos Aires⁷, como lo es principalmente el Parque Industrial de Pilar. No menos importante son las industrias radicadas en Campana y Ensenada, donde conviven complejos siderúrgicos, refinación de petróleo y la industria naval entre las principales actividades.

Lindero al partido de Campana, en Zárate se están instalando importantes empresas industriales de los sectores alimentos y bebidas y automotriz, aprovechando las vías de comunicación terrestre y portuaria especialmente con el principal socio del MERCOSUR, Brasil.

⁷ Conglomerado formado por los veinticuatro municipios del Conurbano y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Gráfico 8 Participación por sector económico en valor agregado bruto en el Interior de la provincia de Buenos Aires. Año 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a DPE de Buenos Aires

Más alejado del Conurbano se ubican algunos centros industriales como los existentes en Bahía Blanca (principal polo petroquímico del país), San Nicolás, General Pueyrredón y Olavarría entre los más destacados. En conjunto el sector productor de bienes representa el 48% del PBG regional.

El principal productor de servicios son aquellas actividades relacionadas con el transporte, almacenamiento y comunicaciones (10,7%). La importancia de este sector radica en la demanda de este servicio para movilizar la producción primaria, como así también la localización de importantes terminales portuarias. Con el 9% del VAB se ubican el comercio y los servicios inmobiliarios.

La economía del partido de General San Martín

La economía del partido de General San Martín se encuentra claramente influenciada por su sector industrial. Dos tercios de la economía del distrito son generados por esta actividad. La construcción representa el 2%.

En forma global todas las actividades de productoras de bienes aportan el 70% del PBG. La industria está basada principalmente en un entramado de empresas PyMEs⁸, especialmente de los rubros plásticos, textiles, autopartistas y metalmecánicas que conviven con grandes empresas⁹.

Desde mediados del siglo pasado este partido se caracterizó por la impronta que dejó la actividad industrial, que llevó a que se lo denomine “*Capital de la Industria*”, y se desarrolle la principal exposición PyME del país.

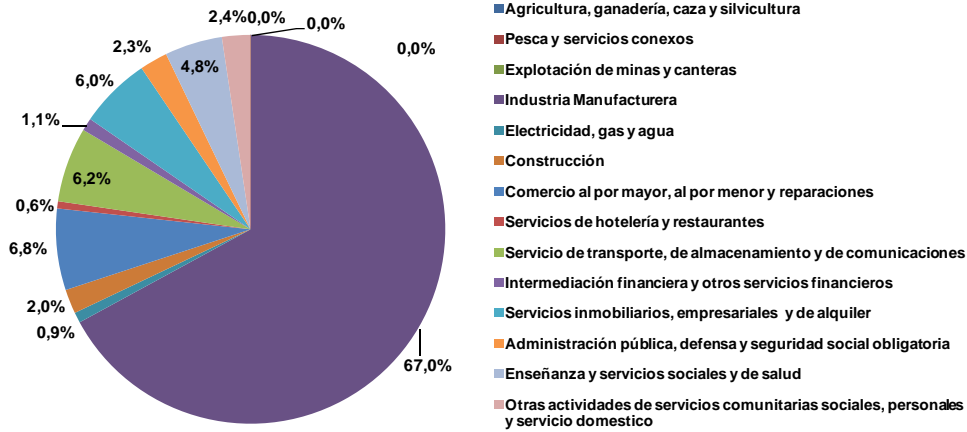
Es importante resaltar que gracias a su sector manufacturero este partido sea uno de los principales distritos económicos del país; representa el 1,6% del VAB a nivel nacional, el 4,5% del provincial y el 8,6% del Conurbano. En el caso de la industria General San

⁸ Hasta doscientos ocupados

⁹ Más de doscientos ocupados.

Martín participa en el 14,8%, 9,3% y 5,1% del Conurbano, Buenos Aires y Argentina, respectivamente.

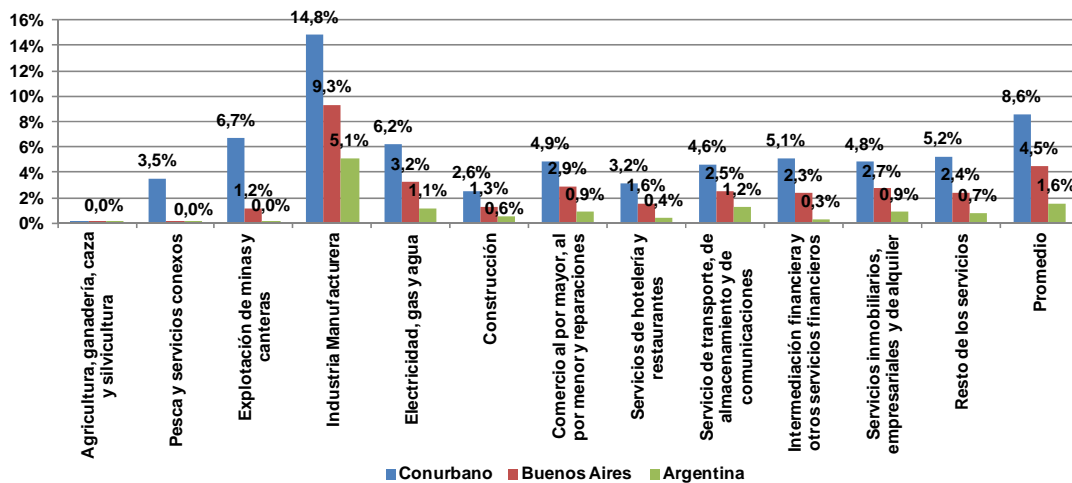
Gráfico 9 Participación por sector económico en el valor agregado bruto del partido de General San Martín. Año 2010



Fuente: Elaboración propia en base a DPE de Buenos Aires

Entre los productores de servicios el principal sector es el comercio al por mayor y menor, alcanzando el 7% de la economía del municipio. El claro perfil productivo industrial del distrito explica la baja participación que tiene en los rubros servicios, siendo en su conjunto el 4,9% del total del sector del Conurbano, el 2,6% de Buenos Aires y el 0,8% del país.

Gráfico 10 Participación del municipio de General San Martín en el VAB por sector económico en el Conurbano Bonaerense, provincia de Buenos Aires y Argentina. Año 2010



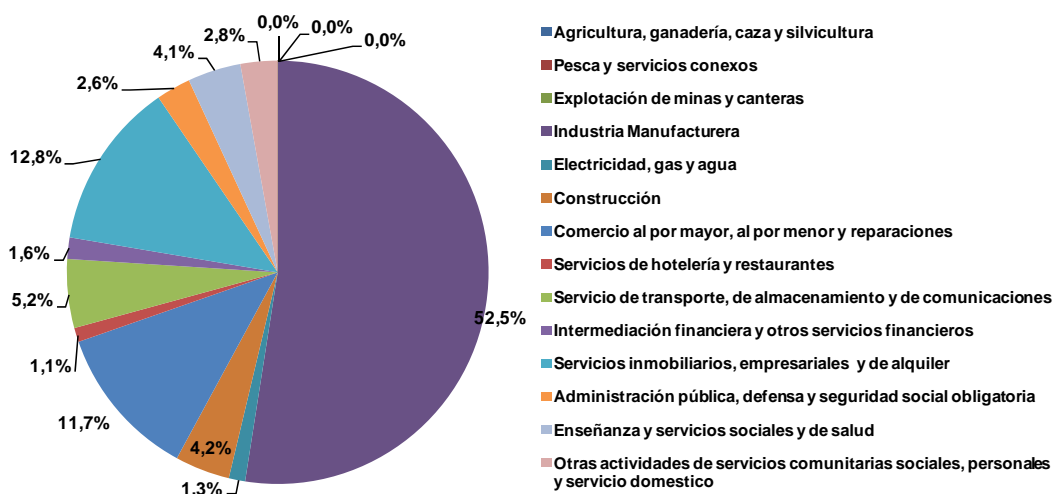
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y DPE de Buenos Aires

La estructura de PBG de General San Martín en 1993 muestra algunas diferencias con respecto al año 2010. Si bien la principal generadora de valor agregado es la industria, tal como ocurre en la actualidad, este sector representaba en ese año el 52,5% de la economía, casi quince puntos porcentuales menos.

Esto se puede explicar por efecto de la mayor producción y los cambios en los precios relativos a favor de los sectores productores de bienes con respecto a los servicios que ocurrieron después de la devaluación del peso en el año 2002.

La construcción era el segundo sector en importancia entre los productores de bienes (4,2%). En su conjunto la industria y la construcción representaban el 58% de la economía del municipio. Entre los productores de servicios la principal actividad eran los inmobiliarios, empresariales y de alquiler (12,8%) que se vincula con los sectores productivos y a la población. El segundo era el comercio mayorista y minorista, con el 11,7% del PBG local.

Gráfico 11 Participación por sector económico en el valor agregado bruto del partido de General San Martín. Año 1993



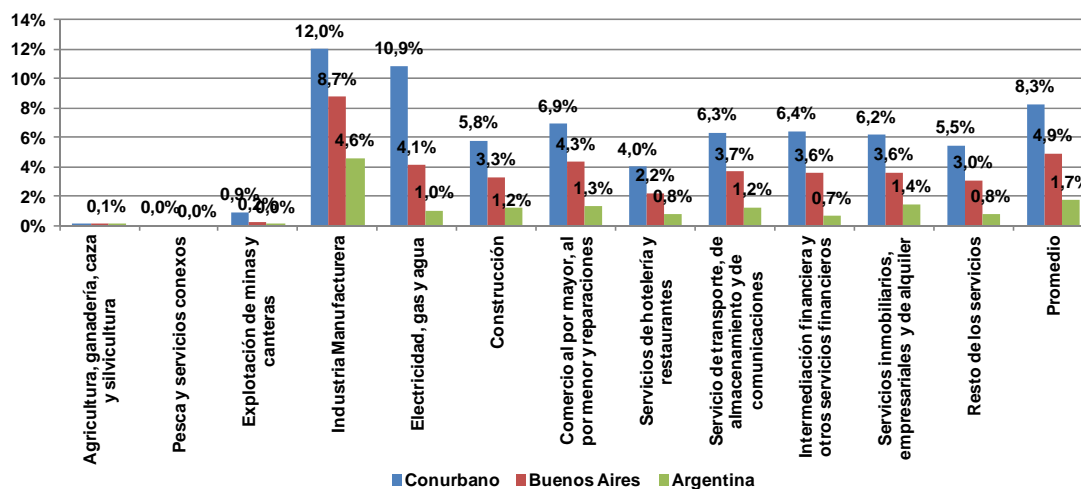
Fuente: Elaboración propia en base a DPE de Buenos Aires

Actualmente estos sectores, los más representativos entre los servicios, participan en términos porcentuales con la mitad que lo hacían a principios de la década del noventa. La educación y salud mantuvieron su peso en la economía del partido; en el año 1993 eran el 4,1% del PBG; en tanto creció en los servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones que era del 5,2%.

La participación de General San Martín en el promedio de la economía del Conurbano, Buenos Aires y Argentina, no sufrió modificaciones de consideración entre 1993 y 2010, pero se destaca el crecimiento en la importancia de la industria sanmartinense. Especialmente a nivel de la provincia y del país, dada la tendencia de las a trasladarse hacia las afueras del Conurbano o el interior del país.

En los sectores comercios y servicios se observa que disminuyó su participación en el período considerado. En el grupo resto de los servicios que incluye principalmente a la educación y salud en general mantuvo su representación entre esos años.

Gráfico 12 Participación del municipio de General San Martín en el VAB por sector económico en el Conurbano Bonaerense, provincia de Buenos Aires y Argentina. Año 1993



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y DPE de Buenos Aires

Síntesis

El municipio de General San Martín tuvo cambios importantes en su estructura económica en la última década, volviendo la industria a tener un lugar destacado, especialmente a partir de la recuperación económica ocurrida desde la salida de la Convertibilidad.

El crecimiento de la actividad económica debido principalmente al protagonismo del sector industrial del sector industrial (consumo interno, exportaciones y sustitución de importaciones) permitió que este distrito tuviera uno de los PBG más altos por habitante de la provincia y la segunda del Conurbano detrás de Vicente López.

Asimismo hay que destacar que el efecto de los precios combinado con la mayor producción tanto en el sector primario como secundario, posibilitaron que los bienes recuperen posicionamiento con respecto a los servicios dentro de la economía nacional.

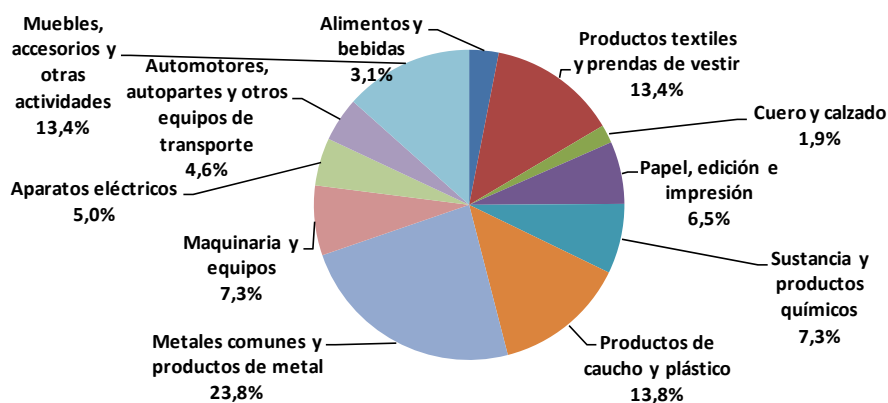
Asimismo en una primera aproximación se desprende que los partidos con mayor PBG per cápita corresponden a aquellos donde el conjunto de los sectores productores de bienes tiene una participación superior a la de los servicios. Esto es una de las principales diferencias que hay entre el Interior y el Conurbano de la provincia, donde en esta última región varios municipios tuvieron un importante crecimiento demográfico que no acompañó a la creación de nuevas industrias.

PERFIL DE LAS PYMES INDUSTRIALES DE LA REGIÓN

Se encuestaron a doscientos sesenta y un empresas que son representativas de las aproximadamente tres mil PyMEs industriales que hay en la región norte del Conurbano Bonaerense.

La industria metalúrgica sigue siendo la más importante de la región dado que agrupa aproximadamente uno de cada cuatro locales industriales. Le sigue en importancia la producción de productos de plástico y caucho con el 13,8%. La manufactura de productos textiles o prendas de vestir conforma la tercera actividad relevante.

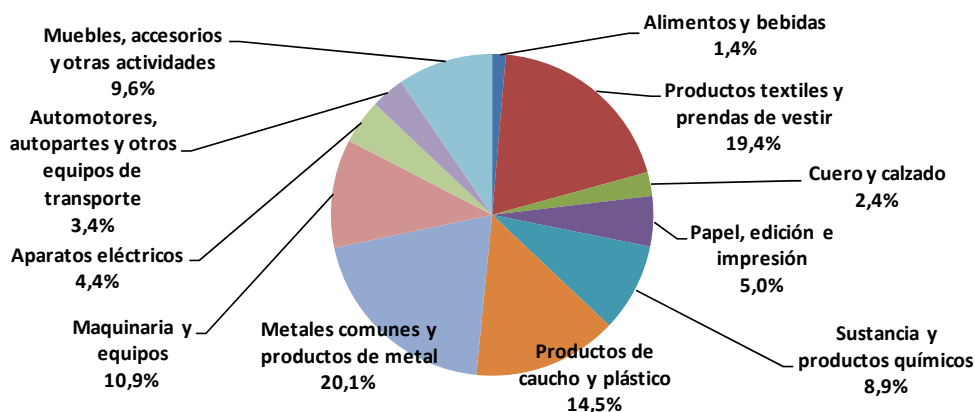
Gráfico 13 Participación de los locales por rama de actividad



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

La ocupación en las PyMIs está altamente concentrada, en cuatro sectores se agrupan dos tercios; solamente metales comunes y productos de metal representan uno de cada cinco puestos de trabajo, proporción similar a la observada en productos textiles y prendas de vestir y aproximadamente un 15% proviene de la industria del plástico.

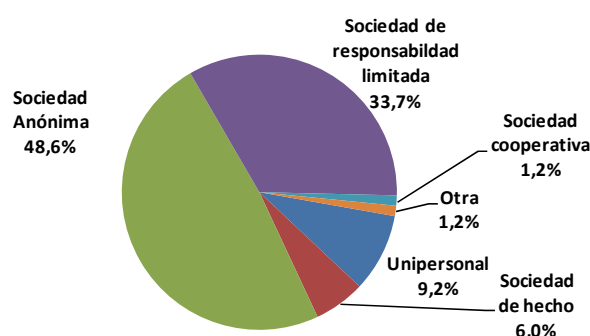
Gráfico 14 Participación de los ocupados por rama de actividad



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Cerca del 85% de las empresas relevadas tienen una forma jurídica societaria; de estas, una de cada dos es sociedad anónima, y un tercio es sociedad de responsabilidad limitada. Alrededor del 10% son personas físicas. El 1,2% manifestaron ser cooperativas, esta forma comenzó a tener relevancia a partir de los talleres/empresas recuperadas.

Gráfico 15 Participación de los ocupados por rama de actividad



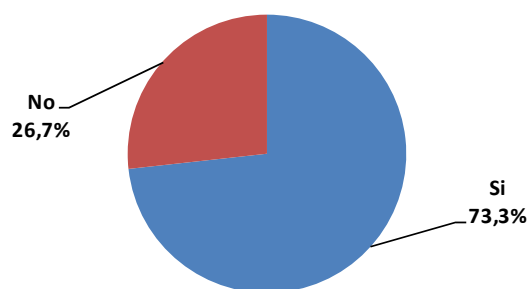
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Las empresas de tipo familiar son un rasgo distintivo entre las industrias de la región, dado que lo son tres de cada cuatro. Esta característica empresarial es independiente del número de ocupados que tiene la empresa. Analizándolo desde el punto de vista de forma societaria, es mayor el porcentaje en el caso de las sociedad de hecho o unipersonales, que en las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada.

