



**Inversiones y Financiamiento
en PyMEs industriales de la
Ciudad de Buenos Aires.
Resultados de un estudio de
casos en ramas seleccionadas**

C E D E M
Cuadernos de trabajo

8

Por Santiago Juncal y
Mariela Molina (*) (**)

C E D E M
Centro de Estudios para el
Desarrollo Económico
M e t r o p o l i t a n o

* Los autores del informe agradecen la colaboración de la Lic. Adriana Cusmano en la elaboración del mismo.
** Ana Florido colaboró en la realización de encuestas.

Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Jefe de Gobierno | **Aníbal Ibarra**

Vice Jefe de Gobierno | **Jorge Telerman**

Secretario de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable | **Eduardo Epszteyn**

Subsecretario de Producción | **Gustavo Svarzman**

Director del CEDEM | **Pablo Perelman**

La presente publicación fue realizada por el Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM), de la Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Dirección Pablo Perelman
Consultores Patricia Fernández, Cecilia Fernández Bugna, Alejandro Gaggero, Santiago Juncal, Mariela Molina, María José Pérez de Arrilucea, Paulina Seivach, Cecilia Vitto y Marcelo Yangosian.
Asistentes Anahi Costaguta, Valeria Gariglio y Enrique Pacheco

La presente publicación se encuentra disponible en internet: www.cedem.gov.ar

Informes: cedem@buenosaires.gov.ar

Diseño gráfico: Carolina Testa

INDICE

1. Presentación del trabajo	7
2. Introducción	9
2.1. Evolución de la industria porteña y ramas seleccionadas desde la devaluación de enero de 2002	10
2.2. Utilización de la capacidad instalada en las ramas seleccionadas para la industria manufacturera nacional	12
2.3. Evolución de los préstamos en la Ciudad de Buenos Aires	13
3. Consideraciones metodológicas	17
3.1. Marco conceptual	17
3.2. Características de la muestra	20
4. Resultados del relevamiento	25
4.1. Utilización de capacidad instalada por ramas	25
4.2. Inversiones realizadas, uso de capacidad instalada y nivel de ventas	27
4.3. Inversiones planeadas, uso de capacidad instalada y nivel de ventas	33
4.4. Breves comentarios acerca del financiamiento en las PyMEs	42
4.5. Fuentes de Financiamiento	43
4.6. Restricciones y destinos de las inversiones	45
5. Conclusiones y comentarios finales	49

1. PRESENTACIÓN

Este trabajo se propone contribuir al conocimiento de la realidad de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de la Ciudad de Buenos Aires. En particular, se aborda la temática vinculada con las modalidades de financiamiento y las necesidades de fondos adicionales, en especial de crédito bancario, que presentan las PyMEs industriales locales para financiar el ciclo operativo y las inversiones. Para tal fin, se llevó a cabo un relevamiento de 201 firmas industriales del ámbito porteño de las ramas *Maquinaria y equipos*, *Productos metálicos*,¹ *Productos de cuero y Textiles y confecciones*². Las ramas seleccionadas son las que mostraron mayor dinamismo como consecuencia de los cambios en los precios relativos acaecidos tras la devaluación de 2002.

Según los últimos datos disponibles de la Dirección General de Estadística y Censos (GCBA), la industria manufacturera representaba el 11,5% del Valor Agregado Bruto de la Ciudad de Buenos Aires en el año 2003. Las ramas económicas seleccionadas fueron las que mostraron un mayor crecimiento desde que se produjo la devaluación doméstica con relación al promedio de la industria manufacturera de la Ciudad de Buenos Aires.

La información disponible sobre utilización de capacidad instalada corresponde a la industria nacional. Por lo cual, en este estudio se indaga sobre este indicador para las empresas de la muestra, suponiendo que en base a los niveles de crecimiento en la producción y las ventas registradas están realizando un uso creciente e intensivo de su capacidad productiva. Asimismo, se estima que las firmas que operan en estos segmentos pueden presentar necesidades de financiamiento adicional para avanzar hacia mayores niveles de producción e inversiones. En especial, se indaga los requerimientos de crédito bancario.

En cuanto a la oferta de crédito, cabe mencionar que el sistema financiero nacional se encuentra aún transitando una etapa de re-estructuración y normalización de la función de intermediación financiera, luego de la crisis desencadenada a finales de 2001. En este escenario muchas entidades bancarias han incorporado nuevas líneas de financiamiento dirigidas a las PyMEs, que se suman a los tradicionales segmentos para individuos y banca corporativa. De hecho, se observa que el crédito bancario para el sector privado no financiero, revirtió su tendencia neta contractiva a partir de marzo de 2004. Si bien las líneas asociadas al consumo fueron las primeras en recuperarse, en lo que va del año 2004 la demanda de préstamos de las empresas constituyó el principal factor de expansión de los créditos en pesos al sector privado. La magnitud y la composición de los préstamos con un fuerte predominio de las modalidades de corto plazo (adelantos y créditos documentarios) aún están lejos de acompañar la dinámica de crecimiento que fueron evidenciando otros sectores de la economía real, y en particular, los vinculados a la industria.

¹ El segmento *Productos metálicos* incluye a la rama 28 de la desagregación a 2 dígitos de la ClaNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas), mientras que *Maquinaria y equipo* comprende a las ramas 29, 30, 31, 32, 33, 34 y 35 de la misma Clasificación. Ambos constituyen el rubro *Productos metálicos, maquinaria y equipos* dentro de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) para la Ciudad de Buenos Aires.

² El segmento *Textiles y confecciones* incluye a las ramas 17 y 18 de la desagregación a 2 dígitos de la ClaNAE, mientras que *Productos de cuero* comprende a la rama 19 de la misma Clasificación. Ambos comprenden el rubro *Textiles y confecciones* dentro de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) para la Ciudad de Buenos Aires.

En el marco anteriormente expuesto, este trabajo intenta analizar la necesidad de financiamiento que presentan las PyMEs industriales de la Ciudad que están operando en las ramas productivas más dinámicas. En este sentido, se busca detectar la demanda efectiva de crédito bancario, es decir las empresas que utilizaron o utilizan fondos bancarios, y la demanda potencial, es decir aquellos que estarían dispuestos a tomar préstamos bancarios o que están planeando hacerlo. A su vez, el análisis contempla las restricciones señaladas por los empresarios reticentes a contraer deudas, o que señalan limitaciones para el acceso al crédito bancario, lo que obstaculiza el acceso al financiamiento de las inversiones necesarias para llevar adelante y avanzar hacia mayores niveles de producción.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer término, se introduce el panorama de la industria manufacturera local de las ramas seleccionadas y la evolución del crédito en pesos al sector privado de la Ciudad de Buenos Aires, así como la participación de la industria y las ramas seleccionadas en el total de préstamos otorgados por el sistema. En segundo lugar, se expone el marco conceptual en el cual se planteó el trabajo y las principales características de la muestra. En tercer lugar, se presentan los resultados del relevamiento sobre uso de la capacidad instalada, inversiones realizadas y planeadas, perfil de financiamiento, demanda efectiva y potencial y restricciones para la expansión del crédito en las firmas relevadas. Por último, se realizan algunas reflexiones asociadas a los resultados obtenidos en el marco del panorama industrial local y las condiciones vigentes del sistema financiero nacional, orientadas a considerar algunos lineamientos para la mejora del acceso al financiamiento bancario por parte de las PyMEs.

2. INTRODUCCIÓN

La industria manufacturera de la Ciudad de Buenos Aires, que en 2003 representó el 11,5% del valor agregado bruto local, constituye uno de los sectores que viene liderando el crecimiento económico local desde la devaluación doméstica de 2002. Desde entonces, la coyuntura macroeconómica más favorable ha alentado la sustitución de importaciones por producción nacional, el crecimiento de las inversiones y, aunque en menor medida, las ventas externas, tanto a nivel nacional como en el ámbito local.

Luego del crédito comercial, los préstamos bancarios representan la fuente financiera externa más utilizada por las empresas nacionales. Sin embargo, la crisis desencadenada a finales de 2001 y la devaluación doméstica de enero de 2002, llevaron a la desaparición del crédito en general, y posteriormente, a la aparición de financiamiento bancario bajo condiciones sumamente adversas, situación que provocó una continua contracción de la masa total de préstamos. En aquel escenario las empresas intensificaron la utilización de los fondos propios, lo que motivó que la recuperación económica fuera financiada prácticamente sin la utilización de recursos bancarios.

A lo largo del año 2003 y en lo que va de 2004, la continuidad del proceso de recomposición económica, conjuntamente con la normalización del sistema financiero argentino, llevaron a la mejora de las condiciones de la oferta bancaria (reducción en las tasas de interés, mayores plazos, etc), el lanzamiento de nuevas líneas de financiamiento y la ampliación de las ya existentes. En efecto, desde marzo de 2004, la masa total de préstamos en pesos al sector privado comenzó a mostrar una tendencia positiva dinamizada por la demanda de las empresas, aunque mayormente originada en necesidades de liquidez de las firmas (financiamiento de corto plazo).

En este escenario de recomposición del crédito en pesos al sector privado (y en particular el dirigido a empresas) y de continuidad del proceso de crecimiento económico, los mayores niveles de demanda podrían llevar a un crecimiento de las inversiones. En este sentido, la disponibilidad de financiamiento resulta crucial para no limitar el proceso de inversiones, y por lo tanto el crecimiento del producto.

Este trabajo se propone conocer las necesidades de financiamiento que presentan las PyMEs industriales locales y analizar su relación con las inversiones realizadas durante el primer semestre de 2004 y aquellas planeadas para los siguientes seis meses del año. Asimismo, se examina el perfil de financiamiento de las empresas de menor escala y actualiza su visión respecto a los motivos que limitan la demanda efectiva de crédito bancario en las condiciones vigentes del mercado financiero³.

³ Cabe mencionar que esta investigación constituye un seguimiento de algunas de las temáticas tratadas en *"Desempeño competitivo de las PyMEs Industriales de la Ciudad de Buenos Aires en el Escenario de la post-Convertibilidad a partir de un estudio de casos"*, Cuaderno N° 7 del CEDEM.

Este primer relevamiento mostró que la falta y escasez de financiamiento era una de las principales restricciones que enfrentaban las PyMEs en el escenario posterior a la salida de la Convertibilidad. En dicho período, el crédito comercial estaba prácticamente ausente y el crédito bancario resultaba inaccesible.

Si bien no se dispone de estadística sobre utilización de capacidad instalada para la industria manufacturera de la Ciudad de Buenos Aires, fueron seleccionadas para el estudio un panel de empresas que operan en las ramas productivas de mayor dinamismo tanto a nivel de producto como de ventas. Se supone que las firmas que operan en estos segmentos estarían trabajando con un elevado grado de utilización de su capacidad instalada, como se verifica en vastos sectores medidos a nivel nacional. Por tal razón, este estudio se focaliza en las PyMEs industriales que operan en las ramas de *Textiles y confecciones* y *Maquinarias, equipos y productos metálicos* (según la clasificación de la EIM).

A continuación se presentan los datos referidos a la evolución de estas ramas seleccionadas en la Ciudad de Buenos Aires, así como los datos disponibles sobre capacidad instalada para las actividades productivas a nivel nacional.

2.1 EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA PORTEÑA Y RAMAS SELECCIONADAS DESDE LA DEVALUACIÓN DE ENERO DE 2002

Datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM), realizada en forma conjunta entre la Dirección General de Estadística y Censos (GCBA) y el INDEC, dan cuenta del crecimiento que han tenido las ventas del conjunto de la actividad industrial porteña desde el primer trimestre de 2003. En particular, la evolución de *Textiles y confecciones* y *Productos metálicos, maquinarias y equipos* aparecen como comparativamente favorables a las del resto de los segmentos desde el último trimestre de 2002. Así, en un contexto de caída interanual generalizada (-8,9%), el bloque textil-confeccionista resultó ser el único que evidenció una variación positiva (19,7%) en aquel período con relación al último trimestre de 2001. En tanto, *Productos metálicos, maquinarias y equipos* registró la variación negativa de menor envergadura, al caer sus ventas 3% en la misma comparación.

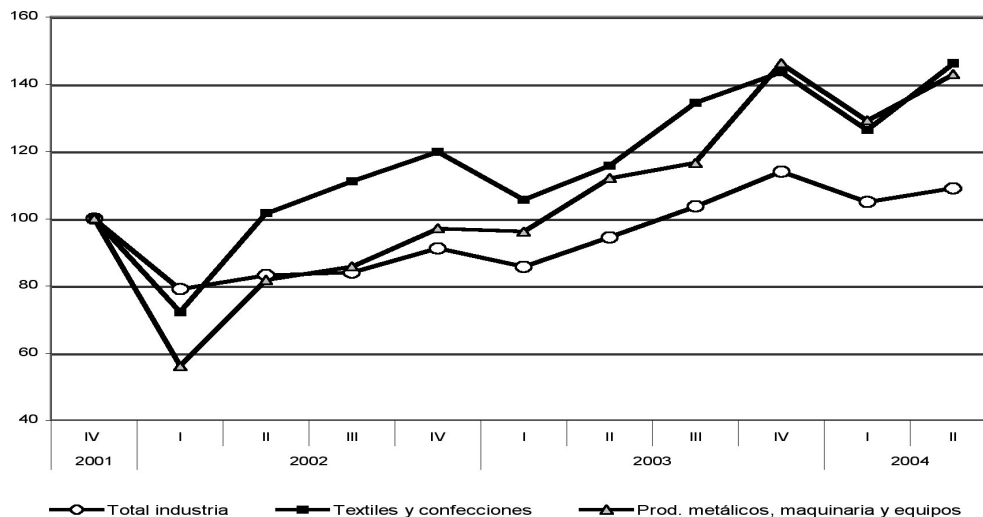
Ya en el año 2003, las ventas de estos sectores se ubicaron, junto con el segmento *Otras industrias manufactureras*, entre las que mayor dinamismo tuvieron dentro del entramado productivo local. Así, *Productos metálicos maquinaria y equipos* mostró un destacado incremento de 46,9% con relación al año anterior, mientras que *Textiles y confecciones* se elevó 23,4% en el mismo período. La diferencia entre ambas magnitudes de suba se debe a que la facturación del bloque textil-confeccionista tuvo en 2002 un despegue superior al verificado en el segmento ligado a la actividad metalmecánica, por lo que la comparación de 2003 se realiza contra un piso relativamente más elevado en aquella rama (gráfico 1).

Por su parte, en el primer semestre de 2004 las ventas de los segmentos mencionados volvieron a evidenciar marcados aumentos, en ambos casos superiores al verificado por el agregado industrial (18,8%). Así, en *Productos metálicos, maquinaria y equipos* se registró un incremento interanual de 30,8%, mientras que en *Textiles y confecciones* la magnitud de suba fue de 23,2%. De esta forma, en los primeros seis meses de 2004 se logró consolidar y prolongar la tendencia alcista que había sido especialmente notoria en estas dos ramas durante el último año.

Como conclusión, se observa que estas actividades, que habían manifestado desempeños claramente contractivos durante la década pasada, fueron las que más vigorosamente reaccionaron durante el período de recuperación que tuvo lugar tras la devaluación y la depresión económica que caracterizó al año 2002.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE PRODUCCIÓN PROPIA (VALORES CONSTANTES) DEL CONJUNTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y DE LOS SEGMENTOS TEXTILES Y CONFECCIONES Y PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIAS Y EQUIPOS. BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE IV 2001 - TRIMESTRE II 2004.

