

Perfil y características de
la estructura industrial actual
de la provincia de Mendoza
Volumen I

Patricia Giménez

Alejandro Fuentes

María Lina Duarte

Leonardo Torres

Ariel Jait

Pablo Frigolé

Constanza Schejter

Francisco Gatto



NACIONES UNIDAS



Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Buenos Aires, mayo de 2004

Este documento fue preparado por Patricia Giménez, Alejandro Fuentes, María Lina Duarte, Leonardo Torres, Ariel Jait, Pablo Frigolé, Constanza Schejter y Francisco Gatto. El trabajo de campo del Censo Provincial Industrial 2003 fue coordinado por Patricia Giménez y el equipo de supervisores y recepcionistas estuvo integrado por Alberto Amiotti, Pablo Frigolé, Alejandro Fuentes, Alfredo Grillo, Verónica Lucena, Carmen Moreno, Albina Pol, Constanza Schejter y Leonardo Torres.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1680-8797

ISSN electrónico 1684-0356

ISBN: 92-1-322501-6

LC/L.2099-P

LC/BUE/L. 188

N° de venta: S.04.II.G.36

Copyright © Naciones Unidas, mayo de 2004. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	9
I. Estructura sectorial. Resultados agregados	11
II. Dinámica del sector manufacturero. Comparación 1993-2002	21
III. Empresas elite	29
IV. Grandes empresas	39
V. Pequeñas y medianas empresas	47
VI. Mipyme	53
VII. Comparación entre grupos de empresas	59
VIII. Reflexiones finales	67
Bibliografía	71
Anexos	73
Serie Estudios y perspectivas: números publicados	83

Índice de cuadros

Cuadro 1	Empresas industriales según grupo. Mendoza. Año 2003	13
Cuadro 2	Empresas industriales según grado de innovación. Mendoza. Año 2003.....	19
Cuadro 3	Comparación de la cantidad de empresas según grupo de empresas. Mendoza. Años 1993-2002.....	22
Cuadro 4	Evolución ventas anuales en pesos corrientes según rama de actividad. Mendoza. 1993-2002	25
Cuadro 5	Empresas elite según rama de actividad. Mendoza. Año 2003	30

Cuadro 6	Empresas elite según tenencia de equipos de computación. Mendoza. Año 2003.....	37
Cuadro 7	Grupo Pyme según rama de actividad. Mendoza. Año 2003.....	48
Cuadro 8	Grupo Pyme por realización de exportaciones según rama de actividad. Mendoza. Año 2003.....	49
Cuadro 9	Grupo Pyme por evaluación y tipo de proyectos según rama de actividad. Mendoza. Año 2003.....	50
Cuadro 10	Grupo Pyme según déficit. Mendoza. Año 2003.....	51
Cuadro 11	Grupo Pyme por déficit según rama de actividad. Mendoza. Año 2003.....	52
Cuadro 12	Grupo Pyme por disponibilidad según rama de actividad. Mendoza. Año 2003.....	52
Cuadro A.1	Ramas de actividad.....	76
Cuadro A.2	Déficit y debilidades.....	77
Cuadro A.3	Definición de tamaños.....	81

Índice de gráficos

Gráfico 1	Participación de ventas y números de empresas según rama de actividad. Mendoza. Año 2003.....	12
Gráfico 2	Personal ocupado según rama de actividad. Mendoza. Año 2003.....	12
Gráfico 3	Empresas industriales según origen del capital. Mendoza. Año 2003.....	13
Gráfico 4	Empresas industriales según fecha de inicio de actividades. Mendoza. Año 2003.....	14
Gráfico 5	Empresas industriales según realización de exportaciones. Mendoza. Año 2003.....	15
Gráfico 6	Empresas industriales según disponibilidad. Mendoza. Año 2003.....	15
Gráfico 7	Empresas industriales según déficit. Mendoza. Año 2003.....	16
Gráfico 8	Empresas industriales según grado de implementación de estándares de calidad. Mendoza. Año 2003.....	17
Gráfico 9	Empresas industriales según asociatividad. Mendoza. Año 2003.....	17
Gráfico 10	Empresas industriales según región. Mendoza. Año 2003.....	18
Gráfico 11	Empresas industriales según evaluación y tipo de proyectos. Mendoza. Año 2003.....	20
Gráfico 12	Evolución cantidad de empresas industriales. Mendoza. 1993-2003.....	22
Gráfico 13	Comparación de la cantidad de empresas según grupo de empresa. Mendoza. Años 1993-2002.....	23
Gráfico 14	Comparación de la cantidad de empresas según rama de actividad. Mendoza. Años 1993-2002.....	23
Gráfico 15	Comparación de la cantidad de empresas según año de inicio de actividades. Mendoza. Años 1993-2002.....	24
Gráfico 16	Comparación ventas anuales en pesos corrientes según grupo de empresa. Mendoza. 1993-2002.....	24
Gráfico 17	Variación porcentual ventas en moneda constante según rama de actividad. Mendoza. 1993-2002.....	26
Gráfico 18	Comparación de la cantidad de empleados según tipo de empresa. Mendoza. Años 1993-2002.....	26
Gráfico 19	Evolución personal ocupado según rama de actividad. Mendoza. 1993-2002.....	27
Gráfico 20	Empresas elite según región. Mendoza. Año 2003.....	30
Gráfico 21	Empresas elite según origen de capital. Mendoza. Año 2003.....	31
Gráfico 22	Empresas elite por origen de capital según fecha de inicio de actividades. Mendoza. Año 2003.....	31
Gráfico 23	Empresas elite según fecha de inicio de actividades. Mendoza. Año 2003.....	32
Gráfico 24	Empresas elite según disponibilidad. Mendoza. Año 2003.....	32
Gráfico 25	Empresas elite según grado de utilización de sistemas de gestión de calidad. Mendoza. Año 2003.....	33
Gráfico 26	Empresas elite según tenencia de recursos logísticos. Mendoza. Año 2003.....	34

Gráfico 27	Empresas elite según proporción de ventas destinado a servicios de post-venta. Mendoza. Año 2003.....	34
Gráfico 28	Empresas elite según evaluación y tipo de proyecto de inversión. Mendoza. Año 2003	35
Gráfico 29	Empresas elite según proporción de ventas comercializada en el exterior. Mendoza. Año 2003.....	35
Gráfico 30	Empresas elite según expectativas de desarrollo. Mendoza. Año 2003	36
Gráfico 31	Empresas elite según utilización de capacidad instalada. Mendoza. Año 2003	36
Gráfico 32	Empresas elite según viabilidad de inversión necesaria para renovación tecnológica. Mendoza. Año 2003.....	37
Gráfico 33	Grandes empresas según rama de actividad. Mendoza. Año 2003	40
Gráfico 34	Grandes empresas según origen de capital. Mendoza. Año 2003	41
Gráfico 35	Grandes empresas según realización de exportaciones. Mendoza. Año 2003.....	42
Gráfico 36	Grandes empresas según viabilidad de inversión necesaria para actualización tecnológica. Mendoza. Año 2003.....	43
Gráfico 37	Grandes empresas. Tecnología de la información. Mendoza. Año 2003	43
Gráfico 38	Grandes empresas según deficiencia. Mendoza. Año 2003.....	44
Gráfico 39	Grandes empresas según subgrupos (nivel de ventas) por estado de la tecnología. Mendoza. Año 2003.....	45
Gráfico 40	Grandes empresas (ventas superiores a \$ 6.200.000) por rama de actividad. Mendoza. Año 2003.....	46
Gráfico 41	Mipyme según rama de actividad. Mendoza. Año 2003	54
Gráfico 42	Mipyme según disponibilidad. Mendoza. Año 2003	55
Gráfico 43	Mipyme según tenencia de recursos logísticos. Mendoza. Año 2003.....	56
Gráfico 44	Mipyme según viabilidad de inversión necesaria para renovación tecnológica. Mendoza. Año 2003.....	57
Gráfico 45	Mipyme según subgrupos (nivel de ventas). Mendoza. Año 2003	57
Gráfico 46	Empresas por grupo según origen de capital. Mendoza. Año 2003	60
Gráfico 47	Empresas por grupo según forma jurídica. Mendoza. Año 2003	60
Gráfico 48	Empresas por grupo según disponibilidad. Mendoza. Año 2003.....	61
Gráfico 49	Empresas por grupo según deficiencia. Mendoza. Año 2003.....	61
Gráfico 50	Empresas por grupo según grado de implementación de estándares de calidad. Mendoza. Año 2003.....	62
Gráfico 51	Empresas por grupo según estado de la tecnología. Mendoza. Año 2003	62
Gráfico 52	Empresas por grupo según realización de exportaciones. Mendoza. Año 2003	63
Gráfico 53	Empresas por grupo según tenencia de recursos logísticos. Mendoza. Año 2003.....	64
Gráfico 54	Empresas por grupo según percepción. Mendoza. Año 2003.....	64

Índice de mapas

Mapa 1	Mapa de la provincia de Mendoza	28
--------	---------------------------------------	----

Resumen

En este trabajo se describe y cuantifica la estructura industrial de la provincia de Mendoza en el año 2003; se examina su evolución en la última década y se analiza su composición desde diferentes perspectivas. Para poder llevar adelante esta investigación, la provincia debió ser censada especialmente en sus actividades manufactureras (Censo Industrial Provincial 2003) debido a que la última información de amplia cobertura sectorial y de tamaños de firmas databa del año 1993. En este sentido, debe agradecerse la colaboración prestada por las autoridades del Poder Ejecutivo Provincial, por el Consejo Federal de Inversiones, por las universidades nacionales y locales, por cámaras y por los empresarios mendocinos.

En la República Argentina se vivió una década de fuerte transformación de su aparato productivo debido a la estrategia y política macroeconómica implementada. En el sector industrial, esta transformación significó una considerable reducción del número de empresas manufactureras y significativos cambios sectoriales, que fueron reflejando el impacto de la política macroeconómica en las ventajas competitivas de las firmas. Este documento inicia una serie de estudios sobre la dinámica industrial de la provincia de Mendoza, poniendo –especial énfasis– en caracterizar el actual aparato industrial en relación con la antigüedad de las empresas, el origen de su capital, su tamaño económico, su empleo, las necesidades de innovación tecnológica, su equipamiento, su orientación de mercado, etc.

En este estudio se aportan múltiples elementos sobre la dinámica del período, como por ejemplo, hubo un significativo incremento de la productividad relativa del aparato productivo que mantuvo, aproximadamente, su valor de ventas totales a precios constantes con una

caída de cerca del 30% del empleo y una reducción del 45% de las unidades productivas, las que actualmente suman dos mil. Por otra parte, sólo el 17% de las empresas exportan; sin embargo existe un número muy significativo de firmas con proyectos vinculados a la inserción externa. Asimismo, en este trabajo se identifica un grupo distinguido de empresas (“empresas elite”) que cumplen con altas exigencias en materia de innovación tecnológica, aplicación de estándares de calidad y comercio exterior.

Este documento está organizado en ocho secciones. Las dos primeras se refieren a la descripción actual del aparato productivo y su dinámica. Las siguientes se centran en el análisis de cada uno de los grupos de empresas identificados: elite, Grandes empresas, pequeñas y medianas empresas (Pyme), micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme); en las comparaciones entre grupos y, en la última sección, se sintetizan las principales conclusiones y argumentos del estudio. En el documento se incorporó un importante anexo estadístico que presenta la información recopilada en el Censo Industrial Provincial.

Introducción

El Gobierno de Mendoza, de manera conjunta con los empresarios industriales, detectó la necesidad de contar con información actualizada que permitiera tener una visión estratégica del sector industrial mendocino, principal componente del valor agregado de la economía. Para satisfacer esta demanda, se tornó indispensable para los interesados conocer con certeza la evolución del parque industrial, la dinámica macroeconómica reciente y las capacidades que hacen a la gestión de las empresas industriales de la provincia. Ante una realidad en la que los protagonistas debían guiarse sólo por los datos provenientes del último Censo Económico (realizado en 1994), se decidió desarrollar otra fuente de información que diera respuestas a los desafíos del sector y fuera, al mismo tiempo, actualizada y confiable.

Para cumplir con esta tarea el Ministerio de Economía de la Provincia convocó a la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) –organismo que ejerce la coordinación superior de las estadísticas oficiales de la provincia de Mendoza– y al Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnológico y de Servicios (IDITS). Además, contó con el apoyo de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Con el financiamiento del Ministerio de Economía de la Provincia y del Consejo Federal de Inversiones (CFI) se encaró un programa de trabajo, cuya estrategia contempló la puesta en marcha de un operativo de recolección de datos que, por sus características, se diferencia de todo lo realizado previamente sobre la temática; y se denominó: “Censo Industrial Provincial” (C.I.P.). El C.I.P. tuvo como objetivo relevar información que fuera de utilidad para la toma de decisiones respecto de la orientación de la política industrial de la provincia de Mendoza, actualizando el padrón

de las industrias con el fin de conformar el marco muestral provincial tendiente a la realización de encuestas temáticas posteriores.

El universo del relevamiento consistió en el parque completo de empresas que conforman la actividad industrial manufacturera de Mendoza. A partir de los datos obtenidos por el C.I.P. fue posible caracterizar las industrias en sus distintos aspectos de gestión tales como tecnología, recursos humanos, logística, seguridad e higiene, entre otros, logrando, de este modo, el cumplimiento del objetivo propuesto.

A continuación se presentan los resultados del análisis de los datos en el C.I.P. que se estructuran de la siguiente manera. En primer lugar, se expone la conceptualización de la temática abordada; incluyéndose en este punto los principales conceptos utilizados, tales como actividad industrial, local industrial y empresa. Luego se estudia la estructura industrial de Mendoza en forma general. Se exhibe aquí una descripción del parque industrial en el presente y luego se compara con los datos recogidos en ocasión del CNE '94. Posteriormente se expone la caracterización de los cuatro grupos de empresas en los cuales se dividió la población para su estudio: empresas elite, Grandes empresas, Pyme y Mipyme. En la última sección se comparan los grupos mencionados teniendo en cuenta algunas características que resultaron de interés. Finalmente se incluye, además, un anexo que tiene por fin contribuir a una comprensión más profunda de la problemática abordada.

I. Estructura sectorial. Resultados agregados

El sector industrial provincial se componía en el año 2002 por 1998 empresas, distribuidas en diferentes regiones, ramas de actividad y antigüedad de funcionamiento. Durante ese año, el sector facturó un total de \$ 7.242 millones y generó un nivel de 29.176 puestos de trabajo.

Si se agrupan las empresas industriales por rama de actividad, puede verse una importante concentración, respecto al número de empresas, en los sectores de “alimentos, bebidas y tabaco”¹ ya que, este sector representa casi la mitad del total del número de empresas. El sector “productos minerales” cuenta también con una participación importante, al representar el 15% de la industria.

Respecto al resto de las ramas, las empresas participan del siguiente modo: “madera, papel e imprenta” representan el 12% del total de empresas, 8% pertenecen a la rama “maquinaria y equipos”, 6% corresponden a la rama “combustibles, químicos y plásticos”, 5% se dedican a la “elaboración de conservas”, 4% “fabricación de muebles y colchones”, 2% son de la rama “vehículos y partes” y sólo un 1% se dedica a la industria “textil y del cuero” (gráfico 1).

Esta concentración se acentúa si se analizan los montos de ventas ya que sólo tres ramas concentran el 90% de la facturación total.² La rama “Combustibles, químicos y plásticos” es la rama que predomina, ya que en 2002 aportó el 48,5% del total de ventas. Elaboración de vinos” es

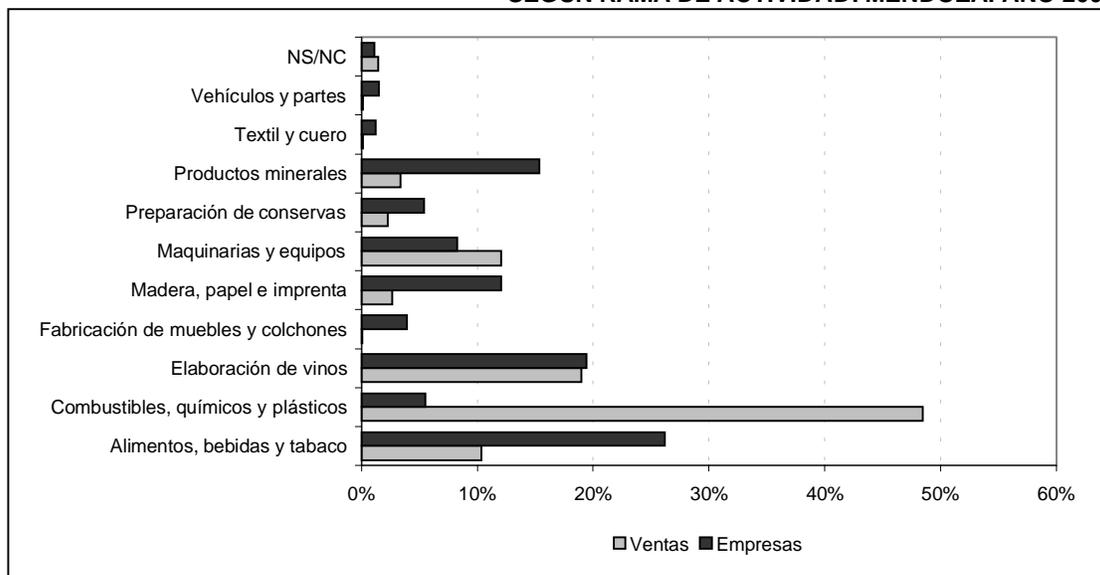
¹ Incluyendo “elaboración de vinos” en “alimentos, bebidas y tabaco”.

² Incluyendo “elaboración de vinos” en “alimentos, bebidas y tabaco”.

la segunda rama en importancia con el 19%. Luego aparecen “maquinarias y equipos” (12%) y “alimentos, bebidas y tabaco” (excluyendo “elaboración de vinos”) con 10%.

Gráfico 1

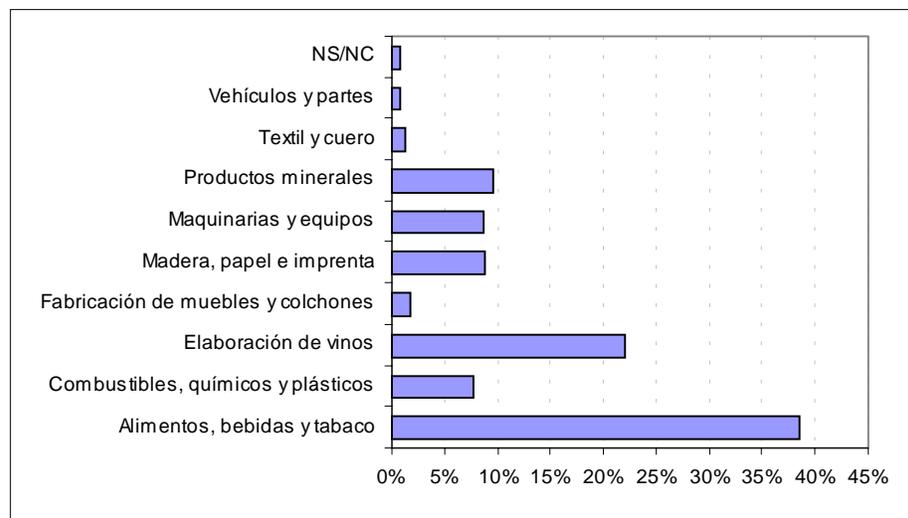
PARTICIPACIÓN DE VENTAS Y NÚMEROS DE EMPRESAS SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Gráfico 2

PERSONAL OCUPADO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003 .

Visto desde la perspectiva del empleo, la rama “Alimentos, bebidas y tabaco” es la que concentra el más alto volumen de mano de obra de la industria provincial (39% del total). Posteriormente se ubican “Elaboración de vinos” (22%) y “Productos minerales” (10%). “Combustibles, químicos y plásticos”, la rama de mayor facturación, concentra sólo el 8% del personal ocupado, por debajo de “maquinarias y equipos” (9%) y “madera, papel e imprenta” (9%). La relación de las tres variables indicaría una marcada heterogeneidad de tamaños medios de los establecimientos y empresas, así como apreciables diferencias en las facturaciones por personal ocupado.

Las empresas industriales fueron agrupadas por grupos en función de su facturación anual, dividiéndolas en tres categorías: Mipyme, Pyme y Grandes empresas.³ Luego, y en base a criterios determinados previamente, se agregó un nuevo grupo, denominado “elite”, donde se incluían a las empresas que mejores características de indicadores de desempeño macroeconómico presentaban.

Cerca de la mitad de las empresas industriales facturan menos de \$ 120.000 anuales y tan sólo el 4% reúne los requisitos para ser consideradas empresas “elite” (cuadro 1). Las empresas Pyme, que exceden las 600, representan más del 30% de las firmas industriales provinciales; porcentaje relativamente elevado en comparación con otras provincias argentinas que presentan una estructura más organizada.

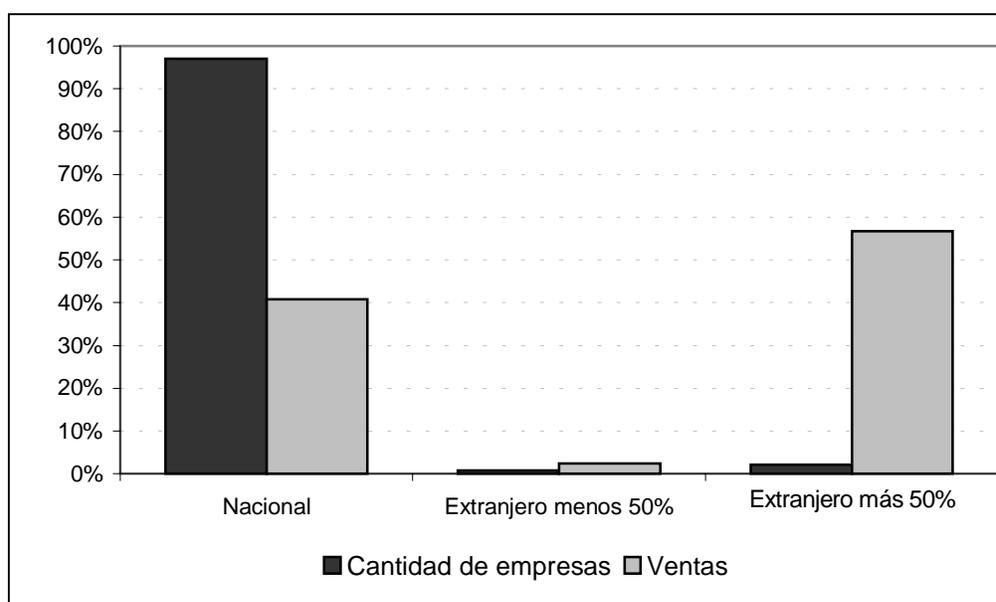
Cuadro 1
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN GRUPO. MENDOZA. AÑO 2003

Grupos	Cantidad	Porcentaje
Total	1998	100
Mipyme	929	47
Pyme	646	32
Grandes empresas	254	13
Elite	75	4
NS/NC	94	5

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

La industria mendocina se encuentra conformada, en cuanto a sus unidades productivas, por capitales nacionales en el 97% de los casos. Las unidades económicas integradas por una participación del capital extranjero inferior al 50% representan, en el total de universo bajo análisis, el 0,8%, mientras que las que tienen un aporte de dicho capital superior al 50% son algo más del 2%.

