



A. Castagna
M.L. Woelflin
L. Romero
C. Módolo*

Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía

LAS PYMES ROSARINAS. INDICADORES ESTRATÉGICOS PARA LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS LOCALES DIFERENCIALES.

INTRODUCCIÓN

Las profundas transformaciones de las estructuras socioeconómicas que vienen produciéndose en Rosario y su área metropolitana desde fines de los setenta y agudizadas en los noventa, se enmarcan dentro de los cambios de paradigma y globalización de las relaciones económicas que afectan a la Argentina y que impactan fuertemente sobre todo su sistema productivo. En este contexto, el sector industrial ha sufrido durante las dos últimas décadas un proceso de desindustrialización con destrucción del empleo y cambios en los procesos de acumulación y distribución de la riqueza.

La matriz productiva se vio alterada por la incorporación de nuevos actores, cambios en las funciones de producción, en la propiedad de las firmas y en los esquemas de incentivos, que en conjunto provocaron el desplazamiento de numerosas empresas y ramas de actividad y el desarrollo de otras que afectaron la dirección de los flujos en el sistema. Así es como se identifican firmas ganadoras, perdedoras y otras en crisis, que no responden necesariamente a parámetros sectoriales, sino también a perfiles productivos endógenos a las empresas que acusan los cambios.

Las particularidades del desarrollo regional en un contexto de integración supra-regional, exigen de una participación activa por parte de todos los actores integrantes de la comunidad y en especial del Estado, que con adecuadas acciones pueden ayudar a la adaptación y articulación de la región con el sistema global, jerarquizando el papel del territorio, como factor estratégico de desarrollo. En este marco el comportamiento de las firmas tiene una estrecha interrelación con el espacio, el ambiente institucional y la industria a la cual pertenecen.

Es por ello que se planteó la necesidad de realizar un diagnóstico a la luz de los cambios ocurridos en los últimos años pero fundado, ahora, sobre bases metodológicas distintas a las empleadas hasta el momento.

El objetivo del estudio que está realizando el IIE es la presentación de un diagnóstico del sistema industrial rosarino, que permita delinear estrategias y políticas de apoyo a las pymes de carácter regional y local, atento a sus características generales y a las particulares de cada cluster a conformar. El presente trabajo constituye un primer avance en el análisis de la información obtenida y en el cálculo de los indicadores,

* Docentes-Investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía, FCEyE, UNR.



realizado en base a los criterios propuestos en el trabajo "Metodología para el diagnóstico y el análisis de la estructura del sistema industrial rosarino" (Castagna, A. y otros, 2001).

1. Aspectos metodológicos

La información utilizada se obtuvo del Relevamiento Productivo de la Industria Manufacturera Rosarina realizado por el Instituto de Investigaciones Económicas durante el transcurso del año 2001. Dicho Relevamiento permitió conocer las características de las ramas industriales y de las firmas, sus perfiles competitivos, los rasgos idiosincrásicos de sus propietarios, la performance ante los cambios y las relaciones interempresariales e institucionales, entre otros aspectos.

Algunas de las consignas formuladas fueron elaboradas con preguntas semiestructuradas con el objetivo de identificar criterios comunes en la elección de las mismas por parte de los empresarios y de esta forma arribar a determinar perfiles actitudinales.

Las respuestas obtenidas fueron agrupados en cuatro conjuntos de indicadores que nos aportaron la siguiente información:

- ✓ *Características generales de la industria:* actividad, cambios de razón social y forma jurídica, antigüedad, tamaño (por personal ocupado y facturación), estructura de propiedad y organización administrativa;
- ✓ *Posicionamiento en el mercado:* mercados a los cuales dirigen su producción, grado de conocimiento de su competencia, amenazas a la expansión, obstáculos para exportar y objetivos de mercado previstos;
- ✓ *Estrategias empresarias implícitas y explícitas:* inversiones realizadas en productos, procesos y personal, búsqueda de nuevos mercados, estrategias frente a los competidores, expectativas y obstáculos para lograrlo; y
- ✓ *Entorno Institucional:* relaciones de subcontratación y cooperación con empresas, pertenencia a cámaras empresariales, interrelación con instituciones del medio tales como Universidades, Centros Tecnológicos, Agencia de Desarrollo, etc.

La naturaleza del trabajo, el proceso de la información y la amplitud de los temas abarcados es muy amplia y, por otra parte, los primeros resultados van generando nuevas preguntas y la necesidad de entrecruzar nuevos datos. La construcción de indicadores es aún más difícil, y deberá realizarse de acuerdo a los diferentes intereses que se relacionan con la actividad en estudio, con su territorio y con la gestión.

El análisis de la información y los indicadores que se construyen permitirán un estudio de las firmas desde distintos aspectos, pero a su vez las interrelaciones permitirán la conformación de cluster de firmas. La situación actual, la heterogeneidad de comportamientos de las empresas y su diferente performance en las últimas décadas hacen necesario estos estudios ya que los comportamientos por ramas no alcanzan para dilucidar la situación actual. Sin embargo, consideramos que éstos también son necesarios frente a las posibilidades que plantea la nueva situación macroeconómica, no contemplada en las respuestas del Relevamiento.



Avanzando sobre el estudio de firmas e incorporando los indicadores de relaciones interempresariales e institucionales, podremos diagnosticar sobre el perfil industrial de la ciudad y marcar tendencias sobre el mismo, es decir realizar un análisis mesoeconómico, incorporando hábitos, costumbre, instituciones, en la evolución y en los cambios.