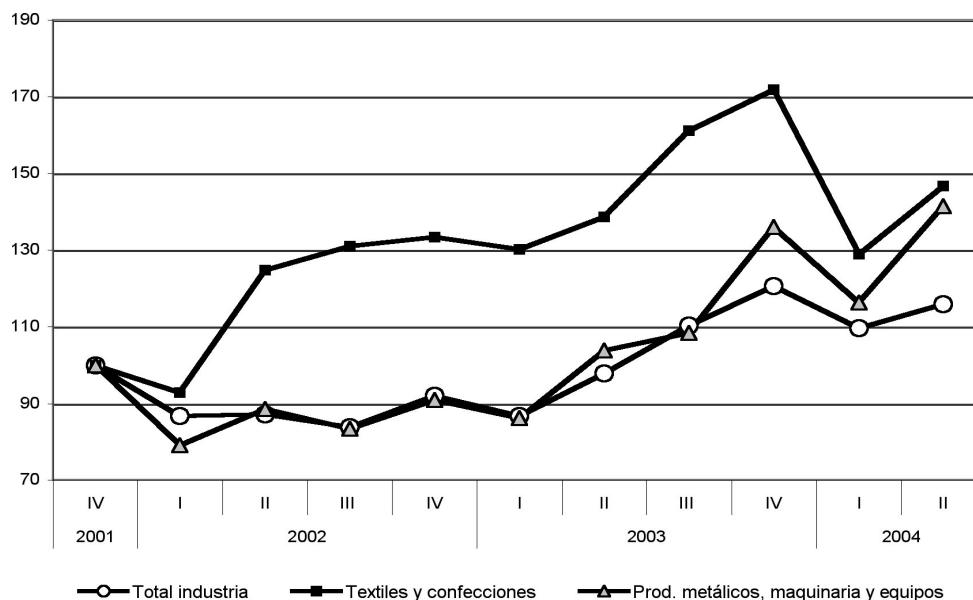


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC)

En línea con los datos expuestos para las ventas, el análisis del volumen físico de producción por ramas muestra que, en 2003, *Productos metálicos, maquinarias y equipos* y *Textiles y confecciones* fueron los segmentos que más crecieron; las alzas fueron de 27% y 24,9%, respectivamente, mientras que en el conjunto de la industria el aumento fue de 18,7%. No obstante, en los primeros seis meses de 2004 se apreció una evolución disímil en estas ramas: mientras las actividades metalmeccánicas continuaron mostrando comportamientos altamente positivos (35,6% con relación al primer semestre de 2003), el segmento textil-confeccionista tuvo apenas una leve suba de 2,5% en el mismo período. De todos modos, este moderado incremento encuentra parte de su explicación en la trayectoria vigorosamente alcista producida en este segmento desde el segundo trimestre de 2002, lo que hace que la comparación del presente año se efectúe contra un año de elevados índices de volumen físico. En contraste, el desempeño creciente del segmento *Productos metálicos, maquinarias y equipos* resultó ser, desde 2002, mucho más paulatino y semejante al verificado en el agregado industrial (gráfico 2).

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN FÍSICO DE PRODUCCIÓN DEL CONJUNTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y DE LOS SEGMENTOS TEXTILES Y CONFECCIONES Y PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIAS Y EQUIPOS. BASE TRIMESTRE IV 2001=100. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE IV 2001 - TRIMESTRE II 2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta Industrial Mensual (INDEC-DGEyC)

Con todo, se desprende de los datos expuestos que los segmentos analizados de la industria local han mostrado una dinámica claramente más favorable que la del resto tras la salida de la Convertibilidad. El presente trabajo apunta a realizar un análisis focalizado sobre estos sectores particulares, deteniéndose en cuestiones clave como utilización de capacidad instalada, necesidad de inversiones y posibilidad de acceso al crédito para concretar las mismas. De esta manera, se estará en condiciones no sólo de trazar un panorama acerca del presente de las actividades involucradas en estos segmentos, sino también de buscar posibles respuestas a eventuales condicionamientos que puedan afectar la evolución futura de estas ramas.

2.2. UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN LAS RAMAS SELECCIONADAS PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA NACIONAL

Dado que no se dispone de estadística sistemática sobre la utilización de la capacidad instalada para el sector industrial de la Ciudad de Buenos Aires, conviene realizar algunas observaciones acerca de los guarismos arrojados por el Índice de Utilización de Capacidad Instalada⁴ (IUCI) de la industria manufacturera que elabora el INDEC para el ámbito nacional.

En el promedio de los doce meses de 2003, el IUCI evidencia un incremento de 16,6% con relación al año 2002. En particular, los segmentos *Productos textiles e Industria metalmeccánica excluida automotriz* registraron aumentos ampliamente superiores al resto, al elevarse 61,9% y 53,3%, respectivamente, en el mismo período. Asimismo, los últimos datos disponibles ubican en el tercer trimestre de 2004 el nivel de uso promedio de la capacidad instalada en 82,2%, para la industria textil, y 64,8%, para la

⁴ Este indicador mide la proporción utilizada de la capacidad instalada del sector industrial del país. Para su cálculo, se tiene en cuenta cuál es efectivamente la producción máxima que cada sector puede obtener con la capacidad instalada actual. Se consideran criterios técnicos, como el aprovechamiento potencial de las plantas productivas empleando el máximo de turnos posibles y las paradas necesarias para el mantenimiento apropiado de dicha capacidad.

actividad metalmeccánica, cifras que contrastan fuertemente con los bajos guarismos registrados exactamente dos años atrás (55,1% y 39,6%, respectivamente).

Si bien estos datos van en línea con los crecimientos observados en los mismos segmentos en el ámbito de la Ciudad en materia de producción y ventas, es necesario destacar que los rubros *Productos textiles e Industria metalmeccánica excluida automotriz*, definidos a escala nacional, no se corresponden exactamente con *Textiles y confecciones* y *Productos metálicos, maquinaria y equipos* a nivel local, respectivamente. Esto se debe, en primer lugar, a que la muestra de la Encuesta Industrial Mensual para la Ciudad es diferente a la utilizada para el IUCI a nivel nacional⁵; mientras la primera es parte de la Encuesta Industrial Mensual nacional, que abarca unos 3.000 locales industriales de distinto tamaño, la segunda incluye la información de cámaras empresarias y unas pocas grandes empresas que son líderes en sus mercados.

Asimismo, cabe agregar que tanto la industria textil-confeccionista como la metalmeccánica adquieren a nivel nacional un perfil diferente al observado en el ámbito porteño. En particular, las actividades ligadas a la confección de prendas de vestir juegan un papel preponderante en la Ciudad, hecho que no se observa en el conjunto del país, donde se destaca, en cambio, el peso del subsector textil. Del mismo modo, la producción de maquinaria agrícola se constituye en un componente destacable de la industria metalmeccánica nacional, mientras que en el entramado porteño su participación resulta prácticamente insignificante.

2.3 EVOLUCIÓN DE LOS PRÉSTAMOS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

El sector financiero argentino muestra una elevada concentración geográfica en la Ciudad de Buenos Aires, tanto en términos de valor agregado como en la localización de las unidades financieras. De hecho, el valor bruto de producción generado por la actividad financiera local representaba el 80% del valor total del sistema financiero argentino hacia el año 2003, según los últimos datos disponibles provistos por la Dirección General de Estadística y Censos del GCBA⁶.

Asimismo, luego de la provincia de Buenos Aires, la Ciudad de Buenos Aires alberga la mayor cantidad de entidades bancarias y compañías financieras, así como de cajeros automáticos de la red bancaria nacional. Al mes junio de 2004, en este distrito se localizaban el 20% de las filiales (864 unidades) y el 25% de los cajeros automáticos (1.670 unidades) de la totalidad que conforma el sistema en su conjunto.

En virtud de esa configuración del sistema financiero, se registra una significativa participación de la Ciudad en el total de los préstamos y los depósitos. Si se consideran el total de préstamos y depósitos en moneda nacional y extranjera del total de los sectores (privado más público), el monto correspondiente a la Ciudad supera el 50% en el total de depósitos y trasciende el 70% en el total de préstamos otorgados.

Como se observa en el cuadro 1, la evolución de estas variables a lo largo del período bajo referencia para la Ciudad explica más del 50% de la variación de los préstamos y depósitos totales. En efecto, mientras que los depósitos totales crecieron \$17.173,2M entre el cuarto trimestre de 2003 y el segundo trimestre de 2004, los correspondientes a la Ciudad, aumentaron \$9.991,5M en el mismo período. En tanto los préstamos totales tuvieron un ascenso de \$3.797,5M a nivel nacional y de \$2.011,7M para los otorgados por entidades ubicadas en el ámbito local.

⁵ El cálculo del IUCI se realiza en base a la desagregación industrial propia del Estimador Mensual Industrial (EMI), elaborado también por el INDEC.

⁶ Datos provisorios, los resultados definitivos serán publicados por la DGEyC de la Ciudad de Buenos Aires.

CUADRO 1

PRÉSTAMOS Y DEPÓSITOS TOTAL SECTORES EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA Y PARTICIPACIÓN DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. SALDOS PROMEDIO AL FINAL DE TRIMESTRE EN MILLONES DE PESOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. TRIMESTRE I 2003 - TRIMESTRE II 2004

PRÉSTAMOS Y DEPÓSITOS	2003				2004	
	I	II	III	IV	I	II
Préstamos Totales (millones de \$)	65.249,4	64.530,3	55.350,2	54.100,9	55.403,5	57.898,4
Prestamos Ciudad (millones de \$)	48.038,8	47.205,7	40.772,9	39.435,7	40.306,0	41.447,4
Participación Ciudad / Total en Préstamos (%)	73,6	73,2	73,7	72,9	72,7	71,6
Depósitos Totales (millones de \$)	73.418,7	83.512,4	88.059,2	92.505,0	98.316,9	109.678,2
Depósitos Ciudad (millones de \$)	41.475,6	45.203,6	46.312,3	49.153,2	51.819,9	59.144,7
Participación Ciudad / Total en Depósitos (%)	56,5	54,1	52,6	53,1	52,7	53,9

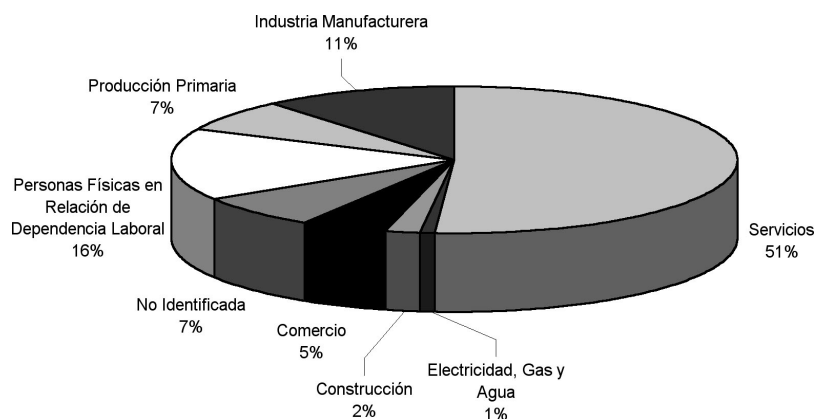
Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Esta elevada concentración geográfica de los préstamos se debe a la propia configuración del sector financiero, con una significativa concentración de casas matrices y centrales en este distrito, lo que genera una oferta crediticia más amplia en comparación con otras localidades del país. Asimismo, muchas entidades financieras ubicadas fuera de la Ciudad deben agregar un *spread* a las tasas activas que cobran, el cual está asociado a un mayor riesgo crediticio por la localización geográfica de los préstamos. Por otra parte, debe considerarse que muchas de las grandes empresas tienen su sede administrativa en este distrito (independientemente de la radicación de la planta productiva).

A los fines de este estudio, conviene considerar la participación de la industria manufacturera en el total de préstamos. Como ilustra el gráfico siguiente, al segundo trimestre de 2004 el sector industrial tenía una participación de 11% en el total de préstamos otorgados por el sistema financiero, ubicándose en tercer lugar, luego de los servicios (más del 50%) y los préstamos en manos de personas físicas con relación de dependencia (16%).

GRÁFICO 3

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CADA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL TOTAL DE FINANCIACIONES. EN PORCENTAJE. ARGENTINA. TRIMESTRE II 2004.

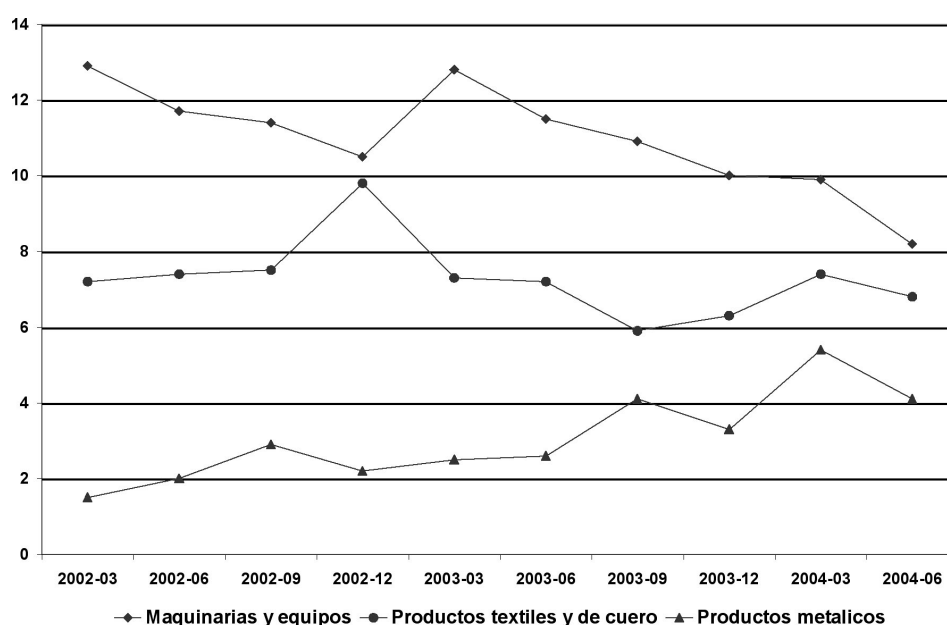


Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Dentro de los préstamos otorgados a la industria manufacturera resulta relevante a los fines del estudio analizar la participación de las ramas seleccionadas, según los datos disponibles por apertura geográfica y actividad económica. Las actividades vinculadas con la producción de maquinaria y equipo tuvieron una participación en el total de préstamos otorgados a la industria de 8,2% a fin del segundo trimestre de 2004. Pese al crecimiento de la producción de esta rama, la participación de esta actividad cayó un 3,3% entre junio de 2004 e igual período del año anterior. Por otra parte, textiles y cueros participó con el 6,8% del total de financiamiento recibido por la industria manufacturera. Aunque en menor medida que la rama anterior, su participación en el total de préstamos también mostró una caída de 0,4%. En tanto, la fabricación de productos metálicos, que utilizaba el 2,6% de los préstamos a la industria en junio de 2003, incrementó su participación en un porcentaje superior a 4%.

GRÁFICO 4

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS RAMAS SELECCIONADAS EN EL TOTAL DE PRÉSTAMOS DE EFECTIVO OTORGADOS A LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. PORCENTAJE SOBRE TOTAL DE SALDOS AL FINAL DE TRIMESTRE EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA. TRIMESTRE I-2002 - TRIMESTRE II-2004. CIUDAD DE BUENOS AIRES.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Por último, conviene hacer referencia a la composición de los préstamos en moneda nacional del sector privado total país⁷, principal segmento del total de préstamos. Al respecto, esta variable experimentó un crecimiento de \$2.355M entre marzo y junio. Por otra parte, si se considera el valor promedio mensual de \$29.457M a junio de 2004, el crédito en pesos al sector privado evidenciaba un alza de 9,8% con respecto a diciembre de 2003. Esta expansión estuvo asociada a las necesidades de liquidez transitorias de las firmas ligadas a la concentración de vencimientos impositivos, siendo las líneas de corto plazo como adelantos y créditos documentados los segmentos de mayor crecimiento. Al respecto, cabe considerar que desde el último trimestre de 2003 se registran variaciones interanuales positivas en los adelantos en cuenta corriente, que alcanzaron un ascenso récord de \$1.589M en el segundo trimestre de 2004 con relación al mismo período del año anterior. Mientras tanto, los documentos (documentos a sola firma, los descontados y los comprados), que venían mostrando una reducción continua pero menos acentuada a lo largo de los sucesivos trimestres, tuvieron un incremento positivo de \$396M, entre abril y junio del presente con relación al mismo período de 2003.