Gráfico 3
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN ORIGEN DEL CAPITAL. MENDOZA. AÑO 2003

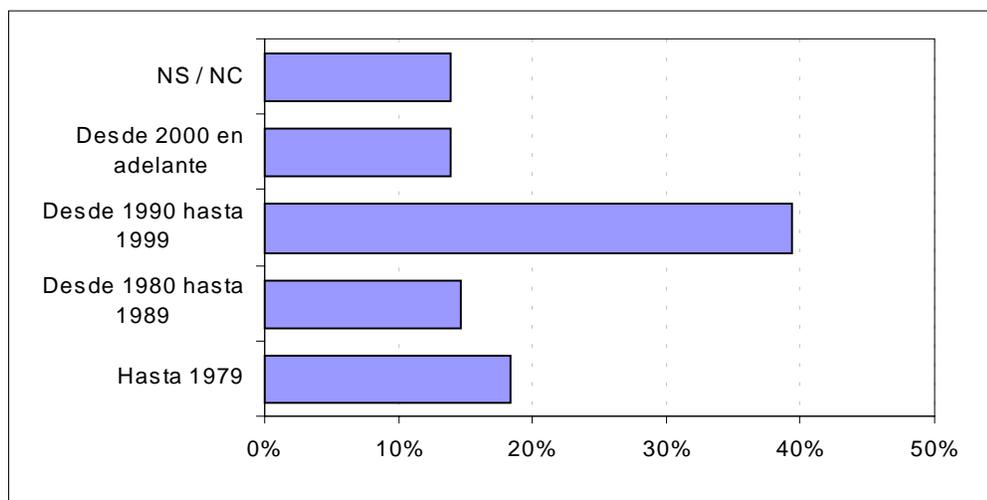


Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

³ Esta clasificación presenta un análisis más detallado de cada grupo de empresas en los capítulos siguientes.

Respecto a la antigüedad de las empresas industriales provinciales, puede verse que cerca del 40% de ellas fueron creadas durante la década del noventa; el resto, se reparte del siguiente modo: un 18% corresponde a unidades económicas que iniciaron sus actividades antes de 1979, un 15% lo hizo en la década del ochenta y el 14% declaró una fecha de inicio que corresponde al período que va desde el año 2000 hasta la actualidad (gráfico 4). Esta información indicaría que prácticamente más del 50% de las empresas tienen una antigüedad inferior a los 10 años. Este perfil “joven” de la estructura productiva manufacturera obedece a una demografía empresarial muy especial de la última década, en la cual cerraron y cesaron sus actividades más del 50% de las firmas existentes en el parque manufacturero a comienzos de la década del noventa (ver sección II).

Gráfico 4
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Al analizar la distribución geográfica de las empresas, se observa que el 61% de las firmas se encuentran radicadas en el Gran Mendoza, 22% se localizan en el Este, 14% en la zona Sur y sólo un 3% son empresas radicadas en el Valle de Uco.

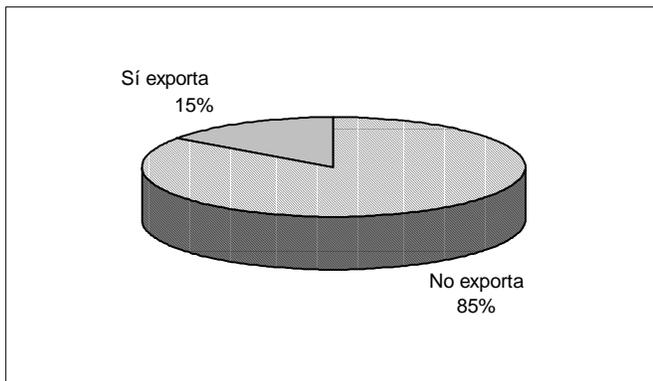
Para profundizar el análisis de los datos censales se construyeron indicadores complejos que involucran combinaciones de variables relevadas en el cuestionario. La construcción de los mismos se explica con detalle en el anexo metodológico.

El indicador que evalúa la sofisticación de los factores productivos con las que cuentan las empresas industriales provinciales, se denomina “disponibilidad”.

Un dato alentador respecto a este indicador es que el 80% de las empresas industriales mendocinas poseen más que los factores básicos de producción.

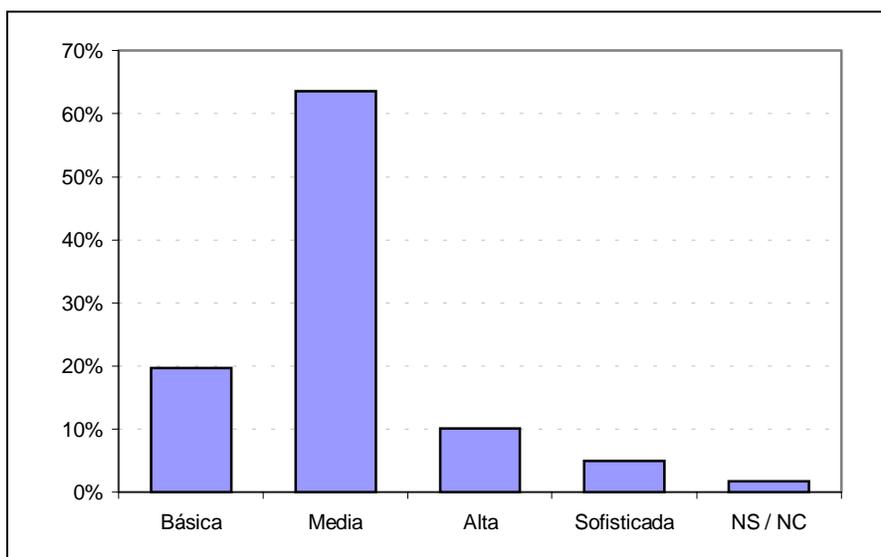
Existe una relación positiva entre este indicador y el monto de ventas anuales. A medida que las empresas aumentan de tamaño y se ubican en cuartiles superiores de ventas, aumenta la participación de empresas con disponibilidad alta y sofisticada. Mientras en el cuartil 1 de ventas, las empresas con disponibilidad básica representan el 40% del total contra el 0,5% de aquellas que tienen disponibilidad sofisticada, en el cuartil más alto de ventas, los porcentajes se invierten a 3,86% y 12,46%. Esta relación positiva entre ventas anuales y disponibilidad se confirma al encontrarse que la mitad de las empresas con el menor grado de disponibilidad se encuentran en el primer cuartil, mientras más del 60% de las sofisticadas tienen ventas anuales por montos superiores a los \$ 400.000. Indiscutiblemente la competitividad de las firmas se ve afectada por la disponibilidad de factores y, en ese sentido, esta información inicial estaría indicando un campo de trabajo para las iniciativas y políticas públicas provinciales.

Gráfico 5
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN REALIZACIÓN DE EXPORTACIONES. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Gráfico 6
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN DISPONIBILIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

El cambio estructural que provocó la salida de la convertibilidad, la devaluación del peso en enero de 2002 trajo consigo una reestructuración del sistema productivo argentino, surgiendo nuevas ventajas competitivas en la exportación y en la sustitución de importaciones generadas por la mejora en el tipo de cambio real. Por esto, las empresas que se radiquen y adecuen a este nuevo escenario son quienes tienen las mejores perspectivas de crecimiento. La disponibilidad de los factores juega un rol importante, principalmente porque siempre productos de alto valor agregado son los que cuentan con mayores chances de prosperar en los mercados internacionales. Esto se confirma al ver que el 56% de las empresas con disponibilidad sofisticada comerciaron productos en el exterior en el año 2002, mientras sólo el 2,4% de las que poseen disponibilidad básica, lo hicieron. Además, de las empresas que no exportaron en dicho año, el 90% corresponde a empresas industriales con disponibilidad básica o media.

Las empresas con disponibilidad sofisticada tienen ventas por empleado diez veces superiores a las empresas industriales con disponibilidad básica (\$ 252.688 contra \$ 24.251 anuales por empleado). Este

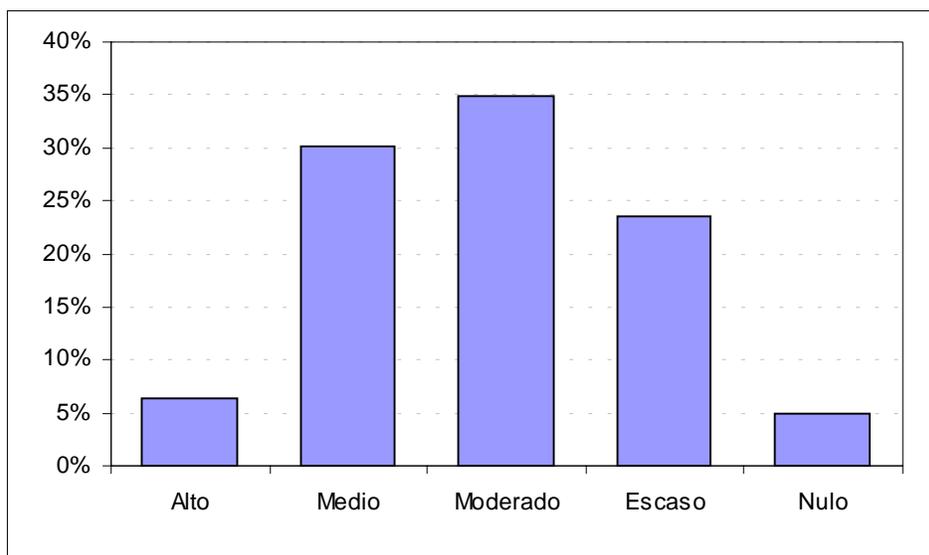
dato muestra la importancia para el aumento de la productividad de la inversión en capital físico y humano así como en otros factores más sofisticados como control de calidad y servicio de post venta, entre otros.

Otro indicador creado a los fines del análisis se denomina “déficit”. Esta variable,⁴ pretende identificar la percepción de los propios empresarios de su nivel de actualización, disponibilidad, poder de negociación y otras variables que los posicionan en el mercado. Un 35% del total de las empresas considera poseer un déficit “moderado”, un 30% lo califica como “medio”, el 24% lo considera “escaso”, para el 6% es “alto” y para el 5%, “nulo”. El análisis precedente muestra que la cantidad de empresas que se perciben asimismo en situaciones extremas, ya sea positivas o negativas, es mínima: sólo un 11% (gráfico 7).

La real significación de este indicador es que permite mostrar cuál es la relación entre la percepción subjetiva del empresario y la medición objetiva que arrojan otros datos de su firma. Para esto, se relacionan las variables “disponibilidad” y “déficit” a fin de evaluar cuales son las empresas que tienen una visión más próxima a su realidad, lo cual les permitiría actuar con mayor eficiencia y concordancia con las condiciones y las señales del mercado.

Así, mientras las empresas con menores ventas y disponibilidad básica muestran una situación en la cual se perciben en una situación más positiva de lo que muestra su realidad, las empresas con disponibilidad sofisticada y que se encuentran en los cuartiles más altos de ventas, muestran grados de déficit superior a la disponibilidad que realmente indican. Esta conjunción coopera, a priori, para agrandar la brecha de empresas mayormente dotadas porque las decisiones de inversión se basan principalmente en una visión o percepción de necesidad en el mediano o largo plazo.

Gráfico 7
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN DÉFICIT. MENDOZA. AÑO 2003

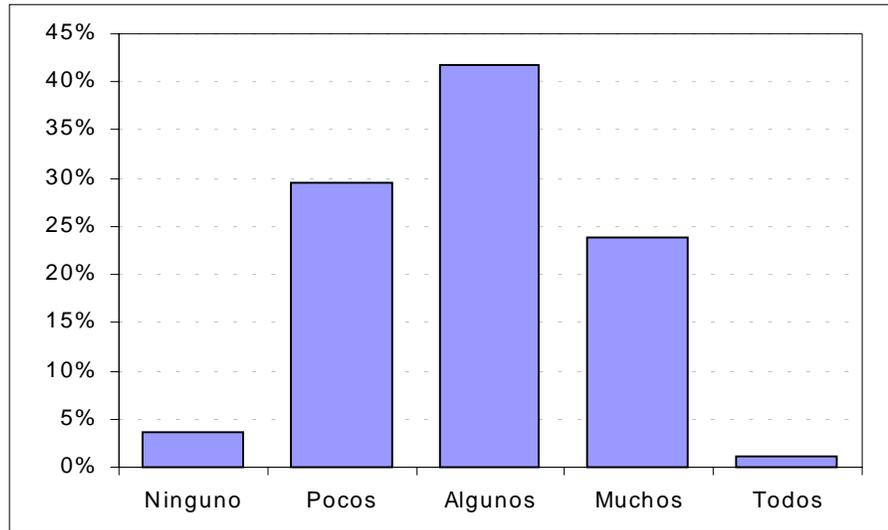


Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Una dimensión importante respecto a la creación de valor tiene que ver con la aplicación de estándares de calidad. En base a la información brindada por el Censo y, siguiendo los criterios usados para la aplicación de normas internacionales de calidad, se ha creado un indicador que mide el grado de utilización de prácticas de calidad. El 42% del total de empresas ha señalado que aplica “algunos” estándares, 30% de las firmas, “pocos”; 24% de las unidades productivas, “muchos” y, sólo un 4%, no aplica estándares de calidad.

⁴ Para una descripción completa de la concepción y la metodología utilizada para la construcción de la variable, consultar el anexo metodológico.

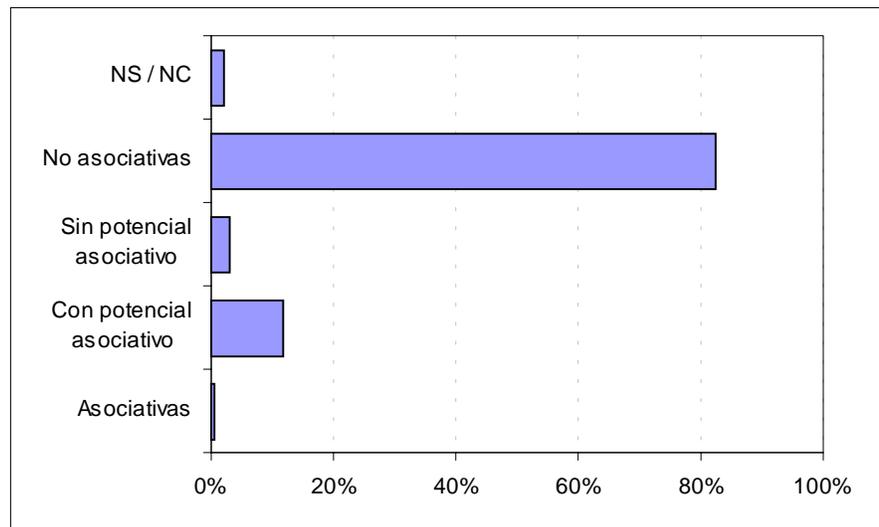
Gráfico 8
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN GRADO DE IMPLEMENTACIÓN
DE ESTÁNDARES DE CALIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Indudablemente, estos resultados estarían indicando que aún –y pese a la presión competitiva de firmas radicadas en otras provincias del país o de importaciones– no es una práctica generalizada en las empresas de Mendoza la utilización de políticas internas de calidad y la adopción de estándares y patrones internacionales. En algunos sectores (agroalimentos), esta carencia constituye un impedimento significativo para ampliar y mejorar la inserción externa y desarrollar productos de mayor valor.

Gráfico 9
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN ASOCIATIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



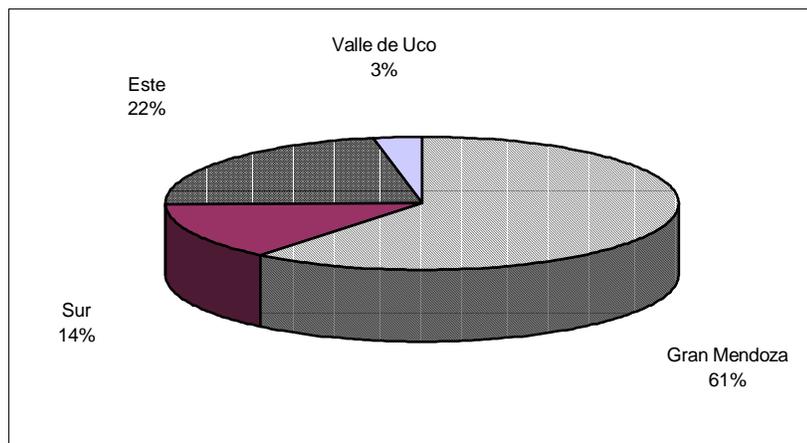
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Una variable de mucho interés y que muestra el tipo de comportamiento que predomina con respecto a las empresas industriales provinciales es la denominada “asociatividad” (gráfico 9). De la información surge que un alto porcentaje de empresas (82%) no son de naturaleza pro-asociativa.

Otros datos relevantes que aportan los resultados del Censo, en este sentido, se vinculan con la poca participación de empresas que están efectivamente asociadas (1%). Sin embargo, el bajo nivel de asociatividad de la industria provincial parece estar más ligado a un problema de falta de información que a malas experiencias en la misma, ya que el 80% de empresas que tuvieron o conocen la temática asociativa. Planean incursionar nuevamente o por primera vez en esta experiencia.

Gráfico 10

EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN REGIÓN. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Nota: * **Gran Mendoza:** Capital, Godoy Cruz, Guaymallén, Luján de Cuyo, Lavalle, Maipú y Las Heras. **Este:** San Martín, Junín, Rivadavia, La Paz y Santa Rosa. **Sur:** San Rafael, Malargüe y General Alvear. **Valle de Uco:** Tunuyán, Tupungato y San Carlos.

Una dimensión muy importante de la información brindada por el censo es la que tiene que ver con la comercialización de productos en el exterior. De aquí, puede verse que el 17% de las empresas responde haber exportado productos en el período 2002/2003.

Respecto del nivel de ventas al exterior sobre las ventas totales de la industria se obtuvieron los siguientes resultados: a nivel general se observa que un 53% de las empresas censadas exportadoras declararon que sus exportaciones en relación a las ventas se encuentran entre el 1 y el 25%. Las empresas que manifestaron tener una estrecha relación con el mercado internacional (exportan entre el 76 y 100%) representan el 18% del total.

Si se analiza para las empresas con comercio exterior la relación exportaciones / ventas totales según tamaño de la empresa (cuartil de ventas), se observa que las empresas pertenecientes al cuartil 1 (facturación anual hasta \$ 30.000) exportan hasta un 25% sobre su producción total; en el otro extremo se encuentran las empresas del cuartil 4 (facturación anual superior a los \$ 400.000) que presentan el mayor porcentaje de empresas que exportan entre el 76 y el 100%. Además, el 50% de las empresas del cuartil 2 (facturación anual entre \$ 30.000 hasta \$ 120.000) declaran exportar entre el 25% y el 75%.

El perfil de las empresas industriales exportadoras muestra que, generalmente, tienen los niveles más altos de facturación (el 64% de ellas factura más de \$ 400.000 anuales), un alto grado de sofisticación de sus factores (el 41% tienen disponibilidad alta o sofisticada), y una importante aplicación de estándares de calidad (el 54% aplica muchos o todos los estándares).

Además de la información que muestra la situación actual de la industria en forma integral, existen algunas variables que de alguna manera muestran cuáles son las perspectivas de las empresas del sector en un futuro mediano respecto a sus posibilidades de crecimiento y desarrollo. En primer lugar, se evaluaron a las empresas en función del grado de innovación que presentaban. Para esto, se tomaron las respuestas acerca de la utilización de nuevas estrategias como la capacitación de capital humano y la adopción de

nuevos recursos tecnológicos (como la disponibilidad de acceso a Internet y página web). Los resultados muestran un porcentaje bajo de empresas que recurren a nuevas tecnologías (cuadro 2).

Cuadro 2
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN GRADO DE INNOVACIÓN. MENDOZA. AÑO 2003

Innovadoras	Cantidad	Porcentaje
Total	1998	100
No innovadoras	1566	78
Innovadoras grado I	291	15
Innovadoras grado II	141	7

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Siguiendo en este aspecto, se indagó a las empresas acerca de si consideraban que se encontraban actualizadas respecto de su sector de actividad. El 59% de las firmas considera desactualizada a su tecnología respecto del resto del sector. Además, estas empresas realizaron una estimación acerca de los montos necesarios para actualizar sus equipos. Así, se determinó que para el 33% de las empresas desactualizadas es “viable”⁵ realizar la inversión necesaria, mientras que para el 22% es “inviable” actualizarse en función de la relación entre inversión necesaria y montos anuales de ventas.

Una gruesa estimación de los montos necesarios para la actualización total de la industria indicaría que la suma asciende a \$ 540 millones. De este total, 106 millones son los necesarios para aquellas empresas en las que la inversión se considera “viable”. Este monto es requerido en un 60%, por Grandes empresas; en un 8% por empresas “elite” y, en un 3% por Mipyme. Si el mismo análisis se realiza por rama de actividad un 29% debería utilizarse en “Alimentos, bebidas y tabaco” y un 23% en “Elaboración de vinos”, seguidos de “Preparación de conservas”(13%) y “Combustibles, químicos y plásticos” (12%).

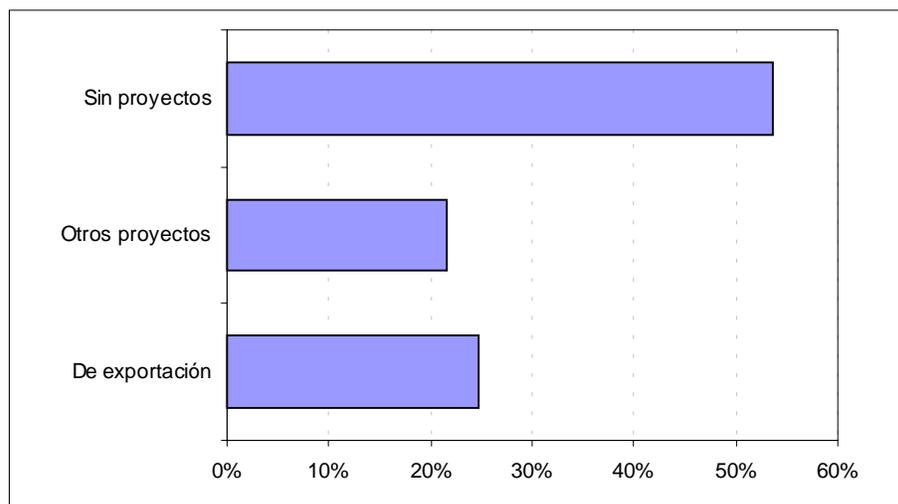
Así como fue importante conocer cuál es el monto necesario de inversión, según una preliminar estimación de las empresas, también pareció pertinente indagar sobre el acceso de las firmas a posibles fuentes de financiamiento. Sin embargo, en general, el conocimiento de programas de financiación no es muy amplio. El Fondo para la Transformación y el Crecimiento de Mendoza es conocido sólo por el 28% de las empresas industriales siendo el de mayor difusión entre ellas, ya que a las líneas de financiamiento del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) sólo las conoce el 7,5%, a las del CFI el 12%, a las del Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME) un 7%, a las del Banco Mundial un 7,5% y a las de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) un 10%.

Otra variable relevante para examinar las perspectivas está relacionada con la información sobre proyectos, grado de análisis y concreción de las fases actuales, etc.. Al respecto, los datos del censo indican que el 48% de las empresas industriales cuentan con proyectos a desarrollar durante el período 2003/2004 (gráfico 11). De la totalidad de los proyectos que se encuentran bajo evaluación el 54% están relacionados con la exportación. Es importante notar que el 64% de las empresas que tienen proyectos de exportación, son no exportadoras en el presente. Además, de aquellas que actualmente sí exportan, el 64% se encuentra evaluando proyectos de cara al 2003 y/o 2004.

Al examinar internamente las ramas de actividades industriales, se puede observar que la rama que agrupa mayor cantidad de empresas con proyectos es la “conservera”, mientras que la rama que agrupa mayor cantidad de empresas sin proyectos es la rama de “productos minerales”.

⁵ Para ver el criterio utilizado para clasificar los montos en “viables” o “inviables”, consultar el anexo metodológico.

Gráfico 11
EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN EVALUACIÓN Y
TIPO DE PROYECTOS. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

En resumen, los primeros datos del censo muestran en Mendoza una industria formada principalmente por Mipyme y Pyme pero con una importantísima concentración de las ventas y el personal ocupado en las Grandes empresas. Respecto a las ramas de actividad, destacan “Combustibles, químicos y plásticos”, “Alimentos, bebidas y tabaco” y “Maquinarias y equipos”, ya que son los sectores que muestran un mayor protagonismo en los porcentajes de ventas, personal ocupado y número de empresas industriales.

La industria provincial muestra niveles importantes de disponibilidad de recursos, un relativo conocimiento y aplicación de estándares de calidad y bajos niveles de innovación y comportamientos asociativos. Respecto al futuro, un porcentaje importante considera su tecnología desactualizada pero con “viabilidad” de realizar las inversiones que requiere. Finalmente, un porcentaje muy importante de la industria está evaluando proyectos de cara al 2004, lo cual confirma las expectativas positivas de desarrollo que existen en casi la totalidad de las empresas del sector.