2. Caracterización general de la industria

Este grupo de indicadores tiene como objetivo caracterizar a las empresas de la industria local desde dos puntos de vista, por un lado, el tamaño de las firmas y las actividades que desarrollan con el objetivo de describir la estructura productiva de la ciudad; y por el otro, atendiendo a la antigüedad de las empresas, su organización jurídica y estructura de propiedad.

La evolución de estas variables permite analizar el proceso de transformación productiva que ha ido sufriendo la Ciudad, los cambios producidos en la vida de las empresas y las modificaciones en sus estructuras, atendiendo a su capacidad de gestión y perfil de conducción.

Ramas de Actividad

Las ramas más importantes desde el punto de vista de la cantidad de locales son: las alimenticias (CIU 15), las de productos de metal excepto maquinaria y equipos (CIU 28) y la de edición e impresión y reproducción de grabaciones (CIU 22) (Cuadro N°1). En ellas están concentrados el 45% de los establecimientos industriales rosarinos. Por otra parte las ramas agregadas que corresponden a la industria metalmeccánica (aunque no íntegramente, ya que se necesitaría otro tipo de clasificación) superan el 34%. En la rama alimenticia el rubro que concentra la mayor proporción de establecimientos es el correspondiente a las panaderías, confiterías y fábricas de pastas (CIU 154).

En general se puede afirmar que la estructura por actividades se mantiene en el tiempo con muy pequeñas modificaciones. Respecto a los datos recopilados en 1997 se nota un incremento en la participación de la rama de edición e impresión y reproducción de grabaciones (CIU 22), en la de productos de metal excepto maquinaria y equipos y en la alimenticia. A su vez la pérdida de participación más notoria en esta variable se produce en la rama de maquinaria y equipos no clasificados previamente (CIU 29).

CUADRO N°1: EMPRESAS CLASIFICADAS SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD

CIU	Cant emp.	%
37: Reciclamiento	2	0,08
36: Muebles, industrias no contempladas en otra parte	166	6,76
35: Fabricación de otros equipos de transporte	38	1,55
34: Automotores, remolques y semiremolques	123	5,01
33: Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	30	1,22
32: Aparatos de radio, televisión y comunicaciones	7	0,29
31: Maquinaria y aparatos eléctricos no contemp. en otra parte	75	3,05
30: Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	5	0,20



29: Maquinaria y equipos no clasificados previamente	223	9,08
28: Productos de metal, excepto maquinaria y equipos	327	13,31
27: Fabricación de metales comunes	80	3,26
26: Otros productos minerales no metálicos	75	3,05
25: Fabricación de productos de caucho y plástico	111	4,52
24: Fabricación de sustancias y productos químicos	58	2,36
22: Edición e impresión y reproducción de grabaciones	276	11,24
21: Fabricación de papel y productos de papel	32	1,30
20: Productos de madera y corcho excepto muebles, art. de paja	84	3,42
19: Curtido de cueros, fabricación de maletas y calzado	49	2,00
18: Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	139	5,66
17: Fabricación de textiles	54	2,20
15: Productos alimenticios y bebidas.	502	20,44
Total	2456	100

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001

Al indagar los procesos de transformación a partir de los cambios que han tenido en sus actividades de producción, tenemos que solo el 7,21% de las firmas rosarinas han experimentado este tipo de modificación. Siendo la década de los '90 como la más proclive a este tipo de modificaciones ya que más de la mitad de las firmas, que han cambiado de actividad, lo han hecho en este período. La década del 80' aporta también el 17,5%. Las ramas que manifestaron mayores cambios fueron la elaboración de productos de metal (28) con el 15,8%, la fabricación de maquinarias y herramientas (29) y la de la industrialización de la madera (20) con aproximadamente el 11,3%.

Tamaño de las firmas

Para la clasificación de las firmas en micro, pymes y grandes se mantuvieron los parámetros utilizados en el Relevamiento Productivo de 1997. Así se considera como microempresa a toda aquella que tuviese menos de 5 personas ocupadas y una facturación anual inferior a los \$60.000. Las grandes empresas fueron definidas como todas aquellas con más de 200 personas ocupadas y, en consecuencia, las pymes quedaron conformadas por el estrato de entre 5 y 200 personas ocupadas y, además, todas aquellas que con menos de 5 ocupados tuviesen una facturación anual superior a los \$60.000.

El universo encuestado está conformado por 1315 microempresas, 1133 pymes y 8 grandes. Estos valores significan en porcentaje el 53,54%, 46,13% y 0,33% respectivamente. Comparando con el Relevamiento anterior, tenemos que durante los últimos cuatro años se produjo una tendencia a disminuir el tamaño de las firmas, ya que en 1997 sólo el 36,31% eran micros y, contrariamente el 63,21% eran pymes.

Si tomamos exclusivamente la variable Personal Ocupado, 272 empresas (11%) declaran tener sólo una persona ocupada, mientras aproximadamente el 57% tienen menos de 5 ocupados.

En el Cuadro N°2 se puede observar que tres de cada cuatro firmas rosarinas (76%) facturaron menos de 100 mil pesos anuales¹. En el relevamiento anterior el 67% de las

¹ Este monto de facturación corresponde al año 2000. Se analizan sólo aquellas empresas que respondieron sobre ambas variables.



unidades estaban ubicadas en este estrato. Al mismo tiempo existe menor porcentaje relativo en los dos rangos superiores de facturación.