El 61% de las PyMEs están conducidas por sus fundadores, el 28% por la segunda generación y sólo el 4% por la tercera generación. Esto puede implicar poca antigüedad por parte de las empresas, como así también que las empresas no llegan a madurar y permanecer en el tiempo, gerenciada por la descendientes de los fundadores.

Con respecto al recambio generacional siete de cada diez encuestados considera que los próximos directivos sean familiares, porcentaje similar al total de empresas familiares; asimismo el 15% considera que seguirán en la conducción de la empresa empleados o gerentes de confianza, similar valor tiene como alternativa la venta de la empresa en el futuro.

Gráfico 16 Participación de las empresas familiares



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Entre los principales problemas que enfrentan las PyMEs se encuentran:

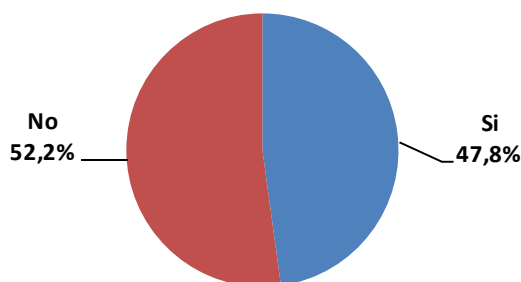
- El aumento de los costos internos.
- Falta de financiamiento o acceso al crédito.
- El abastecimiento de productos importados.
- Escases de mano de obra calificada.
- Presión tributaria.
- Competencia desleal tanto interna como externa.
- Incertidumbre económica.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Inversiones y orígenes de los fondos

Casi el 48% de las industrias PyMEs realizaron algún tipo de inversión en el año 2011. Las que realizaron, tienen en promedio, un 50% más de ocupados con respecto a aquellas que no incrementaron su stock de capital.

Gráfico 17 Invirtió en el 2011



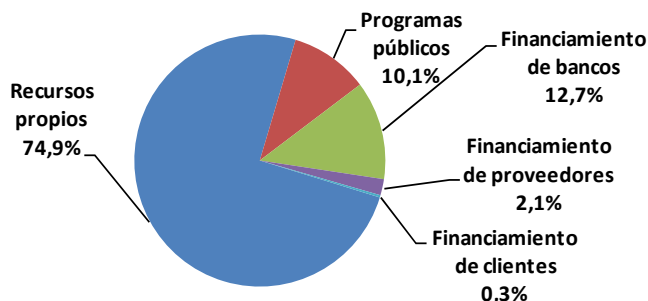
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Al considerar el origen de los fondos para realizar las inversiones se observa que tres de cada cuatro pesos surgen de los recursos propios de la empresa (re inversión de utilidades o aportes de los socios), le sigue en importancia el financiamiento bancario con alrededor del 13%.

Comparado con estudios de años anteriores se aprecia la mayor relevancia que tienen los programas públicos de créditos; estos representan el 10% del monto destinado a la inversión. Los principales programas son el FONTAR, SEPYME, Crédito del Bicentenario.

El monto destinado a las inversiones representó el 6,5% del total facturado por las empresas en el año 2011. De acuerdo a las PyMEs que invirtieron e incrementaron el total de ocupados, en promedio se necesitó de ciento setenta mil pesos por cada nuevo puesto de trabajo.

Gráfico 18 Origen de los fondos para financiar las inversiones



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Ante la consulta cual o cuales fueron los propósitos de las inversiones, el 68% respondió que en pos de incrementar la capacidad productiva. Un tercio de las industrias que invirtieron declararon que la finalidad fue reducir los costos y la elaboración de

nuevos productos. Dentro de la categoría otros, se destaca las reformas edilicias y ampliación de la planta industrial. El 60% del monto destinado a la inversión se aplicó a la adquisición de maquinarias y equipos.

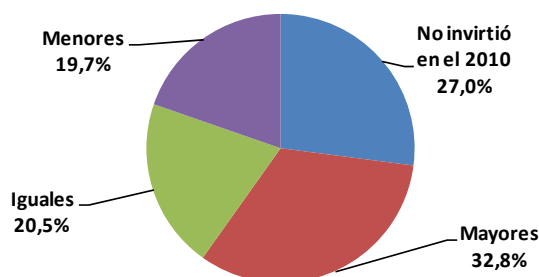
Gráfico 19 Destino de las inversiones



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

El 27% de las empresas que invirtieron en el 2011, no lo había hecho el año anterior, y casi el 33% lo hizo en un monto mayor, por lo tanto se puede inferir que seis de cada diez empresas que aumentaron su stock de capital lo hicieron por un valor mayor al registrado en el 2010. El restante 40% se divide en la misma proporción entre las que mantuvieron las cifras invertidas o fueron menores.

Gráfico 20 Inversiones con respecto al año 2010



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

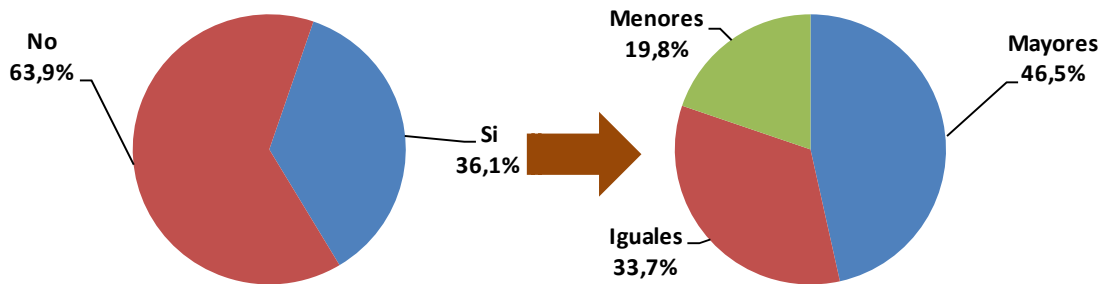
Sólo un tercio de las empresas consultadas tenía planificada, realizar algún tipo de inversión productiva. El 63% de las industria que incrementaron su capital productivo en el 2011 consideraban hacerlo en el 2012, y sólo el 13% de aquellas que no lo hicieron en el 2011.

Expectativas de inversión

El 46,5% de las empresas que planificaron invertir en el 2012 lo harían en un monto mayor con respecto al año anterior, un tercio de las industrias el mismo monto y el 20% considera que serían inferiores.

Por lo tanto el 46% de las PyMEs relevadas podría no haber realizado inversiones durante dos años consecutivos, la consecuencia de esto es la posible pérdida de competitividad, retraso tecnológico, pérdidas de puestos de trabajo entre otras.

Gráfico 21 Tiene previsto realizar inversiones en el 2012 y como serán con respecto al 2011

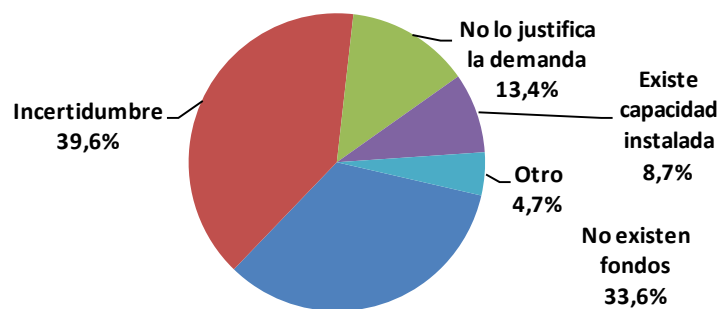


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

La desaceleración de la economía, y algunos sectores industriales que tuvieron una disminución de su producción desde fines del 2011, que se acentuó a lo largo del 2012, provocó una importante caída en las expectativas de las empresas. Esto llevó a que disminuyera sensiblemente el porcentaje de empresas que planeaban invertir durante ese año.

Por lo tanto cuando se consultó el principal motivo por el cual no invertirían, surge que cuatro de cada diez lo haría por la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica actual y un tercio por la falta de fondos. El 22% de las industrias consideró que con el equipamiento actual tiene la suficiente capacidad para absorber la demanda tanto interna como externa.

Gráfico 22 Tiene previsto realizar inversiones en el 2012 y como serán con respecto al 2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Financiamiento bancario

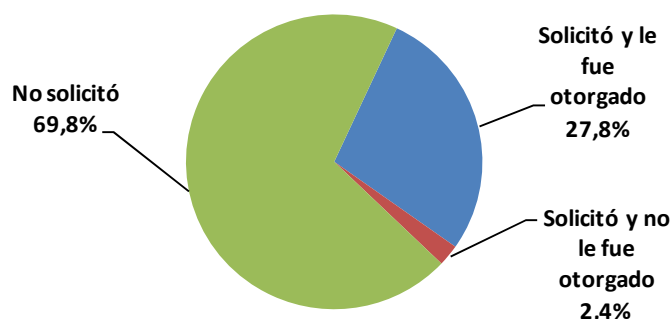
El promedio de días de cobro a los clientes es de cincuenta y dos, sensiblemente mayor al tiempo que le pagan a sus proveedores (treinta y siete) por lo tanto las PyMEs

terminan financiando a sus clientes. La mediana¹⁰ en el primer caso es cuarenta y cinco días y en el segundo de treinta días. Esta diferencia en días observada puede provocar problemas financieros a las empresas.

La media de la cantidad de bancos con los que trabajan las PyMEs es dos. Aproximadamente el 40% opera con un banco y el 33% con dos, hasta cuatro con entidades financieras se concentran el 93% de las PyMEs. Sólo el 2% no está bancarizado.

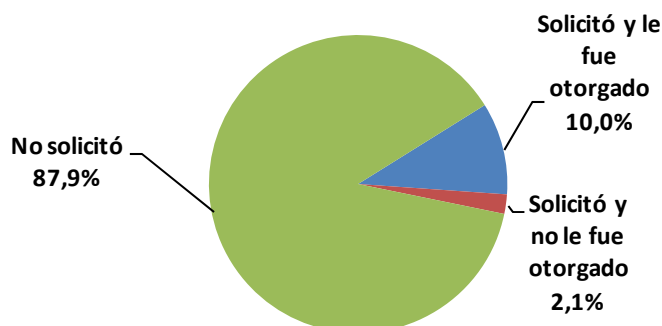
Sólo tres de cada diez PyMEs industriales solicitaron descubierto en cuenta corriente, pero es importante destacar la alta tasa de aprobación, que fue del 92%, superior a la registrada en años anteriores. Los montos aprobados equivalen al 98% del valor solicitado. La tasa de interés pagada promedio simple fue del 26% tasa efectiva anual

Gráfico 23 Solicitó o le fue otorgado descubierto en cuenta corriente



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

El 12% de las industrias solicitó un crédito bajo la modalidad de leasing, que se utiliza principalmente para la compra de bienes de capital. El nivel de aprobación fue del 83%. La totalidad de los montos solicitados fueron aprobados y la tasa de interés pagada fue del 21,2% efectiva anual.

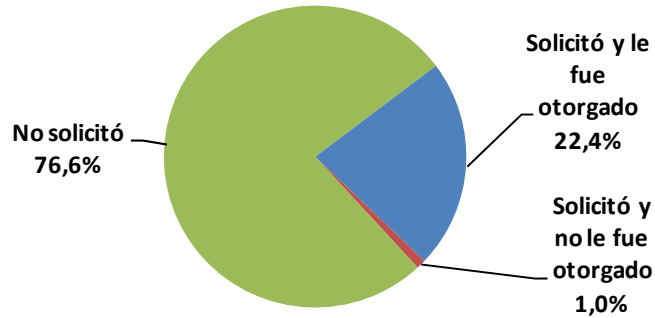


Otros tipo de crédito, entre los cuales se pueden incluir los préstamos con tasa subsidiada otorgados por el estado nacional o provincial, fueron solicitados por el 24% de las PyMIs relevadas, que se utilizan principalmente para la compra de bienes de capital. También en este caso cabe resaltar el elevado porcentaje de créditos aprobados

¹⁰ Es el valor que ocupa el lugar central de todos los datos cuando éstos están ordenados de menor a mayor.

que fue del orden del 94%, otorgándose en su totalidad. La tasa de interés pagada fue del 17,4% efectiva anual.

Gráfico 24 Solicitó o le fue otorgado un crédito bajo la forma de otros créditos

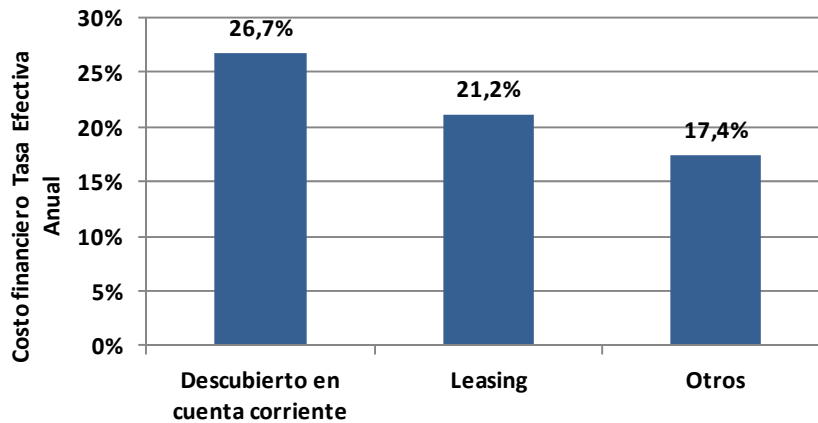


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Como se pudo observar hay importantes diferencias en la tasa de interés pagada por las empresas de acuerdo a la modalidad de crédito solicitada. Si bien el descubierto en cuenta corriente le permite a la empresa tener dinero disponible, el costo financiero que termina pagando por esta línea crediticia, hace que no pueda utilizarse para proyectos de mediano o largo plazo.

En cambio son más bajas las tasas de interés pagas por otros créditos como pueden ser la modalidad de leasing o aquellas líneas específicas que pueden ser o no a tasa subsidiada que permiten financiar proyectos con un horizonte mayor.

Gráfico 25 Costo financiero en tasa efectiva anual por tipo de crédito



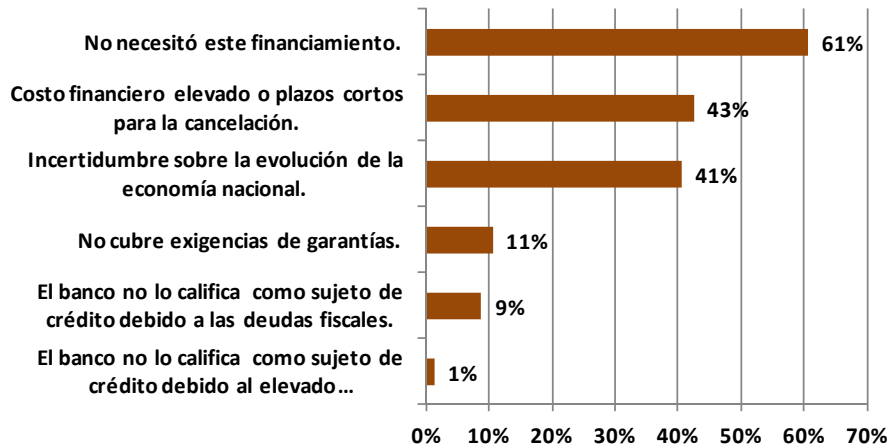
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

El 62,5% de las empresas no solicitó ningún tipo de crédito bancario, el principal motivo fue no necesitar financiamiento, le siguen en importancia el costo financiero elevado junto con plazos cortos para el pago (43%), con un porcentaje levemente inferior (41%) las empresas prefirieron no solicitar créditos dada la incertidumbre sobre la economía.

La autoexclusión en el pedido de un crédito por falta de garantías o elevado endeudamiento fiscal y bancario es bajo, y está en el orden del 11%, 10% y 1% respectivamente.

Los principales motivos por los cuales le fueron rechazadas a la PyMIs las solicitudes de crédito fueron el no calificar como sujeto de crédito y la falta de garantías, además de la suspensión de la línea de crediticia. El 26,4% de las PyMEs consultadas manifestaron que tienen algún proyecto de inversión estancado por falta de financiamiento. Esto es particularmente importante dado que este grupo de empresas tuvo una tasa de crecimiento del empleo cercana a cero.

Gráfico 26 Principales motivos por los cuales no solicitó crédito bancario



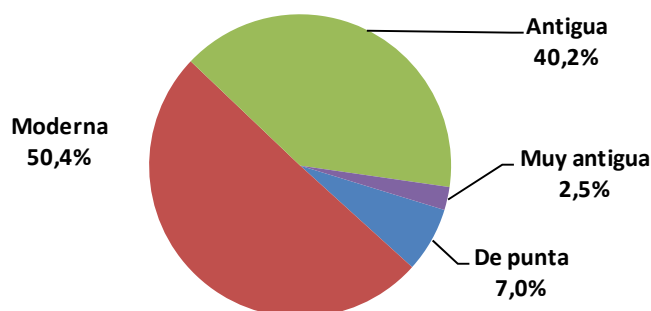
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

EQUIPAMIENTO TÉCNICO Y CALIDAD

Calificación tecnológica

El 57,4% de las industrias manifiesta que la tecnología de sus maquinarias y equipos es moderna o de punta, este último caso lo consideran sólo el 7% de los relevados. Una importante proporción declara que tienen equipamiento antiguo y el 2,5% muy antiguo.