II. Dinámica del sector manufacturero. Comparación 1993-2002

Con el fin de evaluar la evolución del sector en la última década se compararon los resultados del C.I.P. con la información del Censo Nacional Económico 1994 (CNE '94),⁶ realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). De esta manera –y tomando en consideración las dificultades metodológicas– se buscó obtener una visión dinámica del sector, que permita observar los cambios sufridos en el sector en el período intercensal. Cabe destacar que durante estos años no existieron mediciones que permitieran conocer el real estado de situación, ni la evolución de la industria provincial. Por este motivo, es el CNE '94 la última medición existente que permite encontrar un punto de comparación válido.

Las variables seleccionadas para la comparación son: número de empresas industriales, monto de ventas y personal ocupado en el sector. Se presenta a continuación el comportamiento y la variación de las empresas industriales entre 1993 y 2003 analizadas a partir del cruce de diversas variables tales como: tamaño, rama de actividad, año de inicio de actividad y región de ubicación.

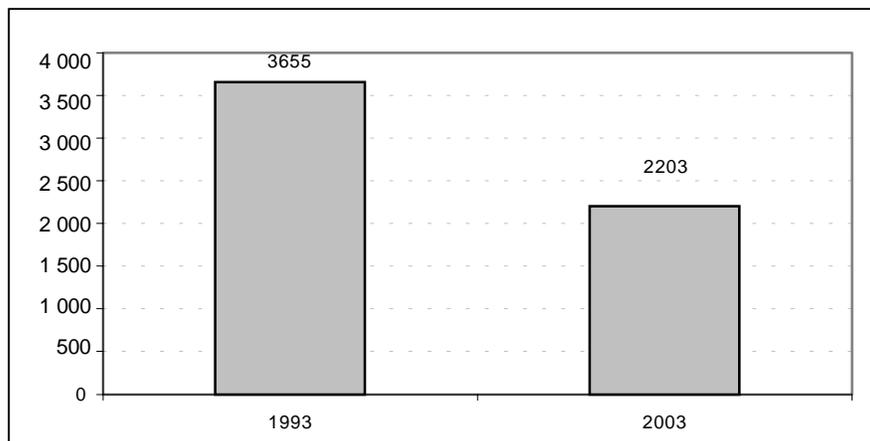
La comparación de empresas industriales (gráficos 12 y 13 y cuadro 3) muestra en estos diez años una caída de casi el 40% del total de unidades productivas existente a 1993 (39,73%). La caída de firmas más

⁶ Al ser los dos censos realizados por diferentes motivos, instituciones y momentos, hubo que realizar ajustes que permitieran una correcta comparación. Para ver los detalles, consultar el Anexo Metodológico.

pronunciada corresponde al tamaño más pequeño de empresas, las Mipyme. Más de la mitad de ellas (54%) dejó de funcionar en el período analizado y son las que explican el 61% de la desaparición de las empresas industriales.⁷

Gráfico 12⁸

EVOLUCIÓN CANTIDAD DE EMPRESAS INDUSTRIALES. MENDOZA. 1993-2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas en base al CNE '94 y al C.I.P. 2003.

Cuadro 3

COMPARACIÓN DE LA CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN GRUPO DE EMPRESAS. MENDOZA. AÑOS 1993-2002

Grupo	1993		2002	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Total	3 655	100,0	1 998	100,0
Mipyme	2 030	55,5	949	47,5
Pyme	1 092	29,9	647	32,4
Grandes empresas	533	14,6	308	15,4
NS/NC	-	0,0	94	4,7

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base del CNE '94 y del C.I.P. 2003.

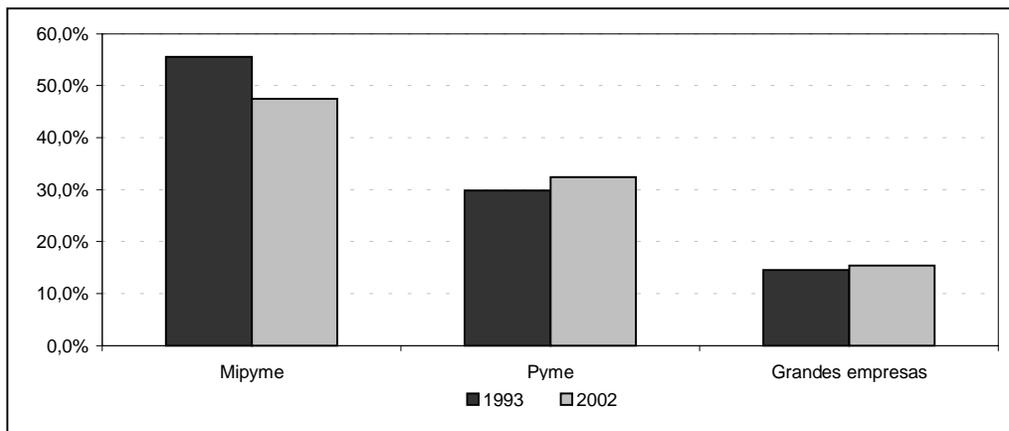
La reducción de unidades productivas no fue homogénea entre las diferentes ramas (gráfico 14). La rama que incluye “elaboración de alimentos, bebidas (excluida la elaboración de vinos) y tabaco” es una de las que presenta un aumento en el número de empresas que la forman. Por el contrario, “productos minerales” muestra la caída absoluta más importante de la industria, explicando cerca de un tercio de la reducción del total. En términos relativos, “textiles y cueros” sufrió una desaparición del 85% de sus empresas; también “vehículos y partes” tuvo una disminución mayor al 80% del total que presentaba a 1993.

Estas variaciones provocan que la rama “alimentos, bebidas y tabaco (excluyendo elaboración de vinos)” se transforme en la rama con mayor presencia de empresas en la industria mendocina, ya que el 26% se encuentra bajo esta rama de actividad. “Elaboración de vinos” representa el 19% del total, formando entre ambas casi la mitad del sector.

⁷ El criterio para clasificar a las empresas difiere del utilizado por la SEPYME. Para más detalles consultar anexo metodológico.

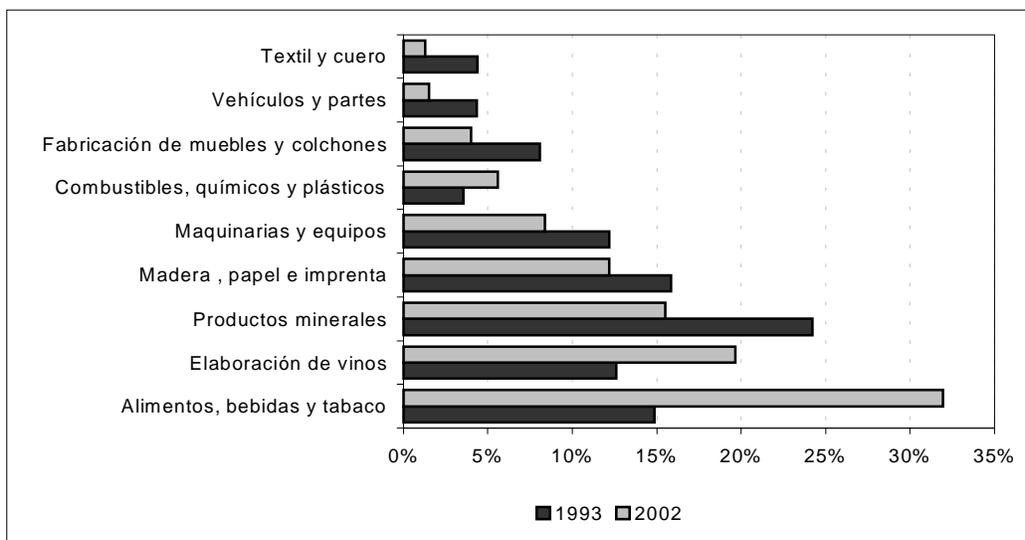
⁸ Para mostrar de manera más fiel la variación de empresas industriales se incluyen en este gráfico aquellas empresas creadas en 2003 y las que no tuvieron actividad industrial en 2002 pero sí la tienen actualmente. Al no disponerse de mayor información respecto a las demás variables, el análisis posterior se hace respecto a las que existían al 2002.

Gráfico 13
COMPARACIÓN DE LA CANTIDAD DE EMPRESAS
SEGÚN GRUPO DE EMPRESAS. MENDOZA. AÑOS 1993-2002



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base del CNE '94 y del C.I.P. 2003.

Gráfico 14
COMPARACIÓN DE LA CANTIDAD DE EMPRESAS
SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑOS 1993-2002



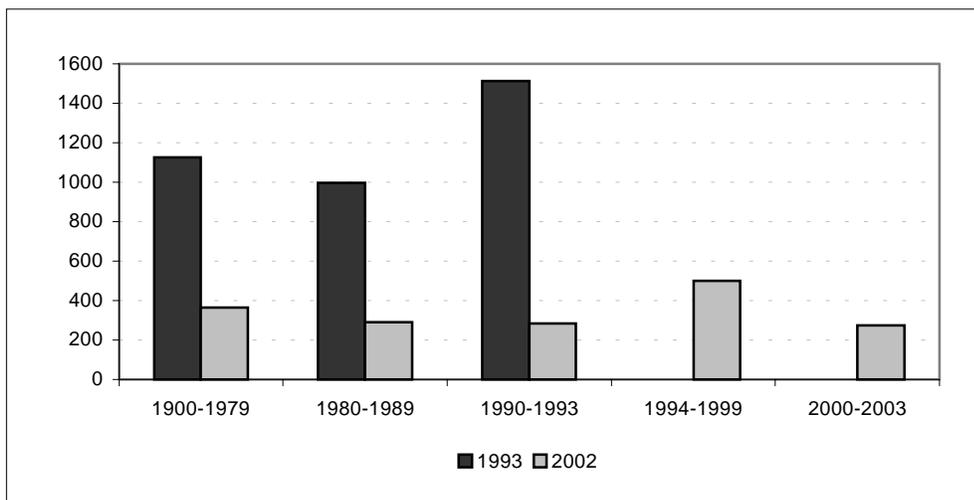
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base del CNE '94 y del C.I.P. 2003.

Si se analizan las empresas en función del año de inicio de actividades, se observa (gráfico 15) que son las iniciadas entre los años 1990-1993 las que sufrieron más fuertemente el impacto de la crisis económica de los años noventa. En efecto, ocho de cada diez dejaron de funcionar. Además, el análisis de las empresas industriales creadas antes del año 1993, muestra que el 75% de ellas no se encontraba en funcionamiento 2002. Actualmente, el sector industrial está compuesto en un 53% por empresas creadas a partir de 1994.

Un dato relevante –y que vuelve a reforzar la hipótesis de la heterogeneidad– tiene que ver con las diferencias interregionales, ya que la región Este es la que soporta la menor caída relativa de firmas, disminuyendo en un 20% el número de empresas ubicadas en los departamentos de San Martín, Rivadavia, Junín, La Paz y Santa Rosa. En el Gran Mendoza se asientan, en 2002, la mitad de empresas existentes en 1993. Estas alteraciones provocan que la región Este se transforme en la segunda de mayor importancia respecto al número de empresas industriales.

Gráfico 15

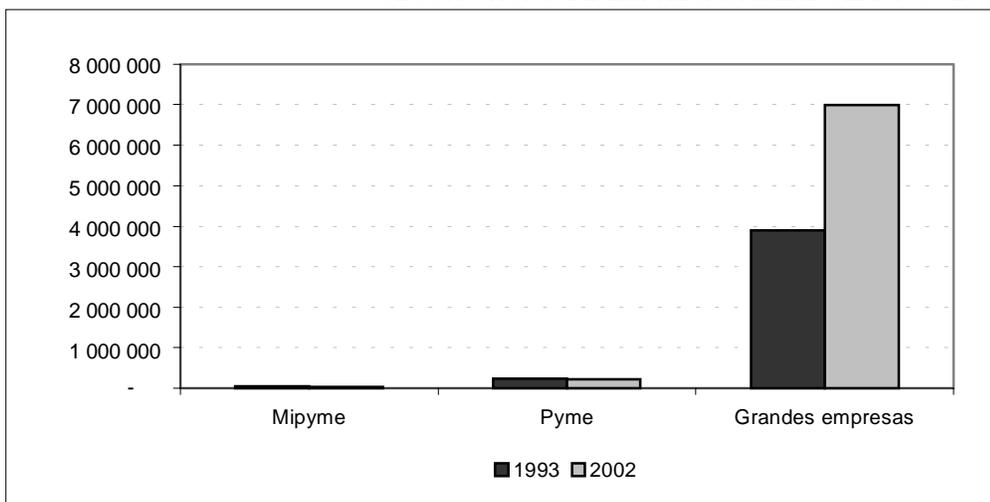
COMPARACIÓN DE LA CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN AÑO DE INICIO DE ACTIVIDADES. MENDOZA. AÑOS 1993-2002



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base del CNE '94 y del C.I.P. 2003.

Gráfico 16

COMPARACIÓN VENTAS ANUALES EN PESOS CORRIENTES SEGÚN GRUPO DE EMPRESAS. MENDOZA. 1993-2002



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Otra variable de importancia en la comparación es ventas anuales o ingresos totales.⁹ Para mostrar más claramente la evolución se presentan las variaciones en pesos corrientes y deflactados a 1993.¹⁰ En el gráfico 16 puede observarse cómo se mantiene, y aún aumenta, la importancia de las Grandes empresas en las ventas totales de la industria. Mientras en 1993 representaban el 93% del total, en 2002 ese porcentaje aumentó a 96,5%, dejando a Pyme y Mipyme con el 3,5% restante (3% y 0,5% respectivamente). Las ventas en pesos, a valores corrientes, aumentaron a lo largo del período de 9 años. La explicación de este aumento viene dada en su totalidad por la variación positiva de las ventas en las Grandes empresas, ya que tanto Pyme como Mipyme muestran una caída en las ventas respecto a 2002.

⁹ Para ver las diferencias conceptuales y la homogeneización entre los dos censos, consultar el anexo metodológico.

¹⁰ Con el Índice de Precios de productos manufacturados base 93=100.

La fuerte disminución en el número de empresas, que afectó de manera similar a toda la industria, parece haber tenido una incidencia más significativa en las más pequeñas, ya que los escenarios son muy diferentes: mientras las Mipyme muestran una caída en términos nominales del 30%, las Grandes empresas aumentaron su facturación en un 80%. Se confirma lo señalado precedentemente al analizar también las ventas anuales retirando el componente inflacionario. De esta manera, mientras las Mipyme y Pyme presentan caídas muy significativas (del 59% y 48% del total de ventas anuales respectivamente), las Grandes empresas muestran un aumento del 3% en términos reales que sirve para compensarlas. Esto se comprueba al ver que los montos totales son muy similares en 1993 y 2002, notándose una variación negativa del 0,5% en el período analizado. Otro dato significativo es que se logran ventas por montos similares con un número de empresas 45% menor.¹¹

El análisis desagregado por ramas de actividad industrial (cuadro 4) muestra un comportamiento bien diferenciado. Por un lado, la rama “maquinarias y equipos”, de perfil sustituidor de importaciones, muestra el mejor rendimiento, con un crecimiento de sus ventas, en términos reales, del 60% especialmente influido por lo sucedido en el período 2001-2002. La otra rama de actividad que presenta un crecimiento en sus ventas es “combustibles, químicos y plásticos”, con un aumento del 13%; esta rama tiene un sesgo claramente exportador.¹² Ambos rubros presentan también un aumento importante en la participación en el total del sector: mientras “combustibles”, la rama de mayor importancia en 1993 y 2002, aumenta de 42% a 48,6%, “maquinarias y equipos” pasa del 7,5% al 12%. Ambos sectores, los únicos con variaciones positivas en sus ventas en términos reales, explican su crecimiento en base a los efectos de la devaluación del peso y no en un crecimiento sostenido en el período intercensal. “Elaboración de vinos” logra mantenerse como la segunda rama con más ventas (19% del total) pese a mostrar una caída relativamente baja de las mismas: 4% en términos reales.

Cuadro 4
EVOLUCIÓN VENTAS ANUALES EN PESOS CORRIENTES
SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. 1993-2002

Rama	1993	2002	Variación %
Total general	4 179 980 873	7 241 619 469	73,2
Alimentos, bebidas y tabaco	761 223 058	918 803 880	20,7
Combustibles, Químicos y Plásticos	1 770 632 266	3 509 057 780	98,2
Elaboración de vinos	822 414 277	1 375 421 567	67,2
Fabricación de muebles y colchones	48 463 457	7 030 801	-85,5
Madera, papel e imprenta	141 103 191	194 316 405	37,7
Maquinarias y equipos	313 482 130	871 485 481	178,0
Productos minerales	211 869 212	245 695 465	16,0
Textil y cuero	34 598 636	9 214 523	-73,4
Vehículos y partes	23 443 400	7 818 040	-66,7
NS/NC	52 751 246	102 775 527	-94,6

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas en base de datos del C.I.P. 2003 y del CNE '94.

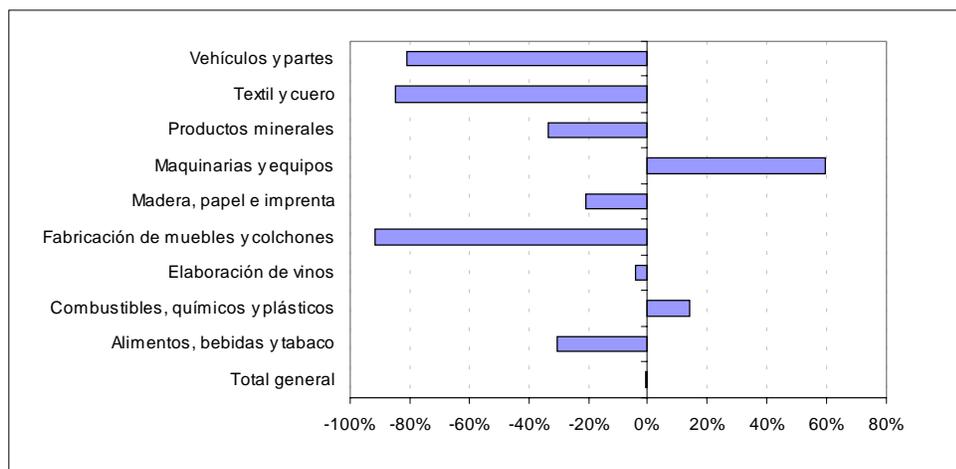
Por otro lado, “alimentos, bebidas y tabaco (excluido “elaboración de vinos”)” es la rama que muestra la variación negativa de mayor importancia ya que presenta una caída en su participación en el total del 18,5% al 12,7%, con una disminución del 30% en sus ventas en términos reales. Existen otras ramas que no son tan significativas pero que indican caídas importantes; en “fabricación de muebles y colchones” las ventas caen un 91%, “textil y cueros” y “vehículos y partes” presentan caídas superiores al 80%.

¹¹ Las empresas con funcionamiento en 2002 totalizan 1998.

¹² El 50% de las exportaciones de Mendoza se originan en este sector.

Gráfico 17

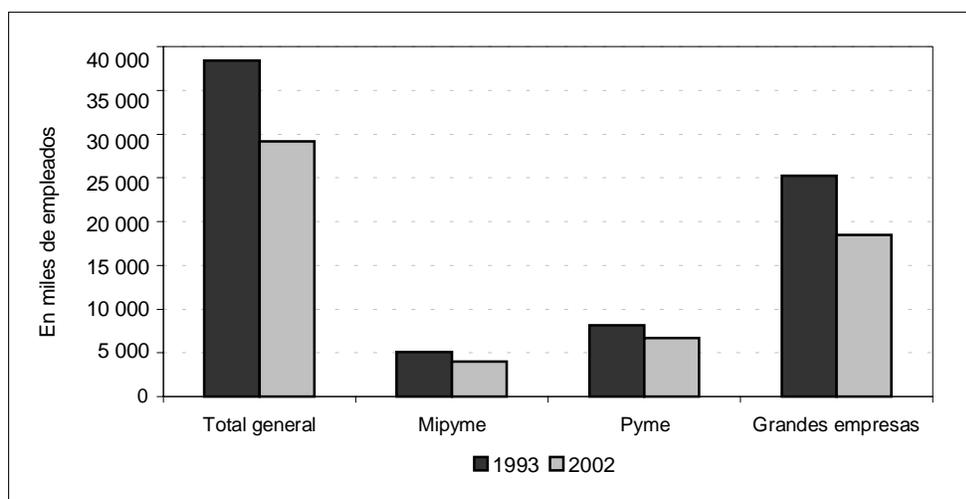
VARIACIÓN PORCENTUAL VENTAS EN MONEDA CONSTANTE SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. 1993-2002



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Gráfico 18

COMPARACIÓN DE LA CANTIDAD DE EMPLEADOS SEGÚN TIPO DE EMPRESA. MENDOZA. AÑOS 1993-2002

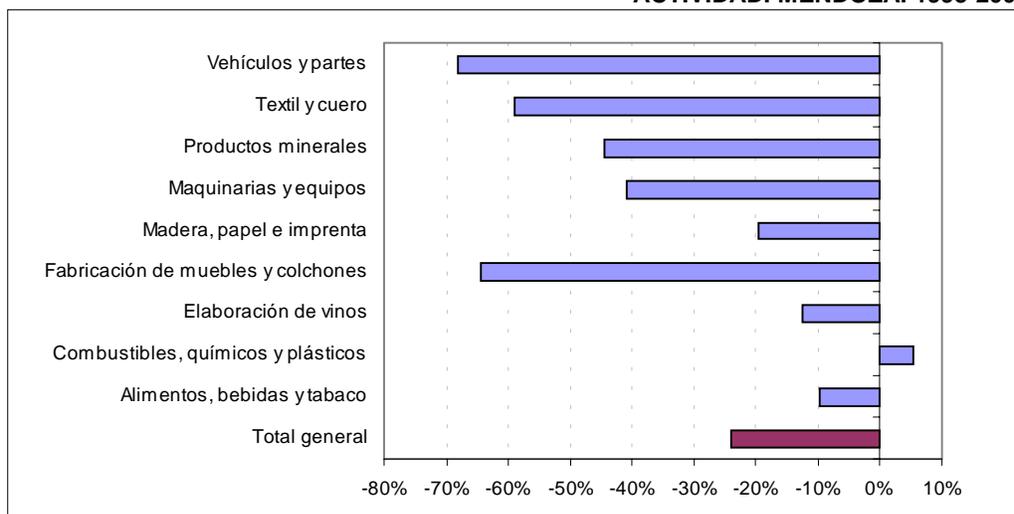


Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del CNE'94 y del C.I.P. 2003.

Una última variable de análisis para completar con la dinámica industrial 1993-2002 es el personal utilizado en el sector. La mano de obra ocupada registra una caída del 24% en el período de análisis, ya que en 1993 la industria contaba con 38.398 empleados, pasando a 29.176 en 2002 (gráfico 19). Si se realiza el análisis por tamaño de la empresa son las Grandes empresas quienes presentan la caída más importante en términos absolutos y relativos, las que explican tres cuartos de la caída del empleo en el sector ya que perdieron 6.696 empleados, un 26,6% de lo que poseían en 1993. Luego aparecen las Pyme con una caída de 1.406 empleados (17%) y finalmente las Mipyme, con 1.120 (22% de los que poseían en 1993).

La rama “combustibles, químicos y plásticos” es la única que presenta un aumento en su planta de personal (5% respecto a 1993). “Alimentos, bebidas y tabaco (excluido “Elaboración de vinos”)” y “Elaboración de vinos” muestran las caídas más pequeñas (9,8% y 12,7% respectivamente). En el otro extremo se encuentran ramas de importancia como “productos minerales” y “maquinarias y equipos”, que ven una disminución en sus plantas de personal superiores al 40%, claramente asociado con el cierre de empresas.

Gráfico 19
EVOLUCIÓN PERSONAL OCUPADO SEGÚN RAMA DE
ACTIVIDAD. MENDOZA. 1993-2002



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003 y C.N.E. 1994.