CUADRO N°2 : CLASIFICACIÓN SEGÚN PERSONAL OCUPADO Y RANGO DE FACTURACIÓN

	Menos 5 PO	5 a 10 PO	11 a 50 PO	51 a 100PO	Más de 100	Total
Menos 100mil	1210	367	81	-	-	1658
100 a 300mil	29	126	69	1	-	225
300 a 1millón	4	41	126	2	-	173
1 a 2 mill.	-	5	35	4	-	44
2 a 5 mill.	-	1	21	12	5	39
5 a 10 mill.	-	-	3	9	6	18
10 a 18 mill.	-	-	1	-	1	2
Más 18 mill.	-	-	1	2	9	12
Total	1243	540	337	30	21	2171

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001

Antigüedad de las empresas

El sistema productivo local está integrado por firmas que en su mayor parte fueron fundadas en los años de la Convertibilidad –un 41.8%- un 27.1% pertenecen al período de reestructuración, otro 27% al período de la sustitución de importaciones buscada y el resto son anteriores al mismo.

Año de fundación de las empresas

Años	Micro	Pymes	Grandes	Total	Porcentaje
Hasta 1945	34	60	6	100	4.1
1946-1952	39	56	-	95	3.9
1953-1975	255	306	1	562	23.1
1976-1990	325	334	1	660	27.1
1991-1997	399	255	-	654	26.9
1998-actualidad	249	112	-	361	14.9
Total	1301	1123	8	2432	100.0

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001

Debe señalarse el gran porcentaje de microempresas de los últimos años. En los últimos cuatro años continuó la rotación de empresas, cierres y aperturas, destacándose que la mayoría de las de reciente apertura son microempresas.

En este grupo es necesario profundizar la viabilidad de las empresas, distinguiendo por tal a aquellas susceptibles de subsistencia de las que no, a fin de delinear políticas industriales adecuadas para las primeras y sociales para las segundas.

En cuanto a las pocas grandes empresas, éstas provienen, en su mayoría, de la época del modelo agroexportador, cuando el tipo de firma imperante tenía otras características, sin lugar a dudas éstas pudieron adaptarse a las distintas políticas implementadas y hoy son firmas que se destacan por su inserción en el mercado externo y los puestos de trabajo que brindan. Cabe destacar que algunas empresas grandes relevadas en 1997, hoy pertenecen a la categoría de Pymes, ya que han disminuido su personal ocupado, única variable considerada para esta clasificación.



Organización y cambios de la Forma Jurídica

La forma jurídica que adoptan las empresas y que dan una pauta de su organización, puede observarse en el cuadro número 3.

El 60% está constituida como Unipersonal, el 20% en la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada, algo más del 10% como Sociedad de Hecho y sólo el 6,7% como Sociedad Anónima.

CUADRO N°3: EMPRESAS SEGÚN FORMA JURÍDICA

	CANT. EMPRESAS	%
Unipersonal	1469	59.81
Sociedad de Hecho	265	10.79
Sociedad Colectiva	24	0.98
Soc. Responsabilidad Limitada	509	20.72
Sociedad Anónima	165	6.72
Otras formas	48	1.96
TOTAL	2456	100

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Tomando las formas más comunes de constitución y relacionándolas con el tamaño de las firmas, casi el 73% de las Unipersonales son microempresas, mientras en las S.R.L. el 81,5% son pymes.

CUADRO N° 4: ORGANIZACIÓN JURÍDICA Y TAMAÑO

	Unipersonal	S.R.L.	S.A.	S.H.
Micro	72.7	18.5	6.06	51.7
Pyme	27.3	81.5	90.3	48.3
Grande	0	0	3.64	
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

De las 1133 pymes, el 36,6% son SRL y el 35,3% Unipersonales, mientras que el 81,35 de las microempresas son Unipersonales. Las grandes empresas, por su parte son Sociedades Anónimas en el 75% de los casos y el resto son Cooperativas u otras formas.

Los cambios en la organización jurídica de las empresas ponen de manifiesto una forma de adaptación a los diversos procesos que sufren las firmas a lo largo de su vida, provengan éstos de la propia dinámica interna o bien se originen en el medio en que actúan.

Del total relevado, 492 empresas expresaron haber modificado su situación jurídica. A los fines analíticos se procedió a caracterizar los cambios efectuados dividiéndolos en dos tipos: "de mejoras" y "de retroceso". Entendiendo por "mejoras" a aquellas que en la modificación adquieren un nivel jurídico superior o más complejo, ej: unipersonal a SA y como "retrocesos" aquellas modificaciones que implican pasar a un nivel jurídico inferior o menos complejo.



Así resulta que del total de las modificadas, 239 empresas "mejoraron" su situación, mientras que 207 experimentaron "retrocesos" y 46 presentaron cambios que no pueden ser categorizados.

También se estudiaron los cambios producidos en la razón social de las firmas. Si bien estos cambios muchas veces son consecuencia de un cambio de figura jurídica, no siempre es así, dado que en la industria manufacturera rosarina un total de 629 firmas han modificado su razón social, el 25,6% sobre el total de las firmas encuestadas. Analizando por períodos, se observa nuevamente que la década que transcurre entre 1990-99 es la que experimenta la mayor movilidad, ya que en ese tiempo se producen el 56% de las modificaciones; siendo los años 1998 y 1999 los de mayor actividad en este sentido. Los dos años siguientes fueron también intensos, en el 2000 cambian de razón social 57 empresas y en el 2001 lo hacen 58, valores muy superiores al promedio de la década anterior (35,3 por año).

Estructura de Propiedad

Las empresas industriales rosarinas son básicamente empresas familiares. El 87% de las 2.456 firmas relevadas es propiedad, mayoritariamente de una familia, esta es una tendencia que se acentuó en los últimos años, ya que en 1997 este porcentaje fue del 82%.