Gráfico 27 Equipamiento tecnológico

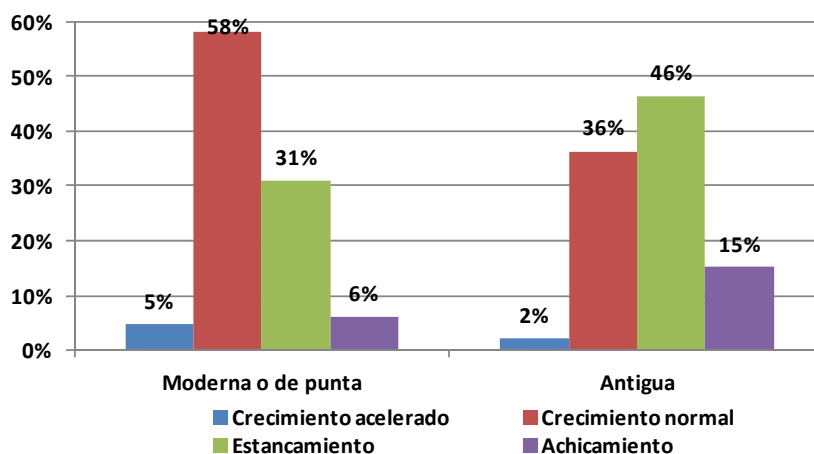


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Analizando si existe relación entre la tecnología de las empresas y su evolución durante el 2011, se observa claramente la significativa asociación entre ambas. Agrupando las categorías en moderna y antigua, se destaca que el 63% de las PyMEs con tecnología moderna crecieron durante ese año, en cambio aquellas que tienen equipamiento antiguo sólo lo hicieron en el 38% de los casos.

Seguramente es importante destacar que en el primer grupo sólo el 6% de los establecimientos se achicó, porcentaje que asciende al 15% para el segundo agrupamiento. De esto surge la importancia de tener máquinas actualizadas para poder competir en mercados altamente competitivos.

Gráfico 28 Equipamiento tecnológico y evolución durante el 2011

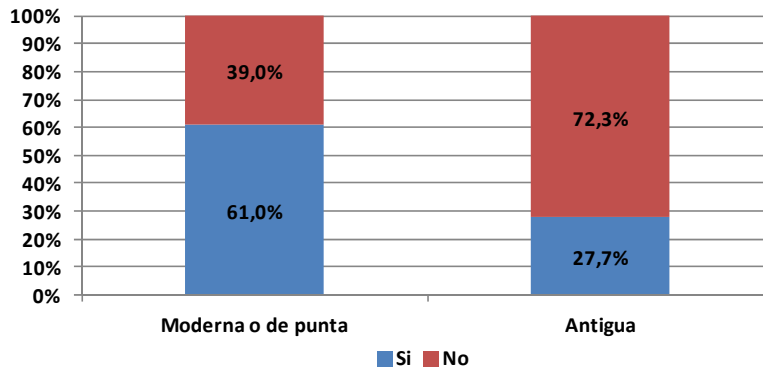


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Las industrias que durante el 2011 invirtieron se caracterizan por tener en el 61% de los casos, tecnología de punta o moderna, por el contrario, las que tienen antigua sólo el 28%. Como se mencionó anteriormente las expectativas de inversión con respecto al

2012 no eran alentadores, pero el incremento del stock de capital lo realizarían principalmente aquellas que tienen tecnología moderna. Es por eso que el 44% de este conjunto de PyMEs consideraba invertir casi duplicando el porcentaje de aquellas que no están avanzadas desde el punto de vista tecnológico.

Gráfico 29 Equipamiento tecnológico y evolución durante el 2011

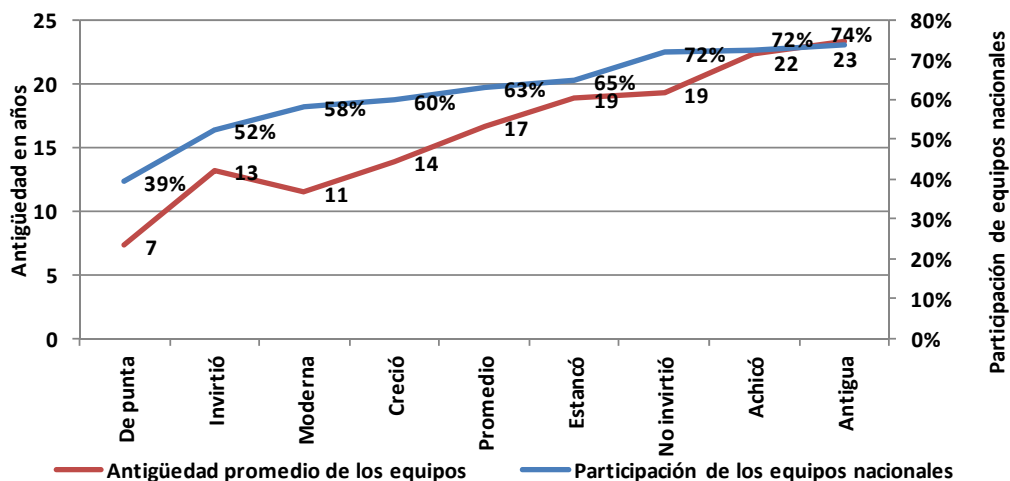


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Origen y antigüedad de las máquinas y equipos

De acuerdo a la información suministrada por las empresas, el 63% de los equipos son de origen nacional, mientras que la antigüedad promedio del parque de máquinas y equipos es de 16,5 años. Verificándose una leve asociación, que indica que a mayor participación de bienes de capital nacional, crece la media de la antigüedad de los mismos.

Gráfico 30 Antigüedad y participación nacional en las maquinarias y equipos según nivel tecnológico, evolución y si invirtió en el 2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Referenciando ambas variables con la tecnología, la inversión y la evolución de la empresa se observa que: aquellas que consideran tener tecnología de punta tienen la menor antigüedad y participación en las maquinarias (siete años y 39% respectivamente). Siguiendo el orden por la importancia de los equipos nacionales se ubican los que invirtieron los cuales tienen 52% de ellos y trece años de antigüedad. Las

empresas que crecieron en el 2011 tienen sus equipos una media de catorce años de antigüedad y seis de cada diez equipos son nacionales.

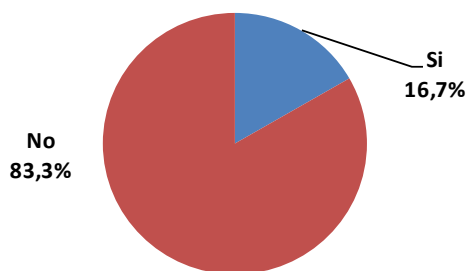
Analizando aquellos que están por debajo del promedio presentan indicadores de mayor antigüedad y bienes de capital nacional, se aprecia esto en los casos de los que se achicaron y tienen maquinaria antigua, mostrando similitudes en la edad de los equipos alrededor de los veintidós años y 73% de equipos locales.

De lo anterior surge claramente la importancia de la tecnología para las empresas, observándose que aquellas que tuvieron mejor desempeño fueron las que tienen máquinas y equipos con capacidad de competir en mercados, en donde la productividad cada vez tiene un rol más importante.

Importación de bienes de capital

En el período 2009-2011 sólo el 17% de las empresas importó bienes de capital; el 85% de las industrias que adquirieron maquinaria del exterior invirtieron en el 2011. Es importante resaltar que ocho de cada diez PyMEs que realizaron esta operatoria tuvieron un proceso de crecimiento; a la vez que el 15% pasó un período de estancamiento, esto contrasta con las que no importaron dado que de estas el 47% creció y el 42% no tuvo crecimiento.

Gráfico 31 Importación de bienes de capital 2009-2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Nueve de cada diez establecimientos que importaron bienes de capital lo hicieron por la inexistencia de producción nacional de estos equipos; esto pone en relieve la necesidad de desarrollar una industria en el país capaz de producir maquinarias acordes a la demanda de las empresas nacionales.

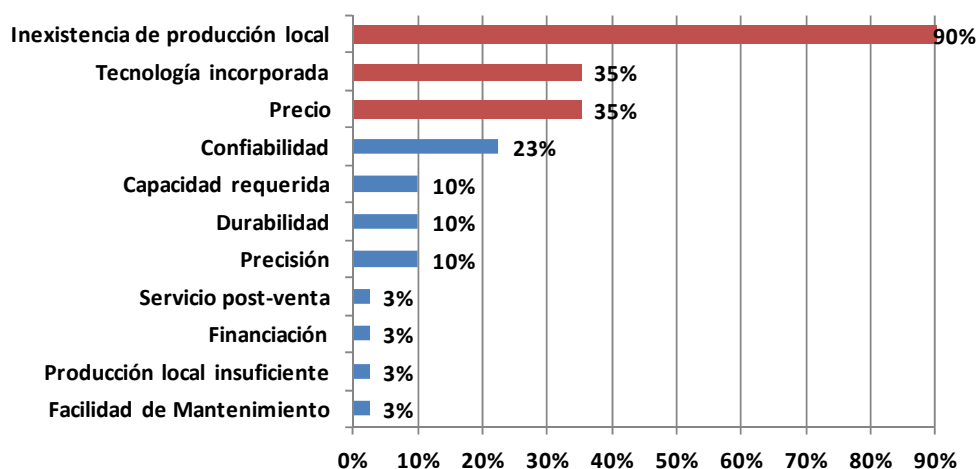
La compra de máquinas al exterior no significó un desplazamiento de la mano de obra, sino por el contrario dado que estas PyMEs son responsables del 36% de la ocupación, pero explican el 44% de los nuevos puestos de trabajo creados en el 2011. Esto se observa en los últimos relevamientos (años 2004 y 2007) donde la compra de bienes de capital, en este caso importados no fue para reemplazar trabajadores.

Asimismo las empresas que mejoraron su parque de máquinas importándolas, tuvieron una tasa de crecimiento promedio simple en la producción que casi duplica a las que no lo hicieron.

Seguramente vinculado con lo anterior surge que una de cada tres importó debido a la tecnología incorporada y similar proporción por el precio; que este no sea el principal

motivo implica que no es un problema de competitividad por el cual no se compran equipos nacionales sino que no está desarrollada esta industria en el país.

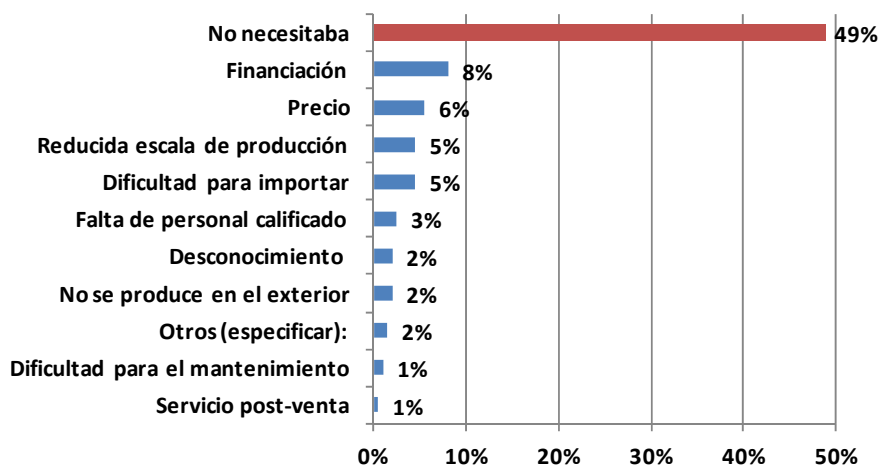
Gráfico 32 Importación de bienes de capital 2009-2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

El principal motivo por el cual no adquirieron las empresas bienes de capital extranjeros era porque no lo necesitaban, esto fue para una de cada dos empresas; pero el resto de las empresas estaría dispuesta a invertir en estos equipos si no tuvieron algunos inconvenientes como la financiación, precio, máquinas que no están acordes al relativamente bajo volumen de producción local.

Gráfico 33 Importación de bienes de capital 2009-2011



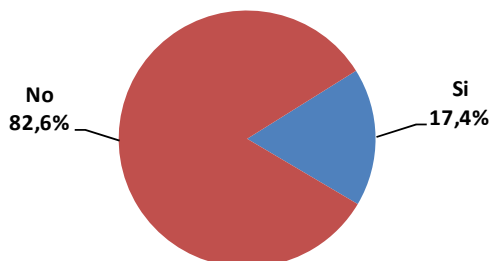
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Certificaciones de calidad

El 17,4% de las PyMEs industriales manifiestan que tienen algún certificado de Calidad ISO, el porcentaje de empresas que cuentan con esto no varió en los últimos años. Este grupo de industrias reúne el 29% de la ocupación y el 35% de los puestos de trabajo creados.

Si se tiene en cuenta el tamaño relativo de la empresa medido por ocupados por local, se observa que estas duplican (cuarenta ocupados por establecimiento) con respecto a aquellos que no certificaron Normas ISO.

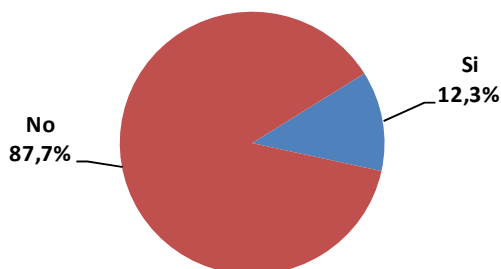
Gráfico 34 Certificó Normas ISO



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Otros tipos de certificación tienen el 12,3% de los establecimientos que pueden ser los mismos, en algunos casos, que tienen Norma ISO. Para esto tuvieron como entidad certificadoras especialmente el Instituto de Tecnología Industrial (INTI) y el Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM). En conjunto el 27% de las PyMEs tiene certificación de calidad, estas representan un tercio de los puestos de trabajo creados y el 39% de la ocupación en la región.

Gráfico 35 Tiene otras normas de calidad



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Dos tercios de las empresas que tienen Normas ISO crecieron durante le 2011, y sólo el 3% se achicó, por el contrario aquellas que no tienen, creció una de cada dos y el 12% se achicó. Porcentajes similares se observan entre el conjunto de industrias que tienen al menos un certificado de calidad.

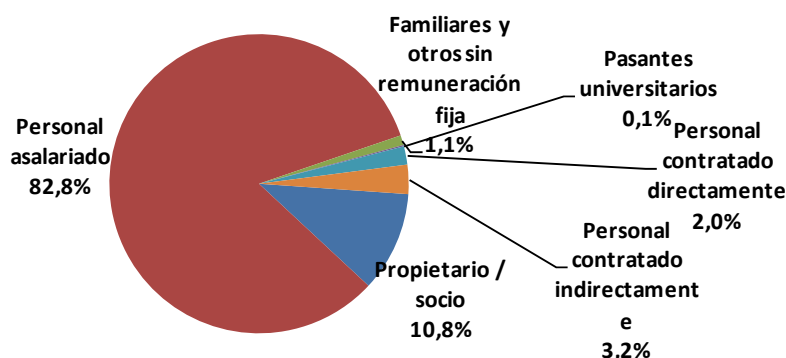
RECURSOS HUMANOS

Estructura ocupacional y nivel de instrucción

La estructura ocupacional de las PyMEs de la región muestra que el 83% de los ocupados son personal asalariado, la siguiente categoría en importancia son los socios o propietarios de las empresas (11%). Debe destacarse que una parte de consideración de estos son aquellos que forman parte de las cooperativas de trabajo creadas a partir de las fábricas recuperadas.

La participación de los pasantes universitarios descendió sensiblemente en los últimos, posiblemente a partir en el cambio de la ley, que implica una serie de restricciones a la hora de contratar personal, con respecto a la normativa que era más flexible. El personal por agencia (contratado indirectamente) representa el 3,2% de la fuerza laboral de las PyMEs de la región, en tanto que los contratados directamente el 2%.

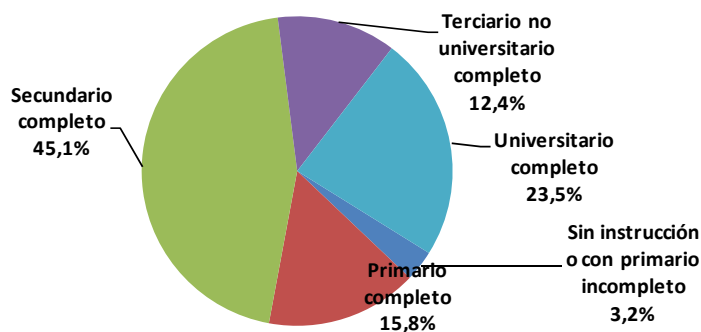
Gráfico 36 Principales motivos por los cuales no solicitó crédito bancario



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Los dueños o responsables de las industrias PyMEs presentan un nivel educativo elevado. Uno de cada cuatro finalizó estudios universitarios y el 12,4% tiene estudios superiores al secundario completo (terciarios o universitarios incompleto). En tanto que el 45% tiene estudios de nivel medio finalizados. Sólo el 3,2% no tiene instrucción o primario incompleto

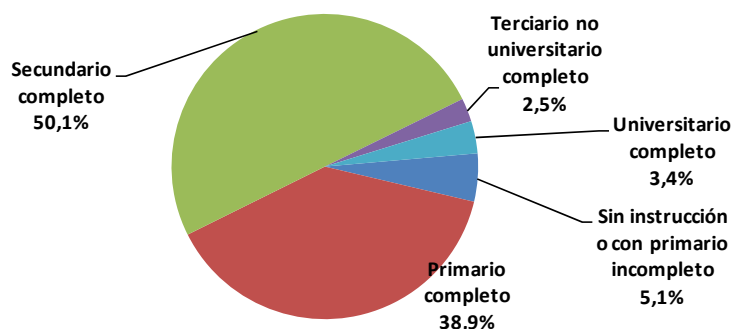
Gráfico 37 Nivel educativo de los propietarios o socios de las empresas



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Entre los asalariados prevalece claramente el nivel de instrucción de secundario completo, esto lo es para el 50% de ellos. Le sigue en importancia el primario completo con casi el 39%. Sólo el 3,4% tiene estudios universitarios finalizados y el 5% es sin instrucción o no finalizó el primario.