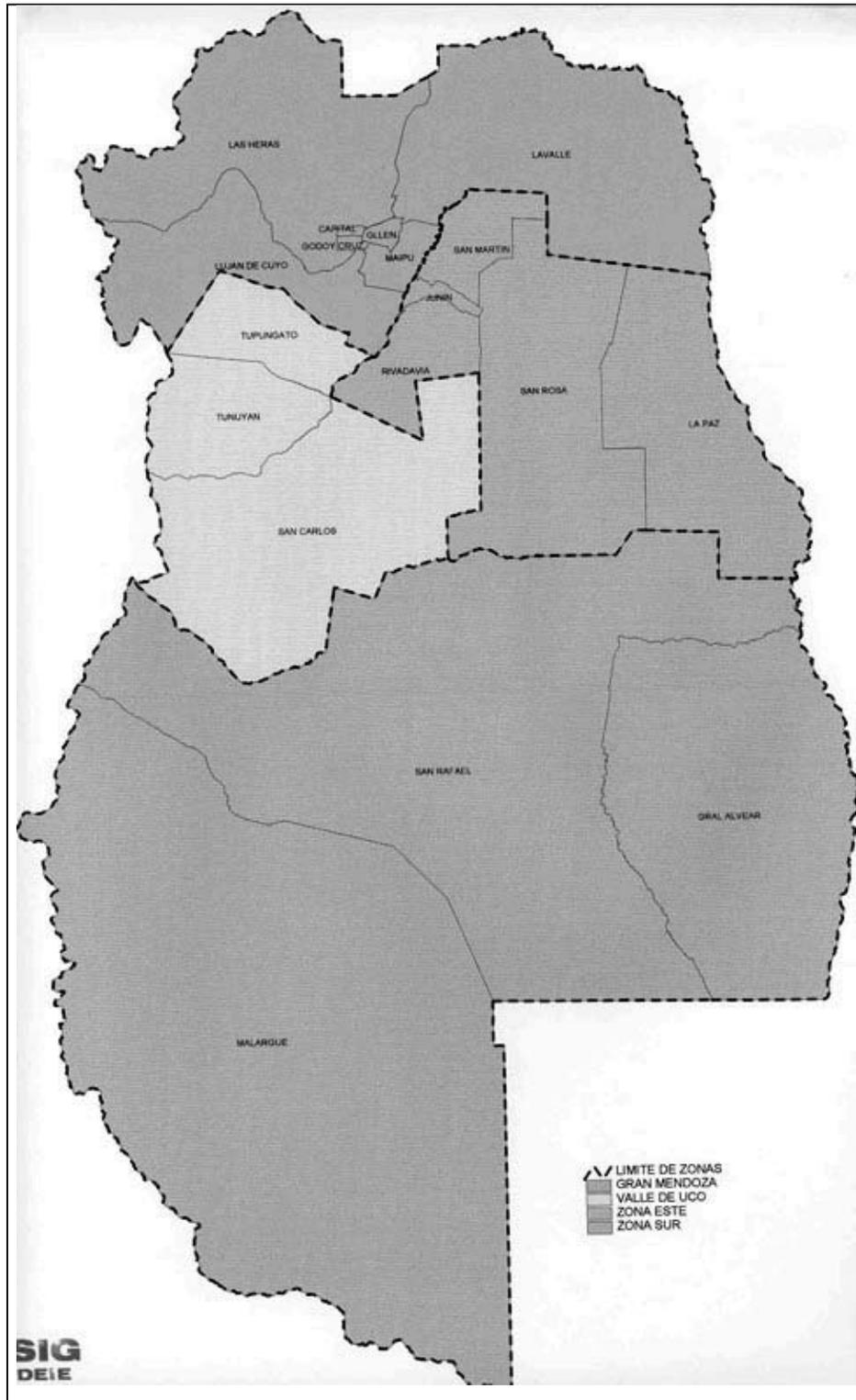
En síntesis, durante el período 1993-2002 se produjeron cambios importantes en la industria provincial. En primer lugar, se produjo una caída significativa en el número de empresas que forman el sector, así como también del personal ocupado, con caídas del 45% y el 26% respectivamente. Sin embargo, las ventas no siguieron un comportamiento similar; en términos corrientes se produjo un aumento superior al 70%, mientras que detrayendo el componente inflacionario, la caída es tan solo de un 0,7%, es decir nula. Esto pone de manifiesto una fuerte suba de la productividad de la mano de obra.

El cambio más importante en el período tiene que ver con la estructura del sector. Si se examina a las empresas según el grupo al que pertenecen, hay una caída en la participación de las Mipyme a favor de Pyme y Grandes empresas, ya que pese a que hay menos empresas de los tres grupos, son las más pequeñas las que sufren la caída relativa de mayor magnitud. Si la variable de medición es el monto facturado por cada grupo, tanto Mipyme como Pyme presentan reducciones respecto a 1993; mientras, las Grandes empresas muestran una facturación superior a la de nueve años hacia atrás. Esto hace que aumente su participación en el total facturado, pasando del 93% al 96,5%, lo cual manifiesta claramente el rasgo de alta concentración de la estructura productiva.

Hay cambios también en la estructura respecto a las ramas de actividad. La rama “alimentos, bebidas y tabaco (excluyendo elaboración de vinos)” es la única que presenta un aumento en el número de empresas que la integran. De esta manera, se transforma en el rubro con mayor presencia de empresas en todo el sector manufacturero (32%), seguido de “elaboración de vinos” (20%). Es importante destacar que estas dos ramas que hoy representan más de la mitad del total, en 1993 formaban 28% del total, siendo la tercera y cuarta rama en importancia, respectivamente.

El análisis respecto a monto de ventas muestra un comportamiento bien diferenciado. Por un lado, la rama “Maquinarias y equipos” muestra el mejor comportamiento por el impacto post-convertibilidad, con un crecimiento de sus ventas, en términos reales, del 60%. La otra rama de actividad que presenta un crecimiento en sus ventas es “combustibles, químicos y plásticos”, con un aumento del 13%. Ambos rubros presentan también un aumento importante en la participación en el total del sector: mientras “combustibles, químicos y plásticos”, la rama de mayor importancia en 1993 y 2002, aumenta de 42% a 48,6%; “maquinarias y equipos” pasa del 7,5% al 12%. “Elaboración de vinos” logra mantenerse como la segunda rama con más ventas (19% del total) pese a mostrar una caída relativamente baja de sus ventas: 4% en términos reales.

MAPA DE LA PROVINCIA DE MENDOZA ^a



Fuente: Sistema de información Geográfica.

Nota: ^a Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

III. Empresas elite

La realización del operativo en campo permitió recopilar una gran cantidad de datos acerca del tejido industrial de la provincia. Los mismos permiten concluir que el sector industrial no es homogéneo en cuanto a actividad industrial, distribución geográfica ni tamaño de las empresas, entre otras características. Asimismo, a partir de un análisis más detallado de la información se identificó un grupo de empresas con características distintivas que hizo necesario un estudio específico. En particular, existe un grupo reducido de empresas industriales que cumplen simultáneamente con tres características: innovación tecnológica, aplicación de estándares de calidad y exportación. Este grupo que se denomina, a los fines de este trabajo, “empresas elite”, y se estudia en detalle en esta sección.

La primera variable estudiada para la conformación del grupo de “empresas elite” busca calificar a las firmas de acuerdo a su comportamiento innovador, en referencia al uso de la tecnología, tanto informática como de otros tipos. Las empresas que integran el grupo de excelencia son aquellas que cumplen en forma simultánea con las tres características mencionadas en el anexo metodológico en cuanto a conducta tecnológica.

La segunda variable aplicada para la conformación del grupo de “empresas elite” valora la “calidad” de las empresas. Para posibilitar la evaluación de la dimensión calidad, en las empresas industriales mendocinas, se aplicó un indicador susceptible de ser medido en todas las unidades productivas bajo análisis denominado “utilización de estándares de calidad”. Para pertenecer al denominado grupo “elite” se debe, en función de esta variable, cumplir con la mayor parte de los estándares de calidad planteados.

La tercera condición exigida a las empresas industriales para pertenecer al grupo de excelencia es la realización habitual de operaciones de venta en el mercado internacional. De este modo, fueron incluidas en el grupo “elite” aquellas industrias que cumplían con las condiciones detalladas anteriormente en cuanto a innovación tecnológica, aplicación de estándares de calidad y que, además, exportaron total o parcialmente sus productos finales durante el período 2002/2003.

En la provincia de Mendoza, existen 75 empresas industriales que, al cumplir simultáneamente con las tres características anteriormente definidas, pueden denominarse “elite”.

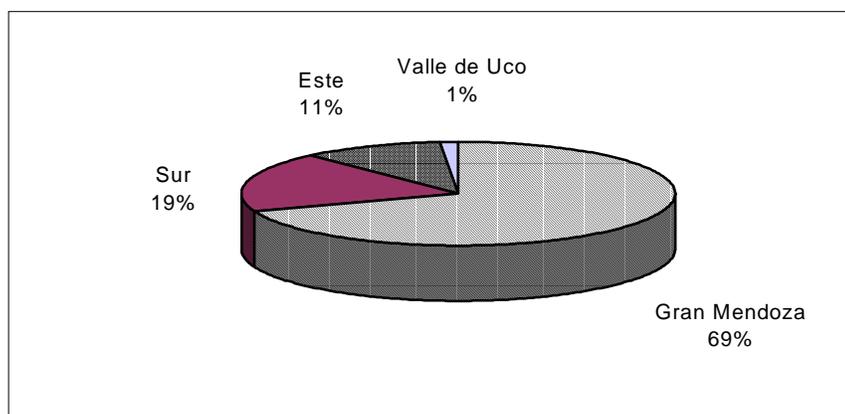
Cuadro 5
EMPRESAS ELITE SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003

Rama	Cantidad	%
Total	75	100
Elaboración de vinos	25	33,3
Maquinarias y equipos	14	18,7
Alimentos, bebidas y tabaco	12	16,0
Combustibles, químicos y plásticos	7	9,3
Madera, papel e imprenta	5	6,7
Productos minerales	5	6,7
Preparación de conservas	5	6,7
Vehículos y partes	1	1,3
NS / NC	1	1,3
Textil y cuero	0	0,0

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

En cuanto a las ramas de actividad industrial se observa un predominio de las empresas dedicadas a la elaboración de vinos que representan un tercio del grupo “elite”. Luego, siguen en orden de importancia, la rama “maquinaria y equipos” (con una participación del 19%) y “alimentos, bebidas y tabaco”, excepto “preparación de conservas” y “elaboración de vinos”, (con el 16%).

Gráfico 20
EMPRESAS ELITE SEGÚN REGIÓN. MENDOZA. AÑO 2003



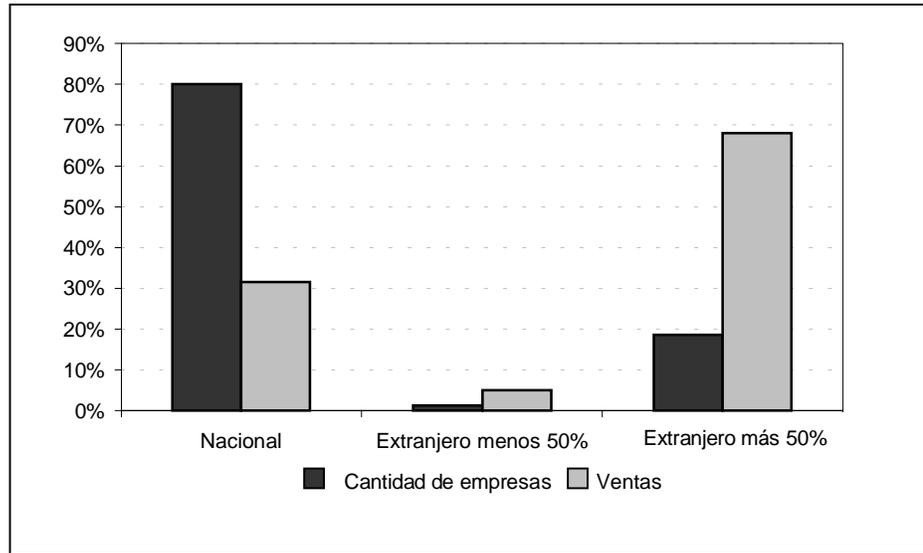
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Las “empresas elite” se encuentran muy concentradas geográficamente. De este modo, casi el 70% de las mismas está localizado en uno de los seis departamentos que conforman la región Gran Mendoza¹³ más Lavalle. Por su parte, en la región Sur se localizan catorce “empresas elite” participando con el 19% y la región Este de la provincia lo hace con el 11%.

¹³ Los departamentos que integran la región Gran Mendoza son: Capital, Godoy Cruz, Guaymallén, Las Heras, Luján de Cuyo y Maipú.

Gráfico 21

EMPRESAS ELITE SEGÚN ORIGEN DE CAPITAL. MENDOZA. AÑO 2003

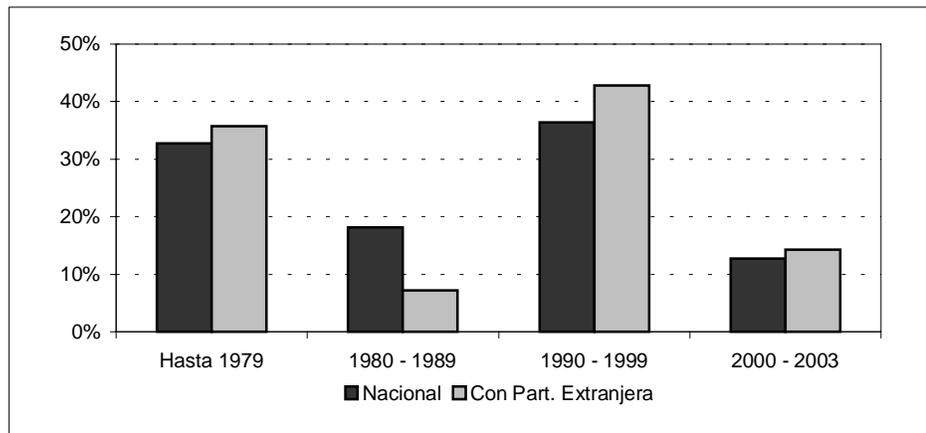


Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Del total de empresas elite, el 80% es de capital nacional. Sin embargo, el capital de casi el 20% de las empresas restantes es, mayoritariamente, propiedad de extranjeros. Cabe destacar que, cuando se considera la participación relativa en las ventas totales del grupo de “elite”, las empresas de capital nacional reducen su participación al 32% de las ventas mientras que, las empresas cuyo capital es mayoritariamente extranjero, incrementan su participación al 68%.

Gráfico 22

EMPRESAS ELITE POR ORIGEN DE CAPITAL SEGÚN FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

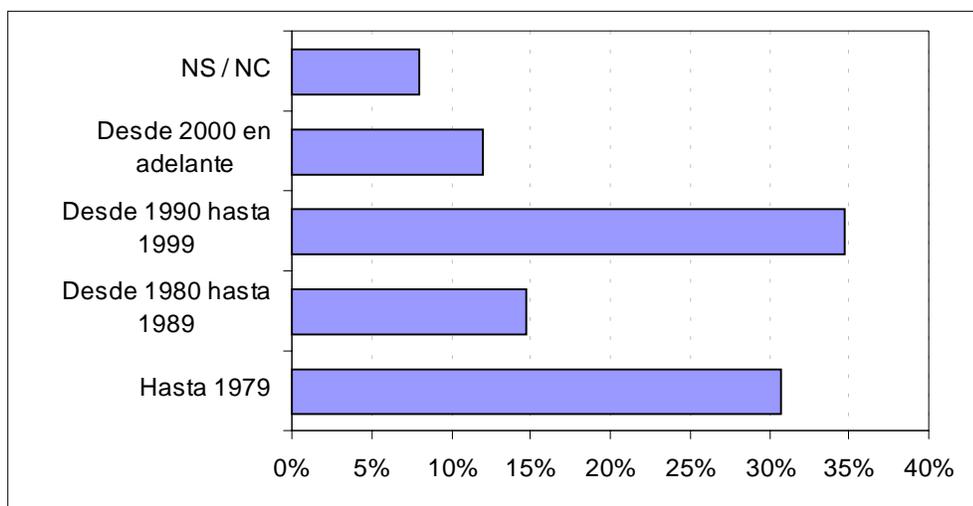
Teniendo en cuenta las variables origen de capital y fecha de inicio de actividades en forma conjunta (gráfico 22), se destaca el ingreso de capitales extranjeros durante la década de los noventa. En este período, la creación de “empresas elite” en cuyo capital participan extranjeros fue más alta que en el resto de los períodos analizados. En particular, el 43% de las “empresas elite” con participación extranjera fue creado entre 1990 y 1999.

Por otro lado, cuando se analiza la antigüedad de las empresas pertenecientes al grupo de excelencia se observan dos segmentos bien diferenciados. El primero está conformado por industrias cuya

fecha de inicio de actividades es anterior a 1979 (33%). El segundo está constituido por aquellas empresas industriales que fueron creadas en la década de los noventa (38%). Existe un 16% de las empresas que iniciaron actividades en la década de los ochenta y un 13% que lo hicieron desde el año 2000 en adelante (gráfico 23).

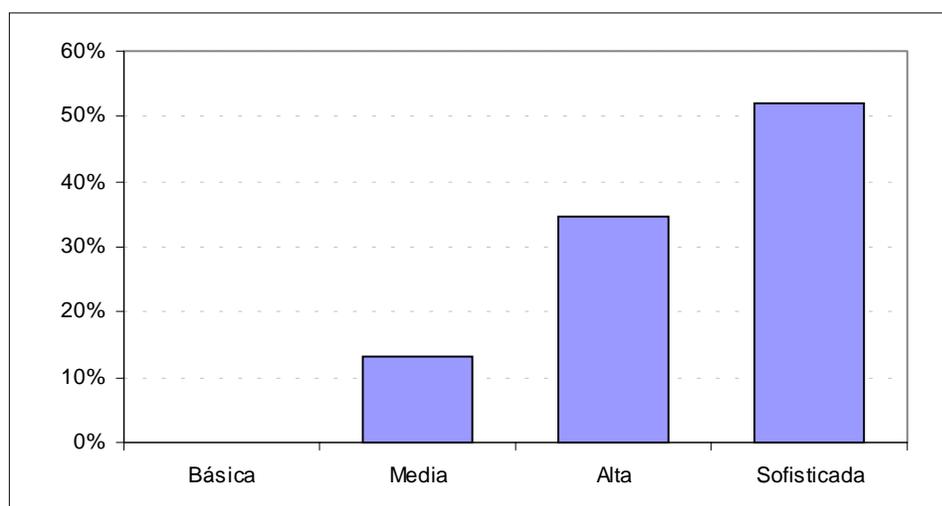
Al observar la forma jurídica bajo la cual están organizadas las empresas de excelencia se destaca la alta participación relativa de las Sociedades Anónimas (79%). Le siguen en importancia las Sociedades de Responsabilidad Limitada con una participación del 7%.

Gráfico 23
EMPRESAS ELITE SEGÚN FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

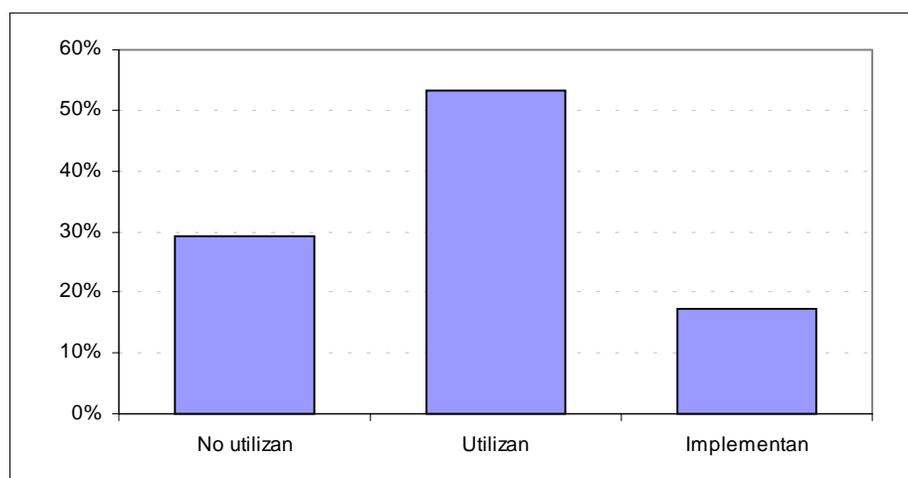
Gráfico 24
EMPRESAS ELITE SEGÚN DISPONIBILIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Las empresas que conforman el grupo bajo análisis presentan bajos niveles de déficit¹⁴ que se concentran mayoritariamente en las categorías “moderado” y “escaso”, con participaciones del 25% y 39% respectivamente. Con respecto a la disponibilidad de factores productivos¹⁵ se destaca una importante sofisticación, puesto que el 52% de las empresas industriales tiene una disponibilidad “sofisticada” y el 35% una disponibilidad “alta”. Cabe destacar que ninguna empresa industrial perteneciente al grupo “elite” presenta disponibilidad de recursos “básica”. Este grupo de firmas presenta la mejor relación entre los indicadores de “déficit” y “disponibilidad” en el sentido que las empresas reconocen apropiadamente sus carencias y virtudes.

Gráfico 25
EMPRESAS ELITE SEGÚN GRADO DE UTILIZACIÓN DE
SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Una de las variables consideradas para la conformación del grupo “elite” es la calidad. Un modo de analizar esta dimensión en la gestión de las empresas consiste en asignar ponderaciones a cada uno de los aspectos considerados para la construcción de esta variable compleja. Por medio de este procedimiento se determinan grados de utilización de sistemas de calidad. En el caso de las empresas elite, el 54% de las mismas utilizan sistemas de gestión de calidad mientras que sólo el 29% no lo hace.

En cuanto a asociatividad, se destaca que el 80% de las “empresas elite” son clasificadas como “no asociativas”. Se trata de empresas que no han participado en experiencias asociativas y que tampoco piensan a hacerlo en el futuro. Sin embargo, existe un 15% de las empresas que conforman el grupo de excelencia que tienen “potencial asociativo”; son industrias que habiendo o no participado en experiencias asociativas en el pasado, tienen pensado hacerlo en un futuro.

Un aspecto importante de la gestión de las empresas industriales es la disponibilidad de recursos logísticos (gráfico 26). Existen dos formas básicas de disponer de este tipo de recursos, ya sea que se hayan adquirido o que se contrate a terceros para su utilización. Las “empresas elite” presentan un alto grado de tenencia de recursos logísticos puesto que el 74% de las mismas los posee. Esta participación relativa se compone por un 63% de empresas que comparten recursos logísticos propios con tercerizados y por un 11% que sólo utiliza recursos propios. Una de las variables de interés en el módulo de Seguridad e Higiene es el grado de afiliación a Aseguradoras de Riesgo de

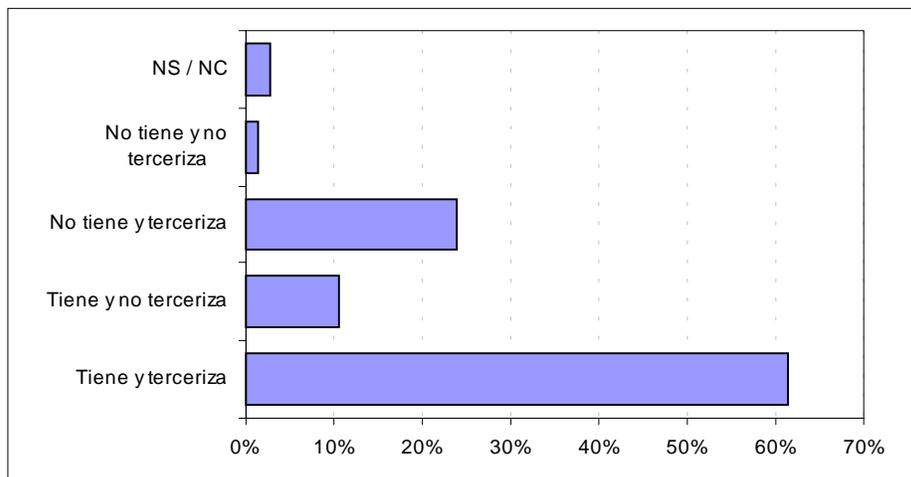
¹⁴ Esta variable representa la percepción del empresario respecto de la posición relativa de su empresa industrial, por lo que es una variable con un fuerte contenido subjetivo. Para su construcción se combinaron tres variables simples: declaración sobre la actualización en tecnología, necesidad de capacitación del personal y percepción de factores relacionados con las materias primas como debilidades.