CUADRO N° 5: PROPIEDAD Y TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

	MICRO	PYMES	GRANDES	TOTAL
FAMILIARES	1228	905	2	2135
NO FAMILIARES	87	228	6	321
TOTAL	1315	1133	8	2456

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Según el tamaño de las empresas, son familiares el 93% de las microempresas, el 80% de las pymes y el 25% de las grandes. Nuevamente, si se toman en cuenta las ramas más numerosas en cantidad de locales, puede verse que en la industria alimenticia (CIU 15) la propiedad familiar de las empresas es muy importante en el estrato micro y pyme. En el sector productor de metales (CIU 28), este tipo de propiedad se asienta especialmente sobre las firmas micro al igual que las dedicadas a las actividades de edición e impresión (CIU 22), en cambio en la rama 29- Fabricación de maquinaria y equipo, las empresas que pertenecen a una sola familia son mayoritariamente pymes.

En concordancia con el tipo de empresa predominantemente familiares el 55,8% de las firmas posee una sola gerencia, el 9,7% tiene dos gerencias y apenas un 3,5% declara tener tres. Cerca de un 8% declara no tener ninguna y no se obtuvo respuesta a esta pregunta en el 21,1% de los encuestados. Así de los 2309 puestos gerenciales declarados por las empresas, el 82% son ocupados por miembros de las familias propietarias.

El análisis del número de gerencias permite tener una idea de su conformación estructural, atendiendo a la capacidad de gestión y perfil de la conducción. Un sector industrial con una cantidad importante de empresas que estén estructuradas por gerencias profesionalizadas, indicaría un sector que puede adaptarse más rápidamente a los cambios que presenta el entorno.



En resumen, el sector industrial rosarino está compuesto por un conjunto de empresas que en su mayor parte tienen menos de 20 años de antigüedad, predominantemente organizadas como unipersonales o bajo formas jurídicas simples y donde, una muy buena proporción pertenecen principalmente a una sola familia con presencia activa en los cuadros gerenciales de miembros de las familias propietarias. La década de 1990 parece marcar un punto de inflexión en el comportamiento tendencial de muchas variables que integran este grupo de indicadores, los cambios de figura jurídica, de razón social y de actividad son más acentuados durante este período.

2. Posicionamiento en el mercado

Se analizó la presencia de la industria manufacturera rosarina en los mercados, sean éstos nacionales o extranjeros, desde distintos puntos de vista. Se partió de la participación de las firmas en los distintos mercados, destino de la producción, presencia de las firmas en el exterior y desempeño en el mismo, grado de conocimiento de los competidores que tienen los empresarios locales, los obstáculos para exportar y expandirse a otros mercados y sobre qué bases descansan sus ventajas competitivas.

A los fines empíricos se relevó información referida al destino de las ventas de la empresa y la participación que éstas representan en el volumen total de facturación, cuyos resultados se muestran en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 6: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN LA FACTURACIÓN DE LAS EMPRESAS

	0%	< 10%	10-24%	25-49%	50-74%	75-99%	100%	Total
Rosario	10,95	2,52	8,27	7,49	13,56	13,88	43,32	100
Gran Rosario	64,98	3,62	17,26	6,72	3,87	1,3	2,24	100
Resto del país	61,12	2,08	7,45	5,9	11,12	8,96	3,38	100
Exterior	95,68	1,79	1,79	0,37	0,24	0,04	0,08	100

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001

Como puede observarse aproximadamente un 45,5% de las empresas sólo mantienen relaciones comerciales con el mercado local –Rosario y Aglomerado²– mientras que el resto tiene vínculos extra-regionales con una baja presencia en los mercados externos –apenas un 4,3%-. La ubicación de los mercados de destinos internacionales es la siguiente:

CUADRO N° 7: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ROSARINAS

	Part. %
Brasil	21
Resto del MERCOSUR	29,5
Resto de América del Sur	24
Centroamérica	7,5
EEUU	5,5
Resto de América	3,5
Europa	5,5
Otros	3,5

² El Aglomerado Gran Rosario esta comprendida por los siguientes límites: Puerto Gral. San Martín al norte; Villa Gobernador Gálvez hacia el sur y Pérez hacia el Oeste.



Total	100
-------	-----

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

El destino de los productos se orienta fundamentalmente a los mercados latinoamericanos, puesto que más del 50% de las empresas tienen presencia en los mismos

Cuando se analizan las características del tamaño de empresas encontramos:

CUADRO N° 8:
EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS,
SEGÚN TAMAÑO

		Exportan	No Exportan	Total
Tamaño	Micro	13	1302	1315
	Pymes	102	1031	1133
	Grandes	7	1	8
	Total	122	2334	2456

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Rosario continua teniendo, a través de los años, un 5% de sus empresas que exportan, habiendo disminuido el número de firmas en la misma proporción que se reduce el número de empresas.

Con respecto al tipo de actividad que realizan, las firmas pertenecen a las siguientes ramas:

CUADRO N° 9: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS FIRMAS
EXPORTADORAS

RAMA	Porcentaje
Alimenticias	9%
Textiles y prendas de vestir	4%
Papeleras y trabajos de edición	2%
Químicas	6%
Plásticos y cauchos	8%
Minerales no metálicos	3%
Productos metálicos	15%
Máquinas, equipos y aparatos eléctricos	35%
Inst. médicos y de medición	5%
Autopartistas y equipos de transporte	11%
Mueblería	2%
TOTAL	100%

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Las empresas rosarinas con presencia en el exterior pertenecen básicamente a la industria metalmeccánicas, especialmente a maquinarias y equipos y autopartistas. No obstante ello, y al analizar en términos relativos cada sector en particular, surgen que las industrias de productos químicos, del caucho y plásticos, metales comunes, de instrumentos médicos y aparatos de medir poseen más del 10% del total de empresas de la rama con presencia en el exterior, en contraposición a las alimenticias y a las autopartistas, que si bien en valores absolutos son importantes, la presencia como industria reflejan una baja performance competitiva como sector productivo.