Gráfico 38 Nivel educativo de los asalariados de las empresas



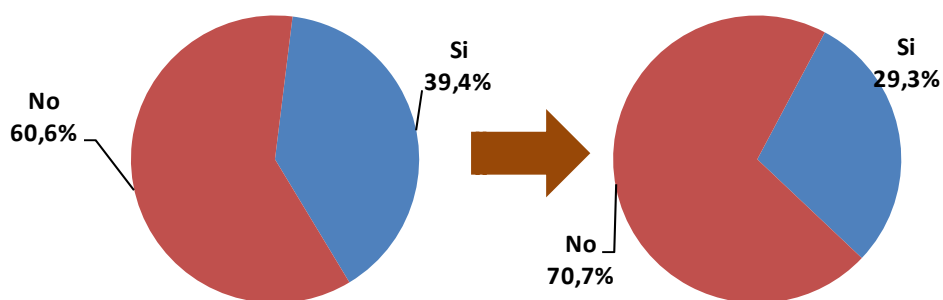
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Con respecto al 2010 la ocupación creció el 6,3% y el tamaño medio de las industrias relevadas medido como ocupados por industria es de 25,9. Al ser consultados si en el primer semestre del 2012 buscaron personal para incorporar al proceso productivo aproximadamente el 40% de las empresas manifestó que si; de estas siete de cada diez no tuvieron dificultad en la contratación.

Búsqueda y capacitación de recursos humanos

Es importante destacar que el 53% de las PyMEs que invirtieron en el 2011, al año siguiente buscaron personal, en cambio en aquellas donde no se aumentó el stock de capital sólo el 27%.

Gráfico 39 Búsqueda de personal y dificultad para conseguirlo



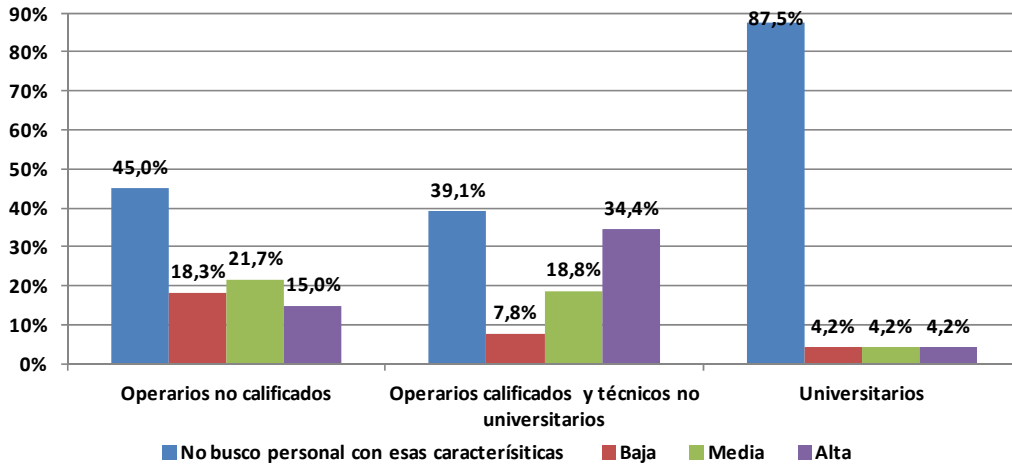
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Las industrias buscaron preponderadamente operarios calificados o técnicos, para cubrir las vacantes en las empresas. De los establecimientos que hicieron alguna búsqueda de personal el 55% lo hizo por operarios no calificados, y no tuvieron importantes inconvenientes en conseguirlo.

Distinto fue el caso en los operarios calificados o técnicos, el 60% de las empresas que necesitaron contratar personal buscaron con esta calificación. Para el 56% de estas industrias tuvieron alta dificultad a la hora de conseguirlos. Es muy bajo el porcentaje

de PyMEs que buscó nuevos empleados con título universitario. Los puestos que mayor dificultad hubo fueron los relacionados con la operación de máquinas herramientas (torneros, fresadores, etc.) y soldadores.

Gráfico 40 Característica del personal buscado y dificultad en la contratación.

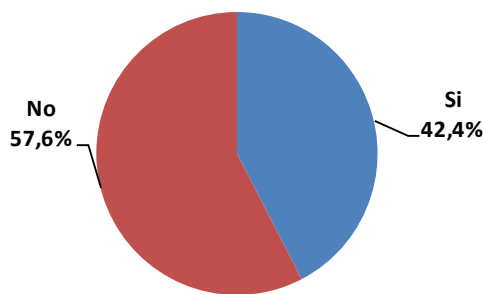


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Cerca de cuatro de cada diez empresas realizaron capacitación para sus empleados. Esto involucró a las PyMEs que generan el 54% del total de los ocupados y el 55% de los nuevos puestos de trabajo.

La incidencia de los programas o beneficios públicos para capacitación es muy baja, sólo el 4% de las industrias que capacitaron y considerándolo sobre el total de las relevadas el 2,7%. Aplicaron principalmente los programas de SEPYME.

Gráfico 41 Realizó actividades de capacitación para el personal de su empresa



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Los principales en los que se capacitó al personal fueron:

- Seguridad e higiene industrial
- Manejo de maquinarias
- Control de calidad

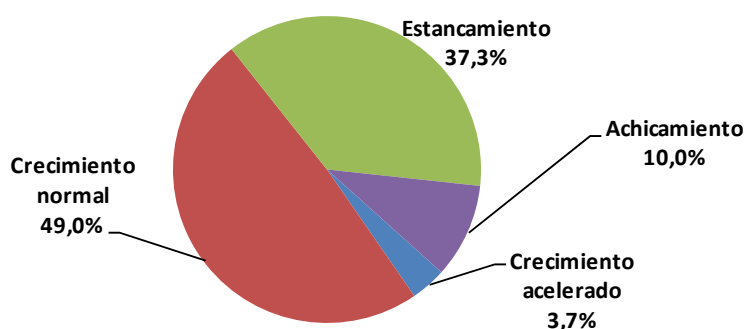
DESEMPEÑO Y EXPECTATIVAS

Evolución en el 2011

Comparado con el estudio realizado en el año 2007 se observa una desaceleración en el desarrollo de las empresas PyMEs de la región. El 52,7% de las industrias manifestó que en el 2007 pasó por una etapa de crecimiento, pero es particularmente importante el elevado porcentaje de empresas que pasaron por una etapa de estancamiento, un tercio del total, y una de cada diez se achicó.

Para el 10% de los establecimientos la caída de la producción en ese año fue superior al 20%. En tanto que para el 6% la caída fue inferior al 20%; para un grupo importante el crecimiento fue nulo (16%). El 7% de las PyMEs tuvo un crecimiento inferior al 9% y un tercio de estas creció entre el 10% y 20%. El resto con valores superiores a este.

Gráfico 42 Evolución de la empresa durante el 2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

La utilización de la capacidad instalada de las PyMEs no varió entre el 2010 y 2011 y fue del 71%. De esto se puede inferir que en promedio, las inversiones realizadas por las empresas absorbieron los mayores niveles de producción. En el 2011 el 50% de las empresas utilizaban hasta el 70% de capacidad productiva y en el 2010 el 75%.

La facturación de las empresas en el 2011 con respecto al 2010, creció el 30,8% producto de la mayor producción, como así también de la suba de precios de los productos e insumos industriales.

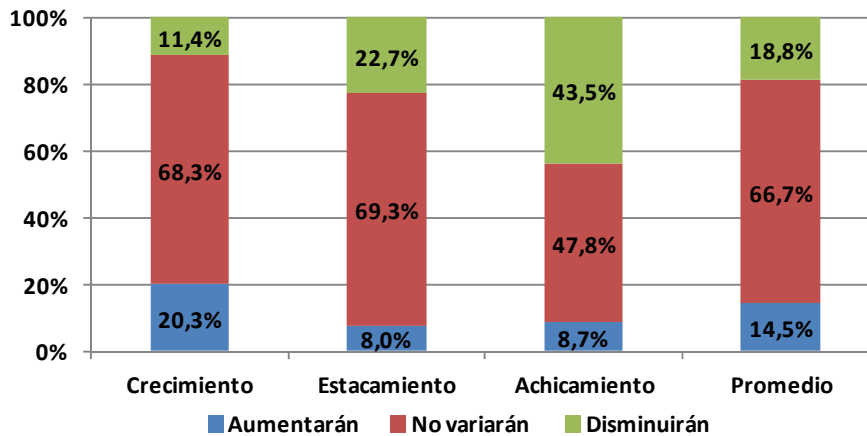
Expectativas

Las expectativas de los empresarios con respecto al 2012 no eran muy halagüeñas, dos tercios considera que no aumentará la cantidad de ocupados. Casi un 20% que disminuirá y sólo el 14,5% que crecerá.

De acuerdo a la evolución que tuvieron en el año 2011, se observa el 20% de las empresas que crecieron ven la posibilidad de contratar más personal, en cambio las que se achicaron sólo el 9%, y dentro de este grupo el 43,5% considera que disminuirá su dotación de personal. Tanto en las que crecieron como las que estuvieron estancadas siete de cada diez empresas opina que no variará.

Las empresas que consideran que aumentará la cantidad de ocupados generan el 18% de los puestos de trabajo y explican el 26% del incremento del número de trabajadores entre el 2010 y 2011, mientras que en las que no variará se agrupa el 60% del empleo y el 47% de los nuevos empleos, en cambio en la que disminuirá se concentra el 22% del empleo y el 28% de los creados.

Gráfico 43 Expectativas sobre el empleo y evolución en el 2011



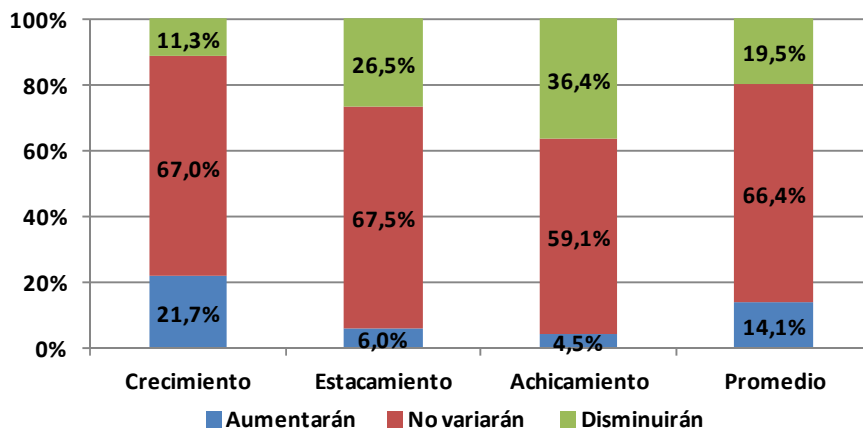
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

En consonancia con las expectativas con respecto al empleo, el 14% espera que se incremente el número de horas trabajadas, dos tercios consideran que se mantendrán y casi el 20% que disminuirán.

Las empresas que crecieron en el 2011 tienen mejores perspectivas, dado el 22% ve la posibilidad de incrementar el número de horas trabajadas, que cae abruptamente al 6% y 4,5% respectivamente para el caso de las empresas que no crecieron o se achicaron respectivamente.

El porcentaje de empresas que se mantendrá el número de horas trabajadas no difiere sensiblemente de acuerdo a la evolución en el 2011, donde si se observan importantes diferencias en los valores de si aumentarán o disminuirán.

Gráfico 44 Expectativas sobre la cantidad de horas trabajas y evolución en el 2011

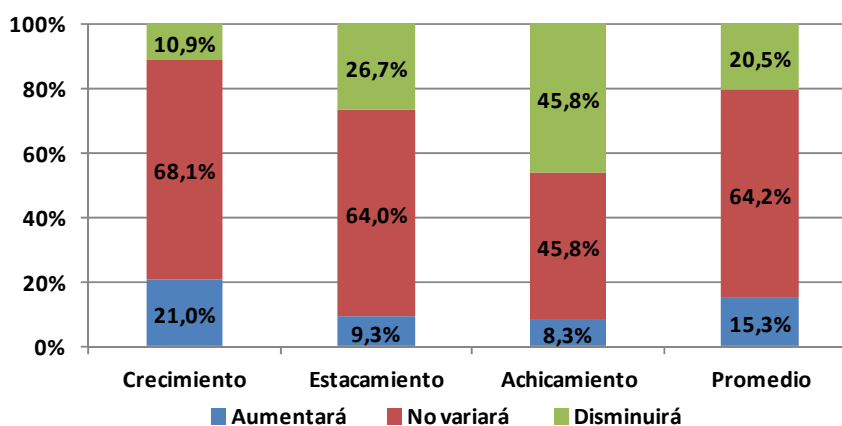


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Para el 64,2% de las PyMEs no variará la utilización de la capacidad instalada, para el 15,3% subirá y una de cada cinco estima que caerá. Al considerar las inversiones del año 2011 como una variable que explique en parte las expectativas de los empresarios el 70% de los que invirtieron consideran que crecerá la utilización de la capacidad instalada. Similar valor se obtiene en la consulta si invertirán en el 2012

Además de la mayor producción puede dar indicio que el incremento del stock de capital es insuficiente por parte de las empresas y se puede llegar al límite de la capacidad de producción.

Gráfico 45 Expectativas sobre la utilización de la capacidad instalada y evolución en el 2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

De acuerdo a la evolución que tuvieron en el 2011 una de cada cinco empresas que creció en ese año considera que se incrementará la utilización de la capacidad productiva; el 68% que se mantendrá y casi el 11% que disminuirá.

Los porcentajes son significativamente distintos en el caso de aquellas que se achicaron, de ellas, sólo el 8,3% opina que se reducirá la capacidad ociosa de la empresa, el resto de lo dividen en partes iguales en que no variará y disminuirá.

Las industrias que consideran que aumentará la utilización de la capacidad instalada generan el 17% de los puestos de trabajo relevados y son responsables del 26%, de los nuevos puestos de trabajo; las que no variará aportan el 59% del empleo y el 52% de los recientemente generados, el resto es de aquellas empresas que se achicaron.

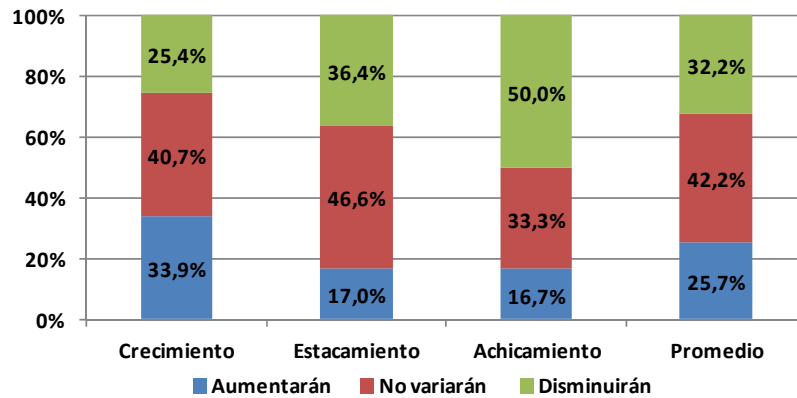
El mercado interno es donde vuelca mayoritariamente sus productos las PyMEs locales, una de cada cuatro cree considera que las ventas al mercado interno crecerán, el 42% que no variarán y casi un tercio opina que disminuirán.

Al comparar las respuestas según la evolución que tuvieron en el año 2011 se destaca que aquellas que crecieron, en 33% responde que aumentarán sus ventas nacionales, un 41% que se mantendrán y el restante 25% que disminuirán.

Una visión distinta tienen aquellos que se achicaron, sólo el 17% da como respuesta que sus ventas crecerán, pero la mitad de estas industrias se reducirán. Por lo tanto en promedio las proyecciones que hicieron las PyMIs no eran alentadoras.

Se destaca que aquellas que supusieron mayor nivel de ventas en el 2012, aportan el 32% de la ocupación y el 37% de los empleados creados, en cambio aquellas que tienen expectativas desfavorables generan el 34% de los empleos y el 37% de los formados en el 2011.

Gráfico 46 Expectativas sobre las ventas al mercado interno y evolución en el 2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

INFRAESTRUCTURA Y GOBIERNO LOCAL

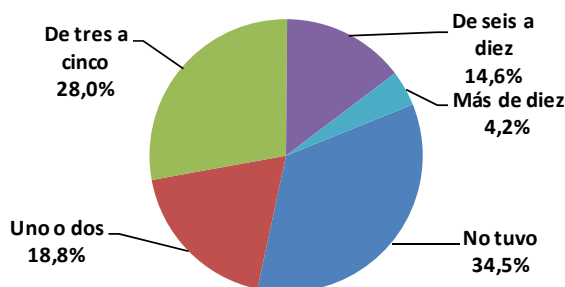
Infraestructura

La electricidad es un insumo fundamental para la industria, más aun en las PyMEs que generalmente no cuentan con sus propios generadores, pero las empresas de la región se vieron afectadas por los cortes en el suministro eléctrico.