¹⁵ Mide la sofisticación de factores productivos con que cuenta cada empresa industrial. Se consideran factores productivos a todos aquellos elementos que participan de la cadena de valor, desde factores básicos como capital y mano de obra hasta servicios tales como post-venta y control de calidad.

Trabajo (ART). Para el grupo de análisis se destaca que la totalidad de las industrias se encuentra afiliada a alguna aseguradora.

Gráfico 26

EMPRESAS ELITE SEGÚN TENENCIA DE RECURSOS LOGÍSTICOS. MENDOZA. AÑO 2003

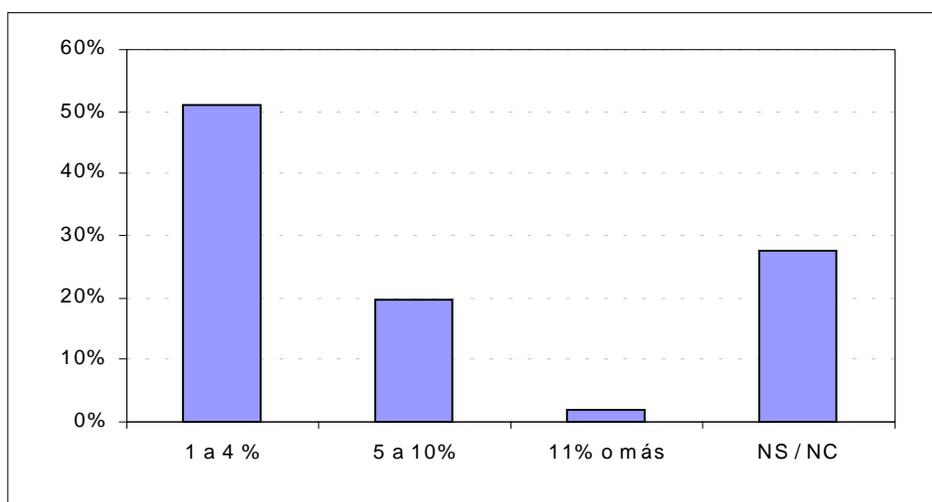


Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Otro aspecto importante en la gestión moderna de las empresas industriales es la realización de publicidad y promociones de sus productos. Para satisfacer esta necesidad, las empresas suelen destinar parte de sus ingresos por ventas a este fin. En el grupo bajo análisis, el 61% de las “empresas elite” destinó entre el 1% y el 4% de sus ventas durante el año 2002 a gasto en publicidad. Asimismo, el 24% destinó entre el 5% y el 10% del monto vendido a publicidad y, sólo un 11%, gastó en este concepto más de un 11% del monto vendido durante el año pasado. Al igual que en el caso de la publicidad, en los últimos años se ha ido convirtiendo en una estrategia importante para las empresas industriales la prestación de servicios de post-venta (gráfico 27). Los porcentajes destinados a servicios de post-venta con respecto a los valores vendidos son relativamente bajos para las empresas analizadas. Mientras el 51% de las “empresas elite” que prestan este tipo de servicio destinan menos del 4% de sus ventas durante 2002, sólo el 25% de las mismas gasta más del 2% de lo vendido en esta prestación.

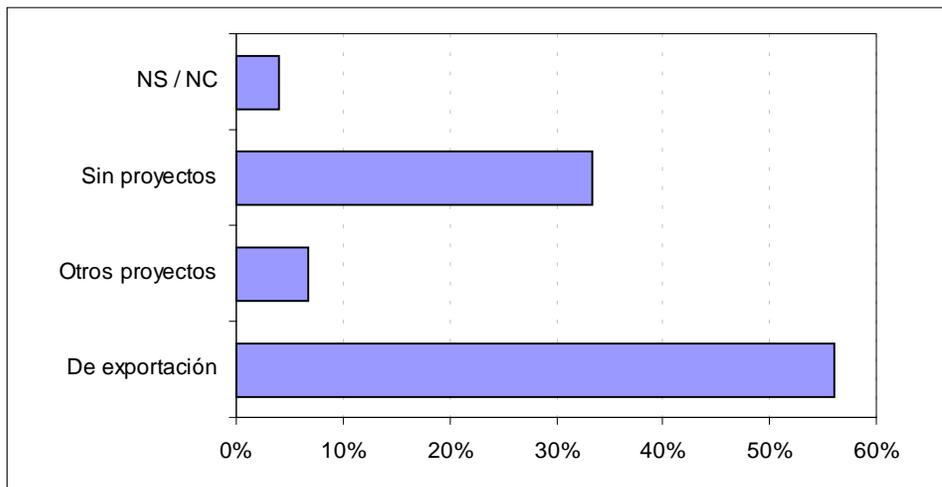
Gráfico 27

EMPRESAS ELITE SEGÚN PROPORCIÓN DE VENTAS DESTINADO A SERVICIOS DE POST-VENTA. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Gráfico 28
EMPRESAS ELITE SEGÚN EVALUACIÓN Y TIPO DE PROYECTO DE INVERSIÓN. MENDOZA. AÑO 2003

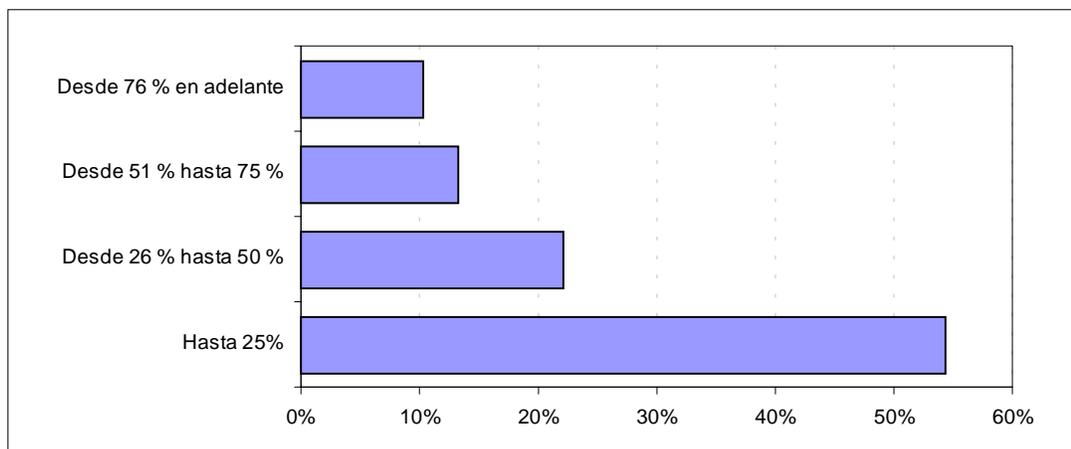


Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Por otra parte, la gran mayoría de las empresas de este grupo tiene proyectos de desarrollo en carpeta; así, el 63% de las “empresas elite” poseen proyectos. Asimismo, el 56% de las firmas de este grupo está evaluando proyectos relacionados con la exportación de sus productos. Este porcentaje es relativamente alto teniendo en cuenta que la totalidad de las empresas industriales pertenecientes a este grupo exporta habitualmente alguno de sus productos finales. Por el contrario, un tercio de las industrias “elite” no está evaluando actualmente proyectos de inversión.

Una condición necesaria, aunque no suficiente, para integrar el grupo “elite” es que la empresa realice habitualmente operaciones de venta en el mercado extranjero. Cuando se analiza la participación relativa de los montos exportados sobre el total de ventas durante el año 2002, se encuentra que el 55% de las “empresas elite” vendieron sólo hasta un cuarto del monto total en el extranjero. Asimismo, un 22% de las industrias pertenecientes al grupo bajo análisis exportaron entre 25% y 50% de sus ventas totales, mientras que sólo un 13% vendió en el exterior entre 51% y 75%. El 10% restante exportó más del 75% de sus ingresos por ventas.

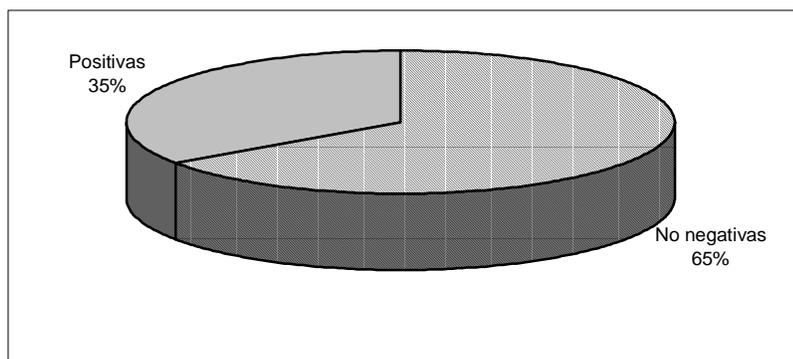
Gráfico 29
EMPRESAS ELITE SEGÚN PROPORCIÓN DE VENTAS COMERCIALIZADA EN EL EXTERIOR. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Un aspecto destacado refiere a la visión de los empresarios de estas firmas acerca de la dinámica que tendrá el sector industrial propio, es decir cuáles son, en el futuro próximo, las expectativas de desarrollo. En esta variable compleja se consideran como expectativas “positivas” cuando las empresas, simultáneamente, tienen proyectos de inversión y piensan aumentar su planta de personal en los años 2003/2004. Por su parte, las expectativas “negativas” se dan cuando la empresa no cumple con estas dos características. Para el grupo de empresas industriales “elite” se destaca una visión optimista en relación con el futuro próximo (gráfico 30). En particular, no existen empresas con expectativas negativas, mientras que las empresas que poseen expectativas de desarrollo “positivas” y “no negativas” participan con el 35 y 65% del total respectivamente.

Gráfico 30
EMPRESAS ELITE SEGÚN EXPECTATIVAS DE DESARROLLO. MENDOZA. AÑO 2003

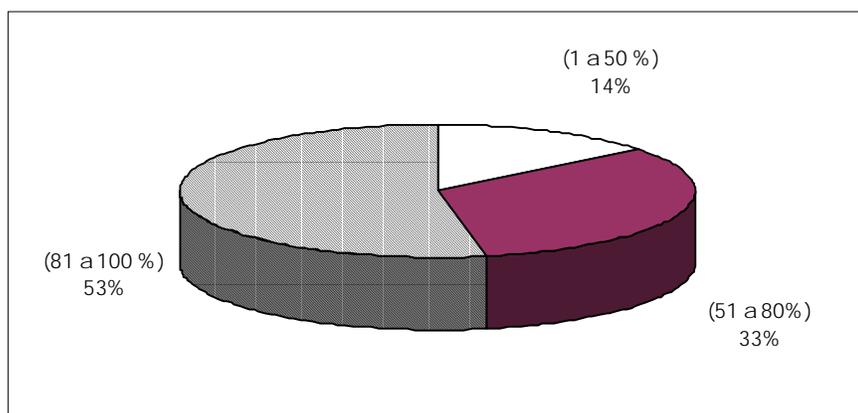


Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Las empresas industriales “elite” presentan un alto grado de actualización de su maquinaria y equipo. En este sentido, el 80% de las empresas declararon tener tecnología actualizada y, sólo un 19%, dijo tener tecnología desactualizada.

La capacidad instalada constituye un límite para las posibilidades de crecimiento de la producción de las empresas industriales en tanto no se realicen inversiones para expandirlas. En el caso de las “empresas elite” se destaca que más de la mitad de las mismas (el 53%) está utilizando más del 81% de su capacidad instalada y un 33% está utilizando entre un 51% y un 80% de su capacidad instalada.

Gráfico 31
EMPRESAS ELITE SEGÚN UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Cuadro 6
EMPRESAS ELITE SEGÚN TENENCIA DE EQUIPOS
DE COMPUTACIÓN. MENDOZA. AÑO 2003

	Cantidad	%
Total	75	100
Sí	75	100
Internet	73	97
Página Web	75	100
Intranet	62	83
Soft Gestión	66	88
Plan. Cálculo	73	97
No	0	0

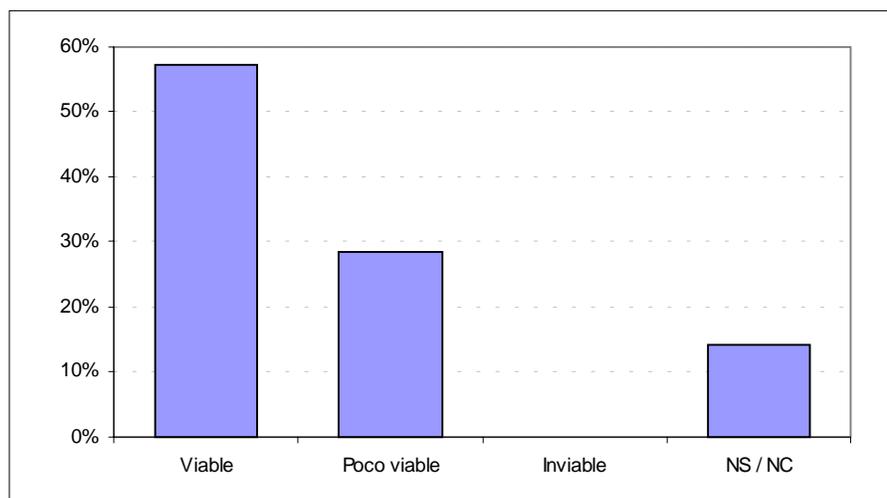
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Cabe destacar que la totalidad de las empresas industriales “elite” poseen equipos de computación (cuadro 6). Asimismo, estas firmas utilizan en gran medida herramientas de tecnología de la información. De este modo, el 97% de las mismas utiliza Internet mientras que el 83% tiene instaladas redes (Intranet).

Para aquellas empresas que declararon tener maquinaria y equipos desactualizados se indagó acerca del monto de inversión necesario para actualizar su tecnología. Analizando los montos de inversión declarados como necesarios (en relación con las ventas anuales para cada empresa) es posible aproximar la viabilidad de dichas inversiones. De este modo, el 57% de las empresas industriales del grupo declaran inversiones “viables”, es decir, los montos de inversión necesarios no superan el total de sus ventas durante el año 2002 (gráfico 32).

El monto total necesario para las inversiones consideradas “viables” asciende a \$ 9 millones. Teniendo en cuenta el número de empresas que requieren renovación tecnológica a través de inversiones susceptibles de ser realizadas, el monto promedio necesario de inversión es de \$ 1 millón. Asimismo, este monto promedio de inversión para actualización es casi ocho veces inferior a las ventas anuales promedio para el mismo grupo de empresas, que asciende a más de \$ 8 millones.

Gráfico 32
EMPRESAS ELITE SEGÚN VIABILIDAD DE INVERSIÓN NECESARIA
PARA RENOVACIÓN TECNOLÓGICA. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

En cuanto al monto total necesario para la renovación a través de inversiones “poco viables”, el mismo alcanza los \$ 4,3 millones. Considerando la cantidad de empresas con inversiones en actualización “poco viables”, el monto promedio requerido es de \$ 1.075.000. A diferencia del caso anterior, el monto de ventas anuales promedio de aquellas empresas con inversiones necesarias consideradas “poco viables” es inferior al monto requerido para renovación tecnológica (\$ 575.000 de ventas promedio).

Como se dijera al principio de esta sección, existe en la provincia un conjunto de 75 empresas industriales con características particulares. Por este motivo, se decidió su estudio por separado utilizando tres criterios para la selección tal como se explicara anteriormente. Las principales conclusiones son las siguientes: i) más de la mitad de las mismas (56%) pertenece a la rama “alimentos, bebidas y tabaco” y se encuentran localizadas mayoritariamente en la zona de Gran Mendoza (70%); ii) si bien estas industrias son en un 80% de capital nacional, el grupo “elite” tiene la participación más alta, en la comparación entre grupos, de empresas de capital extranjero (20%); iii) otra característica del grupo es la gran participación de las empresas organizadas bajo la forma de Sociedades Anónimas (79%); iv) las “empresas elite” tienen déficit “escaso” (39%) y muy alta la disponibilidad “sofisticada” (52%); v) estas empresas poseen un alto grado de actualización tecnológica, de implementación de estándares de calidad y de utilización de herramientas de tecnología de la información.

Todas estas características, sumadas a la gran participación de sus ventas en el mercado externo, explican las importantes diferencias encontradas en las ventas por empleado con respecto al resto de los grupos analizados en este trabajo.

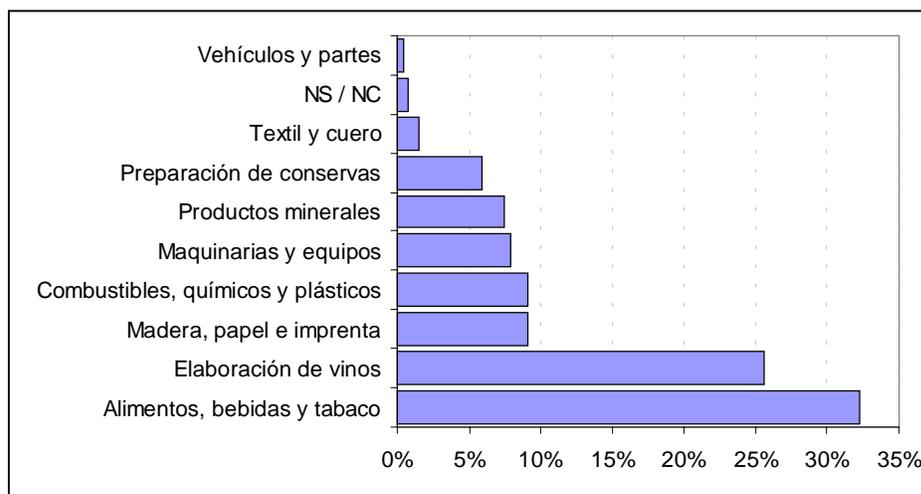
IV. Grandes empresas

El grupo de Grandes empresas está compuesto por unidades empresariales que cumplen con la característica de tener una facturación superior a los \$ 900.000 anuales. Bajo esta definición existen en Mendoza 254 empresas que cumplen con estas características y que representan el 12,7% sobre el total del parque industrial provincial. El objetivo de este apartado es presentar los rasgos distintivos de este grupo, como así las variables comunes al resto de las empresas para poder realizar una más exhaustiva comparación.

Las Grandes empresas ocupan un rol decisivo dentro de la economía debido a que, como ya se mencionó en párrafos anteriores, si bien la incidencia relativa de este grupo respecto de la cantidad total de empresas es de un 12%, la participación del mismo sobre el total de ventas asciende a un 22,1% y utilizan un 38% del total de la mano de obra de la industria manufacturera. Las Grandes empresas de la provincia de Mendoza desarrollan sus actividades principalmente en las siguientes ramas de actividad: “alimentos, bebidas y tabaco” (que participa con un 32%), y “elaboración de vinos” (con un 26%). Existen además dos ramas que representan un 9% de empresas: las industrias relacionadas con “madera, papel e imprenta” y “combustibles, químicos y plásticos” (gráfico 33). En conjunto, estas cuatro actividades concentran el 76% de las Grandes empresas.

Acerca de la localización de estas empresas en el territorio provincial, los resultados muestran que el 63% se encuentra ubicado en la región del Gran Mendoza (incluido Lavalle), el 18% de las mismas realizan sus actividades en el Este provincial, un 16% se radican en el Sur y un pequeño 3% se localiza en el Valle de Uco.

GRANDES EMPRESAS SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

La importancia de las empresas que tienen una participación superior al 50% de capital extranjero presenta valores superiores a la media provincial, alcanzando un 9% sobre el total del grupo. No obstante, esta franja de empresas, en relación a las ventas totales de Grandes empresas, concentra el 27% de las mismas.

Las empresas integradas 100% por capitales nacionales representan el 88% sobre el total del grupo y su participación sobre el total de las ventas del mismo implica el 63%. El último grupo (4% de las Grandes empresas) está compuesto por organizaciones con participación de capital extranjero en un porcentaje inferior a un 50%. Respecto de la participación sobre las ventas de la franja en cuestión, este subgrupo alcanza un 10% sobre el total (gráfico 34).

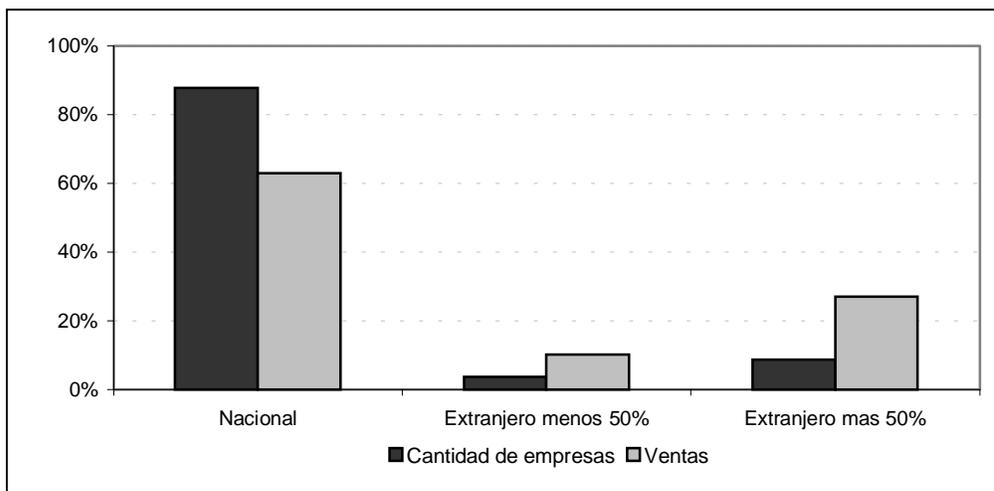
Las empresas con participación mayoritaria de capital extranjero se caracterizan por desarrollar actividades relacionadas con el sector de “alimentos y bebidas” en un 50%. Sin embargo, también presentan una fuerte incidencia en las ramas de “maquinarias y equipos” y “combustibles, químicos y plásticos”. En relación a la fecha de inicio de actividades se observa que el 60% de las empresas de este subconjunto comenzó sus actividades entre los años 1990-1999.

Las Grandes empresas mayoritariamente (39% sobre el total), comenzaron a producir en la década del noventa. Le siguen en importancia relativa aquellas empresas que iniciaron sus actividades antes del año 1979 (23% sobre el total). Es decir, dentro de este conjunto se identifican dos subgrupos claramente diferentes: un grupo histórico de empresas con más de 25/30 años de actividad y otro subgrupo relativamente nuevo, originado en las inversiones de la década de los noventa. Por otro lado, la forma jurídica predominante en esta fracción de empresas son las sociedades anónimas y las sociedades de responsabilidad limitada; las mismas representan el 56% y el 22% respectivamente.

Las empresas de este grupo presentan niveles de déficit bajos. El 42% de ellas se ubica entre las categorías de “escaso” y “nulo”, mientras que un 31% presenta niveles moderados respecto de esta variable. En cuanto a la disponibilidad de recursos con los que cuentan estas empresas, se caracterizan por el bajísimo porcentaje de empresas de tipo “básica” (0,7% sobre el total). La gran mayoría del grupo (el 65% sobre el total) presenta niveles medios de disponibilidad de recursos, mientras que el 33% restante se ubica entre las categorías “alta” y “sofisticada”.

En cuanto a la cantidad de Grandes empresas que manifiestan estar afiliadas a una ART, se verifica que el 98% de las mismas se encuentra en esta condición. El análisis por cantidad de empleados afiliados a este tipo de entidades, presenta valores análogos.

Gráfico 34

GRANDES EMPRESAS SEGÚN ORIGEN DE CAPITAL. MENDOZA. AÑO 2003

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

En relación con la gestión de calidad se utilizaron dos indicadores. El primer indicador (y más exigente), “utilización de gestión de calidad”, fue aplicado sólo a empresas con facturación superior a \$ 400.000. El segundo, “aplicación de estándares de calidad” (menos exigente), fue creado para ser utilizado para todas las empresas industriales, indistintamente de su nivel de facturación.

El análisis del primer indicador muestra que sólo un 1% de las Grandes empresas “implementa” (ver anexo metodológico) sistemas de gestión de calidad, un 28% “utiliza” sistemas de gestión de calidad, mientras que el 72% restante “no utiliza” estos sistemas. El segundo indicador presenta la siguiente información: no hay empresas que apliquen “ningún” estándar de calidad. El 91% de las empresas del grupo se concentran entre la utilización de “algunos” y “muchos” de los estándares que componen la variable mencionada.