⁷ Esta variable no está discriminada por apertura geográfica, por lo cual estos datos corresponden al total país.

Si bien es destacable el crecimiento de los préstamos, el cual se prolonga en el tercer trimestre del año, estuvo -principalmente- apuntalado por las líneas de financiamiento de corto plazo (que son las de mayor costo relativo), y están asociadas, esencialmente, a necesidades de liquidez transitorias que tuvieron las firmas durante los primeros meses del año, y que no requieren de solicitudes que las empresas deban realizar ante los bancos, sino de mecanismos más automáticos.

Con relación a los factores que contribuyen a expandir el crédito bancario, se encuentran la baja en las tasas de interés activas. Al respecto cabe mencionar que las mismas mostraron una reducción promedio de 17% a junio último respecto a diciembre del año anterior, algunas con registros incluso inferiores a la década pasada, pero aún sosteniendo un significativo margen respecto a las tasas de interés pasivas. Se destaca la baja de 33,3% en la tasa promedio de los adelantos en cuenta corriente durante el lapso considerado. Asimismo, se señala la reducción pronunciada en las tasas cobradas a los créditos prendarios y de consumo de 23,7% y 20,7%, respectivamente, en el período bajo análisis. Este descenso en el costo de financiamiento de todas las líneas crediticias, respecto a los valores exorbitantes registrados el año pasado, junto con las nuevas ofertas bancarias con opciones de tasas fijas y en pesos, y las promociones para las compras mediante tarjetas de crédito en cuotas fijas en pesos, contribuyeron a la expansión del crédito en lo que va del año.

3. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

3.1 MARCO CONCEPTUAL

La disponibilidad de financiamiento constituye un tema de crucial importancia para el desarrollo de las firmas y por lo tanto para el crecimiento de la producción y el empleo productivo. Diversos estudios⁸ sobre esta temática empresarial coinciden en señalar que, luego del crédito comercial, el crédito bancario representa la principal fuente de financiamiento externo utilizada por las empresas nacionales.

Las empresas que buscan financiamiento bancario enfrentan diversas dificultades dando lugar a una brecha entre la oferta y la demanda de crédito. Los problemas que enfrentan, en especial, las nuevas firmas y las de menor tamaño, en el proceso de asignación de crédito, dan cuenta de las imperfecciones subyacentes en el mercado financiero. En este proceso de asignación se presentan dos problemas que la teoría económica clasifica como *selección adversa* y *riesgo moral*. En el caso de selección adversa, el banco tiene dificultades para conocer de antemano las capacidades técnicas de la empresa para llevar adelante el proyecto. En este orden se tipifica que el banco puede cometer dos errores. El error tipo I, en el cual el banco otorga financiamiento a una firma que luego no puede enfrentar su compromiso financiero, o error tipo II, en el cual se les niega financiamiento a emprendimientos que podrían ser exitosos y asumir los pagos. En lo que respecta al *riesgo moral*, los bancos ignoran de antemano no sólo si el empresario miente sobre la rentabilidad del proyecto sino también si los mismos ejecutarán acciones que podrían conducir a un mayor riesgo. Por tal motivo, las entidades financieras deben efectuar una evaluación acabada de la empresa y del proyecto a financiar a fin de reducir la falla en la información, además de un monitoreo *ex post* sobre la evolución del proyecto. Con el objeto de cubrir los costos involucrados en los proyectos más riesgosos, los bancos cobran mayores tasas y condiciones más rigurosas en lugar de evaluar a las PyMEs por la potencial condición de incobrabilidad.

A diferencia de lo que sostiene la teoría convencional, los agentes económicos no tienen información perfecta sobre todas las opciones y las condiciones de acceso y los diferentes agentes no son homogéneos entre sí. Esto es, las PyMEs enfrentan condiciones sustancialmente más adversas para acceder al financiamiento bancario en términos de mayores tasas de interés, exigencias de garantías y menores plazos que las empresas de mayor tamaño, a fin de cubrir el riesgo asociado a la falta de información.

La magnitud de este desajuste en el mercado de crédito implica una limitación al crecimiento de las ramas industriales estudiadas debido a que la realización de inversiones planeadas está sujeta a la disponibilidad de financiamiento. Por lo tanto, esto da lugar a la necesidad de políticas tendientes a mejorar las condiciones de la oferta para las firmas de menor tamaño, como por ejemplo a través del subsidio a la tasa de interés que cobran los bancos a las empresas, requisitos de información

⁸ BID (marzo 2002) "Acceso de las PyMEs al financiamiento", Yoguel y Moori-Koenig, Los problemas del entorno de negocios: El desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas, Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento, 1999.

más adecuados y una evaluación de riesgo más acorde a las prioridades fijadas por sector, entre otras medidas.

Los obstáculos que enfrentan las PyMEs en el acceso al mercado de crédito da lugar a que las mayores fuentes de financiamiento utilizadas sean los fondos provenientes de la reinversión de utilidades o de los aportes de los socios, es decir el autofinanciamiento. Esta conducta se ha reforzado desde la crisis financiera, a partir de la cual ha habido una primera instancia de virtual desaparición del crédito y una segunda etapa de leve recomposición a mayores costos⁹. La falta de acceso a fuentes institucionales, como el crédito bancario de mediano o largo plazo o el capital de riesgo, se traduce en una dependencia excesiva sobre el crédito comercial de corto plazo y un exceso de capitalización que limita las posibilidades de expansión de las PyMEs y les resta competitividad.

En este trabajo se examina las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs y se busca analizar la importancia que adquiere el crédito bancario en el financiamiento de las operaciones y de las inversiones. Para ello, la encuesta releva la demanda efectiva de crédito tanto en las fuentes de financiamiento como en las inversiones realizadas en el primer semestre del año.

En cuanto a las restricciones señaladas por las PyMEs, las tasas de interés tienen un impacto adverso en la generación de demanda de crédito. Aunque no existen datos sobre la proporción de proyectos que dejan de financiarse, lo cierto es que las altas tasas de interés constituyen, en mayor o menor medida, un desaliento a la inversión. Además del elevado costo del crédito, las PyMEs enfrentan otras condiciones de acceso desfavorables, como es la falta de acceso a crédito de largo plazo.

La importancia de las PyMEs en la economía del país en cuanto a su contribución a la producción total es muy superior a su nivel de acceso al financiamiento, siendo la cuota del mercado que tienen los bancos para este segmento de empresas muy limitada; las estrategias de estos tienden a enfocarse principalmente en la banca corporativa y, en menor medida, en la banca de consumo. Al respecto cabe mencionar que hay una carencia de estadísticas bancarias oficiales específicas sobre el financiamiento por tamaño de empresa. Sin embargo diversos estudios han inferido el volumen y número de créditos a PyMEs a partir de datos existentes sobre la composición de las carteras de los bancos por magnitud y tipo de crédito. Por ejemplo, según estimaciones de una muestra de bancos privados en 1999, el 25% de los préstamos que se efectuaban al sector privado correspondían a micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). Sin embargo, el monto de la cartera comercial de préstamos inferiores a 200.000 pesos (US\$200.000) de los bancos privados, que permite una aproximación de los créditos a PyMEs, solo constituía el 6,1% de sus financiaciones totales y el 8,9% de su cartera comercial al 30 de septiembre del 2000. Esto se debe comparar con la proporción de la producción del país de las MiPyMEs que ascendía al 67% según el censo de 1993.

Desde la concepción de que la coyuntura macroeconómica favorable alienta la inversión y por lo tanto la demanda de créditos bajo un uso intensivo de fondos propios, se puede estar restringiendo las inversiones en las PyMEs y también la generación de empleo. Se trata de analizar la demanda efectiva (es decir, el uso concreto de crédito bancario) de las PyMEs sobre el crédito bancario y la demanda potencial, o sea la necesidad de fondos adicionales que podrían canalizarse a través del crédito bancario. En esta línea se trata de analizar la utilización de crédito bancario en las inversiones realizadas durante el primer semestre, período en el cual comenzó a revertirse la tendencia contractiva del stock de préstamos en pesos al sector privado. Asimismo, se analiza la estructura de financiamiento de las PyMEs con vistas a estimar la utilización de crédito bancario.

⁹ En **Argentina**, un 73% de las pequeñas empresas y un 64% de las medianas empresas encuestadas en 1996 declararon financiarse con fondos propios (reinversión de utilidades). Estos resultados se confirman por la estructura promedio del pasivo de las PyMEs en 1999 que indica que el capital propio constituía un 74% del pasivo de estas empresas. Si tomamos las empresas de 10 a 200 empleados en el **Observatorio Permanente de las PyMEs**, entre 1995 a 1997 un 51% financiaron sus inversiones con fondos propios (46% mediante la reinversión de utilidades y 5% con nuevas aportaciones de socios).

En este marco, es de esperar que las firmas que están operando al límite de su capacidad instalada sean aquellas que planean en mayor proporción inversiones y este hecho está vinculado con las perspectivas de ventas para el próximo semestre, también contempladas en la encuesta. Dado que no se dispone de datos referidos al uso de la capacidad instalada de las firmas, se interroga acerca de este dato a fin de vincularlo con la inversión a futuro. Asimismo, se pregunta sobre la variación interanual de las ventas y sus perspectivas, con el objeto de observar si las firmas son representativas del fuerte crecimiento relativo percibido en la facturación de las ramas seleccionadas, del que ya se hizo referencia en el apartado 2.1.

Para responder a los interrogantes planteados y en el marco de referencia industrial y financiero descrito en el punto anterior, se llevo a cabo una encuesta en la cual los tópicos indagados fueron:

1. Evolución de las ventas de la firma en el primer semestre de 2004 respecto al mismo período del año anterior.
2. Promedio de utilización de la capacidad instalada de la empresa¹⁰
3. Inversiones realizadas en el primer semestre de 2004: principales rubros, porcentaje financiado con crédito bancario y monto de las inversiones.
4. Perspectivas sobre la evolución del nivel de ventas de las empresas para el segundo semestre de 2004.
5. Inversiones planeadas para el segundo semestre de 2004: principales rubros, porcentaje a financiar con crédito bancario y monto de las inversiones.
6. Principales fuentes de financiamiento que utiliza la empresa en la actualidad
7. Requerimientos de fondos adicionales a los ya utilizados.
8. Disposición a tomar crédito bancario durante la segunda mitad del año 2004.
9. Principales restricciones que dificultan, impiden o inhiben el acceso al crédito bancario en las actuales condiciones del mercado crediticio y la situación macroeconómica.
10. Principales líneas de financiamiento y destinos de los préstamos bancarios.
11. Tamaño promedio de la firma según rango de ocupados.

La muestra está integrada por un panel de 201 firmas, con sede productiva en la Ciudad de Buenos Aires y pertenecientes a las ramas *Textiles y confecciones*, *Maquinaria y equipos*, *Productos metálicos* y *Productos de cuero*.

El criterio de clasificación del tamaño de empresas por rango de ocupados se basó en la propuesta por la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME), del Ministerio de Economía de la Nación. La mayor parte de las firmas que conforman la muestra poseen una pequeña y mediana escala, debido a que las empresas de menor tamaño (microemprendimientos) suelen tener un acceso más restringido al crédito bancario.

A partir del promedio de utilización de la capacidad instalada estimado por rama productiva, se analizaron las principales inversiones realizadas durante el primer semestre del año y las inversiones planeadas para la segunda mitad del año. Asimismo, se indaga sobre la evolución interanual de las

¹⁰ El período de referencia se ubica entre junio y julio (100 firmas) y en el mes de septiembre para las restantes 101.

ventas de las empresas durante los primeros seis meses del año en comparación a igual período del año anterior y las perspectivas para el segundo semestre.

A su vez, se analizó el grado de utilización del crédito bancario y la importancia del mismo en el financiamiento de las inversiones realizadas y futuras. Asimismo, se investigó sobre las principales restricciones que dificultan el acceso al financiamiento bancario en las actuales condiciones de funcionamiento del mercado crediticio, de acuerdo a la óptica del empresariado local.

Para llevar a cabo este relevamiento fueron entrevistados los socios, gerentes o contadores de las empresas. La forma del relevamiento fue mayormente telefónica, registrándose una elevada tasa de no-respuesta en las encuestas remitidas vía correo electrónico. Las encuestas fueron realizadas entre junio y septiembre de 2004. La primera etapa que incluyó a 100 firmas, se llevo a cabo entre junio y julio¹¹, y la segunda etapa, en el mes de septiembre, alcanzando el total de 201 firmas.

3.2. CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

La primera característica que se distingue de las empresas encuestadas se refiere al tamaño promedio de las firmas. En este estudio se adoptó el criterio de clasificación basado en la cantidad de ocupados. Las microempresas fueron definidas como aquellas de hasta 10 empleados, las pequeñas como las firmas que tienen entre 11 y 50 y las medianas entre 51 y 150 personas. Los grandes establecimientos no fueron incluidos en el panel, es decir se excluyeron aquellas con un rango de ocupación superior a 150.

Las empresas que conforman la muestra son mayoritariamente (66%) establecimientos de pequeña escala, característica que se mantiene al interior de las cuatro ramas analizadas, sobresaliendo en los casos de las empresas de *Maquinarias y Equipos* (80%) y *Textiles y Confecciones* (76%).

En lo que respecta a las de menor tamaño, las microempresas representan el 24% del total de encuestadas. En las actividades vinculadas a la producción de cueros y metales es considerable la presencia de estas firmas, alcanzado el 40% y el 49% del total de cada rama, respectivamente.

En cuanto a las empresas de mayor envergadura de la muestra, es decir, el 9% restante, son aquellas con un nivel de ocupación superior a 50 personas e inferior a 150. El segmento que cuenta con mayor proporción de firmas medianas es *Textiles y confecciones* (24%), que a su vez es el único que en la muestra no incluye microemprendimientos. En el extremo opuesto, Productos de metal aparece con una cantidad nula de firmas de entre 50 y 150 ocupados.

Como fuera expuesto anteriormente, las grandes firmas, definidas según el nivel de empleados como superior a los 150 no fueron incluidas en el panel¹².

¹¹ Los resultados preliminares de la primera etapa del relevamiento, con un total 100 firmas, fueron presentados en CEDEM, Coyuntura Económica de la Ciudad N° 12, agosto de 2004.

¹² Este criterio de clasificación de empresas por tamaño según nivel de ocupados, se basa los rangos utilizados en los Censos Económicos para el sector manufacturero local.

CUADRO 2

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS 201 PYMES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA, TOTAL DE RAMAS Y RANGO DE OCUPADOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE 2004.

RAMA PRODUCTIVA	TAMAÑO POR RANGO DE OCUPADOS			TOTAL
	MICROEMPRESA (MENOS DE 10)	PEQUEÑA (ENTRE 10 Y 49)	MEDIANA (ENTRE 50 Y 150)	
Productos de cuero	40%	58%	2%	100%
Maquinaria y equipos	8%	80%	12%	100%
Productos metálicos	49%	51%	0%	100%
Textiles y confecciones	0%	76%	24%	100%
Total	24%	66%	9%	100%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Es importante considerar el predominio de las empresas de pequeña y mediana escala en el panel cuando se analice la demanda efectiva y potencial de crédito bancario por parte de las firmas encuestadas en los resultados del relevamiento. Esto se debe a que la mayoría de la oferta de las entidades bancarias orientadas al segmento PyME excluye a las microempresas por cuestiones asociadas a un grado de mayor informalidad en la información contable, la menor escala del negocio y por lo tanto los mayores costos de monitoreo por parte de la oferta.