Se profundizó el estudio del sector exportador construyendo una matriz analizando el coeficiente de exportación y la variedad de mercados de destinos al que son enviados



los productos rosarinos. Así quedaron determinadas tres grupos de empresas que fueron clasificadas como de: "bajo", "medio" y "alto desempeño exportador". En el primer grupo se encuentran aquellas cuya participación en las ventas al exterior no alcanzan el 10% del total y además lograron penetrar en un solo mercado externo. Son 25 empresas cuyas exportaciones se ven muy dependientes del tipo de políticas que adopte ese mercado. En el segundo ubicamos aquellas que si bien tienen un bajo coeficiente de exportación sus mercados son más amplios y por lo tanto están en una situación menos vulnerable y además las que oscilan entre el 10% y el 25% las ventas al exterior. Este segundo grupo es el más amplio y representa el 60% de las firmas. Finalmente las de alto desempeño son aquellas que superan un coeficiente del 25%. Dentro de este grupo existen 3 empresas que sólo venden a un mercado y que por lo tanto, esta alta concentración puede significar una amenaza.

En general la poca diversificación de la dirección de los flujos exportables sumado al hecho de la baja inserción, otorga a la estructura productiva rosarina una performance muy vulnerable a los cambios de contextos macroeconómicos, -pues cualquier problema que afecten a algunos de los mercados de destinos, provoca la consecuente disminución de la actividad externa- y de bajo derrame hacia el interior de la matriz productiva pues, ante cualquier auge de los mercados externos, la incidencia no es significativa.

Esta conformación de estructura exportadora manifiesta intrínsecamente una cualidad empresaria implícita en el perfil de los propietarios, que no han cambiado a la luz de los acontecimientos y que consideran a la demanda externa como un elemento complementario a la firma, que debe ser satisfecho con excedentes exportables en la medida que el tamaño de producción y la demanda interna permitan alcanzarlo.

CUADRO N° 10:
MATRIZ DE COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN Y
MERCADOS EXTERNOS

	1 merc.ext.	2 merc.ext	3 merc.ext	Mas 3 merc ext	Total
Menos 10%	25	12	4	3	44
10 a 25%	27	10	4	4	45
Mas de 25%	3	5	5	4	17
Total	55	27	13	11	106

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Los cambios producidos en la economía argentina con posterioridad a la recopilación de la información, uno de los más destacables es el referente al tipo de cambio, hacen que el estudio de la oferta exportable se convierta en muy importante.

Para determinar cuál es la oferta exportable industrial de la ciudad se seleccionaron aquellas empresas que, no siendo exportadoras, hubiesen contestado estar en condiciones y dispuestas a hacerlo. A los efectos de considerar que realmente se las pudiese tomar como oferta exportable, se puso la condición que en los últimos años hubiesen hecho alguna acción con respecto a ganar mercados, a innovación (en productos, procesos u organizacionales) o se hubiese planteado algún programa o actividad de gestión de calidad y producción. El universo así seleccionado quedó constituido por 513 empresas de muy diverso tamaño y actividad, que representan el 21% de las encuestadas. Este conjunto de empresas brindan 5.910 puestos de trabajo lo que significa el 25% del total industrial. Este dato es muy importante ya que las



empresas grandes son actualmente exportadoras y, por lo tanto, se encuentran excluidas de este conjunto.

Los principales obstáculos que estas empresas encuentran para exportar se refieren a los costos elevados, a la falta de información de mercado y a la falta de conocimiento de la operatoria para moverse en el mercado externo. Son empresas cuyos objetivos de mercado en los próximos años se refieren, en primera instancia, a la consolidación de SUS productos actuales y, en segundo lugar, admiten la posibilidad de fabricar nuevos productos para los mercados existentes. Prácticamente no consideran la reducción de su mix de producción. Consideran que las mayores amenazas para su expansión en los mercados se refieren a la elevada imposición tributaria y a las altas tasas de interés.

A los efectos de clasificarlas por grupos se construyeron indicadores referentes a cuántas clases distintas de acciones hubiese realizado y además se entrecruzó esta información con la relativa a las inversiones. Así se tomó en cuenta aquellas si realizaron inversiones en los últimos tres años y si tenían o no planificado realizar nuevas inversiones en los próximos tres años. Del análisis conjunto de esta información se pudo construir la siguiente matriz.

CUADRO N° 11 MATRIZ DE MEJORAS REALIZADAS Y TRAYECTORIA INVERSIONISTA

	Realizó y planea inversiones	Realizó y no planea inversiones	No realizó y planea inversiones	No realizó y no planea inversiones	Total
Realizó los tres tipos de mejoras	127	109	49	86	371
Realizó dos tipos de mejoras	29	35	15	35	114
Realizó un tipo de mejoras	4	2	2	4	12
Total	160	146	66	125	497

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Cabe aclarar que hubo 16 empresas que no se pudieron incluir en el cuadro anterior por no haber respondido a alguna de las preguntas referentes a la inversión.

Como puede observarse la mayoría de las empresas con sendero inversionista han realizado acciones respecto a los mercados, a la calidad y a la innovación. Este grupo, constituido por la cuarta parte de las empresas potencialmente exportadoras se caracterizan por tener, en su gran mayoría (70%), capacidad ociosa instalada.

Existe otro grupo (109) que también han implementado estrategias ofensivas en los últimos años y que si bien han realizado inversiones no tienen planeado invertir en los próximos años.

Basándonos en que el proceso de mejoramiento de las capacidades tecnológicas de las empresas juegan un papel fundamental en la competitividad de las mismas, estos dos grupos de empresas son las que mejor posicionadas estarían para enfrentar los mercados externos y representan casi la mitad de las que componen la oferta exportable. No obstante, el nivel de incertidumbre ante las acciones de política macroeconómica a la que esta sometido nuestro país dificulta las posibilidades de planificar e incrementa el riesgo para nuevas inversiones.