Con relación al servicio de post-venta, es posible apreciar que sólo un tercio de las Grandes empresas se encuentra actualmente prestando este tipo de servicios. Ahora bien, si centramos el análisis en este pequeño grupo de empresas, vale la pena mostrar el porcentaje destinado a la prestación de este servicio: el 51% de las empresas destina a este fin entre “1 y 4%” sobre el total de ventas, 20% de las mismas destina entre “5 y 10%”, y sólo un 1% del total de Grandes empresas destina un porcentaje igual o superior a 11%.

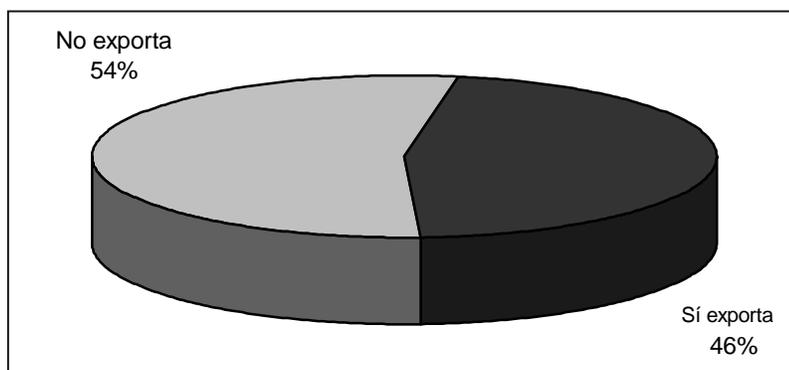
En relación con la asociatividad se observa que en el grupo de Grandes empresas, existe un escaso 4% de empresas que manifiestan tener características “asociativas” (pasado, presente y futuro con este tipo de relaciones empresariales). Las empresas “con y sin potencial asociativo” presentan valores similares. Las primeras se encuentran en el orden del 8%, mientras que las segundas lo hacen en un 7%. El grupo mayoritario se encuentra en las de tipo “no asociativas”, empresas que no tuvieron experiencia asociativa y que tampoco tienen planeado tenerla en el futuro. Estas unidades productivas representan el 79% sobre el total del grupo.

Acerca de los recursos logísticos con los que cuenta la empresa, se puede observar que, en las Grandes empresas, el 70% de las unidades empresariales declaran tener recursos logísticos. Sin embargo, la mitad de ellas accede a alguno de ellos por medio de la tercerización. El 30% restante se distribuye de la siguiente manera: un 25% de las empresas declara no tener recursos propios pero que si cuentan con ellos a través de la tercerización, mientras que una pequeña franja (3% sobre el total) manifiesta no disponer de recursos propios y tampoco accede a ellos por ninguna vía. Sólo un 2% manifestó no conocer o no responder ante este interrogante.

Un subgrupo importante (50%) de Grandes empresas está evaluando proyectos y el 39% de las empresas manifiesta que al menos uno de ellos está relacionado con la comercialización a nivel internacional de sus productos. Además existe en la actualidad un importante número de empresas que se encuentra realizando intercambios comerciales con el mercado externo.

Respecto de la comercialización de productos a nivel internacional se observa que el 46% de las empresas industriales de este grupo está realizando actualmente exportaciones (gráfico 35). Al analizar las cantidades comercializadas al exterior en relación con las ventas totales de la empresa, se detectó que, en este grupo, el 50% de las organizaciones exporta “hasta un 25%” de su producción. Las empresas que venden “entre 75 y 100%” de sus productos al exterior representan el 22% sobre el total. Las principales ramas relacionadas con el comercio exterior dentro del grupo de Grandes empresas son las siguientes: “vehículos y partes”, “preparación de conservas”, “maquinarias y equipos”, “elaboración de vinos” y “textil y cuero”.

Gráfico 35
GRANDES EMPRESAS SEGÚN REALIZACIÓN
DE EXPORTACIONES. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

En relación con las expectativas de las Grandes empresas, se observa que una importante cantidad de ellas manifiesta “expectativas no negativas” (el 76% sobre el total). También se verifica que un quinto de las mismas declara tener “expectativas positivas” para el año 2004, lo que implica crecimiento en la planta de personal y evaluación de proyectos. El grupo de Grandes empresas presenta datos muy alentadores respecto del estado de la tecnología. Seis de cada diez empresarios censados manifestaron que la tecnología de su empresa se encuentra actualizada, mientras que un 40% declaró estar desactualizado respecto del sector. En este último grupo se indagó sobre el monto necesario a invertir para lograr la actualización.

En función de las respuestas obtenidas y luego de relacionar inversión y ventas, se conforman tres grupos de empresas de acuerdo a la viabilidad de la primera. El 73% de las empresas con tecnología desactualizada presenta una situación “viable” de actualización, el 16% de ellas se ubica en una situación de viabilidad poco probable y, sólo un 4%, manifestó una necesidad de inversión desmedida en función a sus ventas, por lo tanto se consideró como “inviable” su situación a la hora de ponerse a tono con la tecnología del sector (gráfico 36).

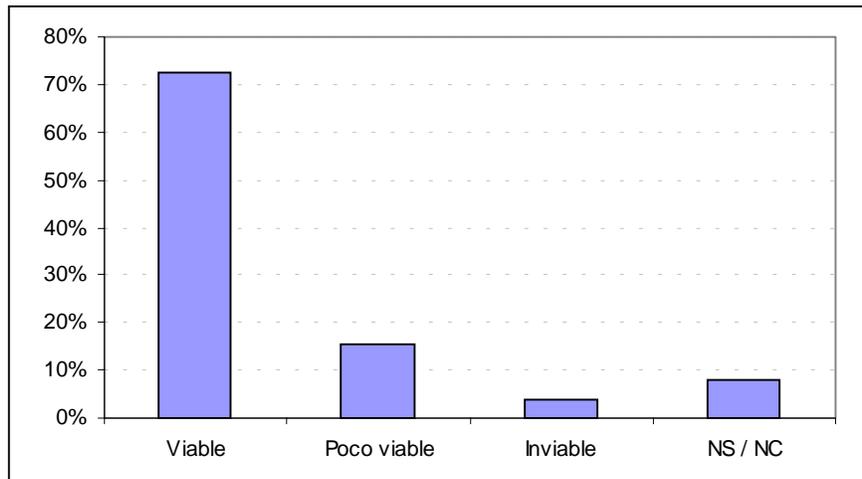
El financiamiento necesario manifestado por el empresariado manufacturero mendocino para la actualización del total de la industria asciende a un monto de \$ 540 millones. Sobre este total, el 42% (\$ 229 millones) tendría como destino al grupo de Grandes empresas. Esta suma puede ser desagregada y analizada de acuerdo a la viabilidad de las empresas de realizar esta inversión.

Las empresas que se ubican en la categoría como “viables” de actualización tecnológica, demandan el 20%, lo que se traduce en \$ 63 millones. El préstamo promedio para este grupo sería de \$ 860.000,

mientras que la facturación promedio de estas empresas supera ampliamente los \$ 3,5 millones anuales. El grupo de empresas que presenta la característica de “poco viable” revela una situación complicada, ya que el crédito promedio oscila en los \$ 4,7 millones por empresa mientras que la facturación de las mismas escasamente supera los \$ 2,6 millones.

Gráfico 36

GRANDES EMPRESAS SEGÚN VIABILIDAD DE INVERSIÓN NECESARIA PARA ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA. MENDOZA. AÑO 2003



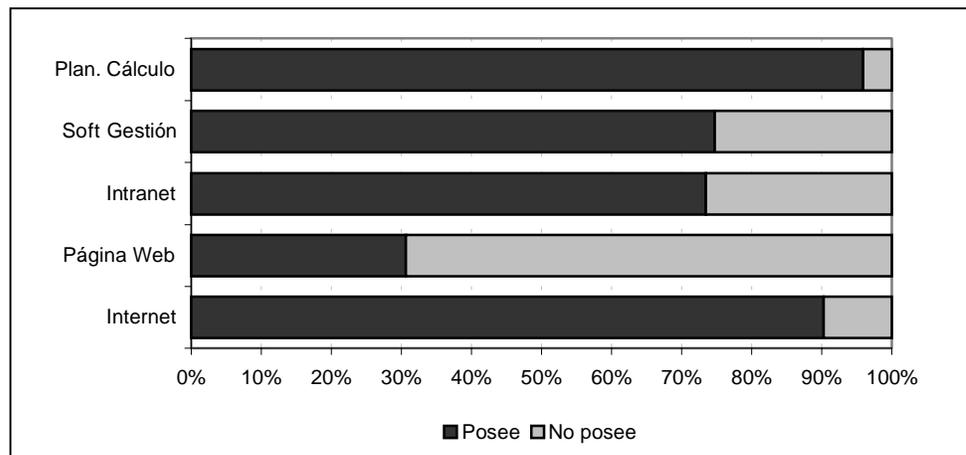
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Con respecto al porcentaje de utilización de la capacidad instalada, se observa que el 46% de las Grandes empresas se encuentra utilizando entre el “81 y el 100%”. Se destaca que existe una importante cantidad de empresas (el 31% sobre el total) que utiliza entre el “51 y el 80%” de la capacidad.

En cuanto a la realización de algún tipo de publicidad o promoción, se verifica que un 40% ejecuta efectivamente esta actividad. El análisis de gasto de publicidad en relación a las ventas totales arroja como resultado que, por un lado, el 62% de las empresas destina a este tipo de gastos entre “1 y 4%” del total de ventas. Por otro lado, las que invierten entre “5 y 10%” en este tipo de actividades representan un 23% sobre el total. Sólo un 3% de las empresas destinan “11% o más”.

Gráfico 37

GRANDES EMPRESAS. TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN. MENDOZA. AÑO 2003



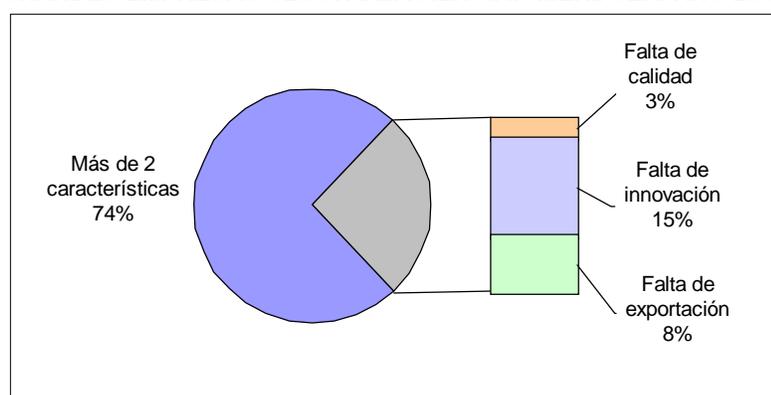
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos de C.I.P. 2003.

La disponibilidad de equipos de informática es muy alta en este grupo de firmas: el 96% de las Grandes empresas cuenta con este tipo de equipos. Sobre el total de empresas que contestaron afirmativamente se indagó acerca del tipo de tecnología a su disposición, obteniendo los siguientes resultados: el 90% de las empresas de este grupo tiene acceso a Internet, el 31% manifestó tener página web, el 73% declaró contar con Intranet dentro de la organización, el 75% utiliza algún tipo de software de gestión y el 96% utilizan diariamente procesadores de texto o planillas de cálculo (gráfico 37). Estos porcentajes son sensiblemente más bajos que los valores del Grupo elite.

Muchas de las empresas no acceden al grupo “elite” por presentar una deficiencia¹⁶ en sólo uno de los tres componentes exigidos para ese grupo, identificándose tres conjuntos. Uno de ellos está compuesto por aquellas unidades productivas que, si bien son consideradas empresas innovadoras de “grado II” y además son exportadoras, con respecto a la calidad, no cumplen con la condición de la aplicación de estándares exigida. El segundo grupo cumple con la condición de calidad y de comercialización internacional pero no cumple con el requisito de ser innovadoras, mientras que el tercer grupo cumple con todas las características pero no accede al mercado externo (gráfico 38).

Gráfico 38

GRANDES EMPRESAS SEGÚN DEFICIENCIA.* MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Nota: * Se entiende por deficiencia la falta de alguna de las tres características que se definen para excelencia (Calidad, Innovación y Exportación).

En relación con la exigencia de calidad, este subconjunto está compuesto por empresas que aplican sólo “algunos” estándares de calidad mientras que el requisito para pertenecer al grupo “elite” es aplicar entre “muchos” y “todos” los estándares de calidad, planteados en el Censo. Dentro de este subconjunto encontramos ocho empresas en esta situación. Si realizamos un análisis pormenorizado sobre las diferentes categorías que componen esta variable, se observa que los principales déficit están dados en primer lugar en la no realización de ningún tipo de publicidad o promociones, esta situación la presentan el 100% de las empresas que están a una variable de pertenecer al grupo “elite”. Le siguen en importancia relativa las siguientes condiciones: el 75% de las empresas no realiza servicios de post-venta, el 63% de las empresas no realiza ningún tipo de seguimiento de los clientes y también un 63% de las empresas no cuenta con recursos logísticos propios.

Por otro lado, las principales causas vinculadas con las exigencias de innovación no cumplidas por las Empresas Grandes para acceder al grupo “elite” destaca: a) la no disponibilidad de página web propia; b) la falta de capacitación de los recursos humanos de la organización; y c) la no realización de controles de calidad en el proceso productivo. Este grupo, el más nutrido, está compuesto por 37 empresas que representan el 15% de las Grandes empresas. Un análisis en detalle revela que la principal causa por la

¹⁶ Se entiende por deficiencia la falta de alguna de las tres características que se definen para excelencia (Calidad, Innovación y Exportación).

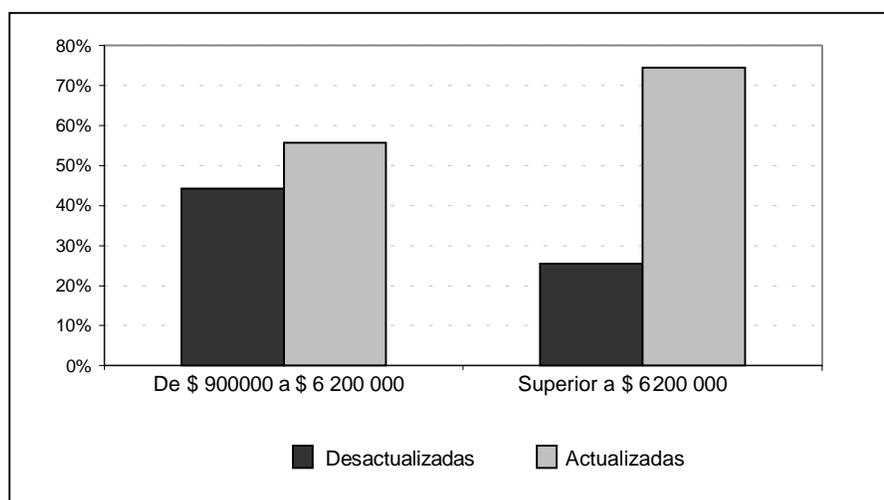
cual estas empresas no pertenecen al selecto grupo de empresas denominadas “elite” es la ausencia de página web, esta situación se presenta en el 70% de los casos.

La exigencia de exportación para formar parte del grupo “elite”, no es cubierta por 21 empresas (con una participación relativa de un 8% respecto del grupo de Grandes empresas). En este caso en particular, la forma de detectar qué tan cerca están estas empresas de avanzar hacia el grupo “elite”, es analizar cuántas de estas organizaciones se encuentran evaluando proyectos de exportación. Es así que se verificó que un 24% de las empresas más grandes presentan esta situación.

En conjunto estos tres subgrupos concentran el 26% de las firmas que pertenecen a Grandes empresas. El 74% restante son empresas que están a dos más variables para acceder a las “empresas elite”, es decir, que presentan limitaciones competitivas más severas.

Gráfico 39

**GRANDES EMPRESAS SEGÚN SUBGRUPOS (NIVEL DE VENTAS)
POR ESTADO DE LA TECNOLOGÍA. MENDOZA. AÑO 2003**



Fuente: Dirección de Estadísticas e investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Debido a la gran heterogeneidad existente en los niveles de facturación en el grupo Grandes empresas, se realizó una subdivisión de ellas en relación al monto de ventas. A raíz de esto, se generaron dos subgrupos (gráfico 39) que presentan las siguientes características: el primero está compuesto por 201 empresas con facturación superior a \$ 900.000 anuales e inferior a \$ 6,2 millones. Este conjunto da cuenta del 80% de las empresas del grupo. El segundo subgrupo está conformado por 51 empresas, que representan el 20% sobre el total del grupo y concentran el 70% de la facturación del mismo.

Este último conjunto de empresas debido a la importancia dentro del grupo Empresas Grandes, fue analizado en detalle y las siguientes son sus principales características: 75% de las empresas que componen este subgrupo manifiesta estar actualizado tecnológicamente, el 76% de las empresas desarrolla sus actividades en la rama de “alimentos y bebidas”, el 42% de las mismas dedicadas a la “elaboración de vinos”. Respecto de la variable déficit, este tipo de empresas no presenta ningún caso en la categoría “alto”, mientras que la mayor concentración se verifica con un 33% en la categoría “escaso”.

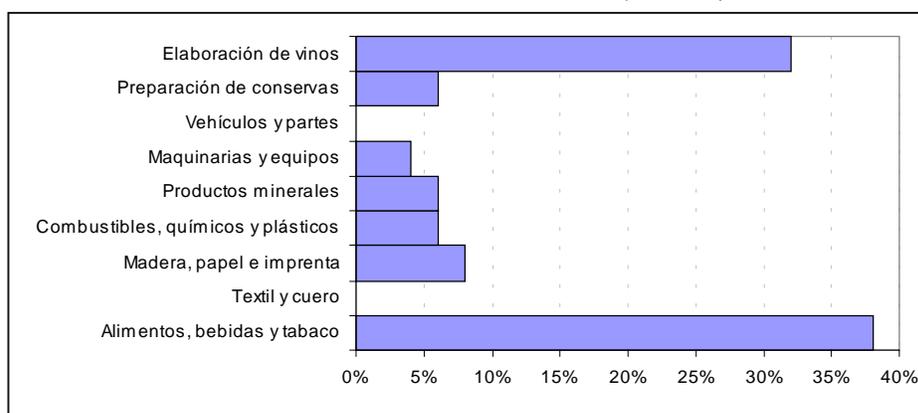
La participación de capital extranjero es una variable que muestra diferencias en relación al grupo de las Grandes empresas, en este caso la incidencia del capital extranjero superior al 50% presenta un 19%, mientras que a nivel el general el mismo es de 8,7%. En cuanto a la posibilidad de actualización tecnológica, el 77% de las empresas de mayor facturación dentro del grupo de Grandes empresas, se presenta como “viable”. Un subgrupo particular, analizado en detalle, fue el compuesto por empresas que cumplían con las siguientes características: utilización de la capacidad instalada en un porcentaje igual o

superior a 80%, tecnológicamente desactualizada pero con viabilidad en la actualización y con expectativas de crecimiento en la planta de personal para el año 2003 y 2004.

Estas empresas presentan la característica de que, recibiendo un auxilio financiero, probablemente tengan la posibilidad de aumentar la capacidad instalada y actualicen su tecnología. Por lo tanto, cumplido este requisito, es de esperar una mejora en las ventas y mayor demanda de mano de obra, debido a las expectativas positivas de crecimiento.

El resultado de esta búsqueda arrojó que existen dentro del grupo de Grandes empresas trece empresas con estas características: las mismas presentan una facturación promedio superior a los 2 millones anuales, generan más de 400 puestos de trabajo y el financiamiento necesario es levemente superior a los \$ 500.000. El 50% de estas empresas se encuentran relacionadas con la actividad de “alimentos y bebidas”.

Gráfico 40
GRANDES EMPRESAS POR RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003
(ventas superiores a \$ 6.200.000)



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

En resumen, el grupo de Grandes empresas representa el 12,7% del parque industrial de la provincia y concentra el 22% de las ventas del total de la industria. Estas empresas desarrollan sus actividades principalmente en rubro de “alimentos y bebidas”. Este grupo presenta indicadores no negativos tanto en la disponibilidad de recursos como en lo referido a la aplicación de estándares de calidad. Esto quiere decir que, si bien estas variables pueden evolucionar favorablemente, los valores que verifican estas empresas son superiores a la media del total de la industria. Las Grandes empresas están actualizadas en un alto porcentaje, y de aquellas que no lo están, el 74% presenta una situación “viable” de actualización tecnológica, en la medida en que pueda ser estimulada financieramente.

Se identificaron dos subconjuntos de empresas que permiten una mejor caracterización del grupo Grandes empresas. El primero está compuesto por aquellas empresas que a falta de una variable no forman parte del grupo identificado como “empresas elite”. Estas empresas en conjunto representan el 26% sobre el total del grupo. Un poco más de la mitad de estas empresas no acceden al selecto grupo debido a la ausencia de la variable innovación. Un análisis minucioso sobre la misma muestra que las empresas no son consideradas innovadoras debido a la no tenencia de página web propia.

El segundo surge debido a la gran heterogeneidad existente en los niveles de facturación. Por lo tanto se realizó una subdivisión que presentó como resultado dos grupos con características diferentes. El grupo de mayor facturación (superior a los \$ 6.200.000) presenta mejores indicadores que los del grupo a nivel general. Las empresas que forman parte del mismo presentan un alto nivel de actualización tecnológica, el 41% son empresas con disponibilidad de recursos “alta” o “sofisticada” y se encuentran relacionadas principalmente con la actividad de “alimentos y bebidas”.

V. Pequeñas y medianas empresas

En este estudio se denominan Pyme a las empresas industriales cuyas ventas del año 2002 se encuentran comprendidas entre los siguientes valores: \$ 120.001 y \$ 900.000. Estas empresas presentan un ratio de ventas por empleado igual a \$ 32.093 frente a los \$ 252.707 por ocupado de la industria mendocina total.

El grupo Pyme tuvo, en forma agregada para 2002, una facturación igual a \$ 200,6 millones. Para el año 1993 el total facturado ascendió a \$ 238,6 millones en moneda corriente. El monto de ventas totales del grupo, para 2002, puede ser expresado en moneda homogénea de 1993, alcanzando \$ 122,9 millones, lo que representa una caída en la facturación mucho mayor a lo observado con los datos a precios corrientes.

Según los resultados del Censo, en la provincia de Mendoza, son 670 las empresas que, en virtud de lo definido, conformarían el grupo Pyme. Sin embargo, se decidió dejar fuera de esta categoría a 24 empresas que, si bien satisfacen la condición de la facturación, poseen otras características por las cuales se las incluye dentro del grupo denominado “elite”¹⁷ analizado en otra sección de este informe. Por lo anterior, los resultados que siguen corresponden a 646 unidades económicas.¹⁸

Al analizar los datos del Censo Económico realizado en el año 1993, las unidades productivas que cumplen con igual criterio para ser consideradas Pyme hacen un total de 1.092, lo que representa una merma del 41%, valor aproximado a la reducción total de empresas industriales,

¹⁷ Las empresas que integran el grupo de excelencia son aquellas que cumplen en forma simultánea con los siguientes conceptos: poseen página web, capacitaron su personal durante el año 2002 y realizan algún tipo de control de calidad.

¹⁸ Existe un total de 42 empresas Pyme que se encuentran a un paso de ser “elite”. Para caracterizarlas se determinó la deficiencia en base a alguna de las características que le falta para alcanzar la mencionada clasificación. En este sentido se obtuvo que al 7% le falta sólo calidad, al 60% le falta sólo innovación y al 33% le falta exportar.

que para el período fue del 45%. Las unidades industriales que conforman el grupo Pyme representan cerca del 34% de las empresas del parque industrial mendocino y, en cuanto al volumen de ventas, aportan el 2,9% al total provincial. Respecto de la cantidad de empleados, participan con 23% del total de empleo de la industria de Mendoza. Se observa que la densidad de empleados por empresas, para este grupo, de acuerdo a los datos del año 1993, fue de 7 empleados por empresa, y para el año 2002, aumentó a 10. El total de ocupados del grupo que en 1993 era de 8.094 trabajadores, sufrió una merma menor a la reducción de empresas arrojando, para el año 2002, un nivel igual a 6.685 ocupados.¹⁹ El personal de las Pyme se encuentra estructurado del siguiente modo: un 69% pertenece al área de producción, un 16% a administración y un 15% está ocupado en comercialización. En el análisis de los datos por tamaño de empresas se encuentra una marcada relación en las participaciones de ocupados por áreas: a medida que se avanza en los grupos, para mayores niveles de facturación, gana importancia el área de producción y pierden lugar las áreas de comercialización y administración.