Otra característica que se distingue en la muestra es la antigüedad de las firmas. Al respecto se clasificaron las empresas según año de inicio en cuatro grupos según los siguientes periodos: con anterioridad a 1991, entre 1991-1995, entre 1995-1998 y con posterioridad a 1998. Este criterio buscó distinguir entre las empresas más jóvenes y las de mayor antigüedad antes y después de 1991, con una antigüedad igual o superior a 13 años. Con posterioridad a 1991, se distinguió entre las diferentes etapas de vigencia del Régimen de Convertibilidad: primero, hasta la recesión de 1995; luego, la etapa de recuperación de la crisis del Tequila; y finalmente, la recesión iniciada a fines de 1998. Al respecto, cabe mencionar que las fuentes de información utilizadas para la muestra corresponden a empresas cuyo inicio de actividad fue anterior al año 2001¹³.

CUADRO 3

DISTRIBUCIÓN DE LAS 201 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA, TOTAL DE RAMAS Y ANTIGÜEDAD. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA PRODUCTIVA	ETAPA DE CREACIÓN				TOTAL
	ANTES DE 1991	1991-1995	1996-1998	DESDE 1999	
Productos de cuero	50%	16%	18%	16%	100%
Maquinaria y equipos	73%	14%	8%	6%	100%
Productos metálicos	61%	16%	18%	6%	100%
Textiles y confecciones	49%	24%	16%	10%	100%
Total	58%	17%	15%	9%	100%

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

¹³ Con excepción de un a firma que inició sus actividades productivas durante el año 2004.

A los fines de este estudio, la antigüedad de las firmas resulta relevante dado que la trayectoria en el mercado es uno de los requisitos evaluados por las entidades bancarias en el proceso de asignación de crédito. Así, se observa que más del 50% de las empresas de la muestra tiene una antigüedad superior a los 13 años, mientras que no llegan al 10% las de menor trayectoria (5 años). Asimismo, la información solicitada a las empresas en el proceso de solicitud de crédito requiere datos sobre estados contables y de resultados de al menos los últimos tres ejercicios.

La mayoría de las líneas orientadas a las empresas que no corresponden a la banca corporativa están dirigidas a aquellas de pequeña y mediana escala, siendo los microemprendimientos generalmente excluidos del segmento PyME. En estos casos, los problemas de información involucrados en la asignación de los créditos revisten mayores dificultades asociados a la escala del negocio y el mayor riesgo que involucra para las entidades bancarias las firmas de menor edad y de menor tamaño.

En cuanto a los productos, se consideran a continuación las principales fabricaciones de las empresas por rama productiva. Esta información se expone detalladamente en el cuadro 4.

CUADRO 4
PRINCIPALES PRODUCTOS DE LAS 201 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA Y RUBRO.
CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA	RUBRO	PRINCIPALES PRODUCTOS	TOTAL EMPRESAS
Cueros	19	Calzado de cuero y artículos de marroquinería (bolsos, cinturones y accesorios)	50
Maquinaria y Equipo	29	Matafuegos, filtros de aire, bombas para uso industrial, válvulas de seguridad y electrodomésticos.	22
	31	Luminarias industriales, transformadores, partes eléctricas para automóviles y ascensores, accesorios eléctricos de uso doméstico	10
	32	Circuitos impresos para aplicaciones electrónicas, conductores telefónicos y aparatos de electromedicina.	4
	33	Equipamiento hospitalario, productos de diagnóstico para medicina nuclear, calzado ortopédico, instrumentos de medición	7
Productos de Metal	34	Autopartes (tapas de combustibles, manijas, equipos de gas, caja de dirección)	8
	28	Procesamiento de metales (corte, doblado, esmaltado, estampado, tornería), flejes, herrajes para uso industrial y doméstico, matricería metalúrgica, tratamientos térmicos de acero	50
Textil y confecciones	17	Elaboración de hilos y telas (hilanderías de tejido de punto) y prendas de tejido punto (medias, ropa de cama, alfombras)	16
	18	Indumentaria femenina y masculina (ropa informal: buzos, remeras, pantalones, lencería). Prendas de vestir para bebés y niños.	33

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Para llevar a cabo este relevamiento fueron entrevistados los socios, gerentes o contadores de las empresas. Al igual que en el primer relevamiento antes citado (realizado entre los meses de junio y noviembre de 2003), se registró una elevada tasa de no-respuesta en las encuestas remitidas vía correo electrónico, siendo mayor la eficacia de la modalidad de encuesta telefónica. Cabe mencionar que esta primera etapa del trabajo se realizó entre los meses de junio y julio de 2004, lo que sirvió de base para la elaboración de un estudio preliminar de 100 casos en el mes de agosto pasado¹⁴. En tanto, la segunda parte de la encuesta (finalizada en septiembre) concluyó totalizando un número de 201 firmas, donde quedaron incluidas las 100 anteriores.

En la próxima sección se presentan los resultados obtenidos en el relevamiento de acuerdo a los interrogantes planteados. El análisis es de tipo cualitativo y se focaliza en la relación entre las variables que surgen de la encuesta. Dado que no se realizó un diseño muestral, no es posible realizar inferencias estadísticas sobre el universo de las firmas de la ramas incluidas. No obstante ello, se hará oportunamente referencia tanto a lo acontecido a nivel de la industria manufacturera local y nacional como al contexto de la configuración del mercado crediticio.

¹⁴ *Utilización de la capacidad instalada, inversiones y uso del crédito bancario en las PyMEs industriales porteñas* (Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires n° 12).

4. RESULTADOS DEL RELEVAMIENTO

4.1. UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA POR RAMAS

De acuerdo a los datos de la encuesta elaborada y llevada a cabo por el CEDEM, observamos que el uso de la capacidad instalada del conjunto de las empresas de la muestra asciende a 69,3%. El análisis por ramas arroja resultados similares entre las firmas de los diferentes rubros, destacándose por sobre el resto el grado de utilización de la capacidad instalada en el segmento *Textiles y Confecciones* (75,1%).

Las empresas dedicadas a la elaboración de *Productos de metal* también registraron un nivel superior al del total de las ramas incluidas en la muestra (69,9%). En cambio, *Productos de cuero*, con un nivel de 67,2% y *Maquinaria y equipos*, con un uso de 65,6%, se ubicaron en niveles inferiores al promedio de las ramas. Cabe mencionar que si se comparan estos resultados con los obtenidos en la primera etapa del relevamiento entre los meses de junio-julio (donde las muestras eran más pequeñas para cada uno de los sectores), se registraron en la totalidad de las ramas niveles menores de uso de capacidad instalada, lo que disminuyó el promedio de este indicador a nivel general, el cual alcanzaba una cifra de 74,1% en aquel período preliminar.

CUADRO 5

UTILIZACIÓN PROMEDIO DE CAPACIDAD INSTALADA POR RAMA PRODUCTIVA EN LAS PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA PRODUCTIVA	UTILIZACIÓN PROMEDIO DE CAPACIDAD INSTALADA (%)	CANTIDAD DE EMPRESAS
Productos de cuero	67,2	48
Maquinaria y equipo	65,6	49
Productos de metal	69,9	49
Textiles y confecciones	75,1	45
Total de ramas	69,3	191

Nota. Si bien el número total de empresas encuestadas fue 201, hubo 10 casos en los cuales no se respondió la pregunta referida a la capacidad instalada.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Al comparar los niveles del Índice de Utilización de la Capacidad Instalada (IUCI) nacional (ya expuestos en la sección 2.1) y los obtenidos en este relevamiento para empresas de la Ciudad (cuadro 5), se puede verificar que las ramas ligadas a las actividades textiles estuvieron produciendo en un alto porcentaje en ambos casos, aunque con una tónica más favorable en el contexto nacional, donde se ha superado la barrera del 80% en el tercer trimestre del presente año. En cambio, en el caso de la industria metalmecánica se obtuvo un resultado semejante entre la Ciudad y el país, incluso levemente favorable al ámbito local. La tendencia claramente alcista que tuvo lugar tras la salida de la Convertibilidad ubicó al IUCI nacional de este segmento en un nivel cercano al 65% en el tercer trimestre de 2004.

Los resultados según rangos de utilización de capacidad instalada permiten apreciar que el 87,5% de las empresas se encuentra produciendo a la mitad o más de la mitad de su capacidad. De esa gran mayoría, un 55,1% corresponde a firmas que llevan a cabo un uso moderado de su potencial (entre 50% y 70%), mientras que el 44,9% restante está comprendido por empresas que están utilizando intensivamente su capacidad (más de 70%), hallándose incluso casos que se ubican en la frontera de producción.

El análisis por ramas muestra que *Textil y confecciones* es (además del de mayor uso promedio a nivel agregado) el segmento donde existe una proporción superior de empresas cercanas al nivel de saturación (46,7%). En segundo lugar aparece *Productos de metal*, con un 42,9% de firmas.

En tanto, el bloque textil-confeccionista es a su vez el que menor proporción de empresas posee trabajando a menos de la mitad de su capacidad (sólo un 6,7%). En contraste, el segmento que mayor porcentaje de firmas cuenta en el rango de más capacidad ociosa es *Productos de cuero* (18,8%). El segmento *Maquinaria y equipos* es, finalmente, el único que comporta una cifra superior a la mitad de casos en el rango de uso moderado (55,1%).

CUADRO 6
DISTRIBUCIÓN DE LAS 201 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA Y RANGO DE UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA DE ACTIVIDAD	NIVEL DE UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA						TOTAL	
	MENOR A 50%		ENTRE 50 Y 70%		MAYOR A 70%		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%		
Productos de cuero	9	18,8	22	45,8	17	35,4	48	100,0
Productos de metal	6	12,2	22	44,9	21	42,9	49	100,0
Textil y confecciones	3	6,6	21	46,7	21	46,7	45	100,0
Maquinaria y equipos	6	12,2	27	55,1	16	32,7	49	100,0
Total	24	12,5	92	48,2	75	39,3	191	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

4.2. INVERSIONES REALIZADAS, USO DE CAPACIDAD INSTALADA Y NIVEL DE VENTAS

De las 201 empresas encuestadas, en 97 casos (48,3% del total) se verificó la realización de al menos una inversión en la primera mitad del año, mientras que las 104 firmas restantes (51,6%) declararon no haber efectuado ningún proyecto en ese período.

El análisis por ramas muestra a *Maquinaria y equipos* como el segmento de mayor proporción de firmas inversoras (52,9%); de hecho, este fue el único segmento donde se percibió una cantidad de empresas que invirtieron superior a las que no lo hicieron. En tanto, *Textiles y confecciones* fue la otra rama que también se ubicó por encima del promedio del total de empresas; allí, un 49% de los empresarios declaró haber efectuado al menos un proyecto de inversión.

En contraste con estas dos ramas, aparecen *Productos de cuero* y *Productos de metal*, donde se verificaron porcentajes de respuestas afirmativas de inferior magnitud al del total de empresas (46% y 45,1%, respectivamente)

CUADRO 7

DISTRIBUCIÓN DE LAS 201 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA ENTRE FIRMAS INVERSORAS Y NO INVERSORAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA DE ACTIVIDAD	INVERSIONES EN LA PRIMERA MITAD DE 2004				TOTAL	
	Si		No		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Productos de cuero	23	46,0	27	54,0	50	100,0
Productos de metal	23	45,1	28	54,9	51	100,0
Textiles y confecciones	24	49,0	25	51,0	49	100,0
Maquinaria y equipos	27	52,9	24	47,1	51	100,0
Total	97	48,3	104	51,7	201	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

La desagregación por rangos de utilización de capacidad instalada resulta un instrumento complementario para comprender la realidad de las empresas que mayoritariamente llevaron a cabo planes de inversión.

En ese sentido, se observa que el mayor nivel relativo de empresas inversoras se visualizó en las firmas que contaban con un uso de entre 50% y 70% de su potencial productivo: el 55,4% de las mismas declaró haber llevado a cabo al menos un proyecto de inversión. En tanto, al interior del grupo de empresas que se encontraba más cerca de la saturación de su capacidad (con un uso mayor al 70% de la misma) se percibió una proporción de 49,3% de firmas inversoras, con lo que se observan allí cantidades prácticamente similares de empresas que invirtieron y que no lo hicieron. En el otro extremo, se ubicó el grupo de mayor capacidad ociosa (firmas de un uso efectivo menor al 50% de su capacidad), del cual sólo hubo un 20,8% de empresas (5 de 19) que confirmaron la realización de al menos un proyecto en el primer semestre de 2004.

La desagregación por rangos de utilización de capacidad instalada resulta un instrumento complementario para comprender la realidad de las empresas que mayoritariamente llevaron a cabo planes de inversión.

En ese sentido, se observa que el mayor nivel relativo de empresas inversoras se visualizó en las firmas que contaban con un uso de entre 50% y 70% de su potencial productivo: el 55,4% de las mismas declaró haber llevado a cabo al menos un proyecto de inversión. En tanto, al interior del grupo de empresas que se encontraba más cerca de la saturación de su capacidad (con un uso mayor al 70% de la misma) se percibió una proporción de 49,3% de firmas inversoras, con lo que se observan allí cantidades prácticamente similares de empresas que invirtieron y que no lo hicieron. En el otro extremo, se ubicó el grupo de mayor capacidad ociosa (firmas de un uso efectivo menor al 50% de su capacidad), del cual sólo hubo un 20,8% de empresas (5 de 19) que confirmaron la realización de al menos un proyecto en el primer semestre de 2004.

CUADRO 8
DISTRIBUCIÓN DE LAS 201 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RANGO DE UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA Y ENTRE EMPRESAS INVERSORAS Y NO INVERSORAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE 2004.

NIVEL DE UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA	INVIRTIERON				TOTAL	
	Sí		No		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Menor a 50%	5	20,8	19	79,2	24	100,0
Entre 50% y 70%	51	55,4	41	44,6	92	100,0
Mayor a 70%	37	49,3	38	50,7	75	100,0
Total	93	48,7	98	51,3	191	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a relevamiento propio.

Cabe preguntarse en este punto cuál fue la influencia de las inversiones de este período en el crecimiento de la empresa, en términos de mayor potencial productivo. En el caso del grupo de firmas con menor potencial utilizado, es evidente que la holgura con que cuentan ante eventuales aumentos de su producción no fue conseguida en base a la realización de inversiones, dado que la gran mayoría de ellas destacó no haber incurrido en desembolsos de ese tipo. Sin embargo, en los dos grupos donde se percibió un mayor aprovechamiento de sus instalaciones resulta más difícil conocer a primera vista cuál pudo haber sido la incidencia de los proyectos realizados, toda vez que la distribución entre inversores y no inversores resultó mucho más pareja. Por consiguiente, resulta necesario estudiar qué tipo de proyectos fueron llevados a cabo por las empresas que invirtieron, para poder identificar el verdadero número de ellas cuyos planes apuntaron a la ampliación de la capacidad productiva.

Con el objeto de dilucidar esta cuestión, conviene remitirse al cuadro 8, donde se observan cuales fueron los principales destinos de las inversiones efectuadas durante la primera mitad de 2004, según los tres grupos analizados. Como se puede apreciar allí, el 39,5% de las inversiones de firmas con un uso moderado de su capacidad instalada fueron destinadas a la compra de maquinaria, ya sea ésta nueva o usada. Si a esa cifra se suman los proyectos destinados a compra o refacción de planta productiva, el porcentaje asciende a 49,3%. En otras palabras, casi la mitad de los proyectos de estas firmas apuntó al incremento de la capacidad productiva de la empresa.

Algo semejante ocurre con las empresas con altos niveles de uso de su potencial. Los proyectos destinados a adquisición de bienes de capital y los abocados a reforma, ampliación o compra de la

planta productiva representaron un 34,8% y 18,2% del total, respectivamente. De esta forma, el 53% de las inversiones apuntó a incrementar la capacidad productiva de las empresas que más cerca se encontraban del límite de sus posibilidades de producción.

Es necesario destacar que estos proyectos corresponden a 35 empresas con uso de capacidad instalada moderada y 26 firmas con utilización mayor a 70%. Esto implica que, de las firmas que efectivamente invirtieron en cada uno de estos rangos de empresas, el 68,6% de las de utilización moderada de su capacidad y el 70,3% de las de utilización intensiva apuntaron a incrementar su capacidad productiva en la primera mitad de 2004. Estos resultados se traducen, a su vez, en guarismos de 38% y de 34,6% sobre el total de casos registrados en cada rango, respectivamente.