Estos son los primeros avances realizados en este área, en la que continuamos trabajando y tratando de caracterizar a los distintos grupos de empresas que requerirían de políticas diferenciadas para concretar su inserción en mercados más amplios.

Amenazas de expansión

En términos generales, el total de las empresas locales señalan como amenazas para la expansión, tanto para los mercados externos como los internos, los siguientes motivos:

CUADRO N°12: AMENAZAS DE EXPANSIÓN EN LOS MERCADOS

	Primer lugar %	Segundo lugar %	Tercer lugar %
Regulación del mercado de trabajo	4,28	1,75	2,57
Regulaciones sobre el medio ambiente	0,57	0,41	0,20
Elevada imposición tributaria	52,61	16,73	7,00
Altas tasas de interés	9,04	25,73	7,29
Política cambiaria	2,32	4,36	5,50
Altos costos de la materia prima	2,69	5,37	5,01
Altos costos de energía	5,94	16,37	15,55
Altos costos de servicios públicos	2,16	7,90	15,43
Aranceles elevados	0,41	0,98	1,47
MERCOSUR	2,69	1,26	2,69
ALCA	0,00	0,08	0,16
Falta de infraestructura	0,41	0,37	0,69
Bajo consumo	9,32	6,72	10,06
Baja en el precio de sus prod. en el merc.	1,26	3,34	5,33
Otros	3,95	1,26	1,91
NS/NC	2,36	7,37	19,14
Total	100,00	100,00	100,00

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

A través del presente cuadro de situación queda ratificada la hipótesis de que las causas exógenas que afectan a las firmas rosarinas son los costos impositivos, como principal problema de permanencia y expansión. En segundo lugar, aparece la dificultad del financiamiento que también puede ubicarse dentro de los condicionantes exógenos a las empresas, constituyéndose en un problema estructural en las pymes rosarinas. Por último, el tercer elemento identificado entre los relevados, son los altos costos de producción con una clara referencia a los insumos, costos de servicios públicos privatizados o no y transporte.

Las respuestas observadas dentro del bloque son consistentes tanto con el tamaño de las empresas como con los mercados de destino de los productos, que están basados fundamentalmente en los nacionales.

Objetivos de mercado

Las empresas relevadas indicaron tener los siguientes objetivos de mercado:

CUADRO N°13: OBJETIVOS DE MERCADO

	Primer lugar %	Segundo lugar %	Tercer lugar %
Consolidar la posición de los prod. actuales	52,08	9,89	4,48
Penetrar en nuevos mercados con los actuales productos	15,55	27,93	6,76



Retirarse de ciertos mercados	1,02	1,30	1,26
Reducir la línea de productos	1,63	1,34	0,90
Fabricar nuevos productos para los merc. existentes	11,85	20,93	14,29
Fabricar nuevos productos para nuevos mercados	3,09	6,43	14,58
Aumentar las exportaciones	1,3	2,04	3,42
Otros	4,44	1,38	1,51
NS/NC	8,51	28,75	52,81
Total	100,00	100,00	100,00

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Como puede destacarse la consolidación de los mercados operados, el incremento de la oferta de bienes y la búsqueda de nuevos mercados constituyen la trilogía con más respuestas seleccionadas. No obstante ello, uno de los objetivos del Relevamiento fue el de contrastar, en la medida de las posibilidades, el deseo puesto de manifiesto por los empresarios con las acciones efectivamente llevadas adelante por ellos en las firmas. Con lo cual se preguntó que factores creen que generan ventajas en los mercados y las acciones realizadas para ganar nuevos mercados. respuesta obtenida fue la siguiente:

CUADRO N°14: FACTORES QUE GENERAN VENTAJA DE MERCADO A JUICIO DEL ENTREVISTADO

	Primer lugar %	Segundo lugar %	Tercer lugar %
Precio	35,63	10,46	6,43
Plazo de entrega	11,60	17,96	7,61
Financiamiento	3,26	7,70	7,49
Asistencia post venta	2,57	5,05	4,60
Garantía	3,09	8,71	7,00
Adaptabilidad a las sugerencia de los clientes	7,17	9,81	11,36
Amplio mix de productos	1,63	4,11	4,11
Canales de distribución	0,77	1,55	2,16
Diseño	2,44	5,50	3,99
Calidad	26,51	18,04	18,65
Publicidad / promoción	0,20	0,53	1,51
Otros	2,65	1,26	1,79
NS/NC	2,48	9,32	23,29
Total	100,00	100,00	100,00

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Así resulta que la calidad, el precio y los plazos de entrega constituyen, a decir de los empresarios, las bases que otorgan ventajas para estar presentes en los mercados. No obstante ello, los empresarios manifiestan que no se plantean como objetivo aquellos factores que se suponen crean competitividad como: mejorar la calidad de los productos, los procesos de producción, reducción de costos, etc. Adicionalmente se observa que tampoco consideran tener problemas de calidad con sus competidores lo que lleva a pensar que la reducción de los costos o el mejoramiento de servicios podrían ser objetivos ocultos que no lo identifican o buscan las empresas para ser consistentes con sus acciones.

Efecto desplazamiento en los mercados domésticos

Complementariamente a los problemas existentes en la expansión y posicionamiento en los mercados, resultó interesante conocer como están siendo tratadas las firmas que



están expuestas a la competencia extra-regional. Se obtuvo que el 43,3% de las empresas están siendo desplazadas de sus mercados de origen.