Sólo un tercio no tuvo cortes de electricidad durante el 2011, casi el 19% uno o dos y hasta cinco cortes el 47% aproximadamente. En promedio las industrias padecieron seis cortes en el año, el 50% de las mismas tuvo tres o más.

Los establecimientos que tuvieron este inconveniente aportan el 57% de la ocupación y el 54% de los puestos creados durante el 2011, por lo tanto esta situación de agravarse afectaría el empleo de importante grupo de empresas. Los cortes de gas no fueron importantes y sólo afectaron a menos del 5% de los establecimientos PyMEs relevados.

Gráfico 47 Cantidad de cortes luz en el 2011

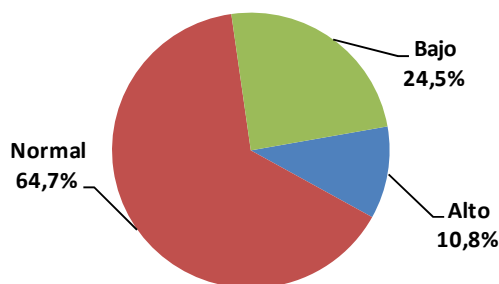


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Sólo una de cada diez PyMEs hace referencia a que es alto el nivel de contaminación en el territorio donde realizan su actividad. Para dos tercios es normal y una de cada cuatro opina que es bajo. Considerando que las zonas donde la contaminación sea alta puede implicar el traslado o cierre de empresas por cuestiones ambientales, es válido tener en cuenta el nivel de empleo en esas zonas.

Las industrias que destacan que es alto el nivel de contaminación, generan el 11% del empleo y crearon el 23% de los nuevos puestos de trabajo, donde es normal el 48% y contribuyen con el 67% de la ocupación; en cambio donde es bajo representan el 21% del empleo y formaron

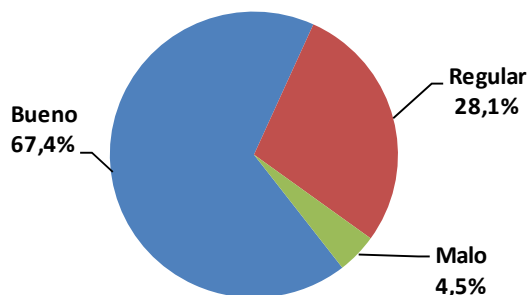
Gráfico 48 Nivel de contaminación ambiental en la zona 2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Dos tercios de las empresas manifestaron que es bueno el nivel de accesibilidad que tienen, el 28% regular y el 4,5% que es malo; este grupo de PyMEs son potencialmente las que puede abandonar el territorio donde están desarrollando su actividad, por tal motivo podrán provocar un caída en el nivel de actividad y del empleo en los municipios donde están instaladas.

Gráfico 49 Nivel de accesibilidad en la zona 2011



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

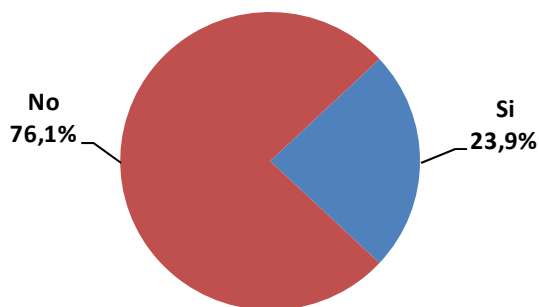
El 34% de los ocupados están en empresas que el grado de acceso a los locales es regular o malo y aportaron a la creación de nuevos empleos un porcentaje similar. Vinculando esto con si consideran trasladarse a otro local, respuesta que dio afirmativamente el 10% de los encuestados, implicando el 12% de la ocupación.

El 56% de los que respondieron que tienen según su opinión accesibilidad mala o regular ven la posibilidad de mudarse de partido estos son el 7% del empleo. Ante la consulta de porque se trasladarían prevalece la accesibilidad y la inseguridad.

El 24% de las empresas relevadas respondieron que se vieron afectadas por inundaciones durante en el 2011 en el lugar donde está instalado el establecimiento y afectó al 25% de los ocupados.

No hay diferencias significativas en el porcentaje de empresas que se trasladarían de acuerdo a si sufrieron o no inundaciones. Aproximadamente el 97% de las PyMEs relevadas cuentan con el suministro suficiente de agua potable para desarrollar sus tareas.

Gráfico 50 Sufrió inundaciones en la zona donde está el establecimiento industrial en el 2011.

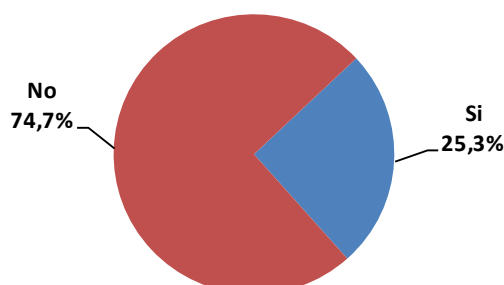


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Gobierno local

Una importante proporción de las industrias PyMEs de la región han sido víctimas de hechos delictivos, una de cada cuatro manifestó que ocurrieron episodios de este tipo. Afectando a una similar proporción de ocupados.

Gráfico 51 Ocurrieron hechos delictivos en el local.

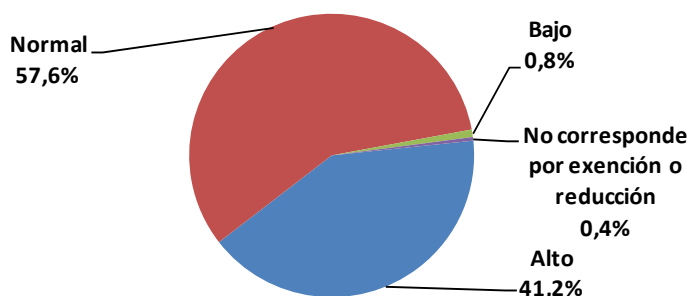


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Un porcentaje elevado de PyMEs respondió que es alto el nivel de tasas o contribuciones municipales (41,2%), para el 58% aproximadamente es normal, menos del 1% que es bajo. Comparando estos valores con los observados en relevamientos anteriores hubo un incremento importante en el porcentaje de empresas que consideran elevada la presión fiscal municipal.

En términos de ocupados afecta al 42% las altas tasas municipales. Este problema no es motivo aparente para justificar el traslado del local a otro municipio dado que no son similares los porcentajes de las empresas que se mudarían en el caso de una presión fiscal local normal o alta.

Gráfico 52 Peso de las tasas municipales sobre las actividades que se desarrollan en este local.

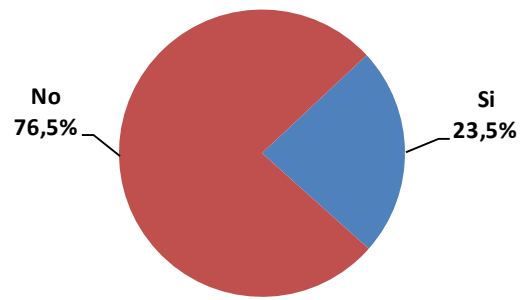


Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Para el 23,5% de los establecimientos el municipio donde está radicada el mismo, el municipio promueve la participación empresarial para analizar problemas de la industria local y plantear acciones futuras.

Esta opinión no difiere según el número de ocupados por local. De este grupo de empresas sólo el 15% participó en alguna de las acciones que promueven los distritos municipales.

Gráfico 53 Promueve el municipio la participación empresarial para desarrollar el trabajo conjunto



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

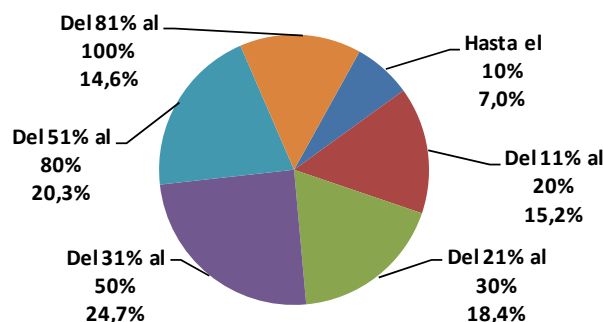
CLIENTES, PROVEEDORES Y COMPETIDORES

Cientes

Entre las empresas relevadas se observa la existencia de cierto nivel de concentración en las ventas que realizan, para el 7% los primeros tres clientes absorben el 7% de su producción, y hasta el 30% el 41% de las PyMEs. En el otro extremo existe un 15% de establecimientos aproximadamente, que venden entre el 81% y 100% de sus productos a sólo tres clientes.

El promedio simple de lo que representa el principal cliente en las ventas es el 19%, en tanto que los tres primeros el 44%. En tanto que la mediana es del 10% y 30% respectivamente. Las empresas que tienen mayor concentración en sus ventas (más del 50% los tres principales clientes) son responsable del 30% de los puestos de trabajo, podrían ser más vulnerables debido a la dependencia de la producción a pocos compradores.

Gráfico 54 Participación de los tres principales clientes en las ventas.



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

El principal producto representa en promedio simple¹¹ el 65% de las ventas mostrando una importante concentración. Desde el punto de vista a que mercado van estas mercaderías el 95% se destina al mercado y el restante 5% se exporta.

El segundo producto aproximadamente es el 24% de lo comercializado, de los cuales el 96% se vende al mercado interno, en tanto que el tercero el 14% y sólo el 2% se exporta. Los tres principales productos vendidos por las PyMEs representan el 80% aproximadamente de su facturación.

Las empresas que su principal competencia se encuentra entre las empresas nacionales el destinan el 98% de las ventas de su principal producto al mercado interno, aquellas que viene del exterior el principal contendiente el 87% y las que tienen rivales dentro y fuera del país 94%.

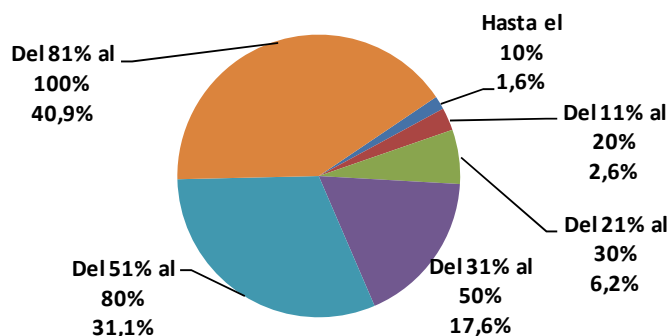
Proveedores

La dependencia de los insumos en pocos proveedores es muy notable entre las PyMEs de la región. Sólo en el 1,6% de ellas los tres principales abastecedores representan

¹¹ No está ponderado por el monto de las ventas de cada establecimiento.

hasta el 10%. En el caso de las que adquieren estos entre el 81% y 100% concentra el 40% de las industrias y el segmento de más del 50% el 72%. El principal cliente para la mayoría de las empresas se encuentra en Argentina y particularmente en Buenos Aires. Sólo el 2% tiene su principal cliente en el exterior

Gráfico 55 Participación de los tres principales proveedores en las compras.



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

De lo anterior surge la significativa dependencia en pocos proveedores que tienen las industrias locales. Lo cual podría ser un inconveniente ante la falta de uno de ellos dado que podría provocar importantes cuellos de botella en la producción.

Las empresas que concentran sus compras son principalmente las de menor cantidad de ocupados en promedio, dado que el último segmento agrupa el 17% del empleo y los dos últimos grupos alrededor de un tercio. En general el principal proveedor está radicado en Buenos Aires, para alrededor del 7% de las industrias se encuentra en el exterior.

Realizando el mismo análisis de las ventas, pero con referencia a las compras el principal insumo en promedio representa el 56%; en cuanto al origen el 78% es nacional y el restante 22%.

Para el segundo producto en importancia, este es el 22% de las compras, y el 18% del gasto incurrido es en bienes importados, en estos casos pueden ser comprados en el exterior por la empresa o en el mercado local a un importador/distribuidor.

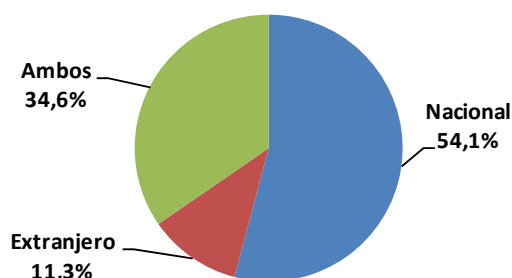
Los tres principales insumos para la producción concentran el 87% del total de las compras y de las cuales aproximadamente el 80% es de bienes nacional y el restante 20% del extranjero.

La alta participación que tienen los productos importados pone en relieve la dependencia que tiene la industria nacional y este caso las PyMEs de la región de materias primas, insumos y partes y piezas extranjeras para poder llevar a cabo con éxito el proceso productivo.

Competencia

Para el 54% de las industrias sus productos compiten con otros de origen nacional, cerca del 11% del extranjero y un tercio de las PyMEs su principales rivales comerciales son tanto de Argentina, como del resto del mundo. En este caso las empresas de China, Brasil, Estados Unidos y Alemania principalmente, son la fuente de competencia.

Gráfico 56 Origen de la competencia.



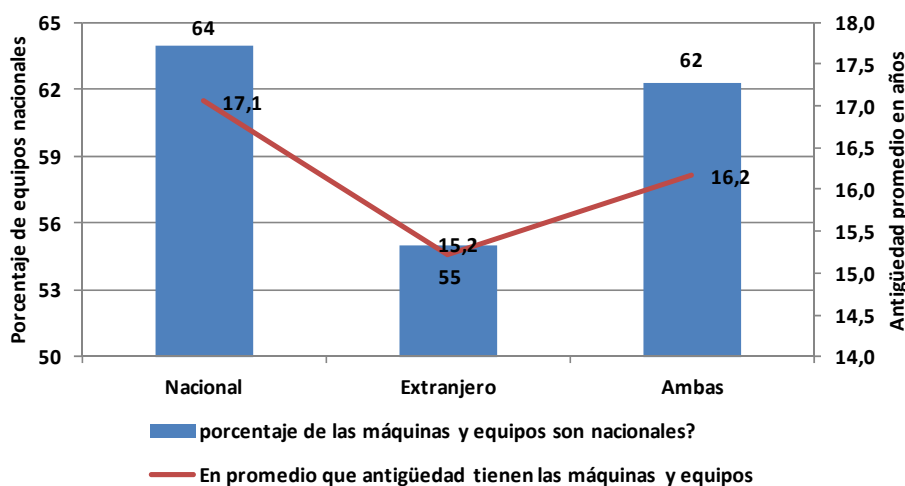
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Existen diferencias en el origen de las máquinas y equipos utilizados en el proceso productivo, y la antigüedad promedio de las mismas de acuerdo a la procedencia del principal producto competidor. En aquellas empresas donde el principal rival comercial está en la Argentina el equipamiento nacional tiene mayor relevancia (64%) y la media de la antigüedad es de diecisiete años.

Por el contrario cuando el principal competidor es extranjero disminuye la participación de los bienes de capital producidos localmente (55%) y los mismos tienen quince años. Los que tienen la principal competencia tanto local como del exterior, están en una situación intermedia a la descrita anteriormente.

De lo anterior surge la necesidad que tienen las empresas locales de tener una mayor competitividad cuando la competencia procede del exterior. Asimismo no hay evidencias que indiquen que relacionen al origen de la competencia con la evolución que tuvo la empresa durante el 2011.

Gráfico 57 Antigüedad promedio y porcentaje de equipos nacionales según origen de la competencia.



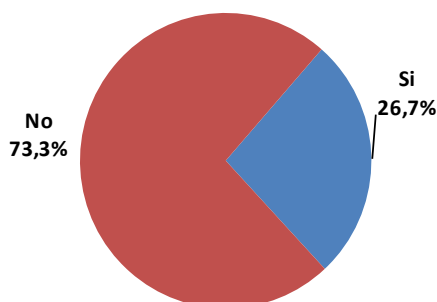
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

EXPORTACIONES

Ingresos por exportaciones

Alrededor del 27% de las PyMEs industriales exportaron en el año 2011, que porcentaje que creció sólo en un punto con respecto al año 2010. Comparado con estudios de años anteriores se mantiene la proporción de que una de cada cuatro PyMIs en la región es exportadora. Mostrando una importante inserción internacional de las empresas locales. Una de las más altas a nivel país.

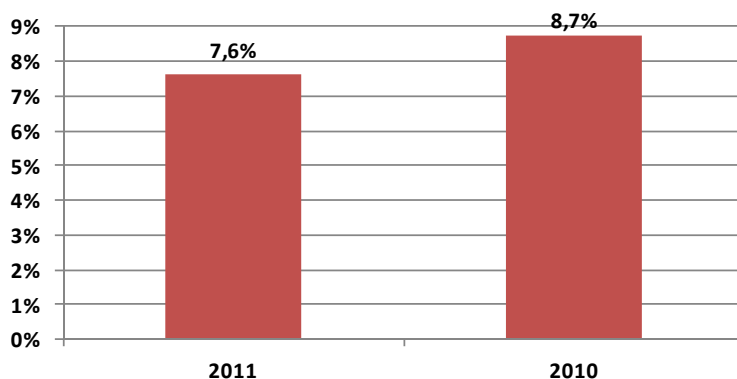
Gráfico 58 Antigüedad promedio y porcentaje de equipos nacionales según origen de la competencia.



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Las exportaciones de las PyMEs de la región crecieron el 15% (en pesos) entre el 2010 y 2011. En términos de importancia en la facturación de las empresas, esta descendió levemente significando en el 2011 el 7,6%, cuando en el 2010 representó el 8,7%.

Gráfico 59 Participación de las exportaciones en las ventas de las empresas.