Como conclusión, resulta significativo que sólo poco más de un tercio de las empresas de uso moderado a intensivo de su potencial productivo, llevaron a cabo proyectos tendientes a incrementar dicho potencial en el primer semestre del año. Más adelante, se estudiarán las perspectivas de las empresas en cuanto a posibles inversiones futuras, con lo que se complementará el análisis de esta variable y se podrá saber si la importante cantidad de firmas que no se abocaron a ampliar su capacidad productiva en el primer semestre de 2004, tenían planes de hacerlo en la segunda mitad del mismo año.

CUADRO 9

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES REALIZADAS POR DESTINO Y RANGO DE UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

DESTINO DEL PROYECTO	NIVEL DE UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA						TOTAL	%
	MENOR A 50%		ENTRE 50% Y 70%		MAYOR A 70%			
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%		
Adquisición de maquinaria nueva	3	42,9%	28	34,6%	21	31,8%	52	33,8%
Compra de maquinaria usada	0	0,0%	4	4,9%	2	3,0%	6	3,9%
Compra de mobiliario	0	0,0%	2	2,5%	2	3,0%	4	2,6%
Financiación de exportaciones	0	0,0%	1	1,2%	0	0,0%	1	0,6%
Implementación de normas de calidad	0	0,0%	0	0,0%	1	1,5%	1	0,6%
Compra de local, oficina o planta industrial	0	0,0%	1	1,2%	1	1,5%	2	1,3%
Cancelación de créditos preexistentes (salvo hipotecas)	0	0,0%	1	1,2%	1	1,5%	2	1,3%
Reformas/ampliación en la planta productiva	0	0,0%	7	8,6%	11	16,7%	18	11,7%
Reformas/ampliación en el área administrativa-contable	0	0,0%	0	0,0%	2	3,0%	2	1,3%
Herramientas y/o repuestos	1	14,3%	7	8,6%	3	4,5%	11	7,1%
Adquisición y/o modificación de matriz	1	14,3%	0	0,0%	5	7,6%	6	3,9%
Inversión en mantenimiento	2	28,6%	8	9,9%	8	12,1%	18	11,7%
Compra de rodados	0	0,0%	2	2,5%	1	1,5%	3	1,9%
Desarrollo de nuevos productos	0	0,0%	8	9,9%	4	6,1%	12	7,8%
Mejoras en el proceso productivo	0	0,0%	8	9,9%	4	6,1%	12	7,8%
Otros destinos	0	0,0%	4	4,9%	0	0,0%	4	2,6%
Total	7	100%	81	100,0%	66	100,0%	154	100,0%

Nota: El número de proyectos excede al de firmas inversoras debido a que existen empresas que han llevado a cabo más de una inversión.
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a relevamiento propio.

Finalmente, cabe agregar que los segmentos donde mayor proporción de inversiones destinadas a ampliar la capacidad instalada¹⁵ hubieron fueron *Productos de Cuero* y *Productos de Metal*; en ellos, el 65,5% y el 56,7% de los proyectos tuvieron esa finalidad. En cambio, en *Textiles y confecciones* el porcentaje de proyectos ascendió a 51,1%, mientras que en *Maquinaria y equipos* sólo alcanzó al 38%. Se destaca, no obstante, que este último segmento se constituyó en el de mayor cantidad de proyectos totales efectuados (50), siendo la industria del cuero la de menor cantidad (29).

CUADRO 10

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES REALIZADAS POR DESTINO DE PROYECTO Y RAMA PRODUCTIVA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA PRODUCTIVA	DESTINO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN				TOTAL	
	AMPLIACIÓN DE CAPACIDAD PRODUCTIVA (*)		RESTO DE DESTINOS		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Productos de cuero	19	65,5%	10	34,5%	29	100,0%
Productos de metal	17	56,7%	13	43,3%	30	100,0%
Textil y confecciones	23	51,1%	22	48,9%	45	100,0%
Maquinaria y equipos	19	38,0%	31	62,0%	50	100,0%
Total	78	50,6%	76	49,4%	154	100,0%

(*) Esta agregación considera a los destinos que incrementan la capacidad productiva de las firmas, es decir, compra de maquinaria nueva o usada, compra de local, oficina o planta, reformas o ampliación de la planta productiva.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a relevamiento propio.

En este punto, resulta necesario complementar el análisis de la ejecución de inversiones con el estudio del desempeño de las ventas en la muestra de empresas escogida. Esto nos brindará la posibilidad de aproximarnos a identificar sobre qué parámetros se asientan los incentivos a invertir por parte de los empresarios. En otras palabras, deseamos conocer hasta qué punto el nivel de ventas reciente y previsto juegan un rol importante en la determinación de dichos incentivos.

En primer lugar, se procede a efectuar el estudio combinado de los niveles de ventas y las inversiones registrados en la primera mitad del año 2004. Para ello se considera, según el primer criterio, a la desagregación en tres categorías de empresas: aquellas cuyas ventas **crecieron**, aquellas cuyas ventas **se mantuvieron igual** y aquellas cuyas ventas **se redujeron**, siempre en términos interanuales. Por otro lado, las firmas se dividen entre las que efectivamente invirtieron y las que no lo hicieron, como se procedió en el estudio cruzado de las variables inversiones pasadas y uso de capacidad instalada.

Los resultados muestran que el grupo donde se ubica una porción más grande de firmas inversoras es aquel que verifica un aumento en sus ventas; allí un 54,6% de los casos declaró haber encarado al menos un proyecto de inversión. En tanto, esta cifra se reduce a 39,1% entre las firmas que vieron reducir sus ventas y a 37% entre las empresas cuya facturación se mantuvo aproximadamente constante.

Es de destacar que el mencionado 54,6% se traduce en una cantidad absoluta de 71 empresas. Esta cifra implica que el 73,2% de las firmas que invirtieron en el primer semestre de 2004 tuvo aumentos interanuales de ventas en el mismo período, frente a escasos niveles de 17,5% y 9,3% de empresas con variación nula y negativa en sus ingresos, respectivamente.

¹⁵ Los destinos que se consideran como proclives a incrementar la capacidad productiva de las firmas son: compra de maquinaria nueva o usada, compra de local, oficina o planta, y reformas o ampliación de la planta productiva.

CUADRO 11

DISTRIBUCIÓN DE LAS 201 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS SEGÚN EVOLUCIÓN INTERANUAL DE VENTAS (SEMESTRE I DE 2004) Y ENTRE FIRMAS INVERSORAS Y NO INVERSORAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS SEMESTRE I 2004	INVIRTIERON				TOTAL	
	Si		No		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Crecieron	71	54,6	59	45,4	130	100,0
Se mantuvieron igual	17	37,0	29	63,0	46	100,0
Cayeron	9	39,1	14	60,9	23	100,0
NS / NC	0	0,0	2	100,0	2	100,0
Total	97	48,3	104	51,7	201	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a relevamiento propio.

En la desagregación de las empresas inversoras por rama de actividad, es posible apreciar dos grupos claramente definidos. En primer lugar, aparecen los segmentos *Maquinaria y equipo* y *Productos de metal*, en los cuales se verifican altos porcentajes de casos de evolución alcista en las ventas del primer semestre; estos guarismos fueron 88,9% y 82,6%, respectivamente. En cambio, en las ramas productoras de textiles y confecciones y de cuero, la proporción de empresas con suba en las ventas disminuye notoriamente, alcanzando niveles de 62,5% y 56,5%, respectivamente.

Estos datos llevan a pensar que la propensión a invertir de las firmas ligadas a la industria metalmeccánica habría estado más vinculado con un rápido crecimiento en las ventas respecto de las actividades de confección y textiles.

CUADRO 12

DISTRIBUCIÓN DE FIRMAS INVERSORAS SEGÚN RAMA PRODUCTIVA Y EVOLUCIÓN INTERANUAL DE VENTAS (SEMESTRE I DE 2004). CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA PRODUCTIVA	EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS SEMESTRE I 2004						TOTAL	
	CRECIERON		SE MANTUVIERON IGUAL		CAYERON		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%		
Productos de cuero	13	56,5	5	21,7	5	21,7	23	100,0
Maquinaria y Equipo	24	88,9	2	7,4	1	3,7	27	100,0
Productos de Metal	19	82,6	4	17,4	0	0,0	23	100,0
Textil y confecciones	15	62,5	6	25,0	3	12,5	24	100,0
Total	71	73,2	17	17,5	9	9,3	97	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a relevamiento propio.

Conviene ahora realizar el análisis combinado de las inversiones del primer semestre de 2004 y de las perspectivas sobre las ventas para la segunda mitad de dicho año.

Se destaca, en primer lugar, que las firmas que invirtieron en mayor proporción fueron las que vislumbraban un aumento en sus ingresos para los últimos seis meses del año. Entre estas, la mitad de los casos (50%) afirmó haber realizado al menos un proyecto. Esta cifra es similar a la percibida en las empresas que proyectaban un nivel de ventas semejante al registrado en el segundo semestre de 2003; el 49,3% de dichas firmas reconocieron haber invertido en el mismo período analizado. Finalmente, las empresas con expectativas de ventas negativas resultaron ser las de menor proporción; un 40,7% de estas se dedicó a realizar alguna inversión.

Las escasas diferencias entre estos porcentajes indicarían que las expectativas sobre las ventas no tienden a jugar actualmente un rol demasiado importante en el comportamiento inversor de los empresarios de estos segmentos. Antes bien, la puesta en marcha de proyectos habría respondido en estos casos a otras causas, como la necesidad de superar el rezago tecnológico impuesto por la recesión y crisis de los últimos años, que encontró un relativo paréntesis a partir del crecimiento económico evidenciado desde fines de 2002. De todos modos, cabe destacar que del total de 97 firmas inversoras, 49 de ellas (50,5%) proyectaban aumentos en sus ventas, mientras que 36 (37,1%) suponían que se mantendrían constantes y sólo 11 (11,3%) pronosticaban una baja.

CUADRO 13

DISTRIBUCIÓN DE LAS 201 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR PERSPECTIVAS SOBRE EVOLUCIÓN DE VENTAS (SEMESTRE II DE 2004) Y ENTRE FIRMAS INVERSORAS Y NO INVERSORAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

PERSPECTIVAS SOBRE EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS SEMESTRE II 2004	INVIRTIERON				TOTAL	
	Si		No		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Crecerán	49	50,0	49	50,0	98	100,0
Se mantendrán igual	36	49,3	37	50,7	73	100,0
Caerán	11	40,7	16	59,3	27	100,0
NS / NC	1	33,3	2	66,7	3	100,0
Total	97	48,3	104	51,7	201	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a relevamiento propio.

Por su parte, la desagregación por ramas de las firmas que invirtieron muestra aquí un panorama mucho más parejo entre las mismas con relación al observado en el caso de las ventas pasadas. Entre las firmas con expectativas favorables de ventas, sobresalen las proporciones sobre el total de cada rama de los segmentos *Productos de metal* (56,5%) y *Textiles y confecciones* (54,2%). En los casos de *Productos de cuero* y *Maquinaria y equipo* los porcentajes se reducen a 47,8% y 44,4%, respectivamente.

Es interesante observar que, en cada uno de los segmentos, hay un mayor porcentaje de empresas inversoras con repunte en las ventas pasadas que con perspectivas alentadoras para sus ventas por venir. Esto indicaría que, a la hora de invertir, las empresas parecen haberse guiado principalmente por la evolución pasada de sus ventas y no tanto por las expectativas sobre el futuro de las mismas.

CUADRO 14

DISTRIBUCIÓN DE FIRMAS INVERSORAS SEGÚN RAMA PRODUCTIVA Y PERSPECTIVAS SOBRE EVOLUCIÓN INTERANUAL DE VENTAS (SEMESTRE II DE 2004). CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA PRODUCTIVA	PERSPECTIVAS SOBRE EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS SEMESTRE II 2004								TOTAL	
	CRECIERON		SE MANTUVIERON IGUAL		CAYERON		NS / NC			
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%
Productos de cuero	11	47,8	9	39,1	3	13,0	0	0,0	23	100,0
Maquinaria y Equipo	12	44,4	12	44,4	2	7,4	1	3,7	27	100,0
Productos de Metal	13	56,5	9	39,1	1	4,3	0	0,0	23	100,0
Textil y confecciones	13	54,2	6	25,0	5	20,8	0	0,0	24	100,0
Total	49	50,5	36	37,1	11	11,3	1	1,0	97	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, en base a relevamiento propio.

4.3 INVERSIONES PLANEADAS, USO DE CAPACIDAD INSTALADA Y NIVEL DE VENTAS

De las 201 empresas encuestadas, 87 de ellas tenían proyectado realizar al menos una inversión durante el segundo semestre de 2004, lo que representa el 43,3% del total. Por el contrario, las 114 firmas restantes no tenían planeado realizar ningún proyecto (56,7%).

Con respecto a las perspectivas de inversión, comparadas con las inversiones realizadas en el primer semestre de 2004, los empresarios se mostraron más conservadores con respecto al futuro, entre las empresas encuestadas reinaba un clima de fuerte incertidumbre con respecto al rumbo político y económico del país, hecho que no les ofrecía garantías para planificar inversiones que implican la toma inevitable de riesgo.

En coincidencia con las inversiones realizadas en la primera mitad del año, el segmento de *Maquinaria y equipos* registra la mayor proporción de firmas con perspectivas de inversión (51%), además de ser la única rama en la cual las perspectivas favorables superan la mitad de los casos. Otra de las ramas con alto porcentaje es *Productos de metal* (45,1%), hecho que marca una diferencia con lo ocurrido con las inversiones realizadas, ya que este sector fue el que menos porcentaje de firmas inversoras tuvo en el primer semestre de 2004.

En el otro extremo se encuentran, el segmento de *Textiles y confecciones* y *Productos de cuero*, donde se verificaron los menores porcentajes de respuestas afirmativas sobre las perspectivas de inversión (38,8% y 38%, respectivamente).

CUADRO 15

DISTRIBUCIÓN DE LAS 201 PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RAMA PRODUCTIVA ENTRE FIRMAS CON PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN Y SIN PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA PRODUCTIVA	PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2004				TOTAL	
	Sí		No		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Productos de cuero	19	38,0	31	62,0	50	100,0
Productos de metal	23	45,1	28	54,9	51	100,0
Textiles y confecciones	19	38,8	30	61,2	49	100,0
Maquinaria y equipos	26	51,0	25	49,0	51	100,0
Total	87	43,3	114	56,7	201	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

A los fines de este estudio, resulta conveniente observar las diferencias y similitudes que se manifiestan según los distintos rangos de porcentaje de utilización de la capacidad instalada con respecto a las perspectivas de inversión.

En este sentido, es posible observar que son las empresas que realizan un elevado uso de su capacidad instalada, las que tenían el mayor porcentaje de intención de realizar algún tipo de inversión durante el segundo semestre de 2004 (48%), en contraste con lo observado para las inversiones pasadas.

En el otro extremo, se ubican las empresas que efectúan un bajo uso (menor al 50%) de la capacidad productiva; el 75% de las empresas que componen este rango no tenían perspectivas de inversión.

CUADRO 16

DISTRIBUCIÓN DE LAS PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS POR RANGO DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA Y ENTRE FIRMAS CON PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN Y SIN PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

NIVEL DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA	PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2004				TOTAL	
	Sí		No		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Menor a 50%	6	25,0	18	75,0	24	100,0
Entre 50% y 70%	41	44,6	51	55,4	92	100,0
Mayor a 70%	36	48,0	39	52,0	75	100,0
Total	83	43,5	108	56,5	191	100,0

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Siguiendo con el análisis, podría inferirse que las empresas que se encontraban al límite de la capacidad instalada mostraban deseos de realizar al menos un proyecto de inversión durante la segunda mitad de 2004 en mayor proporción que el resto de los rangos, hecho que podría coincidir con la reacción causada por el agotamiento de los recursos existentes y la necesidad de renovación productiva para atender a las demandas futuras.