Al indagar la procedencia de los productos que desplazan tenemos que el origen es el siguiente:

CUADRO N° 15:
PROCEDENCIA DE LOS PRODUCTOS

Rosario	30.59 %
Resto del país	18.3 %
Exterior	51.05 %
	100 %

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001

Es interesante destacar la magnitud de la proporción de empresas rosarinas que compiten y desplazan a otras locales del mercado. En tanto que dentro de los mercados externos reconocidos tenemos:

CUADRO N°16:
ORIGEN DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS

	%
Brasil	40.59
Resto del MERCOSUR	3.04
Resto de América	1.86
Centroamérica	0.1
NAFTA	2.06
Unión Europea	7.06
Resto de Europa	1.18
Oceanía	0.29
Japón	2.45
Corea	7.25
China	22.35
Resto de Asia	9.51
Africa	0.49
Otros	0.78
NS/NC	0.98
Total	100,00

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001.

Resulta oportuno mencionar que las firmas locales que manifiestan tener desplazamiento del mercado por parte de productos extranjeros son 584, es decir que, casi un 23,8% del total relevan tener problemas por la presencia de productos importados, según la opinión de los propios empresarios. Se debe destacar la importante caída del número de empresas desde la implementación de la apertura.³

Complementariamente se preguntó como evaluaban comparativamente la calidad de su producto con el ofrecido por su competidor directo independientemente de su procedencia, y la respuesta obtenida fue:

³ En el CNE 94 había 3062 locales industriales, en 1997 fueron 2702 los relevados y en el presente Relevamiento 2456. Hay que considerar que en estos datos existe un porcentaje de subcaptación, al igual que en todo censo.



CUADRO N° 17:
EVALUACIÓN DE LA CALIDAD RESPECTO
DE LOS COMPETIDORES DIRECTOS

	RESPUESTAS	%
Muy superior	34	1.38
Superior	173	7.04
Similar	1377	56.07
Inferior	722	29.4
Muy inferior	62	2.52
NS/NC	88	3.58
	2456	100

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001

Con lo que el 64% reconoce tener una calidad similar o superior al de su competidor, mientras que solo el 31% señala que su producto es de inferior nivel. Por ende la calidad no parece ser la base de posicionamiento en el mercado que tienen los competidores puesto que dicha ventaja no es relevada como superior. En consecuencia puede suponerse que la vía del desplazamiento e inserción de los productos extra-regionales es por el precio y no por la calidad según el criterio de los propios participantes y damnificados.

Concluyendo, la firmas rosarinas fundamentalmente se orientan a los mercados locales y con poca presencia en los internacionales. La escala de producción se destaca como el condicionante endógeno más relevante y los altos costos impositivos junto a tasas de interés reales fuertemente positivas como los exógenos más importantes señalados por los empresarios para el posicionamiento en los mercados.

3. Estrategias empresariales implícitas y explícitas

Respecto a las estrategias empresarias se comenzó a realizar un análisis sobre búsqueda de nuevos mercados, inversiones realizadas y equipos utilizados en la producción.

Fueron 330 las firmas que respondieron no haber hecho ninguna acción en los últimos dos años tendientes a ganar nuevos mercados, las que representan un 13%.

Entre las que implementaron estrategias ofensivas en este sentido, se destaca la realización de mejoras en el servicio comercial y en la política de publicidad.

CUADRO N° 18 ACCIONES PARA GANAR NUEVOS MERCADOS

Tipo de mejoras	Cantidad de empresas	Porcentaje
Participación en ferias y/o misiones comerciales	470	19.14
Mejoras en el servicio comercial	1164	47.39
Mejoras en el canal de distribución	660	26.87
Mejoras en la política de publicidad	743	30.25
Otras	50	2.04

Fuente: IIE en base a datos del Relevamiento Productivo 2001



En general declaran haber obtenido buen resultado, siendo muy bajo el porcentaje que declara no haber tenido éxito.

Inversiones y equipos utilizados en la producción

Algo más del 48% de las industrias declararon haber invertido en los últimos tres años. De ellas el 70% obtuvieron resultados iguales o mejor a los esperados.

CUADRO N° 19: INVERSIONES DE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS Y RESULTADOS OBTENIDOS

	Cant. Empresas	Porcentaje
Invirtieron	1185	48.25
R. mayor a lo esperado	196	16.54
R. igual a lo esperado	622	52.49
R. menor a lo esperado	292	24.64
R. NS/NC	75	6.33
No invirtieron	1271	51.75
Total	2456	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Relevamiento Productivo 2001

Respecto a la planificación de realización de inversiones en los próximos tres años el 32% de las empresas dicen pensar hacerlo, de ellas más del 70% son empresas que también invirtieron en los últimos años, o sea firmas con tendencia a continuar con su comportamiento inversionista, destacándose las que piensan comprar maquinarias y equipos.

Si bien existen no respuestas sobre los montos invertidos discriminados por año y por tipo de inversión, los datos obtenidos muestran un mayor monto en 1998, sigue 1999 y por último se ubica el año 2000.

La mayoría de las empresas declaran que sus equipos son totalmente de origen nacional.

CUADRO N° 20 ORIGEN DE LOS EQUIPOS DE PRODUCCIÓN

Origen	Cant. empresas	Porcentaje
Totalmente argentino	1234	50.24
Mayoría argentino	419	17.06
Mayoría extranjero	239	9.73
Totalmente extranjero	296	12.05
En partes iguales	220	8.96
NS/NC	48	1.96
Total	2456	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Relevamiento Productivo 2001

Comparando los resultados obtenidos con los del Relevamiento anterior parece que la tendencia ha sido a incorporar equipos de origen extranjero, ya que en 1997 más del 56% de las firmas trabajaban con equipos totalmente argentino. Una explicación puede ser por el tipo de cambio vigente en los últimos años, que hacía que el precio relativo de los bienes importados fuese inferior, pero además hay que considerar que ese mismo factor (junto a otros) significó la retracción del sector de la industria nacional.