Las Pyme se concentran geográficamente en el Gran Mendoza, aglomerado donde se asienta el 61% de las empresas de este grupo. La zona Este (San Martín, Junín, Santa Rosa y La Paz) es la segunda en importancia por contener al 22% de las empresas con estas características. Los resultados obtenidos mostraron que un 33% de las Pyme son empresas unipersonales mientras que el resto se reparte, casi en partes iguales, entre sociedades anónimas (26%) y sociedades de responsabilidad limitada (24%). Existe un 13% de las empresas que funciona como sociedad de hecho y, sólo el 3%, son cooperativas. Este esquema de organización legal difiere claramente con las empresas grandes y elites donde predominan formas organizativas más formales.

Siguiendo el reagrupamiento de actividades económicas utilizada en el Censo Industrial Provincial más de la mitad del grupo Pyme está constituido por empresas de la rama “alimentos, bebidas y tabaco”. El 24% de ellas pertenece a la rama “Alimentos, bebidas y tabacos (excepto Elaboración de vinos y preparación de conservas)”, el 25% de las Pyme elaboran vinos y, el 4%, se dedica a la preparación de conservas (cuadro 7). La actividad minera es la tercera en importancia dentro de este grupo ya que participa con el 13% mientras que la rama “Madera, papel e imprenta”, lo hace con el 10%.

Cuadro 7
GRUPO PYME SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003

Rama	Cantidad	%
Total	646	100
Resto de Alimentos, bebidas y tabaco	154	24
Elaboración de vinos	161	25
Preparación de conservas	29	4
Productos minerales	83	13
Madera, papel e imprenta	66	10
Maquinarias y equipos	59	9
Combustibles, químicos y plásticos	46	7
Fabricación de muebles y colchones	18	3
NS / NC	11	2
Vehículos y partes	10	2
Textil y cuero	9	1

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Las empresas de este grupo generan un volumen de ventas de \$ 200 millones de los \$ 7.242 millones que genera toda la industria de la provincia. Sin embargo, se trata de empresas en las cuales, en el 55% de los casos, el estado de la tecnología fue calificado por los informantes como desactualizado.

Un rasgo que caracteriza al grupo de empresas bajo análisis es la propiedad nacional del capital que las conforma. El 98% está formado por capitales nacionales, el 0,3% tiene una participación menor al

¹⁹ El 90% de las empresas declaró tener a sus empleados afiliados en las Aseguradoras de Riesgo del Trabajo. Este dato es consistente con el que surge del análisis de la afiliación en términos de cantidad de empleados: los empleados afiliados a una ART representan un 93% del total de empleados del grupo.

50% de capital extranjero y, el 0,9%, tienen una participación mayor al 50% de capital extranjero. En el 0,8% no se obtuvieron respuestas relacionadas con esta variable. Si se analizan en forma conjunta la propiedad del capital y el nivel de ventas se observa que la facturación de las empresas con capital nacional representan el 98,6% de las ventas totales, las que poseen más del 50% de capital externo participan con el 1,2% y la de las que tienen menos del 50% de capital extranjero lo hacen en un 0,2% de la facturación total.

De las empresas relevadas, el 23% fueron creadas antes de 1979; el 43%, entre 1990 y 1999; el 18% de las empresas de este grupo son de la década del 80 y, el 16% fueron creadas del año 2000 en adelante. Cabe aclarar que el 15% no precisó la fecha de inicio de la actividad de su empresa y, por tanto, no pudo ser clasificado.

Cuadro 8

**GRUPO PYME POR REALIZACIÓN DE EXPORTACIONES SEGÚN
RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003**

Rama	Exporta		No exporta	
	Cantidad*	%	Cantidad*	%
Total	98	100	537	100
Resto de Alimentos, bebidas y tabaco	29	30	125	23
Elaboración de vinos	21	21	140	26
Preparación de conservas	11	11	18	3
Productos minerales	6	6	77	14
Madera, papel e imprenta	3	3	63	12
Maquinarias y equipos	16	16	43	8
Combustibles, químicos y plásticos	7	7	39	7
Fabricación de muebles y colchones	3	3	15	3
Vehículos y partes	1	1	9	2
Textil y cuero	1	1	8	1

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Nota: * El total no coincide con el cuadro 7 ya que no todas las industrias respondieron la pregunta referente a exportaciones.

Las Pyme poseen un claro perfil no exportador ya que el 85% no comercializa sus productos en el exterior (cuadro 8). La mayor parte de la producción de estas unidades industriales encuentra mercado en la demanda de la provincia y del resto del país. De las empresas que exportan (15%), más de la mitad lo hace “hasta el 25%” de sus ventas y, para el 25% de ellas, las ventas realizadas al exterior, representan entre el “26% y el 50%” de sus ventas totales. Sin embargo, las empresas tienen expectativas de aumentar su inserción externa ya que del 50% de las Pyme que tiene proyectos en cartera, el 57% son proyectos vinculados con comercio exterior.

La mayor cantidad de empresas con proyectos de exportación se concentra en la actividad de “elaboración de vinos”; dichas empresas representan un 37% de un total de 178 empresas, le sigue un 23% de empresas pertenecientes al resto de “alimentos, bebidas y tabaco” y surgen las empresas de la rama “maquinaria y equipos” con un 11%. Dentro de la rama “elaboración de vinos” se observa que, el 40% de las empresas, se encuentran evaluando proyectos de exportación, dicha participación es una de las más altas en cuanto a proyectos de este tipo. Le sigue la rama “fabricación de muebles y colchones” con un 39% de las mismas que también evalúa proyectos orientados a mercados externos. Para el caso de la rama “resto de alimentos, bebidas y tabaco”, 27% de las unidades económicas evalúa proyectos destinados a la comercialización de productos en el exterior.

Debido a que el 57% de los proyectos son de exportación y a que el grupo presenta un nivel de desactualización tecnológica importante, es que se presentan a continuación los resultados respecto al conocimiento empresarial sobre líneas de crédito y opciones de financiamiento: el 35% de las unidades económicas declaró conocer la línea correspondiente al Fondo para la Transformación y el Crecimiento de Mendoza, un 13% la que corresponde al CFI, un 10% a la SEPYME, un 7% al Banco Mundial y al FONAPYME y sólo un 3% al FONTAR. Existe un alto nivel de desconocimiento por parte de las empresas de los organismos que financian proyectos de renovación tecnológica para Pyme (cuadro 9).

Cuadro 9

**GRUPO PYME POR EVALUACIÓN Y TIPO DE PROYECTOS
SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003**

Rama	Proyectos							
	De exportación		Otros Proyectos		Sin Proyectos		Total	
	Cantidad*	%	Cantidad*	%	Cantidad*	%	Cantidad*	%
Total	137	28	103	21	241	50	481	100
Resto de Alimentos, bebidas y tabaco	41	27	35	23	78	51	154	100
Elaboración de vinos	65	40	25	16	71	44	161	100
Preparación de conservas	10	34	3	10	16	55	29	100
Productos minerales	12	14	21	25	50	60	83	100
Madera, papel e imprenta	10	15	14	21	42	64	66	100
Maquinarias y equipos	20	34	13	22	26	44	59	100
Combustibles, químicos y plásticos	9	20	19	41	18	39	46	100
Fabricación de muebles y colchones	7	39	5	28	6	33	18	100
Vehículos y partes	1	10	2	20	7	70	10	100
Textil y cuero	3	33	1	11	5	56	9	100

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Nota: * Los totales no coinciden con el cuadro 7 ya que algunas industrias no respondieron preguntas relacionadas con proyectos.

El objetivo de la variable “viabilidad de la inversión” es medir la capacidad de renovación tecnológica que poseen las empresas de acuerdo al nivel de ventas. Para ello, a las empresas que declararon tener tecnología desactualizada, se preguntó sobre el monto de inversión requerido para actualizarla. Al comparar los montos declarados con las ventas (consideradas como la capacidad de pago de las inversiones) es posible medir, en cierta manera, la viabilidad de las inversiones. De ello se desprende que, en el grupo en estudio, un 53% de las empresas declara inversiones “viables”, un 32% “poco viables” y un 5% de las empresas manifiesta requerir inversiones “inviables”. Las Pyme declararon un nivel de inversiones necesarias, en actualización tecnológica, de \$ 150 millones, un promedio de \$ 282 mil por empresa. Del monto total se considera “inviable” \$ 56 millones, un promedio de 2 millones por empresa; “poco viable” 63 millones, un promedio de \$ 404 mil y “viable” un total de \$ 30 millones, lo que representa un promedio de 102 mil.

El 96% de las empresas Pyme analizadas “no utiliza” sistemas de gestión de calidad, lo que puede transformarse en un gran impedimento para los proyectos de exportación, sobre todo los orientados al mercado europeo. Para evaluar más estrechamente este concepto se creó una variable compleja que mide el grado de implementación de estándares de calidad y que se describe en el anexo metodológico. El resultado obtenido fue que el 47% aplica “algunos” estándares; el 27%, “muchos”; el 24%, “pocos” mientras que el 1% de las unidades censadas no aplica “ningún” estándar de calidad. El 41% de estas unidades productivas gasta entre “1% y 4%” de sus ventas en servicios de post-venta y, el 22% de ellas, destina entre “5% y 10%” al mismo fin. El 60% de estas empresas destina entre “1% y 4%” de sus ventas a la publicidad; el 23% entre “5% y 10%” y, sólo el 3% de ellas utiliza más del 11% de sus ventas con igual fin.

De los datos relevados surge como una constante que las empresas industriales no tienen una alta asociatividad (ver anexo para la descripción de la construcción de esta variable). Este grupo no es la excepción ya que las empresas “no asociativas” representan el 82% del total. Sin embargo, existe un 12% de empresas “con potencial asociativo” y, sólo al 3% de ellas, se las califica como “sin potencial asociativo”. El 75% de las empresas del grupo Pyme posee Internet; el 21%, página web y el 26% utiliza una red interna o Intranet. El 48% de ellas utiliza software de gestión mientras que, el 83%, declara manejar planillas de cálculo y procesadores de texto. De las 646 empresas que conforman el grupo, el 40% posee recursos logísticos propios y no terceriza, el 21% no tiene recursos propios y los terceriza mientras que, el 30% de las empresas, además de tener recursos propios, terceriza una parte. Existe un 9% de empresas que no tiene recursos logísticos propios ni los terceriza.

Con el objeto de analizar la infraestructura existente en los distintos grupos y, en la industria en general, se construyeron dos indicadores que miden la deficiencia existente en la materia. La construcción

de las mismas se detalla en el anexo metodológico y se denominan Déficit²⁰ y Disponibilidad,²¹ donde la primera se basa en la respuesta subjetiva del informante y la segunda sobre criterios objetivos de determinadas dimensiones. El 33% de las empresas tiene déficit “moderado”, el 31% de ellas presenta un déficit “medio”, mientras que, el 23%, muestra un déficit “escaso” (cuadro 10).

Cuadro 10
GRUPO PYME SEGÚN DÉFICIT. MENDOZA. AÑO 2003

Déficit	Cantidad	%
Total	646	100
Alto	29	4
Medio	203	31
Moderado	213	33
Escaso	148	23
Nulo	21	3
NS / NC	32	5

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

En los extremos se encuentran, por un lado, un 4% de empresas con déficit “alto” y, por el otro, un 3% con déficit “nulo”. Dentro de la rama “elaboración de vinos” el 40% de las empresas presenta un déficit “moderado” y, para el caso de “resto de alimentos, bebidas y tabaco” un 34% es considerado déficit “medio” (cuadro 11). Al analizar la variable disponibilidad indica que el 10% de las empresas son de disponibilidad “básica”, el 75% son calificadas como de disponibilidad “media”, el 10% de las empresas posee disponibilidad “alta” y sólo un 4% se incluyen dentro de la categoría “sofisticada”. Dentro de la rama “elaboración de vinos” se observa que, un 78% de las empresas presenta disponibilidad “media” mientras que, para el “resto de alimentos, bebidas y tabaco” dicha participación, dentro de la rama fue de un 82% para la misma categoría de la variable. Es destacable que dentro de la rama “preparación de conservas” un 93% de dichas empresas presenta disponibilidad “media” (cuadro 12). La mayor parte de las empresas Pyme muestra una disponibilidad “básica” y “media”, vinculada con déficit “moderados” y “medios”. Este hecho genera un techo que se constituye en un freno a la expansión del sector y retrasa el potencial exportador de las mismas.

En síntesis, las Pyme mendocinas constituyen un grupo que requiere impulso en materia de conocimiento de fuentes de financiación y complementación de proyectos asociativos que exploten el potencial crecimiento exportador que esbozan sus proyectos. Su desactualización tecnológica y los niveles de deficiencia que presenta su estructura no permiten asegurar un crecimiento sostenido. Este tipo de empresas puede ser un fuerte motor de generación de empleo ya que se observó una tendencia a utilizar intensidades de mano de obra²² mayores a los relevados en el año 1993.

La utilización subóptima de la infraestructura de las Pyme puede mejorarse con proyectos asociativos que compartan recursos. Es destacable que, a lo largo de varias crisis que las golpearon fuertemente, con insistencia, las Pyme hayan logrado incrementar los niveles de ocupados por empresa y subsista una buena porción de las firmas creadas con anterioridad a dichos embates económicos financieros. Esto último vislumbra la capacidad empresaria existente en el sector que combinada con proyectos comunitarios de aprovechamiento del capital social, puede generar un foco de empleo regional y su pase hacia los grupos de empresas de mayores niveles de facturación.

²⁰ Representa la percepción del empresario respecto de la posición relativa de su empresa industrial, por lo que es una variable con un fuerte contenido subjetivo. Para su construcción se combinaron tres variables simples: declaración sobre la actualización en tecnología, necesidad de capacitación del personal y percepción de factores relacionados con las materias primas como debilidades. De acuerdo a la combinación de estas variables, se obtuvo una escala de cinco niveles, los cuales se distribuyen de tal manera que corresponde el Nivel I a las empresas más deficitarias y el Nivel V a las empresas que no reconocen déficits

²¹ Mide la sofisticación de factores productivos con que cuenta cada empresa industrial. A mayor grado de sofisticación de los factores productivos, aumenta la productividad y por tanto el potencial para la creación de riqueza y valor agregado. De acuerdo a la combinación de estas tres categorías de factores, se obtuvo una escala de cuatro niveles o grados de disponibilidad, los cuales se distribuyen de tal manera que corresponde el Nivel I a las empresas con disponibilidad “Básica”, Nivel II. “Medias”, Nivel III. “Altas” y Nivel IV. “Sofisticadas”.

²² La intensidad relativa de uso se aproximó por medio de la variable densidad de empleados por empresa.

GRUPO PYME POR DÉFICIT SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003

Rama	Déficit													
	Alto		Medio		Moderado		Escaso		Nulo		NS/NC		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad*	%
Total	23	5	148	31	163	34	109	23	14	3	24	5	481	100
Resto de Alimentos, bebidas y tabaco	5	3	53	34	47	31	36	23	7	5	6	4	154	100
Elaboración de vinos	3	2	37	23	65	40	43	27	9	6	4	2	161	100
Preparación de conservas	2	7	9	31	10	34	6	21	1	3	1	3	29	100
Productos minerales	2	2	28	34	24	29	20	24	1	1	8	10	83	100
Madera, papel e imprenta	6	9	24	36	20	30	14	21		0	2	3	66	100
Maquinarias y equipos	3	5	24	41	18	31	9	15		0	5	8	59	100
Combustibles, químicos y plásticos	3	7	11	24	16	35	11	24	2	4	3	7	46	100
Fabricación de muebles y colchones	1	6	8	44	5	28	3	17		0	1	6	18	100
Vehículos y partes	3	30	3	30	3	30		0	1	10		0	10	100
Textil y cuero		0	4	44	2	22	3	33		0		0	9	100

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Nota: * El total no coincide con el del cuadro 7 por no haber respondido la totalidad de empresas industriales.

GRUPO PYME POR DISPONIBILIDAD SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003

Rama	Disponibilidad											
	Básica		Media		Alta		Sofisticada		NS/NC		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad*	%
Total	52	11	348	72	55	11	21	4	5	1	481	100
Resto de Alimentos, bebidas y tabaco	14	9	126	82	10	6	3	2	1	1	154	100
Elaboración de vinos	24	15	125	78	6	4	3	2	3	2	161	100
Preparación de conservas	1	3	27	93	1	3		0		0	29	100
Productos minerales	7	8	61	73	7	8	7	8	1	1	83	100
Madera, papel e imprenta	12	18	46	70	6	9	1	2	1	2	66	100
Maquinarias y equipos	2	3	36	61	16	27	5	8		0	59	100
Combustibles, químicos y plásticos	1	2	30	65	11	24	4	9		0	46	100
Fabricación de muebles y colchones	2	11	11	61	4	22	1	6		0	18	100
Vehículos y partes	2	20	7	70	1	10		0		0	10	100
Textil y cuero	1	11	5	56	3	33		0		0	9	100

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Nota: * El total no coincide con el del cuadro 7 por no haber respondido la totalidad de empresas industriales.

VI. Mipyme

Un grupo con participación relativa importante en la estructura de empresas de la industria mendocina es el integrado por las Mipyme, empresas con facturación anual inferior a \$ 120.000. Estas empresas representan el 46% del total de las unidades productivas de la industria manufacturera de la provincia. El análisis por rama de actividad muestra que la participación mayoritaria es, al igual que en el nivel general, de la rama de “alimentos, bebidas y tabaco”, que ocupa el 28% del total de Mipyme. Le siguen en importancia “productos minerales”, con un 21% y “madera, papel e imprenta” con un 15%. Estas tres ramas concentran el 64% del total de Mipyme.

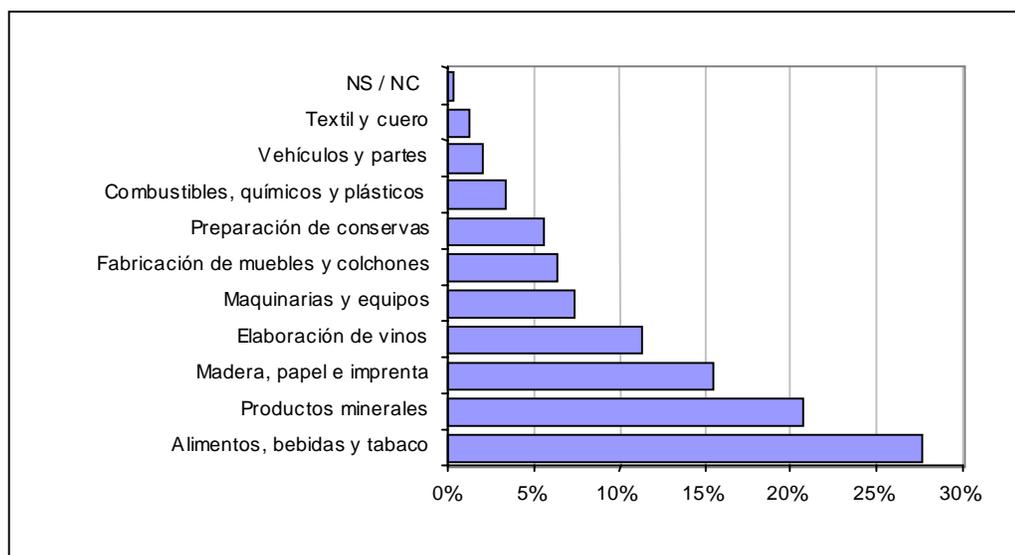
La ubicación geográfica de las empresas de este grupo, se concentra en el Gran Mendoza, (58%); el 21% se ubica en el Sur; el 16% en el Este y sólo 5% en la zona de Valle de Uco.

La integración del capital de este grupo de unidades productivas es casi 100% de capital totalmente nacional. La participación de capitales extranjeros (ya sea en proporciones mayores o menores al 50%) representa solamente 0,3%. Se concluye entonces que las empresas de menor tamaño no han sido objeto de inversión extranjera en una medida importante.

La mitad de las Mipyme se originó en la década del noventa (alcanzan el 43%), sólo el 14% de las empresas que actualmente continúan en actividad fueron creadas en los años ochenta. Sin embargo, un dato relevante es que las empresas más antiguas (nacidas antes de 1979) y las más nuevas tienen similar peso relativo: un 14% y 15% respectivamente. Lo importante para destacar es que al caracterizar a una empresa como nueva, el criterio fue considerar a aquellas que surgieron desde 2000 hasta 2003, lo que evidencia un crecimiento interesante de este sector en los últimos años, en un contexto de crisis.

Gráfico 41

MIPYME SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



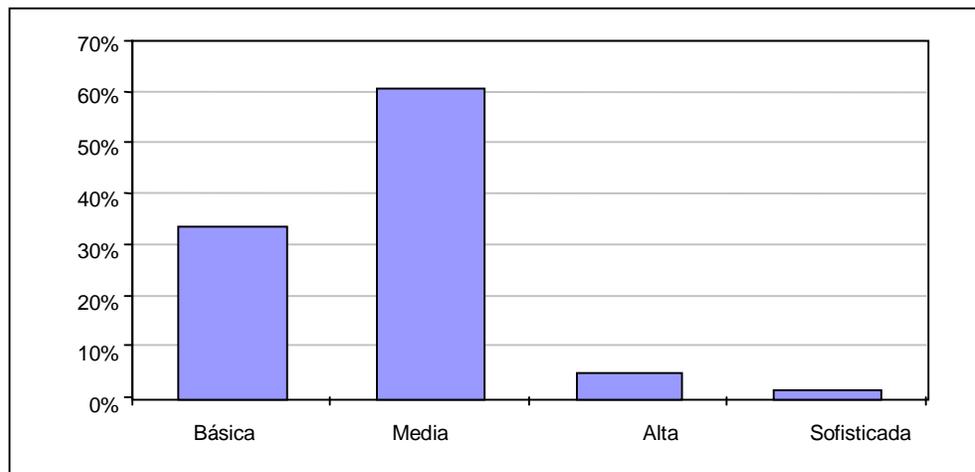
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

El régimen legal que eligen para funcionar la amplia mayoría de las Mipyme es la organización unipersonal, alcanzando el 70% del total del grupo, lo que da la pauta del pequeño tamaño que reviste este tipo de empresas. Le siguen en importancia las sociedades de hecho (11%). Formas más tradicionales como las sociedades anónimas o las sociedades de responsabilidad limitada dan cuenta, en combinación, de sólo el 16%. Las cooperativas sólo representan un 1% de estas empresas.

Con la intención de observar la percepción de los empresarios Mipyme de su situación se recurrió al indicador de déficit –ya utilizado en otras secciones– obteniendo las siguientes conclusiones: el 6% considera estar en la mejor situación posible: déficit “nulo”; la mayor concentración de empresas se observa en las categorías de déficit “medio” y “moderado”, con un peso relativo de 31% y 38% respectivamente; mientras que un 8% de las empresas de este grupo visualiza que está en un nivel crítico, con déficit “alto”. En relación al indicador de disponibilidad real de recursos productivos (medición objetiva) se verificó que el 94% de las Mipyme posee una disponibilidad entre “básica” y “media”, teniendo la mayor importancia la segunda categoría. De acuerdo con este indicador, sólo un 1% se encuentra en la franja de empresas sofisticadas (gráfico 42).

Con respecto a la calidad, como se ha expresado en secciones anteriores, existen dos indicadores con niveles de exigencia diferentes. El primero, la implementación de sistemas de gestión de calidad, de difícil aplicación a este sector, permite concluir que ninguna microempresa “utiliza” o “implementa” estos sistemas. Mientras tanto, el indicador de estándares de calidad permite medir más acertadamente la performance de calidad de las microempresas por su composición. La conclusión es que el 81% de las unidades productivas analizadas aplica “pocos” o “algunos” estándares de calidad, y solamente un 13% aplica “muchos”. No existe una proporción relevante de empresas que cumplan con todos los estándares mencionados. En cuanto al régimen de ART, se observó que el 52% de las Mipyme no está afiliada a ninguna. El 47% restante declara sí estar bajo este sistema.