Por este motivo, resulta útil observar cuáles iban a ser los diferentes destinos de inversión para los distintos rangos de utilización de la capacidad instalada. De esta forma, se observa que entre los más de 17 destinos de inversión planeada, la adquisición de maquinaria nueva es el de mayor peso para los tres grupos, representando el 55,6% correspondiente a las empresas que hacen un menor uso de la capacidad instalada y el 43,6% y el 40,4% para las firmas de uso moderado e intensivo, respectivamente.

Un punto a destacar es que, en el caso de las empresas que efectúan una incipiente utilización de la capacidad instalada, se registra un bajo grado de diversificación de sus inversiones planeadas en comparación con el resto de los rangos y cabe señalar que el 66,7% de sus destinos está orientado a la ampliación de la capacidad productiva.

En resumen, surge de la encuesta que sólo el 28,1% de las empresas de uso moderado a intensivo de los recursos productivos, tenía planeado llevar a cabo proyectos que posibiliten aumentar el potencial productivo.

En suma y con relación a lo analizado más arriba, se concluye que el número de firmas de ambos rangos que no habían realizado ni iba a realizar inversiones tendientes a aumentar la capacidad productiva es muy alto, lo cual pone de manifiesto los problemas que enfrentan, sobre todo las empresas de menor tamaño, en cuanto al sostenimiento del ritmo productivo.

CUADRO 17

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES PLANEADAS POR DESTINO Y RANGO DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JULIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

DESTINO DE LAS INVERSIONES PLANEADAS	NIVEL DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA						TOTAL	
	MENOR A 50%		ENTRE 50% Y 70%		MAYOR A 70%		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%		
Adquisición de maquinaria nueva	5	55,6	24	43,6	23	40,4	52	43,0
Compra de maquinaria usada	0	0,0	2	3,6	3	5,3	5	4,1
Compra de mobiliario	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Financiación de exportaciones	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Implementación de normas de calidad	0	0,0	0	0,0	1	1,8	1	0,8
Compra de local, oficina o planta industrial	0	0,0	2	3,6	1	1,8	3	2,5
Cancelación de Hipotecas preexistentes	0	0,0	1	1,8	0	0,0	1	0,8
Cancelación de créditos preexistentes	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Reformas/Ampliación en la planta productiva	0	0,0	5	9,1	7	12,3	12	9,9
Reformas/Ampliación en el área administrativa	1	11,1	1	1,8	1	1,8	3	2,5
Herramientas y/o repuestos	0	0,0	3	5,5	5	8,8	8	6,6
Adquisición y/o modificación de matriz	1	11,1	2	3,6	5	8,8	8	6,6
Inversión en mantenimiento	0	0,0	3	5,5	2	3,5	5	4,1
Compras de rodados	0	0,0	2	3,6	1	1,8	3	2,5
Desarrollo de nuevos productos	0	0,0	4	7,3	3	5,3	7	5,8
Mejoras en el proceso productivo	1	11,1	4	7,3	2	3,5	7	5,8
Otros destinos	1	11,1	2	3,6	3	5,3	6	5,0
Total	9	100	55	100	57	100	121	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Es posible observar en el Cuadro 18 que el segmento correspondiente a *Maquinaria y equipos* es el que más casos presenta de inversiones planeadas (40 en total). Allí, el porcentaje que ocupan los destinos que inciden directamente en el aumento de la capacidad productiva es muy bajo comparado con el resto de los sectores (47,5%). En similares condiciones se encuentra *Textiles y confecciones* (30 casos en total), ya que el peso de los destinos que amplían la capacidad productiva es de 53,3%.

En el otro extremo se encuentran las ramas correspondientes a *Productos de cuero* (79,2%) y *Productos de metal* (62,1%), pero estos porcentajes corresponden a un total absoluto de 24 y 29 casos, respectivamente.

CUADRO 18**DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES PLANEADAS POR DESTINO DE PROYECTOS Y RAMAS PRODUCTIVAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.**

RAMA PRODUCTIVA	DESTINOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN PLANEADA				TOTAL	
	DESTINOS QUE AMPLÍAN LA CAPACIDAD PRODUCTIVA (*)		RESTO DE LOS DESTINOS		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Productos de cuero	19	79,2	5	20,8	24	100
Productos de metal	18	62,1	11	37,9	29	100
Textiles y confecciones	16	53,3	14	46,7	30	100
Maquinaria y equipos	19	47,5	21	52,5	40	100
Total	72	58,5	51	41,5	123	100

(*) Esta agregación considera a los destinos que incrementan la capacidad productiva de las firmas, es decir, compra de maquinaria nueva o usada, compra de local, oficina o planta, reformas o ampliación de la planta productiva.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Al igual que lo observado al interior de los grupos de empresas divididas por rango de capacidad productiva (Cuadro 17), para todos los casos de grupos de empresas divididas por rama de la producción se verifica que el rubro perteneciente a adquisición de maquinaria nueva es el que mayor participación (42,4% del total) registra en todos los segmentos (Cuadro 19).

En el caso de *Productos de cuero* y *Productos de metal*, ninguna empresa tenía proyectado invertir en destinos que impliquen desarrollos de nuevos productos y mejoras en los procesos productivos. Por el contrario, en cuanto a lo observado en las ramas *Maquinaria y equipos* y *Textiles y confecciones*, la encuesta evidencia que los deseos de invertir en rubros de estas características cobraban relativa importancia (16,6% y 19,4%, respectivamente).

En contraposición a lo que podría esperarse para el segmento de *Productos de cuero*, la incorporación de nueva maquinaria ocupa el 54,2% del total, mientras que en el resto de las ramas no supera al 50%. Podría decirse entonces que, el comportamiento diferenciado de esta rama respondería a ciertas especificidades en el proceso productivo que obliguen a los empresarios de este segmento a implementar renovaciones de las maquinarias para estar a tono con las variantes en la demanda, generada por los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores.

Otro fenómeno que podría explicar la tendencia de este grupo a renovar maquinaria durante la segunda parte del año es el proceso de sustitución de importaciones. Luego de la devaluación de la moneda local, que implicó un encarecimiento de las importaciones y por lo tanto una oportunidad para colocar los productos de cuero en el mercado interno, los empresarios se encuentran en la necesidad de planificar inversiones en máquinas para responder a este aumento de la demanda.

Por otro lado, según las opiniones recogidas del grupo de empresas fabricantes de *Productos de cuero*, se desprende que si bien las exportaciones no resultan ser considerables dentro de las ventas totales de los encuestados, tras la devaluación se presentó la oportunidad de vender sus productos a público extranjero (turistas), lo que resulta una suerte de exportación encubierta.

CUADRO 19

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES PLANEADAS POR DESTINO Y RAMA PRODUCTIVA. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JULIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

DESTINO DE LAS INVERSIONES PLANEADAS	RAMAS PRODUCTIVAS								TOTAL	%
	CUEROS		MAQUINARIA Y EQUIPO		PRODUCTOS DE METAL		TEXTIL Y CONFECCIONES			
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%		
Adquisición de maquinaria nueva	13	54,2	14	33,3	14	50,0	12	38,7	53	42,4
Compra de maquinaria usada	3	12,5	0	0,0	1	3,6	1	3,2	5	4,0
Compra de mobiliario	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	3,2	1	0,8
Financiación de exportaciones	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Implementación de normas de calidad	0	0,0	1	2,4	0	0,0	0	0,0	1	0,8
Compra de local, oficina o planta industrial	1	4,2	2	4,8	0	0,0	1	3,2	4	3,2
Cancelación de Hipotecas preexistentes	0	0,0	0	0,0	1	3,6	0	0,0	1	0,8
Cancelación de créditos preexistentes	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Reformas/Ampliación en la planta productiva	2	8,3	5	11,9	4	14,3	2	6,5	13	10,4
Reformas/Ampliación en el área administrativa-contable	1	4,2	0	0,0	1	3,6	1	3,2	3	2,4
Herramientas y/o repuestos	0	0,0	7	16,7	0	0,0	2	6,5	9	7,2
Adquisición y/o modificación de matriz	0	0,0	4	9,5	4	14,3	0	0,0	8	6,4
Inversión en mantenimiento	3	12,5	0	0,0	0	0,0	2	6,5	5	4,0
Compras de rodados	0	0,0	2	4,8	1	3,6	0	0,0	3	2,4
Desarrollo de nuevos productos	0	0,0	4	9,5	0	0,0	3	9,7	7	5,6
Mejoras en el proceso productivo	0	0,0	3	7,1	0	0,0	3	9,7	6	4,8
Otros destinos	1	4,2	0	0,0	2	7,1	3	9,7	6	4,8
Total	24	100	42	100	28	100	31	100	125	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Como se mencionó anteriormente, uno de los objetivos de este estudio es conocer cuál es la relación que se establece, si es que existe, entre las perspectivas de inversión y el nivel de ventas reciente y previsto.

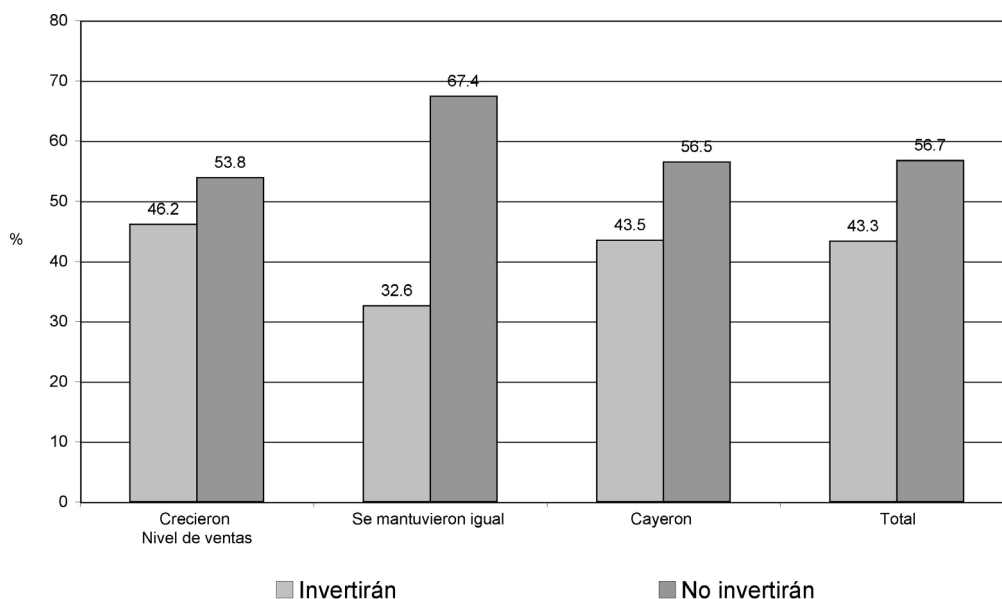
Si se toma en consideración la evolución del nivel de ventas pasadas (semestre I de 2004) en relación a las perspectivas de inversión (semestre II de 2004), es posible observar en el gráfico 5 que, cualquiera haya sido la evolución del nivel de ventas del primer semestre de 2004 para los empresarios encuestados, en general, se mostraron reacios a concretar proyectos de inversión para la segunda mitad del mismo año. Es por esta razón que podría inferirse que no existe una relación a priori entre las variables observadas en este apartado.

De esta forma, como salta a la vista en dicho gráfico, el porcentaje de empresas que manifestaron registrar un crecimiento en el nivel de facturación de la primera parte del año dispuestas a realizar al menos una inversión para el segundo semestre de dicho año es de 46,2%; este porcentaje indica que a pesar de que los encuestados observaron aumentos de las ventas, este hecho no parece desencadenar por sí sólo el mecanismo que de lugar al aumento de la inversión.

Asimismo, quienes manifestaron deseos de invertir para la segunda mitad de 2004 y que al mismo tiempo no observaron variaciones o verificaron caídas en el nivel de ventas del primer semestre, representan el 32,6% y el 43,5% respectivamente

GRÁFICO 5

EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS (SEMESTRE I DE 2004) ENTRE FIRMAS DISPUESTAS Y NO DISPUESTAS A INVERTIR DURANTE EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2004. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Estos datos refuerzan la idea de que ambas variables analizadas en este apartado no parecen seguir un movimiento correlacionado. Una cuestión a remarcar es el alto pesimismo reinante entre los empresarios, en general, y también en particular cuando registran mejoras en las ventas pasadas, cuestión que empeora el panorama si recordamos que la muestra de empresas está compuesta por las ramas más dinámicas desde que se produjo la devaluación de la moneda local.

Es posible observar en el Cuadro 20 que de un total de 87 firmas con perspectivas de inversión para el segundo tramo del año 2004, 60 de las mismas registraron crecimiento en el nivel de sus ventas, valor que representa el 68,9%, es decir que de las empresas que tenían expectativas de inversión para el segundo semestre más de la mitad de ellas ha registrado un aumento de las ventas del primer semestre de 2004.

Desde otra perspectiva, si se tiene en cuenta el total de empresas que registraron aumentos en las ventas (130 casos), se advierte que tan solo el 46,2% de ellas poseía planes de realizar al menos una inversión en la segunda parte del año frente al 53,8% cuyas perspectivas son mucho más pesimistas que las del grupo anterior pese a haber registrado aumentos en la facturación.

CUADRO 20

DISTRIBUCIÓN DE LAS PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS SEGÚN EVOLUCIÓN INTERANUAL DE VENTAS (SEMESTRE I DE 2004) ENTRE FIRMAS DISPUESTAS A INVERTIR Y AQUELLAS QUE NO LO ESTÁN. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS SEMESTRE I 2004	PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN				TOTAL	
	Sí		No		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Crecieron	60	46,2	70	53,8	130	100
Se mantuvieron igual	15	32,6	31	67,4	46	100
Cayeron	10	43,5	13	56,5	23	100
NS/NC	2	100,0	0	0,0	2	100
Total	87	43,3	114	56,7	201	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Por otro lado, como se advierte en el Cuadro 21 al interior del conjunto de empresas clasificadas por rama de actividad, se observa que, coincidentemente con lo ocurrido con inversiones pasadas, los dos sectores en los cuales se verifican altos porcentajes de firmas que pensaban invertir durante la segunda mitad de 2004 y que registran una evolución positiva de las ventas del primer semestre son los segmentos *Maquinaria y equipo* y *Productos de metal*, para los cuales se verificaron niveles de 84,6% y 69,6%, respectivamente. Por el contrario, en los sectores *Textil y confecciones* y *Productos de cuero*, esta proporción fue de 68,4% y 52,9%, respectivamente.

CUADRO 21

DISTRIBUCIÓN DE LAS FIRMAS CON PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN SEGÚN RAMA PRODUCTIVA Y EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS (SEMESTRE I DE 2004). CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

RAMA PRODUCTIVA	EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS. SEMESTRE I DE 2004						TOTAL	
	CRECIERON		SE MANTUVIERON IGUAL		CAYERON		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%		
Productos de cuero	9	52,9	5	29,4	3	17,6	17	100
Maquinaria y Equipo	22	84,6	2	7,7	2	7,7	26	100
Productos de metal	16	69,6	5	21,7	2	8,7	23	100
Textil y confecciones	13	68,4	3	15,8	3	15,8	19	100
Total	60	70,6	15	17,6	10	11,8	85	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Hasta ahora se ha analizado la relación entre las inversiones planeadas y la evolución del nivel de ventas del primer semestre de 2004. Asimismo, resulta conveniente observar cuales fueron las perspectivas sobre la evolución interanual de las ventas para la segunda mitad del año y las perspectivas de inversión.

En este caso puede observarse en el Cuadro 22 que del total de las PyMEs encuestadas, 87 mencionaron registrar motivaciones para concretar al menos un proyecto de inversión planeada, de las cuales el 56,3% vislumbraron aumentos en el volumen de ventas para el segundo semestre de 2004.