El cruce de información sobre resultado de las inversiones realizadas con las expectativas de realizar nuevas inversiones complementado con otro tipo de acciones, como por ejemplo búsqueda de nuevos mercados, estrategias frente a los competidores, entre otros permitirá conformar grupos de empresas con distintas posibilidades de permanencia y éxito en el mercado.

4. Consideraciones finales

El análisis preliminar de parte de la información obtenida del Relevamiento Productivo 2001 permite destacar:

- ✓ La estructura productiva de la industria rosarina no presentó grandes modificaciones en cuanto a ramas de actividad, mostrando sin embargo que continúa la tendencia a la disminución del número de establecimiento y a la rotación de empresas.
- ✓ La creación permanente de nuevas empresas y la destrucción aún mayor que se intensifica en la década del 90, hace que el promedio de antigüedad sea bajo.
- ✓ Se observa una evidente disminución de los tamaños de explotación de las unidades productivas, ya que más de la mitad de las firmas tienen menos de 5 personas ocupadas y facturaron menos de \$ 60.000. Se debe destacar en este caso el incremento en el número de microempresas, muchas de las cuáles son emprendimientos de subsistencia.
- ✓ Consecuencia de los resultados anteriores es la tendencia hacia un tipo de organización más simple y de propiedad familiar.
- ✓ Podemos señalar que la performance exportadoras es baja ya que un 45,5% de las firmas tiene vínculos comerciales con la propia región, un 50,2% con otras regiones del país y menos de un 5 % con el exterior y,
- ✓ De aquellas que exportan, la gran mayoría destinan menos del 25% de su facturación total a los mercados externos y sólo nueve firmas destinan más del 50% de sus ventas a los mismos, hecho que es consistente con el tamaño promedio.
- ✓ Entre los obstáculos señalados por los empresarios para expandir las fronteras de sus mercados se encuentran los impositivos, la insuficiente escala de producción, el desconocimiento de la operatoria externa y la falta de información de cómo acceder a los mismos. Como puede verse, existen varios factibles de ser revertidos mediante la implementación de políticas adecuadas y por medio de la participación de entidades intermedias tales como Cámaras, Asociaciones de empresas, Agencia de Desarrollo, etc.
- ✓ Los objetivos que los responsables de la dirección de las firmas relevan tener -en orden de prelación- son los siguientes: la consolidación de los actuales mercados, el incremento de la oferta de bienes y la búsqueda de nuevos mercados.
- ✓ Los factores enunciados como generadores de las ventajas competitivas son precio, calidad y plazo de entrega. Son los mismos identificados por las empresas en el anterior Relevamiento, aunque la importancia relativa del factor precio disminuye incrementándose la de los otros dos.
- ✓ Se nota que en el período transcurrido entre 1997 y 2001, el porcentaje de firmas que declara estar siendo desplazadas del mercado ha disminuido del 35% al 24%. Sin embargo estos datos deben analizarse a la luz de la cantidad de empresas que no han podido subsistir a la política de apertura.



De acuerdo a la heterogeneidad del sector industrial y a los avances realizados hasta el momento, se tiene la hipótesis que en los últimos años existe una tendencia al incremento de los establecimientos de subsistencia.

Es necesario reconocer que los cambios recientes del escenario macroeconómico, y que no se captaron en los datos analizados, han alterado los precios relativos entre bienes importados y nacionales y han provocado una disminución aún mayor del mercado doméstico.

Seguramente las nuevas condiciones permitirán que otras firmas puedan exportar o sustituir bienes importados. Es necesario preguntarse si hay capacidad ociosa y tecnológica como para enfrentar estos cambios en aquéllas ramas que parecen tener mayores posibilidades.

La información permitirá construir nuevos indicadores y conformar cluster de firmas definidos, hacia los cuales implementar políticas diferenciadas, ya que es imposible hablar de una política industrial homogénea que tuviese efectos positivos ante situaciones tan diversas. Deberán incorporarse los aspectos institucionales y, seguramente, información complementaria.

No se ha presentado en este informe la situación del empleo en el sector. Sin embargo, la destrucción permanente de los puestos de trabajo desde fines de los 70, agravada a partir de la convertibilidad, es la preocupación fundamental cuando se realizan estos estudios. Sin duda las altas tasas de desempleo y subocupación son consecuencia, en gran medida, de la desindustrialización de la Región.

Bibliografía

CASTAGNA, A., WOELFLIN, M.L., ROMERO, L. y MODOLO, C. (2001) "Metodología para el diagnóstico y el análisis de la estructura del sistema industrial rosarino" Sextas Jornadas de Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Pub. en CD

CASTAGNA, A. "El aglomerado Gran Rosario, un modelo de desarrollo alternativo" Proyecto de Tesis Doctoral, en elaboración.

CORIAT, B. (1995) "Made in France". Ed. Alianza. Buenos Aires

MILESI, D., YOGUEL, G. y MOORI-KOENG, V. (2001) "Desarrollo de competencia endógenas y éxito exportador en las PYMES argentinas" Publicación de la Sexta Reunión Anual de la Red PYMES, Rafaela.

PRECEDO LEDO, A. y VILLARINO PEREZ, M. (1996) "Localización industrial" Ed. Síntesis, Madrid.

YOGUEL, G y BOSCHERINI, F. (1996) "La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas. El caso de las PYMES Exportadoras argentinas Documento de trabajo N 71 CEPAL



Séptimas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística, noviembre de 2002.