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Las exportaciones no solo son importantes por la generación de divisas, sino que además potencian la creación de puestos de trabajo y impulsan a las empresas a tener mejoras constantes. Es por eso que a continuación se analizan las ventas al exterior de las empresas y como se vinculan con una serie de variables.

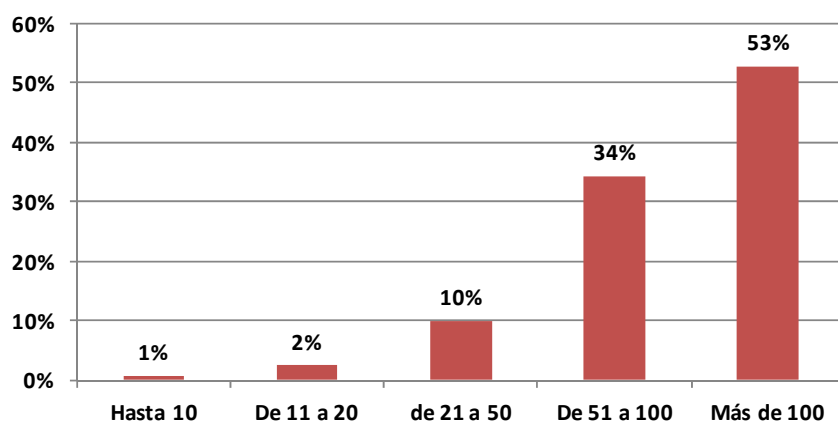
La importancia de las certificaciones de calidad y de la inversión para las exportaciones se pone claramente de manifiesto cuando se considera cual es el valor de estas de acuerdo a si realizaron o estas actividades. Las PyMEs que invirtieron o tienen algún certificado de calidad generan el 84% de las exportaciones.

Es indudable que la tecnología que tienen las industrias es un determinante fundamental para saber si pueden o no exportar, prueba de ello el 99% del monto exportado fue realizado por PyMEs que tienen tecnología de punta o moderna. El 75% del volumen exportado surgió de empresas que tuvieron una etapa de crecimiento en el año 2011, y el 24% en aquellas que estuvieron estancadas.

El tamaño de la empresa medido por cantidad de ocupados es una variable importante para ver la capacidad exportadora de la empresa. El 87% de las ventas al exterior, la hacen PyMEs con cincuenta y un ocupados o más. El segmento de más de cien ocupados concentra alrededor de uno de cada dos dólares exportados.

Los establecimientos que exportan generan el 35% de los puestos de trabajo y similar valor de los creados durante el 2011. Confirmando lo escrito anteriormente, el tamaño relativo de las empresas que venden al exterior es el doble de las que no, cuarenta y seis ocupados por local y veintitrés en el caso de las que no.

Gráfico 60 Participación en las exportaciones según cantidad de ocupados



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Mercados

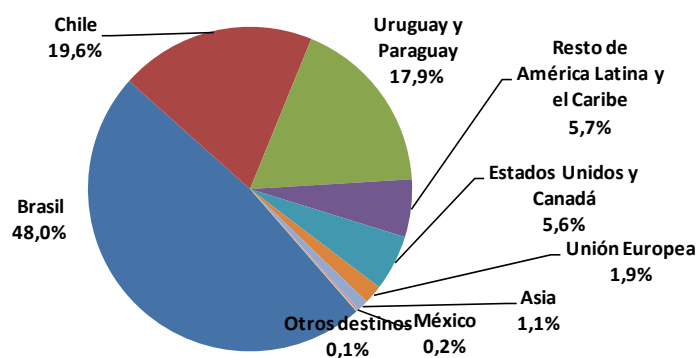
Aproximadamente uno de cada dos dólares son generados por exportaciones a Brasil, el segundo destino en importancia es Chile con casi el 20%, seguido de Uruguay y Paraguay con el 18%. Esto significa que el 85% de las ventas al exterior por las PyMEs de la región se realizan a países limítrofes.

En los mercados más competitivos como pueden ser Asia, Estados Unidos y Canada junto con la Unión Europea, la incidencia de las PyMIs exportadoras es baja.

La importancia de los certificados de calidad varía de acuerdo a los países destino, en el caso de Brasil, las industrias que cuentan con algún tipo de certificación representan el 56% del total exportado, en cambio a Chile venden el 81% y al bloque Uruguay, Paraguay el 96%, similar a la Unión Europea y a Estados Unidos Canadá el 84%

La importancia de Brasil, principal socio comercial de la Argentina, medido en términos de empleo las empresas que exportan a dicho país generan el 18% de la ocupación y el 12% de los nuevos puestos de trabajo.

Gráfico 61 Participación en las exportaciones según cantidad de ocupados



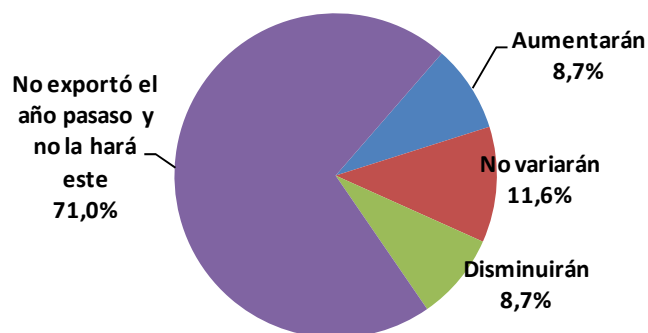
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Expectativas

Las expectativas de exportación con respecto al 2012 no eran halagüeñas; la proporción de empresas exportadoras no cambiaría significativamente, pero se observa que es mayor el porcentaje de empresas que consideran que sus exportaciones bajarían con respecto a aquellas que si vislumbran un crecimiento de sus ventas al exterior.

Las PyMEs que creen que sus exportaciones aumentarían representan el 10% del empleo, a la vez que aquellos que no variaría el 22% y en las que bajaría el 13%. Además si se considera la creación de empleo, en este último grupo estuvo estancando la generación de puestos de trabajo, en cambio si aumentó entre las que opinan que se incrementarían las ventas al exterior.

Gráfico 62 Participación en las exportaciones según cantidad de ocupados



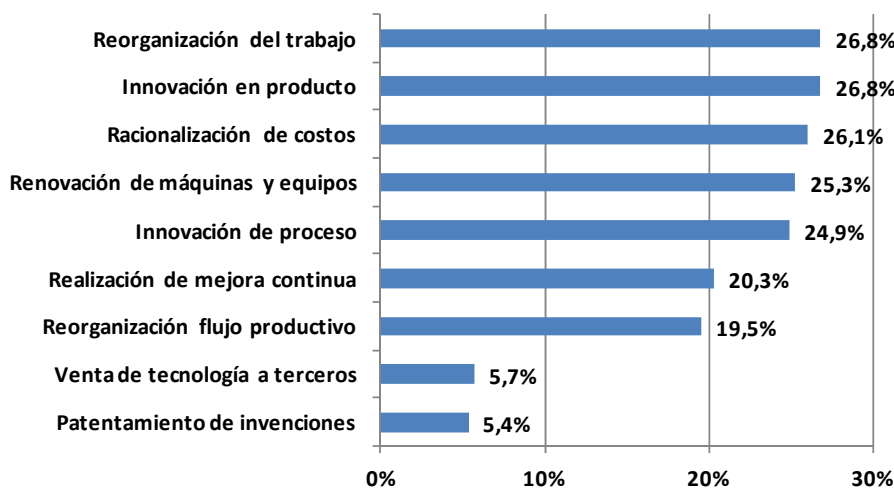
Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN

Innovación tecnológica

La principal medida de innovación tecnológica fueron la reorganización del trabajo e innovación en producto, aproximadamente 27% cada uno, le siguen cerca la racionalización de costos y renovación de máquinas y equipos.

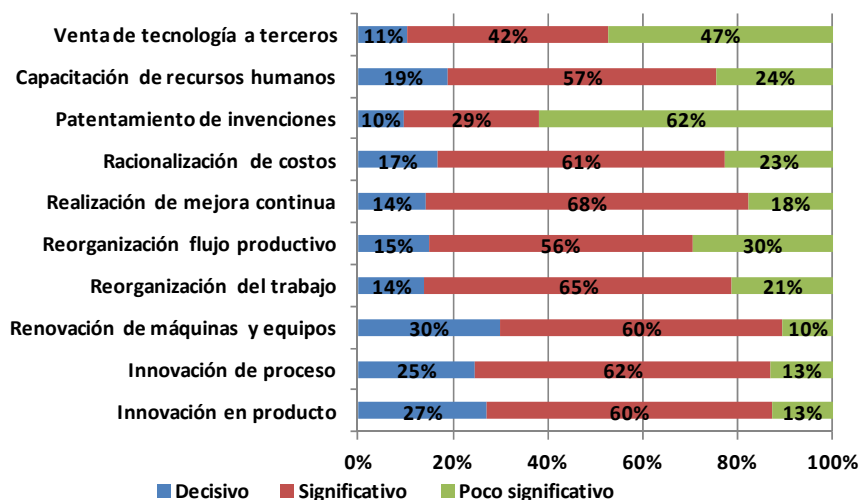
Gráfico 63 Medidas de innovación tecnológica



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

La relevancia de la innovación en producto queda resaltada a que cerca del 40% del empleo, puestos de trabajo creados y monto de exportaciones son aportados por empresas que tomaron esta medida.

Gráfico 64 Resultados de las medidas de innovación tecnológica



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

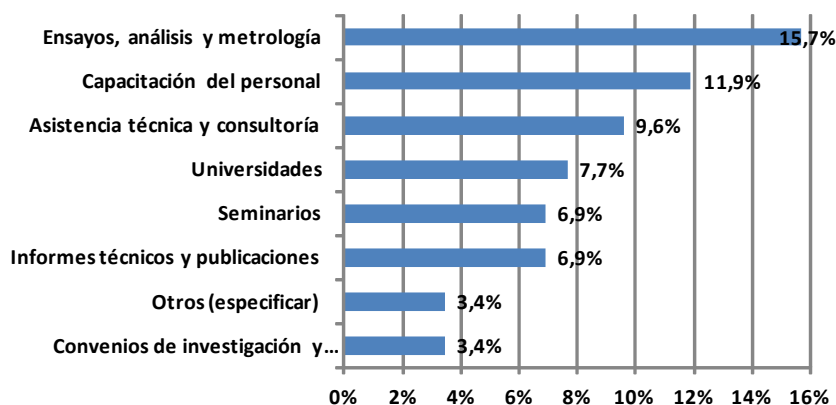
En general los resultados obtenidos por la aplicación de medidas de innovación tecnológica, fueron buenas para la empresa. Principalmente en la renovación de

máquinas y equipos con el 30% que fue decisivo y el 60% respondió que fue significativo. Le siguieron la innovación en producto y proceso.

Vinculación con instituciones de ciencia y tecnología del país.

El principal vínculo que tuvieron las PyMEs con las instituciones o centros de ciencia y tecnología del país fue a través de ensayos, análisis y metrología, en esto es válido resaltar que el 45% de las empresas que realizaron esto son exportadoras. Le siguen en orden de importancia la capacitación de personal con casi el 12% y la consultoría con el 10%. Sólo el 7% estrecho lazos con alguna universidad.

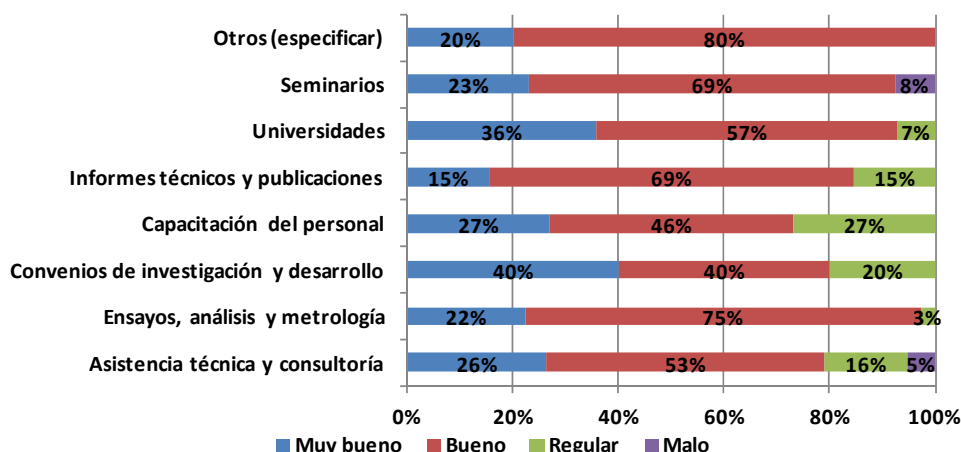
Gráfico 65 Resultados de las medidas de innovación tecnológica



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

Los resultados de fueron positivos para todas las relaciones, pero con diferente intensidad; se podría decir que el vínculo más exitoso fue a través de las universidades (36% muy bueno y 57% bueno), seguido de informes técnicos y publicaciones (15% muy bueno y 69% bueno) y un 15% regular:

Gráfico 66 Resultados de los vínculos con instituciones de ciencia y tecnología



Fuente: Encuesta a PyMEs Industriales del Conurbano Norte

CONCLUSIONES

Las PyMEs del Conurbano Norte a lo largo del 2011 y 2012 (año del relevamiento) están pasando por un proceso de transición, después de seis años de crecimiento sostenido desde fines del 2002 hasta el 2008, año en que se inicia la crisis económica y financiera internacional.

Si bien en el período 2010 y 2011 se volvió a la senda del crecimiento económico, se puede decir que como resabio de la crisis la situación se tornó en un marco de mayor incertidumbre económica y política.

Cuenta de eso dan los distintos indicadores considerados a lo largo del presente estudio que marcan algunos cambios en las expectativas de las industrias con respecto a la evolución de las ventas, empleo, inversión y exportaciones. Que a diferencia de los relevamientos anteriores estaban marcados por un mayor optimismo.

Cabe remarcar que en los estudios anteriores se estaba en una etapa de claro crecimiento económico tras la profunda crisis económica que afectó al país, que tuvo su inicio en el segundo semestre de 1998 que desembocó en el fin de la Convertibilidad y posterior devaluación del peso en enero del 2002.

Los indicadores de inversión por ejemplo descendieron de aproximadamente el 60% de PyMEs que la hacían a alrededor del 40%. Sigue siendo la principal fuente de financiamiento los recursos propios o aportes de los socios (75%), cuando en países como Italia de fuerte presencia de PyMEs en su estructura industrial es del 40%. Se observa una mayor presencia de créditos a través de programas públicos.

La base de empresas exportadoras se mantiene en estos últimos siete años, pero las expectativas indicaban un mayor porcentaje de empresas que consideraban que se reducirían los envíos al exterior.

El crecimiento del empleo parece estar alcanzando un amesetamiento tras años de recuperación en el empleo industrial. Esto es producto de la recuperación de los niveles de industrialización, como así también empresas del Conurbano que buscan trasladarse a otros municipios de debido a las facilidades impositivas (caso de parques industriales) como así también a la mejor accesibilidad y posibilidad de expandir la planta industrial, hecho que se dificulta en los centros urbanos de la región.

Si bien las ventas crecieron a un ritmo importante, es evidente que al mayor nivel de producción se le adiciona los mayores costos de producción y/o insumos que tienen las empresas.

El desafío es sostener el desarrollo de las PyMEs industriales basado no sólo en un proceso de sustitución de importaciones y mayores ventas al mercado interno, sino que además lograr la internacionalización de ellas, para esto es necesario que se tornen más competitivas.

Para esto es necesario además del financiamiento para inversión y capacitación, reglas claras que garanticen el normal desarrollo de la actividad desde la competencia, hasta el acceso de insumos necesarios para la producción. Dado que si bien una PyME puede no

exportar, si lo puede hacer indirectamente a través de sus clientes como pueden los casos de la industria automotriz con los autopartistas, plástica, etc.

BIBLIOGRAFÍA

Industria manufacturera 2004. Observatorio PyME. UNSAM -UNIBO - UNQ - UNLM. 2005

Industria manufacturera 2007. Observatorio PyME. UNSAM -UNIBO - UNQ - UNLM. 2008

Dirección provincial de estadísticas de la provincia de Buenos Aires.
<http://www.ec.gba.gov.ar/estadistica/>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. www.indec.gov.ar/

Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación www.mecon.gov.ar/

Ministerio de Industria de la Nación www.minprod.gob.ar/

Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires: www.mp.gba.gov.ar/

ANEXO FORMULARIO DE ENCUESTA

Centro de Economía Regional

Encuesta 2012

CARÁCTER ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL Y RESERVADO (Ley 17.622, art. 10 y 15)

Artículo 10º: Las informaciones que se suministran a los organismos que integran el Sistema Estadístico Nacional, en cumplimiento de la presente Ley, serán estrictamente secretas y sólo se utilizarán con fines estadísticos. Los datos deberán ser suministrados y publicados, exclusivamente en compilaciones de conjunto, de modo de que no pueda ser violado el secreto comercial o patrimonial, ni individualizarse las personas o entidades a quienes se refieren. Quedan exceptuados del secreto estadístico los siguientes datos del registro: nombre y apellido o razón social, domicilio y rama de actividad.

(Este art. no sólo protege la confidencialidad de la información en el ámbito privado, sino que impide también el uso de la información individual por parte de los organismos públicos de fiscalización y control, municipales, provinciales y nacionales)

Artículo 10º: Incurrirán en infracción y serán pasibles de multa, conforme al procedimiento que se establezca en la reglamentación de la presente Ley, quienes no suministren en término, falseen o produzcan con omisión maliciosa, las informaciones necesarias para las estadísticas y los censos a cargo del Sistema Estadístico Nacional.