CUADRO 22

DISTRIBUCIÓN DE LAS PYMES INDUSTRIALES ENCUESTADAS SOBRE PERSPECTIVA DE EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS (SEMESTRE II DE 2004) Y ENTRE LAS FIRMAS CON Y SIN INVERSIONES PLANEADAS PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2004. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004

PERSPECTIVAS SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS. SEMESTRE II DE 2004	CON PERSPECTIVA DE INVERSIÓN FUTURA				TOTAL	
	Sí		No		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%		
Crecerán	49	50,0	49	50,0	98	100
Se mantendrán igual	29	39,7	44	60,3	73	100
Caerán	7	25,9	20	74,1	27	100
NS/NC	2	66,7	1	33,3	3	100
Total	87	43,3	114	56,7	201	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Uno de los interrogantes que surgen cuando se observa el universo PyME es sobre la conducta de los empresarios en relación a variables como la inversión planeada. En este sentido, surge la cuestión acerca de cuáles son los factores que motivan a los agentes a realizar inversiones, es decir, si las expectativas acerca de la evolución de las ventas condicionan de alguna forma las decisiones de inversión.

Con el fin de aclarar el punto anterior es necesario observar que sobre un total 98 empresas que esperaban un aumento de las ventas para la segunda mitad del año 2004, apenas el 50% de las mismas habían manifestado deseos de realizar al menos un proyecto de inversión para el mismo período de tiempo. Este hecho refuerza la idea de que la variable ventas por sí misma no genera en los empresarios expectativas hacia la inversión.

CUADRO 23

DISTRIBUCIÓN DE LAS FIRMAS CON PERSPECTIVA DE INVERSIÓN SEGÚN RAMA PRODUCTIVA Y PERSPECTIVAS SOBRE LA EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS (SEMESTRE II DE 2004). CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004

RAMA PRODUCTIVA	PERSPECTIVA SOBRE LA EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LAS VENTAS. SEMESTRE II DE 2004								TOTAL	
	CRECIERON		SE MANTUVIERON IGUAL		CAYERON		NS / NC		CASOS	%
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%		
Productos de cuero	10	52,6	8	42,1	0	0,0	1	5,3	19	100
Maquinaria y equipo	14	53,8	9	34,6	2	7,7	1	3,8	26	100
Productos de metal	11	47,8	9	39,1	3	13,0	0	0,0	23	100
Textil y confecciones	14	73,7	3	15,8	2	10,5	0	0,0	19	100
Total	49	56,3	29	33,3	7	8,0	2	2,3	87	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

En forma análoga al Cuadro 21, en el Cuadro 23 se advierte que al interior del conjunto de empresas clasificadas por rama de actividad, del total de empresas con perspectivas de inversión planeada, 26 corresponden a la rama *Maquinaria y equipo* y 23 a *Productos de metal*, siendo 53,8% y 47,8% el peso de las que poseen perspectivas favorables sobre el nivel de las ventas para la segunda parte del año. Por su parte, 19 de las firmas pertenecen al segmento *Productos de cuero*, mientras que el mismo guarismo arroja el segmento *Textil y confecciones*; sin embargo, la participación relativa de las que esperaban que creciera la facturación para el segundo semestre es de 52,6% y 73,7%, respectivamente.

4.4. BREVES COMENTARIOS ACERCA DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES

Antes de introducirnos en los resultados de la encuesta relacionados con el financiamiento de las PyMEs, conviene trazar un breve análisis acerca del panorama habitual que enfrentan las empresas de este tamaño para satisfacer sus necesidades de financiación.

La disponibilidad de crédito es tema de significativa relevancia, toda vez que condiciona el crecimiento y el desarrollo de las empresas. La escasez de capital de corto y de largo plazo o los condicionamientos y restricciones tienen un impacto negativo en los niveles y costos de producción y fundamentalmente en el proceso de inversiones.

Las condiciones diferenciales entre la oferta crediticia para empresas de gran envergadura en relación a las nuevas firmas o aquellas de menor escala ponen en evidencia que los agentes no sólo no son homogéneos sino que el mercado acentúa la brecha entre la oferta y la demanda, mediante restricciones a la disponibilidad y mayores costos de acceso. Las características más desventajosas que suelen predominar en el mercado se evidencian en las mayores tasa de interés, menores plazos y mayores exigencias de garantías entre los diferentes agentes económicos. El grado de informalidad en el cual suelen operar algunas empresas, la menor escala de los negocios, la mayor inestabilidad de las ventas y la menor participación en el mercado, son factores que la oferta evalúa como factores de riesgo y que requieren una mayor cobertura por morosidad o incobrabilidad. En este sentido, prevalecen criterios generales para la evaluación de las empresas, los que, sumados a la falta de especialización de las áreas de riesgo crediticio en el segmento PyME, determinan un significativo proceso de racionamiento del financiamiento bancario. La contribución en términos agregados del conjunto de firmas PyMEs no se corresponde con su participación en la distribución de los recursos financieros.

Las características generales que presenta la oferta crediticia tiene un impacto en la estructura de financiamiento de las PyMEs, al acentuar las preferencias de las firmas por el autofinanciamiento. En el actual escenario macroeconómico, las dificultades de acceso se traducen en que muchos proyectos pueden dejar de realizarse por las limitaciones financieras de estas firmas y por lo tanto alcanzarse menores niveles de inversión y producción. Es lógico suponer que luego de la crisis financiera, las empresas acentuaron su perfil financiero orientado a un uso intensivo de los recursos propios. Las cifras antes analizadas, dan cuenta que el proceso de recuperación de la producción fabril no ha sido acompañado por el crédito bancario, incluso en los grandes establecimientos, los cuales tienen mayores ventajas para su acceso.

Las imperfecciones que operan en el mercado crediticio dan lugar al diseño e implementación de programas públicos de asistencia financieras con el objetivo primario de disminuir las asimetrías existentes entre la oferta y la demanda. En el caso de la Argentina, muchos programas no alcanzaron los resultados esperados y tuvieron un alcance limitado y tardío para resolver los problemas de competitividad, afectando a las empresas nacionales durante la década de los años noventa.

4.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Resulta evidente que uno de los problemas más importantes a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas de la Ciudad es el de acceso a financiamiento, ya sea para ampliar su capacidad instalada como para llevar adelante el proceso productivo.

Es por ello que las PyMEs seleccionadas han sido consultadas acerca de las distintas modalidades utilizadas habitualmente para acceder a financiamiento, ya sea de tipo interno como externo.

En el Cuadro 24 se observa que respecto al total de empresas encuestadas, las fuentes de financiamiento más utilizadas son reinversión de utilidades (25,4%), aportes de capital propio (22,6%) y financiamiento de proveedores (22,6%).

La construcción no residencial que representó el 25% de los m² permitidos, desde el 2002 representan menos del 5% del total permitido.

CUADRO 24

FUENTES DE FINANCIAMIENTO POR RAMA PRODUCTIVA Y TOTAL DE RAMAS EN LAS PYMEs INDUSTRIALES ENCUESTADAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	PRODUCTOS DE CUERO		MAQUINARIA Y EQUIPO		PRODUCTOS DE METAL		TEXTIL Y CONFECCIONES		TOTAL	
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%
Aportes de Capital	32	34,8	26	20,5	23	23	16	14,5	97	22,6
Reinversión de Utilidades	15	16,3	46	36,2	23	23	25	22,7	109	25,4
Descubierto en Cuenta Corriente	8	8,7	2	1,6	6	6	8	7,3	24	5,6
Descuento de Cheques de Pago Diferido	4	4,3	5	3,9	1	1	11	10	21	4,9
Adelantos en Cuenta Corriente Especial	1	1,1	8	6,3	0	0	6	5,5	15	3,5
Financiamiento de Proveedores	23	25,0	21	16,5	24	24	29	26,4	97	22,6
Préstamos Bancarios de Mediano y Largo Plazo	1	1,1	3	2,4	2	2	8	7,3	14	3,3
Adelantos de Clientes	7	7,6	11	8,7	21	21	6	5,5	45	10,5
Programa de Crédito Público	0	0,0	3	2,4	0	0	1	0,9	4	0,9
Negocios de Valores	0	0,0	1	0,8	0	0	0	0	1	0,2
Otros	1	1,1	1	0,8	0	0	0	0	2	0,5
Total	92	100	127	100	100	100	110	100	429	100

Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

El hecho de que entre las principales fuentes de financiamiento no se encuentren los Programas de crédito Público o los Préstamos Bancarios de mediano y largo plazo, cuyo peso relativo en el total es de 0,9% y 3,3%, respectivamente, indica que el problema estructural del sistema financiero continúa vigente. En un escenario macroeconómico propicio, cabría esperar que las mencionadas fuentes fueran las más utilizadas por las empresas, ya que estos mecanismos sirven como indicador de los estados de ánimo de los empresarios en favor de la toma de riesgo hacia inversiones de tipo productivas. Asimismo, estas fuentes de financiamiento generan una red de contención que garantiza la perdurabilidad y ayuda a fortalecer a este segmento de firmas.

Al interior de las firmas se observa que la opción de reinvertir utilidades es la más utilizada por la rama *Maquinaria y equipo* (36,2%), mientras que la rama *Textil y confecciones* utiliza mayormente la opción de financiarse por medio de proveedores (26,4%); en cambio, en la rama *Productos de cuero* el instrumento más usado para financiar la producción es aportes de capital propio, que ocupa el 34,8% en el total de fuentes utilizadas, y le sigue, en orden de importancia, el financiamiento por parte de los proveedores (25%). Por último, dentro del segmento de *Productos de Metal* los empresarios del sector otorgan más importancia al financiamiento de proveedores (24%) y luego a los aportes de capital propio y la reinversión de utilidades, que se reparten en partes iguales el 46%.

Un hecho distintivo resulta la porción abarcada por el instrumento *adelantos de clientes* (21%) en la rama *Productos de Metal*, sobre todo teniendo en cuenta que en el resto de las ramas no supera el 9%. Este resultado responde a especificidades del segmento: los empresarios encuestados manifestaron que es una práctica habitual contar con adelantos de clientes, ya que representa una forma de asegurar el trabajo debido a que muchas de las empresas se dedican a confeccionar productos a la medida de las demandas específicas de los clientes.

Finalmente, por lo manifestado en las encuestas, se registra una falencia por parte de los sectores público y privado para atender las demandas de crédito del segmento PyMEs, sobre todo teniendo en cuenta que las fuentes utilizadas hasta el momento sólo constituyen financiamiento de corto plazo que es necesario pero no suficiente para cubrir las necesidades productivas, y mucho menos puede generar incentivos para el aumento y sostenimiento de las inversiones.

Una de las causas de esta falencia que se recoge de la encuesta es que ninguno de los actores que participan en el mercado de crédito están dispuestos a tomar riesgos debido a las malas experiencias del pasado reciente. Es por este motivo también que el Estado y la banca privada no han logrado la contención necesaria para que se desarrolle un tejido productivo de pequeñas y medianas firmas que interactúen con las grandes empresas, con el fin de afianzarse en nichos productivos complementarios a la actividad de estas últimas.

De todos modos, estas falencias no deben ser evaluadas unívocamente como debilidades o amenazas, ya que conocerlas puede convertirse en la puntada inicial en la búsqueda de oportunidades que fortalezcan al sector.

4.6 RESTRICCIONES Y DESTINOS DE LAS INVERSIONES

En primer lugar, se observa que la tasa de interés de las líneas financieras bancarias continúa constituyendo la restricción más señalada por los empresarios que están dispuestos a tomar crédito (Gráfico 6). Si bien las tasas de algunas líneas de préstamos son aún elevadas, cabe considerar que han registrado considerables bajas en las comparaciones interanuales. Asimismo, cabe considerar que incluso algunas tasas registran valores inferiores a los sostenidos durante la década pasada donde el acceso al crédito externo y el volumen de financiamiento era significativo.

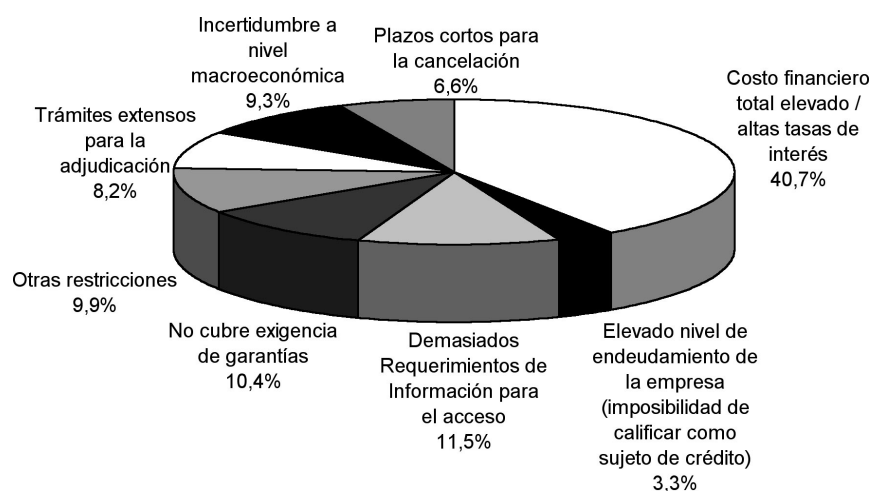
En segundo lugar del ranking de restricciones identificadas, se ubican aquellas vinculadas con las exigencias en materia de información contable y financiera y los requerimientos de garantías.

En tercer lugar, se ubican las dificultades que obtuvieron entre el 6% y el 9% de las respuestas. Las mismas correspondieron a factores tales como incertidumbre acerca de la evolución macroeconómica, trámites demasiados extensos para obtención de financiamiento y plazos demasiados cortos para la realización de préstamos de mediano y largo plazo. En relación a la incertidumbre, muchas firmas señalaron este factor como presente en sus decisiones de inversión y financiamiento. Aún predomina, asimismo, una elevada desconfianza en el sistema financiero, en especial bancario, que limita las decisiones de endeudamiento de más largo plazo. Las firmas sostienen, en su mayoría, que prefieren en el mediano plazo seguir financiándose con recursos propios, aunque esto implique menores niveles de producto.

Por último, las restricciones agrupadas por el número de respuestas obtenidas, entre el 1% y el 3% de las mismas, corresponden a diversos motivos. Entre ellos, se encuentran el nivel de endeudamiento de las firmas, fallas en las áreas técnicas de atención y evaluación especializada en el área.

GRÁFICO 6

PRINCIPALES RESTRICCIONES DE LAS EMPRESAS QUE ESTÁN DISPUESTAS A ENDEUDARSE PARA LA TOMA DE CRÉDITO. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE 2004.



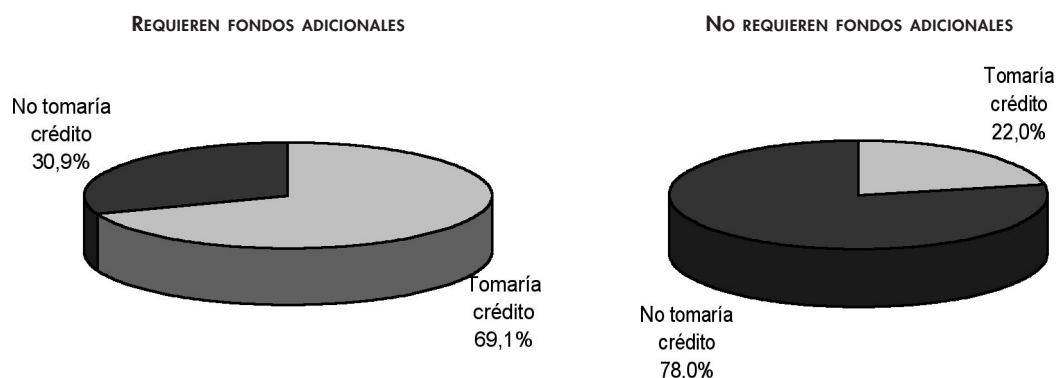
Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

Adicionalmente a este ranking, muchos empresarios señalaron que las inversiones para las cuales requerirían créditos bancarios superarían ampliamente el monto que las entidades financieras están otorgando. En especial, las empresas de mediana escala señalaron requerimientos ligados con incorporación de tecnología, que implicaría un salto importante en el proceso de producción y en las etapas de diseño de los productos. Estas inversiones involucraban montos tres veces superiores a los ofrecidos por los programas de asistencia financiera a las PyMEs.