DATOS DEL LOCAL		ID	Datos de la Empresa (Llenar en caso de que la dirección del local no coincida con la dirección de la Empresa)	
Razón social		 Razón Social	
Calle / ruta		 Calle/Ruta	
Número / km		 Número/Km	
Departamento / partido		 Departamento./ Parcela	
Fracción		 Fracción	
Radio		 Radio	
Manzana	Lado	 Manzana Lado
Orden			

INFORMACIÓN SOBRE EL CUESTIONARIO

Este cuestionario está diseñado con el objetivo de recolectar información sobre la actividad industrial de la región y captar cambios de mediano plazo en la estructura productiva de las PyME industriales, analizar el desempeño del sector y presentar sus perspectivas futuras.

Su participación contribuye a revalorizar la cultura productiva de las PyME. La información actualizada que surge de este estudio posibilita la generación de propuestas y mejora la toma de decisiones de políticas públicas y la acción privada.

Para resolver cualquier duda o aclaración que precise, puede contactar a:

Lic. Adrián Gutiérrez Cabello, Coordinador Centro de Economía Regional
 Universidad Nacional de San Martín, Caseros 2241 (1650) San Martín
 Tel/Fax: 4580-7250 interno 134
 E-mail: cere@unsam.edu.ar

Lic. Lucia Rodríguez Salto, Asistente Centro de Economía Regional

INFORMACIÓN SOBRE EL LOCAL INDICADO EN LA TAPA

Características generales del local

1. Sobre la base de los ingresos, la actividad principal de este local es... (marque sólo una opción)

- ₁ La elaboración, fabricación o transformación de bienes o productos.
- ₂ La reparación de maquinarias.
- ₃ La reventa de productos, la venta de servicios, u otra actividad.

2. ¿Cuáles son los dos principales productos que se elaboran o reparan en este local y la materia prima básica utilizada para su elaboración o reparación?

2.1. Principal producto: _____

Uso Interno

2.1.1. Materia prima básica del producto: _____

--	--	--	--	--

2.2. Segundo producto: _____

Uso Interno

2.2.1. Materia prima básica del producto: _____

--	--	--	--	--

3. ¿Desde qué año funciona esta planta (taller o industria) en esta dirección?

Año

3.1. ¿Desde ese año mantuvo siempre la misma actividad industrial en este local?

SI ₁ (pase pregunta 4)

NO ₂

Inversiones

4. ¿Realizó inversiones en este local durante 2011?

SI ₁

NO ₂ (pase pregunta 5)

4.1. ¿Cómo fueron financiadas y en qué proporción?

- 1 Recursos propios.
- 2 Programas públicos. ¿Cuáles?.....
- 3 Financiamiento de bancos.
- 4 Financiamiento de proveedores.
- 5 Financiamiento de clientes.
- 6 Otros (especificar).....

100%

4.2. De la siguiente lista, indique los propósitos de sus inversiones:

- ₁ Disminución del impacto negativo en el medio ambiente.
- ₂ Elaboración de nuevos productos.
- ₃ Aumento de la capacidad productiva.
- ₄ Reducción de costos (ahorro de empleo, materia prima, energía, etc.).
- ₅ Mejoramiento de la capacidad comercial.
- ₆ Otros (*especificar*):

4.3. Indique para el año 2011 qué porcentaje de sus ventas representaron las inversiones totales:

$$\frac{\text{Inversiones totales 2011}}{\text{Ventas totales 2011}} \times 100 = \text{ ______ } \%$$

4.4. Indique para el año 2011 qué porcentaje de sus ventas representaron las inversiones sólo en maquinaria y equipo

$$\frac{\text{Inversiones en maquinaria y equipo 2011}}{\text{Ventas totales 2011}} \times 100 = \text{ ______ } \%$$

4.5. ¿Cómo las calificaría en relación a las realizadas por el local en el año 2010?

- ₁ No invirtió en 2010 ₂ Mayores ₃ Iguales ₄ Menores

5. ¿Realizó o tiene previsto realizar inversiones durante 2012 en este local?

SI ₁

NO ₂

5.1. ¿Cómo las calificaría en relación a las realizadas durante 2011? (*marque sólo una opción*)

- ₁ Mayores.
- ₂ Iguales.
- ₃ Menores.

5.2. ¿Cuál es el principal motivo por el que no invertirá? (*marque sólo una opción*)

- ₁ No existe disponibilidad de fondos para nuevas inversiones.
- ₂ Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional.
- ₃ El nivel de demanda esperada (interna y externa) no lo justifica.
- ₄ Todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción.
- ₅ Otro (*especificar*):.....

Clientes, proveedores y competidores

6. ¿Qué porcentaje de la producción industrial de este local representa los principales clientes?

1° Cliente	%	2° Cliente	%	3° Cliente	%
------------	---	------------	---	------------	---

6.1. ¿En qué país se localiza el principal cliente? Si es en Argentina: ¿a qué distancia aproximada de este local se encuentra? (*si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad.*)

	País	Provincia/ Localidad (sólo para Argentina)
Principal cliente	6.1.1.	6.1.2.

7. ¿Qué porcentaje del monto total de los insumos para la producción industrial de este local representa el principal proveedor de estos insumos?

1° Proveedor	%	2° Proveedor	%	3° Proveedor	%
--------------	---	--------------	---	--------------	---

7.1. ¿En qué país se localiza el principal proveedor? Si es en Argentina: ¿a qué distancia aproximada de este local se encuentra? (si tiene dificultades para precisar los kilómetros, indique la provincia y la localidad.)

País Provincia/Localidad (sólo para Argentina)

Principal proveedor 7.1.1. 7.1. 2.

8. Su empresa compete principalmente con productos de origen

Nacional ⁽¹⁾	Extranjero ⁽²⁾	Ambos ⁽³⁾
-------------------------	---------------------------	----------------------

En caso, de que la respuesta sea productos extranjeros, especificar de qué países.....

Empleo y capacitación

9. En este local, ¿Cuál era la cantidad de personal ocupado al 31 de diciembre de 2011?

Antes de contestar lea las siguientes definiciones.

Propietario/Socio: Comprende a las personas que aportan el capital constitutivo de la empresa y que trabajan en este local.

Personal asalariado: Comprende al personal de planta contratado a tiempo indeterminado.

Familiares y otros sin remuneración fija: Comprende al personal que no tiene relación contractual con la empresa y que lleva a cabo sus actividades dentro o fuera de ésta, pero bajo su subordinación, sin percibir una remuneración periódica.

Pasantes Universitarios: Comprende a los estudiantes universitarios contratados por la empresa por tiempo determinado a través de convenios con las universidades a las cuales perteneces.

Personal contratado directamente: Comprende al personal eventual que fue contratado directamente por la empresa por tiempo determinado o por locación de obra o servicio.

Personal contratado indirectamente: Es aquel que trabaja en la empresa pero que no tiene relación contractual con ésta, sino con otra empresa administradora de personal, tal como el personal de agencia.

Período	Propietario / socio 9.1	Personal asalariado 9.2	Familiares y otros sin remuneración fija 9.3	Pasantes universitarios 9.4	Personal contratado directamente 9.5	Personal contratado indirectamente 9.6
31/12/11						

10. Al 31 de diciembre de 2011, ¿cuál era la cantidad total de personal asalariado (código 9.2 de pregunta anterior) y Propietarios/socios (código 9.1) que trabajan en este local, por niveles de escolaridad que hallan completado?

MÁXIMO NIVEL DE INSTRUCCIÓN ALCANZADO	10.1. Propietarios / Socios	10.2. Personal asalariado
Sin instrucción o con primario incompleto	<input type="text"/> 1	<input type="text"/> 1
Primario completo	<input type="text"/> 2	<input type="text"/> 2
Secundario completo	<input type="text"/> 3	<input type="text"/> 3
Terciario no universitario completo	<input type="text"/> 4	<input type="text"/> 4
Universitario completo	<input type="text"/> 5	<input type="text"/> 5
TOTAL DEL LOCAL A DICIEMBRE DE 2011	<input type="text"/> 6	<input type="text"/> 6

11. ¿Cuál era la cantidad total de ocupados a fines de....

Diciembre 2010 ⁽¹⁾	Diciembre 2009 ⁽²⁾
-------------------------------	-------------------------------

Nota: Incluya a todas las personas, considerando: al personal asalariado, a familiares y otros sin remuneración fija, al personal contratado por agencia, a pasantes universitarios, a los socios que trabajan en la empresa y al personal temporario.

12. ¿En los últimos seis meses, ha buscado personal para incorporar en el proceso productivo del local?

SI 1 NO 2 (pase a pregunta 14)

13. ¿Ha tenido algún tipo de dificultad en la contratación de alguno de ellos?

SI 1 NO 2 (pase a pregunta 14)

13.1. Indique la/s característica/s de los mismos y el tipo de dificultad que tuvo en su contratación.

	No busco personal con estas características			
	Ha tenido dificultad...			
		... baja	... media	... alta
a) Operarios no calificados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
b) Operarios calificados y técnicos no universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
c) Universitarios	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4

13.2. Indique ¿cuál es el puesto que no ha podido ser cubierto o que ha sido cubierto con mayor dificultad?

Nombre del puesto :

Categoría del puesto: 1 Operario no calificado 2 Operario calificado y técnico no universitario 3 Universitario

14. Durante 2011, ¿la empresa ha realizado actividades de capacitación del personal de este local?

SI 1 NO 2 (pase a pregunta 15)

14.1. ¿Ha utilizado algún programa público nacional o local de beneficios para la capacitación?

SI ₁

NO ₂ (pase a pregunta 14.2.)

14.1.1. ¿Cuál?

14.2. ¿En qué temas se capacitó al personal de este local?
.....
.....

Infraestructura y gobierno local

15. Durante el año 2011, ¿cuántos cortes de energía eléctrica o de gas de más de 30 minutos ha sufrido este local? (expresar en números)

Cantidad de Cortes de energía eléctrica ₁

Cantidad de Cortes de gas ₂

16. ¿Cómo considera el nivel de contaminación ambiental de la zona donde se ubica este local? (marque sólo una opción)

₁ Alto

₂ Normal

₃ Bajo

17. ¿Cómo evalúa el nivel de accesibilidad a este local? (marque sólo una opción)

₁ Bueno

₂ Regular

₃ Malo

18. El área que se encuentra construido este local, ha sufrido inundaciones en los últimos dos años.

SI ₁

NO ₂

19. Este local, cuenta con el suministro suficiente de agua potable para desarrollar sus tareas.

SI ₁

NO ₂

20. Durante el año 2011, ¿ocurrieron episodios delictivos en este local? (excluya los hechos acontecidos fuera del local)

SI ₁

NO ₂

21. ¿Como evalúa el peso de las tasas municipales sobre las actividades que se desarrollan en este local? (marque sólo una opción)

₁ Alto

₂ Normal

₃ Bajo

₄ No corresponde por exención o reducción

22. ¿El municipio promueve la participación empresarial para analizar problemas de la industria local y plantear acciones futuras?

SI ₁

NO ₂ (pase a pregunta 23)

22.1. ¿Su empresa ha participado?

SI ₁

NO ₂

23. La empresa, ¿está considerando actualmente la posibilidad de trasladar este local a otro municipio?

SI ₁

NO ₂ (pase a pregunta 24)

23.1. Por favor, indique el motivo por el cual está considerando trasladar este local a otro municipio:

.....
.....

Características generales de la empresa

24. Además de esta planta (ver dirección en la tapa) ¿la empresa tiene otros locales industriales y/o plantas de reparación de maquinarias?

SI ₁

NO ₂ (pase a pregunta 25)

24.1. Indique cantidad y ubicación por departamento/partido (no considere este local, ni aquellos detallados en la parte a de esta pregunta)

Departamento o partido	Ubicación	Provincia	Cantidad Ocupados
a).....1233
b).....1233
c).....1233
d).....1233

25. ¿En qué año comenzó a operar la empresa con la actual razón social? (expresar en números)

Año

26. La forma jurídica actual de la empresa es... (marque sólo una opción)

- ₁ Unipersonal (persona física).
₂ Sociedad no constituida regularmente (de hecho).
₃ Sociedad anónima.
₄ Sociedad de responsabilidad limitada.
₅ Sociedad cooperativa.
₆ Otra (especificar).....

27. La empresa, ¿forma parte de un conjunto de empresas controladas directa o indirectamente por una misma firma?

SI ₁

NO ₂ (pase a pregunta 28)

27.1. En su conjunto, ¿todas las empresas del grupo sumadas ocupan a más de 200 personas?

SI ₁

NO ₂

28. Su empresa, ¿es una empresa familiar?

SI ₁

NO ₂ (pase a pregunta 29)

28.1. Actualmente, la empresa es conducida por: (marque una sola opción)

- ₁ Los fundadores.
- ₂ Segunda generación (hijos de fundadores).
- ₃ Tercera generación (nietos de fundadores).
- ₄ Otros (especificar):.....

28.2. ¿Cómo piensa que será el recambio generacional en la empresa? (marque una sola opción)

- ₁ Los próximos directivos serán familiares.
- ₂ Los próximos directivos serán actuales empleados y/o gerentes de confianza.
- ₃ Llegado el momento oportuno la empresa será vendida.

Problemas

29. ¿Cuáles son los tres principales problemas, en orden de importancia, que actualmente tiene su empresa?

- A Primero:.....
- B Segundo:.....
- C Tercero:.....
- D No tiene problemas relevantes

Financiamiento

30. Habitualmente ¿a cuántos días le cobra a sus principales clientes y le paga a sus principales proveedores?

Cobro a clientes: días ₁ Pago a proveedores: días ₂

31. ¿Con cuántos bancos opera normalmente? (expresar en número)

32. En el último año, ¿le fue otorgado a la empresa algún crédito bancario tales como...? (marque una opción por fila)

	Solicitó y le fue otorgado	Monto Solicitado	Monto Otorgado	Costo Financiero % (TEA)	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó
32.1.1. ... descubierto en cuenta corriente?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
32.1.2. ... leasing ?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
32.1.3. otros?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

32.2. ¿Cuáles fueron las razones principales por la que no solicitó otro tipo de créditos?

- 1 No necesitó este financiamiento.
- 2 El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales.
- 3 El banco no lo califica como sujeto de crédito debido al elevado endeudamiento.
- 4 No cubre exigencias de garantías.
- 5 Costo financiero elevado o plazos cortos para la cancelación.
- 6 Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional.
- 7 Otra razón (*especificar*):.....

33. ¿Cuáles fueron las razones principales por las que no le aprobaron algún crédito?

- 1 El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales.
- 2 El banco no lo califica como sujeto de crédito debido al elevado endeudamiento.
- 3 No cubre exigencias de garantías.
- 4 Suspensión de la línea crediticia.

34. ¿Tiene algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario?

SI 1 NO 2

Desempeño y Expectativas

35. En el 2011, la empresa atravesó una fase de... (*marque sólo una opción*)

- 1 Crecimiento acelerado.
- 2 Crecimiento normal.
- 3 Estancamiento.
- 4 Achicamiento.

¿En qué porcentaje varió la producción? (*en caso de caída, valorar con negativo*) %

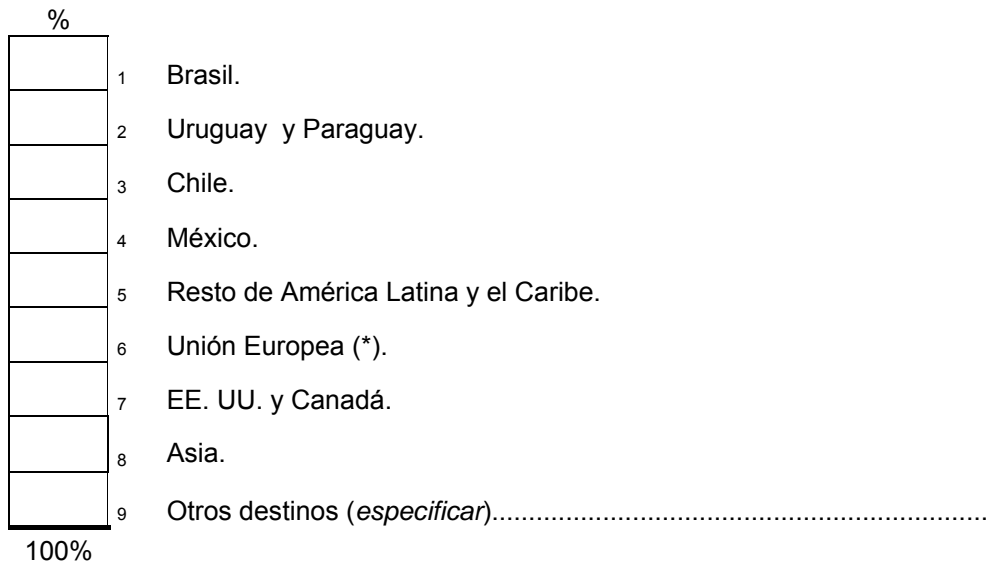
36. ¿Cómo espera que evolucionen los siguientes ítems en la empresa durante el presente año? (*marque una opción por fila*)

	Aumentarán	No variarán	Disminuirán	No exportó el año pasado ni lo hará este
36.1. Cantidad total de ocupados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
Horas trabajadas del personal afectado al proceso productivo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
36.2. Utilización Capacidad Instalada	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
36.3. Exportaciones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
36.4. Ventas al mercado interno	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	

37. ¿Cuál fue la participación porcentual de las exportaciones en el total de las ventas del año... (*si no exportó, indique el valor cero donde corresponda*)

Año 2011? % año 2010? %

38. ¿En cuáles de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje se concentraron las exportaciones en el año 2011?



(*) La Unión Europea comprende los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía y Suecia.

Políticas públicas

39. En el año 2011, su empresa, ¿Utilizó para desarrollar sus actividades algún programa implementado por el estado...

	SI	NOMBRE DEL PROGRAMA	NO
a) nacional?	<input type="checkbox"/> ₁	_____	<input type="checkbox"/> ₂
b) provincial?	<input type="checkbox"/> ₁	_____	<input type="checkbox"/> ₂
c) municipal?	<input type="checkbox"/> ₁	_____	<input type="checkbox"/> ₂

40. ¿Hacia dónde preferiría que se orienten los programas gubernamentales de apoyo al sector industrial?

- a).....
- b).....

Ventas y remuneraciones

41. ¿Cuáles fueron, aproximadamente, los montos de ventas para los años 2010 y 2011? (sin IVA - en moneda nacional)

Total Año 2011	\$ <input type="text"/>	1	Total Año 2010	\$ <input type="text"/>	2
----------------	-------------------------	---	----------------	-------------------------	---

42. ¿Cuál fue el salario neto promedio mensual?

Total Año 2011

\$

1

Total Año 2010

\$

2

43. Detalle sus principales productos y el porcentaje sobre sus ventas que cada uno representa

Principales Productos	% Sobre Ventas	% Nacional	% Exportado
1° Producto			
2° Producto			
3° Producto			
4° Producto			
5° Producto			

44. Detalle sus principales insumos y el porcentaje que estos representan sobre el total de sus compras, además identifique qué porción de cada insumo es nacional y qué parte importado

Principales Insumos	% Sobre Compras	% Nacional	% Importado
1° Insumo			
2° Insumo			
3° Insumo			
4° Insumo			
5° Insumo			

Encuesta de Innovación científica y Tecnológica en las PyMEs Industriales.

45. ¿Tiene la empresa participación accionaria de capitales extranjeros?

Si ₁ No ₂ (Pase a la pregunta 46)

45.1. Participación %

46. ¿En el 2011 cuál fue el porcentaje de utilización productos importados? (Si no utilizó marque 0%)

Materia prima ₁	<input type="text"/> %
Insumos ₂	<input type="text"/> %
Partes y piezas ₃	<input type="text"/> %

46.1. En promedio como fue la utilización con respecto al año anterior

₁ No utilizó en 2010 ₂ Mayor ₃ Igual ₄ Menor

47. ¿Importó bienes de capital en el período 2009/2011?

Si ₁ Pase a 45.1. No ₂ Pase a 45.2.

47.1. ¿Por qué Si?

1 Precio	<input type="text"/>
2 Precisión	<input type="text"/>
3 Confiabilidad	<input type="text"/>
4 Durabilidad	<input type="text"/>
5 Facilidad de Mantenimiento	<input type="text"/>
6 Capacidad requerida	<input type="text"/>
7 Inexistencia de producción local	<input type="text"/>
8 Producción local insuficiente	<input type="text"/>
9 Financiación	<input type="text"/>
10 Servicio post-venta	<input type="text"/>
11 Tecnología incorporada	<input type="text"/>
12 Vinculación societaria	<input type="text"/>
13 Otros (especificar):	<input type="text"/>

47.2. ¿Por qué No?

1 No necesitaba	<input type="text"/>
2 No se produce en el exterior	<input type="text"/>
3 Precio	<input type="text"/>
4 Dificultad para importar	<input type="text"/>
5 Falta de personal calificado	<input type="text"/>
6 Servicio post-venta	<input type="text"/>
7 Dificultad para el mantenimiento	<input type="text"/>
8 Financiación	<input type="text"/>
9 Reducida escala de producción	<input type="text"/>
10 Desconocimiento	<input type="text"/>
11 Otros (especificar):	<input type="text"/>

48. ¿Qué porcentaje de las máquinas y equipos son nacionales?

Porcentaje %

49. ¿En promedio que antigüedad tienen las máquinas y equipos?

Años:

50. ¿Cómo calificaría el estado de la maquinaria que interviene directamente en el proceso productivo? (marque sólo una opción)

₁ De punta ₂ Moderna ₃ Antigua ₄ Muy antigua

51. ¿Qué proporción de la capacidad instalada de este local ha utilizado en promedio durante los años 2010 y 2011? (Tenga en cuenta la relación entre la producción efectiva y la producción máxima que podría haber obtenido con la capacidad instalada existente para cada año).

Utilización de la capacidad instalada: Año 2010%₁ Año 2011.....%₂

52. Para los productos o procesos que se realizan en este local, ¿cuenta con alguna certificación de calidad o está en proceso de obtenerla?

	SI		NO
Certificaciones ISO?	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>
Otras certificaciones? (especificar).....	<input type="checkbox"/>	1 (pase pregunta)	<input type="checkbox"/>
			2

52.1. Si no cuenta con certificaciones, ¿está planeando iniciar actividad para certificar calidad el próximo año?

SI ₁ NO ₂

53. Utilización de computadoras o terminales de PC

Área de utilización	Cantidad
Equipo Central/Servidor	
Administración	
Producción/Diseño	
Sistemas de control	
Total	

54. ¿Adquirió tecnología informática entre el 2009/2011?

Aplicación	Si	No
Programas estandarizados	1	2
Consultorías para diseños ad hoc	1	2
Instalación de red	1	2
Cursos de capacitación	1	2
Total	1	2

55. ¿Realiza/zó acuerdos de asociatividad para la formación de:.....?

Acuerdos	Si	No
Producción conjunta	1	2
Red de proveedores	1	2
Red de exportadores	1	2
Asociación con el sector público	1	2
Comercialización	1	2
Organiza/zó de alguna red	1	2

56. ¿Existe en el local una persona o un departamento encargada de las actividades de Investigación & Desarrollo – (I+D)?

Si ₁ No ₂

57. ¿Formuló y que resultados obtuvo de la aplicación de estrategias de innovación tecnológica?

Estrategias	No	Si	Relevancia		
			Decisivo	Significativo	Poco significativo
Innovación en producto	1	2	1	2	3
Innovación de proceso	1	2	1	2	3
Renovación de máquinas y equipos	1	2	1	2	3
Reorganización del trabajo	1	2	1	2	3
Reorganización flujo productivo	1	2	1	2	3
Realización de mejora continua	1	2	1	2	3
Racionalización de costos	1	2	1	2	3
Patentamiento de invenciones	1	2	1	2	3
Capacitación de recursos humanos	1	2	1	2	3
Venta de tecnología a terceros	1	2	1	2	3

58. ¿Qué factores le dificultan la innovación? – Factores

1. Riesgo económico	
2. Falta de financiamiento	
3. Período extenso de recupero de la inversión	
4. Falta de información sobre tecnología	
5. Elevados costos	
6. Infraestructura de la empresa	
7. Falta de información de mercado	
8. Obstáculos derivados de la legislación	
9. Actitud y/o capacidad del personal	
10. Resistencia al cambio	
11. Escasa vinculación con otras empresas	
13. Escasa vinculación con instituciones públicas	
14. Reducción del empleo	
15. Copia de productos	
16. Conformidad con la situación actual	
17. Tamaño de mercado	
18. Comportamiento de la competencia	

59. ¿Contrató consultoría sobre alguno/s de los siguientes temas entre el 2009/2011?

Consultoría sobre	Si	No
Finanzas y negocios	1	2
Producción	1	2
Organización del sistema productivo	1	2
Productos	1	2
Comercialización	1	2
Organización y gestión de la empresa	1	2

60. ¿Tuvo vinculación con instituciones de Ciencia y Técnica de la Argentina en alguna de las siguientes actividades y que resultado obtuvo?

Actividades	No	Si	Resultado			
			Muy bueno	Bueno	Regular	Malo
Asistencia técnica y consultoría	1	2	1	2	3	4
Ensayos, análisis y metrología	1	2	1	2	3	4
Convenios de investigación y desarrollo	1	2	1	2	3	4
Capacitación del personal	1	2	1	2	3	4
Informes técnicos y publicaciones	1	2	1	2	3	4
Universidades	1	2	1	2	3	4
Seminarios	1	2	1	2	3	4
Otros (especificar)	1	2	1	2	3	4

61. ¿Ha implementado alguna de las siguientes técnicas de organización y con qué resultado?

Técnicas de organización	No	Si	Resultado			
			Muy bueno	Bueno	Regular	Malo
Control estadístico de procesos	1	2	1	2	3	4
Muestras de aceptación	1	2	1	2	3	4
Diseño de experimentos	1	2	1	2	3	4
Sistemas de calidad total	1	2	1	2	3	4
Mantenimiento total productivo	1	2	1	2	3	4
MRP (Planificación de recursos de fabricación)	1	2	1	2	3	4
Just in time	1	2	1	2	3	4
Células o líneas en U	1	2	1	2	3	4
Trabajo en equipo	1	2	1	2	3	4
TOC (Teoría de restricciones)	1	2	1	2	3	4

El objetivo de la siguiente pregunta es medir la generación de valor agregado en las Pymes de la región. Así, se logrará profundizar el estudio de problemáticas que constituyen en la actualidad serias limitaciones al crecimiento empresario.

62. ¿Qué entiende por Responsabilidad Social Empresaria? (Marque con una cruz todas las opciones que correspondan)

Cumplir con las obligaciones impositivas ⁽¹⁾	
Ayudar a la comunidad ⁽²⁾	
Cuidar el medio ambiente ⁽³⁾	
Procurar el desarrollo de mis colaboradores ⁽⁴⁾	
Un modelo de gestión integral ⁽⁵⁾	
Todas las anteriores ⁽⁶⁾	

63. ¿Qué tipo de acciones emprende su empresa que Usted considera que son Responsabilidad Social Empresaria? (Marque con una cruz todas las opciones que correspondan)

Donaciones en dinero o especie ⁽¹⁾	
Pago de impuestos ⁽²⁾	
Capacitación del personal ⁽³⁾	
Certificaciones ambientales y de Seguridad e Higiene ⁽⁴⁾	
Cumplir las normas ⁽⁵⁾	
Realizar inversiones en tecnología ⁽⁶⁾	

64. ¿Qué considera Usted que necesitaría o le falta a su organización para poder implementar una estrategia de Responsabilidad Social en su empresa? (Marque con una cruz todas las opciones que correspondan)

Capacitación y Formación ⁽¹⁾	
Asesoramiento estratégico ⁽²⁾	
Acompañamiento en la implementación ⁽³⁾	
Recursos Económicos ⁽⁴⁾	
Capital Humano ⁽⁵⁾	

65. Egresos devengados durante el 2011

Comprende los egresos corrientes de este local correspondientes a 2011, hubieran o no pagado. Los bienes y servicios deben valuarse al precio vigente al momento de su incorporación al proceso productivo, excluido IVA deducible. Las importaciones deben ser valuadas a costo nacionalizado, excluido IVA deducible. ATENCIÓN: los locales que reciben bienes (terminados o no) o servicios de otros locales de la misma empresa, deben valorizar los mismos a precio estimable para estas transferencias o, en su defecto al costo estimable de recepción, e incluirlos en el ítem correspondientes, registrando a estas transferencias como si fueran costos de este local.

Informar el monto en pesos (\$) omitiendo centavos.

65.1. Sueldos y salarios brutos:

\$

(Comprende salario básico, aguinaldo, comisiones, premios, bonificaciones, horas extras, vacaciones, enfermedad y toda otra retribución en dinero abonada a los asalariados.)

65.2. Contribuciones sociales patronales:

\$

(Comprende aportes patronales a Cajas e Institutos de Jubilaciones (excepto de autónomos), Obras sociales, Cajas de Subsidios Familiares, ART, Fondo Nacional de Empleo, correspondientes a los sueldos y salarios.)

65.3. Pagos que no generan contribuciones sociales:

\$

(Comprende las retribuciones en dinero o especie que no generan contribuciones sociales, tales como: comedor en la empresa, vales de almuerzo o reintegro de comida, vales alimentarios, guardería, servicios médicos, uso de automóvil o de vivienda, seguro de vida, provisión de útiles escolares, etc. Excluye asignaciones familiares.)

65.4. Costo de las mercaderías vendidas en el mismo estado en que se adquirieron:

\$

(Comprende el costo de todos los bienes adquiridos para su reventa y efectivamente vendidos durante el año 2011, sin importar el año de su adquisición.)

65.5. Costo de materiales para la prestación de servicios:

\$

(Comprende aquellos bienes no durables que se consumieron en el proceso productivo, sin ser materia prima. Excluye combustibles y los incluidos en "otros egresos corrientes")

65.6. Costo de materias primas y materiales consumidos en la producción o reparación de bienes

\$

65.7. Trabajos industriales realizados por terceros

\$

(Comprende los egresos por elaboración parcial o total de productos con materia prima propia en locales de terceros, incluye reparaciones de maquinarias y equipos)

65.8. Contratación de trabajos de construcción, refacción o reparación de obras de arquitectura o ingeniería civil.

\$

65.9. Servicios prestados por terceros (Comprende los servicios inmobiliarios, alquiler de maquinarias y equipos, informáticos, investigación y desarrollo, jurídicos, contables, de mercado, de gestión, de personal, limpieza, seguridad, publicidad, fotocopia, fotografía, empaque y pagos a prestadores realizados por empresas de la salud (clínicas, obras sociales, mutuales, etc.).)	\$
65.10. Energía eléctrica, combustibles y lubricantes	\$
65.11. Alquileres de inmuebles (Excepto arrendamientos de campos)	\$
65.12. Impuesto a los ingresos brutos	\$
65.13. Otros impuestos y tasas (Comprende impuestos provinciales, nacionales y tasas municipales. Excluye Ingresos Brutos, IVA deducible, impuestos internos, a los combustibles, a las Ganancias y todos los específicos sobre bienes y servicios.)	\$
65.14. Egresos por intereses	\$
65.15. Otros egresos Corrientes (Comprende todos aquellos no especificados previamente (gastos en correo, teléfono, seguros, fletes contratados a terceros, materiales de oficina, etc.).)	\$
65.16. TOTAL	\$

66. Participación en la Ventas

Actividad	Porcentaje (%) de Ventas
Agricultura, Ganadería, Caza y Servicios Conexos	
Silvicultura, Extracción de Madera y Servicios Conexos	
Pesca, Explotación de criaderos de peces, granjas piscícolas, y servicios conexos	
Extracción de carbón y lignito, extracción de turba	
Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionados con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección	
Explotación de minas, canteras y minerales	
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	
Elaboración de productos de tabaco	
Fabricación de productos textiles	
Confección de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	
Curtido y terminación de cueros, fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles, fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	
Fabricación de papel y de productos de papel	
Edición e impresión, reproducción de grabaciones	
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	
Fabricación de sustancias y productos químicos	
Fabricación de productos de caucho y plástico	
Fabricación de productos minerales no metálicos	
Fabricación de metales comunes	
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p	
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	
Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	
Fabricación de muebles y colchones; industrias manufactureras n.c.p.	
Reciclamiento	
Electricidad, gas, vapor y agua caliente	
Construcción	
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para vehículos automotores	
Comercio al por mayor y/o en comisión o consignación, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	
Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos	
Servicios de Hotelaría y restaurantes	
Servicio de Transporte terrestre	
Servicio de transporte por vía acuática y aérea	
Servicios anexos al transporte; servicios de agencias de viaje	
Servicios de Correos y telecomunicaciones	
Intermediación financiera y seguros	
Servicios Inmobiliarios	
Alquiler de equipos de transporte, maquinaria y equipos sin operarios	
Servicios informáticos y actividades conexas	
Investigación y desarrollo	
Servicios empresariales	
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	
Enseñanza	
Servicios sociales y de salud	
Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y servicios similares	
Otros servicios	

67. Participación en las compras

Actividad	Porcentaje (%) de Compras
Agricultura, Ganadería, Caza y Servicios Conexos	
Silvicultura, Extracción de Madera y Servicios Conexos	
Pesca, Explotación de criaderos de peces, granjas piscícolas, y servicios conexos	
Extracción de carbón y lignito, extracción de turba	
Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionados con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección	
Explotación de minas, canteras y minerales	
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	
Elaboración de productos de tabaco	
Fabricación de productos textiles	
Confección de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	
Curtido y terminación de cueros, fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles, fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	
Fabricación de papel y de productos de papel	
Edición e impresión, reproducción de grabaciones	
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	
Fabricación de sustancias y productos químicos	
Fabricación de productos de caucho y plástico	
Fabricación de productos minerales no metálicos	
Fabricación de metales comunes	
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p	
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	
Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	
Fabricación de muebles y colchones; industrias manufactureras n.c.p.	
Reciclamiento	
Electricidad, gas, vapor y agua caliente	
Construcción	
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para vehículos automotores	
Comercio al por mayor y/o en comisión o consignación, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	
Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos	
Servicios de Hotelería y restaurantes	
Servicio de Transporte terrestre	
Servicio de transporte por vía acuática y aérea	
Servicios anexos al transporte; servicios de agencias de viaje	
Servicios de Correos y telecomunicaciones	
Intermediación financiera y seguros	
Servicios Inmobiliarios	
Alquiler de equipos de transporte, maquinaria y equipos sin operarios	
Servicios informáticos y actividades conexas	
Investigación y desarrollo	
Servicios empresariales	
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	
Enseñanza	
Servicios sociales y de salud	
Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y servicios similares	
Otros servicios	

68. DATOS DEL INFORMANTE

Nombre y apellido del informante	Teléfono															
Cargo																
E-mail	Nº de C.U.I.T de la empresa															
<table border="1"> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>																

Pregunta	Observaciones

Muchas gracias por su colaboración

R7 Encuestador.....	Código		Firma.....
R12 Supervisor.....	Código		Firma.....