Al analizar la disposición a tomar crédito bancario, resulta evidente que la misma está vinculada con la necesidad de financiamiento adicional al actualmente utilizado aunque el 30% de las empresas que requieren fondos no están dispuestas a tomar crédito bancario. En este sentido, resulta elevado el número de firmas que postergan la realización de proyectos de inversión por no disponer de los recursos necesarios y al mismo tiempo desestimar accesible el crédito bancario como una fuente alternativa. Por otra parte, cabe destacar que un 22% de las empresas que no requieren fondos adicionales estarían evaluando la posibilidad de solicitar crédito bancario como una fuente alternativa de financiamiento. En más de la mitad de los proyectos, estas empresas utilizarían los préstamos para la adquisición de maquinaria nueva; esto resulta lógico, ya que al descartarse la necesidad de fondos adicionales (que en general contribuyen a facilitar el "día a día"), es evidente que la necesidad crediticia de estas empresas está ligada a cuestiones más estructurales, como la ampliación de sus posibilidades de producción.

GRÁFICO 7

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE TOMARÍAN Y NO TOMARÍAN CRÉDITO BANCARIO, DENTRO DE LAS QUE REQUIEREN Y NO REQUIEREN FONDOS ADICIONALES. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE DE 2004



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

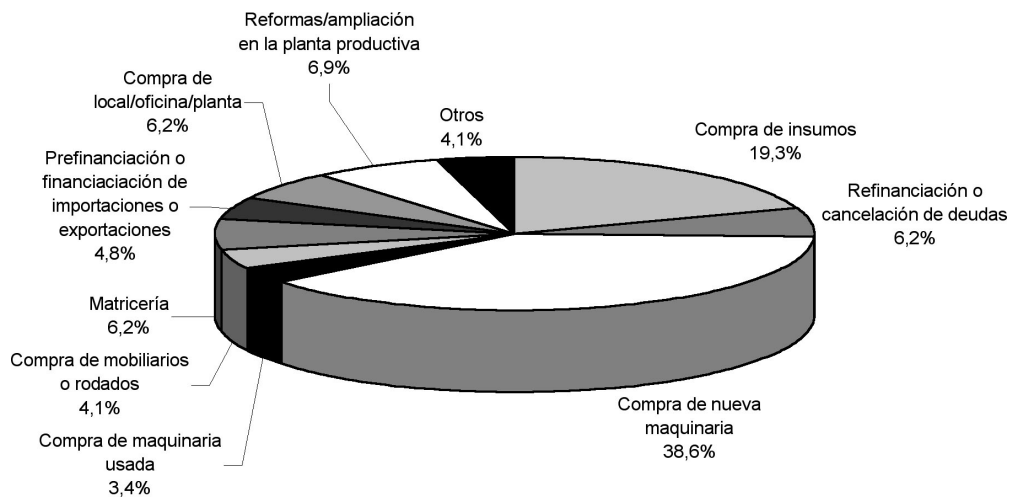
En cuanto a los destinos de mayor interés, el mayor consenso (38,6%) se centró en el crédito de mediano y largo plazo para la adquisición de bienes de capital. En segundo lugar, el 19% de las firmas interesadas en el crédito bancario, señalaron requerimientos de financiamiento de corto plazo para la compra de insumos. En tercer lugar, con un porcentaje promedio de 6% de las respuestas, se ubicaron diversos destinos tales como reformas en la planta productiva (6,9%), compra de locales u oficinas (6,2%), refinanciación o cancelación de deudas pendientes (6,2%) y adquisición de matricería (6,2%).

Por último, un menor porcentaje señaló necesidades crediticias vinculadas a la financiación de actividades de comercio exterior, incorporación de maquinaria usada, rodados o mobiliarios. Respecto al primer ítem, cabe señalar que todas las empresas entrevistadas tienen como principal destino de sus productos el mercado interno.

Estos datos sobre eventuales usos de crédito bancario van en línea con los observados para los destinos de inversiones proyectadas, donde también aparecía un claro predominio de la compra de maquinaria nueva como destino más repetido entre los planes de inversión de las empresas.

GRÁFICO 8

PRINCIPALES DESTINOS A LOS QUE VOLCARÍAN SUS CRÉDITOS LAS EMPRESAS QUE ESTÁN DISPUESTAS A ENDEUDARSE. CIUDAD DE BUENOS AIRES. JUNIO-SEPTIEMBRE 2004.



Fuente: CEDEM, Secretaría de Producción, Turismo y Desarrollo Sustentable, GCBA, en base a relevamiento propio.

5. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES

Si bien la disponibilidad de financiamiento es un tema siempre esencial para el tejido productivo local y el desarrollo de la base empresarial, en el actual escenario de reconstrucción adquiere una magnitud mayor aún. Con la recuperación del nivel de actividad económica en general, las actividades productivas adquirieron un protagonismo singular en el proceso de sustitución de importaciones que se inició luego del colapso del plan de convertibilidad. La crisis tuvo como una de las mayores consecuencias la falta de intermediación financiera. En una primera etapa, inmediatamente posterior a la crisis, los requerimientos de las firmas se concentraron en financiamiento de corto plazo destinado a solventar los gastos operativos en el marco del encarecimiento de las materias primas importadas y la falta de disponibilidad o elevados precios de los materiales nacionales concentradas en las firmas sobrevivientes. En la actualidad, a tres años de la salida de la Convertibilidad, las firmas en general y las PyMEs en particular, plantean la necesidad de aumentar las inversiones destinadas a mejorar su capacidad productiva.

El alto uso de capacidad instalada en algunas firmas es un indicador que alerta sobre la necesidad de realizar nuevas inversiones y plantea la opción de captar recursos financieros adicionales a los fondos propios de las firmas, modalidad que caracterizó al proceso de sustitución de importaciones desde la devaluación doméstica.

Durante el desarrollo del presente trabajo, se han expuesto los distintos resultados arrojados por la encuesta realizada a 201 firmas de las ramas industriales más dinámicas de la Ciudad de Buenos Aires. En esta sección final se presenta un breve resumen de los resultados de la encuesta realizada durante los meses de junio a septiembre de 2004, desprendiendo las conclusiones correspondientes y trazando el panorama que se deriva de las mismas para la actualidad y el futuro de las empresas.

Con relación al uso de la capacidad instalada, se destaca que las firmas han manifestado un nivel de utilización de su potencial productivo entre moderado e intensivo. Si bien casi la mitad de las empresas se ubicó en el rango de uso medio (entre 50% y 70% del potencial), una porción importante de las firmas (39,3%) evidenció un aprovechamiento intensivo (mayor al 70%) de su equipo de producción, dejando un espacio exiguo al rango de firmas que se encontró trabajando a menos de la mitad de sus posibilidades (12,5%). Estos resultados van en línea no sólo con los verificados por el Índice de Utilización de Capacidad Instalada medido por el INDEC a nivel nacional, sino también con los buenos guarismos que manifiestan las actividades textil-confeccionista y metalmeccánica en el ámbito porteño registrados por la Encuesta Industrial Mensual (EIM) y que sirvieron de base para la elección de estas ramas a los fines de la realización de la encuesta.

Al combinar el análisis del uso de la capacidad instalada con la información obtenida sobre inversiones efectuadas en la primera mitad de 2004, fue posible advertir que dentro del grupo de empresas que efectuaron una utilización media de su capacidad instalada, el 55,4% invirtió durante el primer etapa del año, seguido muy de cerca por las firmas con uso elevado de su potencial (49,3%

de los casos de este grupo decidieron invertir). En particular, los proyectos llevados a cabo por estos dos grupos en el primer semestre de 2004 fueron en su mayoría tendientes a ampliar la capacidad de producción de las firmas. No obstante, los resultados indican que sólo un tercio de las empresas de uso moderado o intensivo de su capacidad productiva efectivizaron este tipo de proyectos en la primera mitad del año. En el grupo restante, es evidente que la insuficiente utilización del potencial de las firmas no se debió a los proyectos efectuados en la primera mitad de 2004, dada la escasa proporción de las mismas que afirmó haber invertido en aquel período (20,8%). Antes bien, este grupo parece no haber despegado tras la devaluación y seguir actuando en un contexto de fuerte crisis, lo que naturalmente lo inhabilita a considerar una perspectiva de expansión para el desarrollo de sus negocios.

Por su parte, el estudio conjunto de las inversiones y la evolución interanual de las ventas durante la primera mitad de 2004 muestra que más de un 70% de las empresas inversoras vieron al mismo tiempo aumentada su facturación en el período. Sin embargo, el hecho de que exista un importante número de empresas (59) que no realizó inversiones a pesar de la mejora en sus ventas con relación a 2003, muestra a las claras que el mero incremento en el volumen vendido no es condición suficiente para que las firmas tomen decisiones de inversión.

Algo semejante ocurre con las expectativas sobre las ventas reveladas por los empresarios para la segunda parte de 2004. Del total de firmas inversoras en el primer semestre del año, más de la mitad de las mismas proyectaba un crecimiento en su facturación para los seis meses subsiguientes. No obstante, como contrapartida a este cúmulo de firmas inversoras que manifestaba un pronóstico optimista para su nivel de actividad, se verificó un número similar de empresas (49) que, aún vislumbrando una mejora en sus ventas, no había llevado a cabo inversión alguna en la primera mitad de 2004. Análogamente, se desprende de estos datos la idea de que los empresarios no habrían tomado decisiones de inversión presente prestando únicamente atención a las expectativas favorables que manejaron sobre la evolución de sus ingresos futuros.

En base a lo anterior se buscó determinar si existía algún patrón común entre las empresas que habían invertido. Para ello se analizaron las características de las 49 firmas que realizaron inversiones en el primer semestre y proyectaban un futuro alentador de sus ventas para el período siguiente. Se destaca que el 37% de ellas se encontraba utilizando un alto porcentaje (más del 70%) de su capacidad productiva al momento de la encuesta. Adicionalmente, se verifica que el 51% contaba con más de 20 años de antigüedad y el 92% (45 de las 49 empresas) utilizaba fuentes de financiamiento propias (reversión de ganancias o aportes de capital de los socios) y/o crédito comercial por parte de los proveedores.

Continuando con el análisis, al observar el comportamiento de las empresas teniendo en cuenta el uso de la capacidad instalada y las inversiones planeadas para el segundo semestre de 2004, quedó registrado que las firmas que se encontraron al límite de su capacidad instalada mostraron mayores intenciones de realizar al menos un proyecto de inversión para los últimos seis meses del año que el resto (48,0% de las firmas del grupo), escoltadas por el grupo de empresas de uso medio de su potencial productivo (44,6% de las firmas del grupo). Asimismo, estos grupos registraron un fuerte volumen de proyectos de inversión tendientes a aumentar la capacidad instalada para el segundo semestre de 2004. Al interior de los tres grupos divididos por grado de utilización de su capacidad, fue posible observar que el rubro adquisición de maquinaria nueva es el que mayor participación registró en todos los rangos, superando el 40% con respecto al total de destinos.

Con respecto al comportamiento de las inversiones planeadas y la evolución de las ventas durante la primera mitad de 2004, fue posible observar que poco menos del 70% de las firmas que mostraron

perspectivas de inversión para la segunda mitad de 2004 registraron un aumento de sus ventas durante el primer semestre del mismo año. A tono con el comportamiento de las inversiones realizadas, resalta el suceso de que sobre el total de firmas que registraron crecimiento de las ventas en la primera mitad del año, el 53,8% no mostró interés en realizar proyecto de inversión alguno, hecho que plantea (como ya se destacó más arriba) que el crecimiento de las ventas no resulta una condición suficiente para incentivar la inversión. Sin embargo cabe la posibilidad de que algunas empresas hayan adquirido bienes de capital en períodos anteriores al que abarcó la encuesta o que aunque el nivel de facturación haya subido, esta situación coincida con un nivel de ventas todavía demasiado bajo como para incentivar inversiones.

La situación correspondiente a las proyecciones de las ventas para la segunda mitad del año con relación a las inversiones planeadas para el mismo período presentó similares características a la evolución de las ventas del primer semestre, aunque el grado de pesimismo respecto de las posibilidades de reponer capital entre los empresarios es menor, ya que sobre un total de 98 PyMEs que manifestaron expectativas positivas para la evolución de su facturación en la segunda parte de 2004, el 50% mostró planes de invertir. Aunque esta cifra supera a la proporción de futuros inversores de entre los que vieron crecer sus ventas en la primera mitad de 2004, queda claro que la otra mitad de los empresarios representa una porción considerable de firmas que, aún con expectativas favorables para sus ventas, no tienen en sus planes la realización de inversión alguna.

Aunque el hecho de haber presentado perspectivas de ventas favorables para el segundo período del año no es una condición suficiente para que se generen incentivos para la reposición de bienes de capital, se considera útil a los fines de este trabajo incorporar una serie de características que cumplen las 49 PyMEs que habían pronosticado aumentos de la facturación para el segundo semestre y además habían planeado inversiones para el mismo período. Sobre el total de este subconjunto, cabe señalar que casi el 43% posee más de 20 años de antigüedad, al tiempo que aproximadamente el 45% estuvo haciendo un uso intensivo de su capacidad instalada durante el período de la encuesta. Por último, 28 de las 49 firmas (57%) utilizaron fuentes propias de financiamiento (reversión de utilidades o aportes de capital) y/o financiación de corto plazo por parte de los proveedores.

Con relación a las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas, se advirtió que las más utilizadas fueron las reinversiones de utilidades (25,4%), aportes de capital propio y financiamiento de proveedores (con un peso de 22,6% cada una). Como quedó plasmado en el presente trabajo, los datos recogidos de las encuestas permitirían advertir el alcance insuficiente de los mecanismos de financiamiento por parte de programas de crédito público o la oferta de crédito bancaria de mediano y largo plazo; dicha ausencia marcaría la existencia de un grave problema estructural que estarían enfrentando las firmas de menor tamaño debido a la crisis del sistema financiero que obstaculiza el sostenimiento del ritmo productivo.

Finalmente, realizando un recuento de las principales restricciones al financiamiento bancario mencionadas por los empresarios encuestados puede concluirse que las altas tasas de interés de las líneas de financiamiento bancario y el elevado costo total de financiar los proyectos fueron las más señaladas (40,7%). En segundo lugar se ubican los requerimientos de información contable y financiera (11,5%) y en tercer lugar las exigencias de garantías (10,4%); el resto de las restricciones no superaron el 10% cada una, aunque parece conveniente resaltar que el factor incertidumbre a nivel macroeconómico obtuvo un peso relativo de 9,3% en el total y el mismo no sólo integra la lista que restringe el acceso a crédito bancario sino también constituye uno de los principales motivos por el que se explicaría la inercia de las inversiones. Asimismo, en relación a este tema, los empresarios manifestaron que generalmente los montos de las inversiones que pretenderían realizar superan ampliamente a los ofrecidos por las entidades financieras.

En definitiva, estas cuestiones siguen dejando al descubierto lo poco aceitadas que están las bisagras del mercado financiero, en general, y del que afecta a las firmas de menor tamaño, en particular. En este sentido, serán necesarias la adopción de un conjunto integral de nuevas medidas y la aplicación de instrumentos diversos tendientes a mejorar la brecha entre la oferta y la demanda de crédito. Asimismo, con el objeto de mejorar la intermediación financiera, los bancos deberán reforzar sus objetivos orientados a la atención a empresas no sólo con la capacitación dirigida al personal en la atención al cliente, sino con la incorporación de nuevos criterios de evaluación de riesgo crediticio. De esta forma, se puede apuntar a ampliar el universo de beneficiarios y a canalizar la liquidez excedente hacia la demanda potencial de crédito, lo que a su vez permitiría avanzar hacia mayores niveles de producción y de empleo.