Gráfico 42
MIPYME SEGÚN DISPONIBILIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

La asociatividad fue otra de las variables que arrojó para este grupo resultados similares a los observados para el nivel general. Un alto 84% de las Mipyme forma parte de la categoría de “no asociativas”. El potencial asociativo de este grupo de empresas representa un 13% del total. Entre estas dos categorías existe un amplio espectro de trabajo en capacitación y difusión para la promoción de conductas asociativas y de cooperación.

La tenencia de recursos logísticos se analizó a través de la posesión de los mismos y del recurso a la tercerización. El 40% de las Mipyme posee recursos de este tipo y no los obtiene de terceros, dato importante a la hora de medir la autonomía de este grupo. Complementando aquellas con el recurso disponible, 16% de ellas tiene logística propia y además terceriza. Como dato preocupante, se observa que un 21% no posee recursos logísticos pero además no los terceriza. Los que sólo tercerizan alcanzan el 20% del total de las Mipyme (gráfico 43).

Las Mipyme que prestan servicios de post venta alcanzan sólo el 17%. De ellas, un 36% destina de “1 a 4%” de las ventas a esta finalidad, y un 26% lo hace afectando “5 a 10%”. Existe un 2% de estas empresas que destinan un porcentaje mayor a la prestación de este tipo de beneficios. Es significativo un grupo de Mipyme que, si bien presta el servicio, no especifica su representación monetaria relativa a las ventas (un 36%).

Las expectativas de desarrollo de las Mipyme indican que un 73% se encuentra en la categoría de expectativas “no negativas”, mientras que un 7% las considera “negativas”. Un 20% espera que su planta de personal crezca y están evaluando proyectos, por lo tanto, tienen expectativas “positivas” en base al criterio determinado en el presente trabajo.

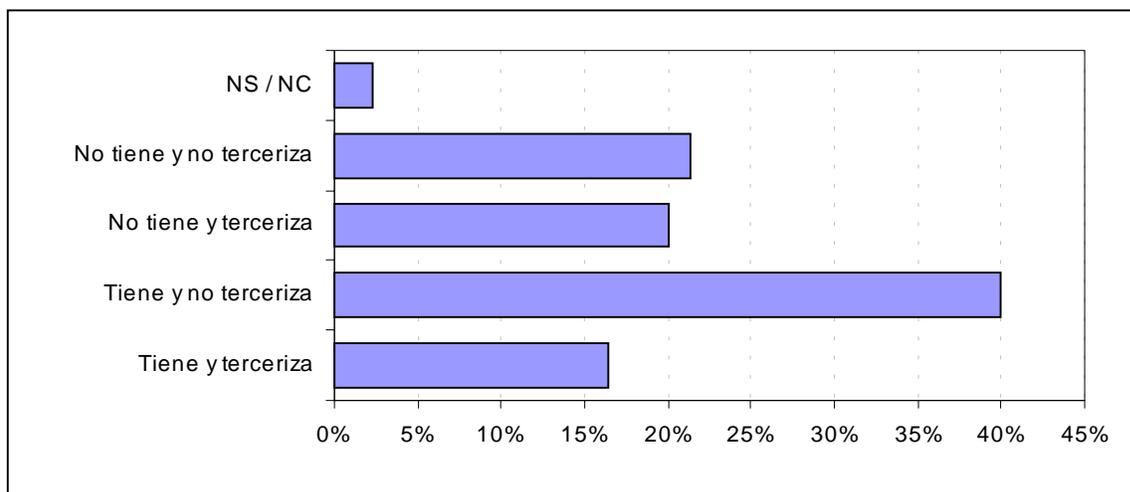
Siguiendo con la descripción del sector, se destaca que solamente un 4% de las empresas se dedican a exportar. Dentro del grupo de las no exportadoras, un 15% expresó que está evaluando proyectos relacionados con la apertura al comercio exterior. Un importante porcentaje de firmas, casi 60%, no está evaluando proyectos.

Al realizar un estudio más profundo, se detectó que un 59% de las Mipyme exportadoras comercializa internacionalmente menos del 25% de sus ventas. Las empresas que exportan de 25% a 50% en relación a sus ventas alcanzan un 12%, al igual que las que lo hacen hasta un 75%. Existe un grupo cuyas exportaciones superan el 75% en el ratio exportaciones/ ventas, representando el 18% de las exportadoras. Del total de las Mipyme, un 79% no realiza publicidad. De la franja restante (21%), un 58% destina de “1% a 4%” de sus ventas a ello, mientras que un 28% lo hace en porcentajes que van de

“5% a 10%”. Aquellas que afectan más de 11% de lo vendido a publicitar su producción representan un pequeño 7%.

Gráfico 43

MIPYME SEGÚN TENENCIA DE RECURSOS LOGÍSTICOS. MENDOZA. AÑO 2003



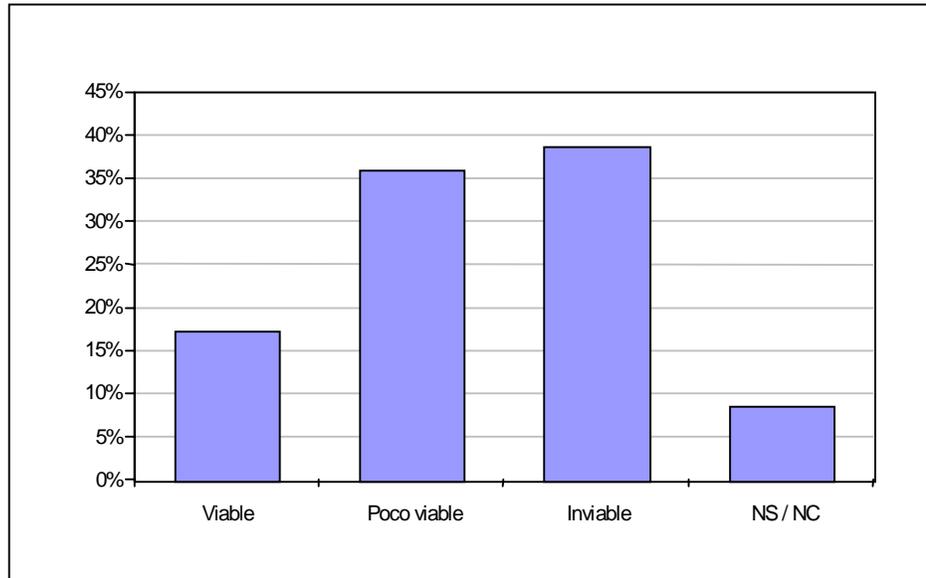
Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Según los datos brindados por los empresarios, el 66% se encuentra desactualizado tecnológicamente en relación al sector de actividad. El resto manifestó que su tecnología está, comparativamente, al día. Estos números mantienen la tendencia observada a nivel general en el conjunto de la industria. Al consultar a las empresas de este grupo sobre la posesión de equipos de computación, se detectó que un 33% contestó afirmativamente, y un 67% lo hizo en forma negativa. Esto implica una situación de atraso importante en la disposición y en la actualización de las Mipyme. Considerando la probabilidad de que todas estas empresas que no poseen la última tecnología del sector se actualicen, se puede afirmar que un 38% de Mipyme requiere una inversión tan cuantiosa que la misma se considera “inviabile”. Un 36% necesita destinar entre un 100% y un 400% sobre las ventas para estar a tono con el sector, lo que hace a la inversión poco factible. Aquellas Mipyme que sí pueden acceder a la tecnología necesaria, según lo manifestado por ellos, representan un 17%. Estos resultados cuestionan la sustentabilidad de mediano plazo de estas empresas en la medida que convergen dos factores condicionantes: i) nula inversión y ii) restricciones de productividad. El aislamiento de estas empresas (nula asociatividad) y la ausencia de “clusters” de pertenencia sectorial crean dificultades adicionales que se transforman en desventajas operativas muy costosas.

Dentro de las empresas que poseen tecnología informática, se indagó acerca de los recursos que poseen, con los siguientes resultados: el 61% posee acceso a Internet, el 11% tiene página web, el 11% dispone de alguna red instalada, el 22% utiliza software de gestión y el 73% usa planillas de cálculo y procesadores de texto.

Este grupo de empresas Mipyme es el más distanciado del grupo “elite”, ya que el 99% de las mismas se encuentran a dos o más requisitos de ingresar en esta categoría. Existe una cantidad muy pequeña de empresas que de hecho pueden aspirar a convertirse en “elite”.

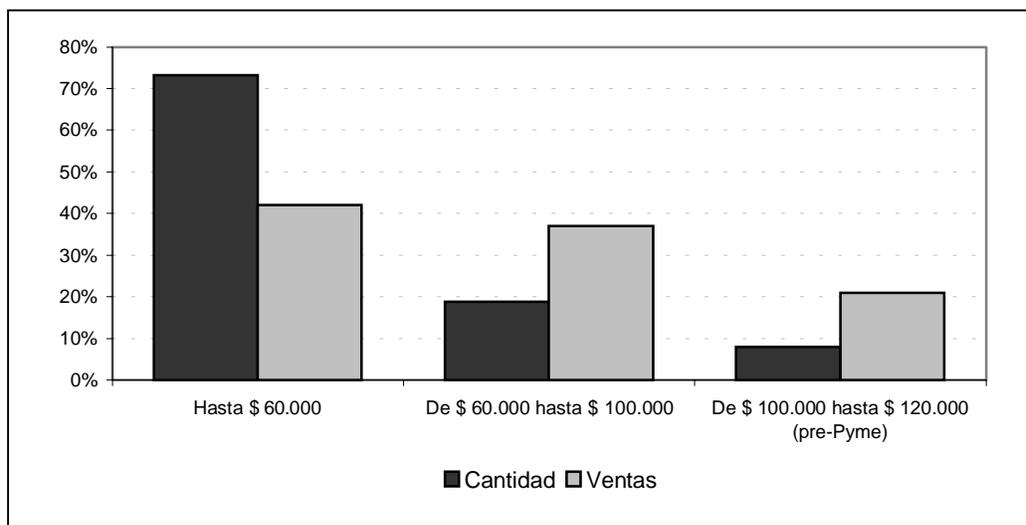
Gráfico 44
MIPYME SEGÚN VIABILIDAD DE INVERSIÓN NECESARIA PARA RENOVAÇÃO TECNOLÓGICA. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Según el examen realizado del grupo de Mipyme se encontró la necesidad de diferenciar hacia dentro del mismo tres subgrupos de empresas según nivel de ventas, distribuidos de la siguiente manera: facturación inferior a \$ 60.000 anuales (75% de las Mipyme), facturación entre \$ 60.000 y \$ 100.000 anuales (18,8%) y empresas que facturan más de \$ 100.000 hasta \$ 120.000 anuales (8%). Este análisis pone de manifiesto las diferencias intra grupales, destacándose aquellas cuyas ventas alcanzan los mayores niveles, puesto que están más cercanas al grupo de Pyme y su performance con respecto a las variables elegidas se observa cambiante. A esta franja de 75 empresas se le denominará pre-Pyme (gráfico 45).

Gráfico 45
MIPYME SEGÚN SUBGRUPOS (NIVEL DE VENTAS). MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Las ramas de actividad con mayor participación relativa para este grupo son las de “alimentos, bebidas y tabaco (excluido elaboración de vinos)”, “madera, papel e imprenta”, “productos minerales”, “combustibles, químicos y plásticos” y “elaboración de vinos”. Las tres primeras evidencian un patrón común con respecto a las Mipyme con menor nivel de ventas, disminuyendo su peso relativo a medida que aumenta la facturación. Las ramas de “combustibles, químicos y plásticos y de “elaboración de vinos”, por el contrario, crecen en peso en el grupo de pre-Pyme, mostrando valores visiblemente superiores a la media.

En resumen, el sector de Mipyme concentra casi la mitad del total de empresas industriales de Mendoza, pero representan solamente el 1% del total de las ventas. Las mediciones realizadas muestran que este es un grupo caracterizado por una precariedad significativa en cuanto a aplicación de estándares de calidad, tecnología actualizada, exportaciones y disponibilidad de factores productivos. Al analizar la dispersión de las Mipyme con respecto a sus ventas anuales, se concluyó que existe un pequeño porcentaje de las mismas que está muy cerca de pertenecer a la categoría de Pyme, no sólo por los niveles de facturación sino también por la mejora en el resto de los indicadores utilizados.

VII. Comparación entre grupos de empresas

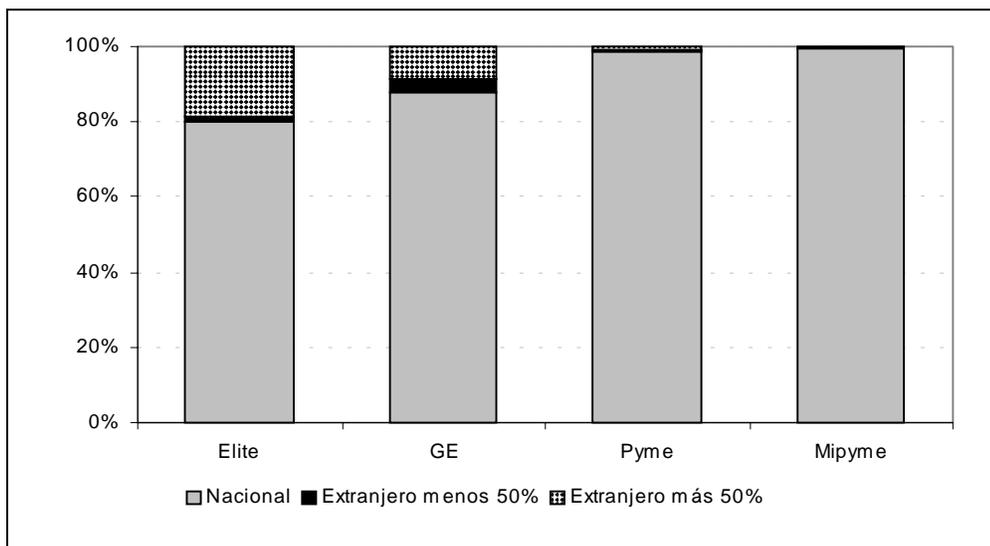
En esta última sección se pretende realizar una comparación e integración de los distintos grupos de empresas que fueran analizados. De este modo, se contrastan las diferencias existentes entre los grupos de empresas industriales pero también se presentan similitudes entre los mismos. Tal vez estas similitudes, pero sobre todo sus diferencias, permitan descubrir los rasgos diferenciales de **su comportamiento**.

Teniendo en cuenta el origen del capital social de las empresas industriales, se observa una conducta diferenciada cuando se comparan los grupos de empresas. Mientras que las empresas “elite” presentan una participación del 20% de participación extranjera (entre participación mayoritaria y no mayoritaria) este porcentaje va disminuyendo hasta llegar a las Mipyme, con una participación casi completa de capital nacional (gráfico 46).

En cuanto a forma jurídica, también se observan patrones diferentes entre los grupos de empresas (gráfico 47). Tomando dos formas jurídicas como testigos, Sociedad Anónima y Unipersonal, se percibe un gran crecimiento en la participación de empresas organizadas bajo forma Unipersonal a medida que se desplaza desde “empresas elite” a Mipyme. Por el contrario, las Sociedades Anónimas tienen una alta participación relativa en el grupo “elite” (79%) y ésta va haciéndose menor a medida que disminuye el tamaño de la empresa llegando a su límite en las Mipyme (7%).

Gráfico 46

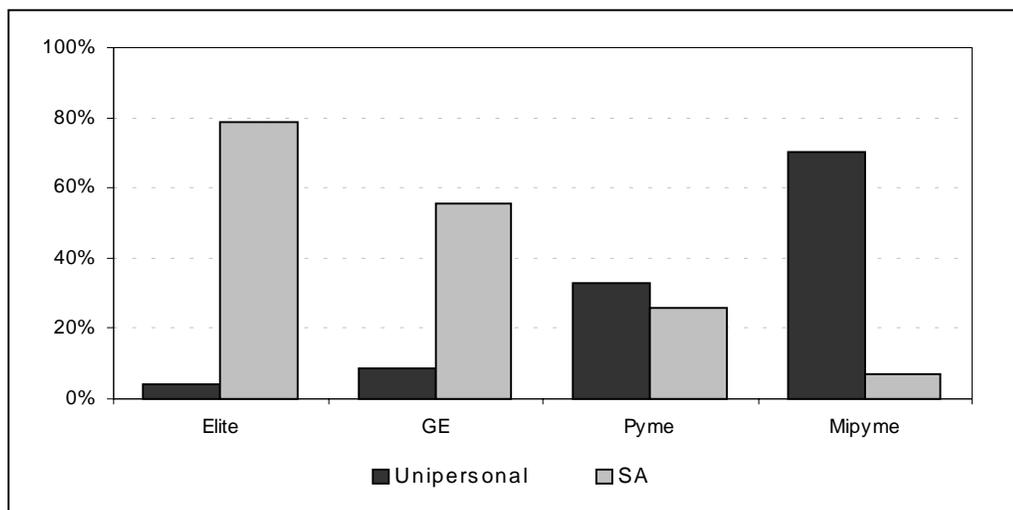
EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN ORIGEN DE CAPITAL. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Gráfico 47

EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN FORMA JURÍDICA. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

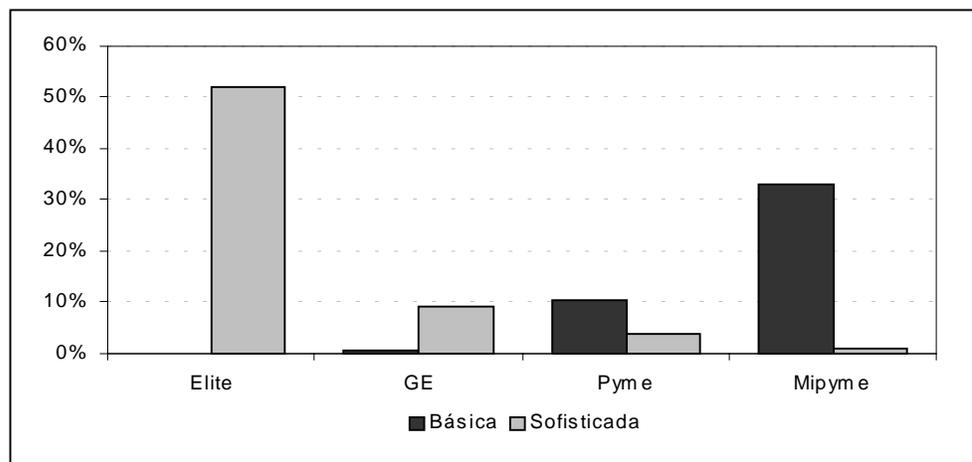
El análisis del indicador de disponibilidad entre los cuatro grupos de empresas también señala fuertes contrastes (gráfico 48). Teniendo en cuenta sólo las dos categorías extremas de la variable, “básica” y “sofisticada”, se arriba a interesantes conclusiones: mientras las empresas industriales “elite” presentan un grado de disponibilidad “sofisticada” en el 52% de los casos, las Mipyme con el mismo nivel participan con el 1%. Inversamente, al tiempo que un tercio de las Mipyme tienen un grado de disponibilidad “básica”, no existen empresas del grupo “elite” con igual grado de disponibilidad.

Por otro lado, las Grandes empresas presentan menores niveles de deficiencia²³ en dos o más características que el resto de los grupos. En particular, la participación relativa de las empresas con dos o

²³ Se entiende por deficiencia la falta de alguna de las tres características que se definen para excelencia (calidad, innovación y exportación).

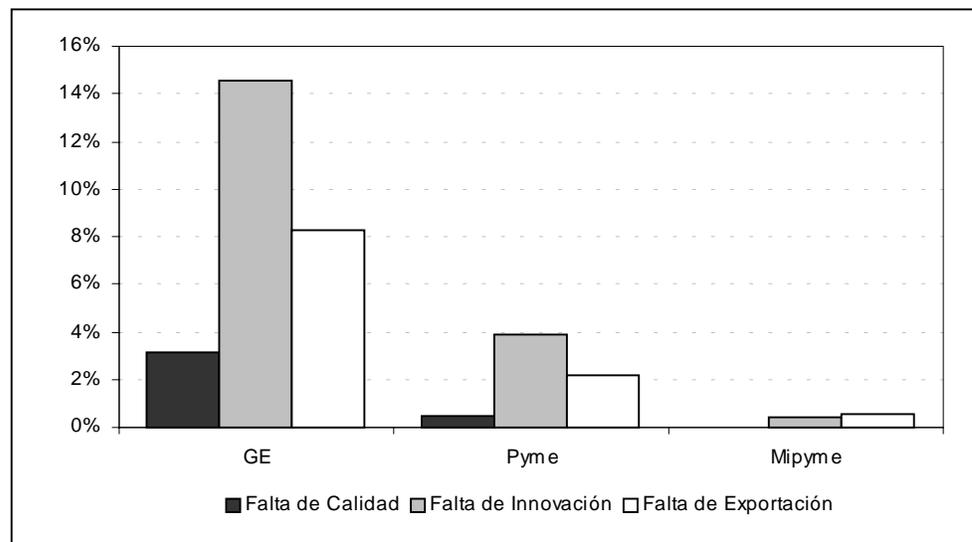
más variables faltantes es de 74% para las Grandes empresas mientras que el porcentaje asciende al 93% y 99% para las Pyme y Mipyme respectivamente. Dicho en otras palabras, cerca del 25% de las Empresas Grandes está próxima al “grupo elite”, en cambio, casi no existen empresas entre esa situación en las Pyme y Mipyme.

Gráfico 48
EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN DISPONIBILIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Gráfico 49
EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN DEFICIENCIA.* MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Nota: * Se entiende por deficiencia la falta de alguna de las tres características que se definen para excelencia (Calidad, Innovación y Exportación).

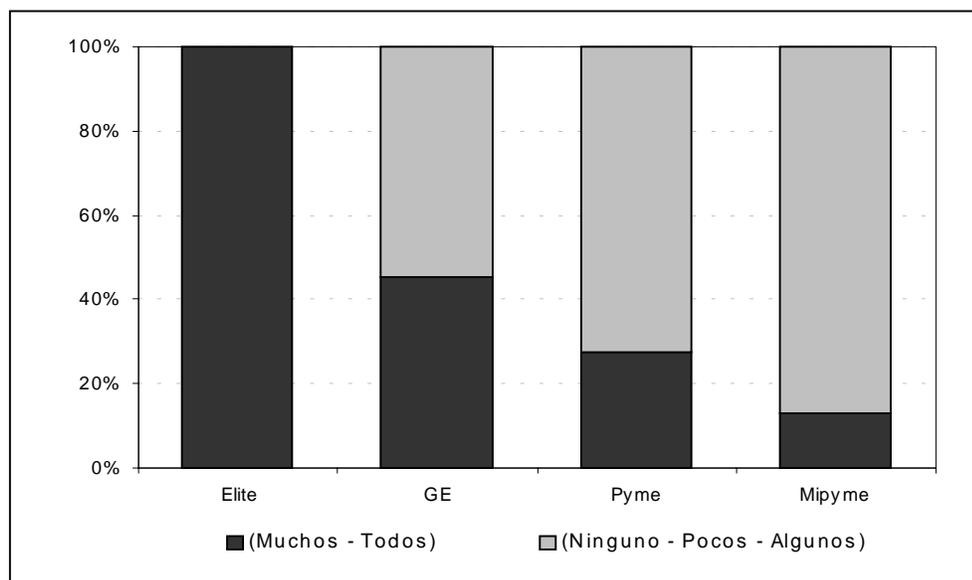
En igual sentido, es fuertemente dispar el grado de implementación de estándares de calidad. Todas las “empresas elite” presentan un grado de implementación de estándares entre “muchos” y “todos”. Por el contrario, esta participación disminuye a 45% para las Grandes empresas, 28% para las Pyme y 13% para las Mipyme (gráfico 50).

El estado de actualización tecnológica es esencial para lograr altos estándares de competitividad y productividad industrial. Cuando se comparan los resultados entre grupos se observa que el 80% de las

“empresas elite” declararon tener tecnología actualizada. Esta participación de empresas con tecnología actualizada va disminuyendo con el tamaño de las empresas alcanzando participaciones del 59%, 45% y 33% para las Grandes empresas, Pyme y Mipyme respectivamente (gráfico 51).

Gráfico 50

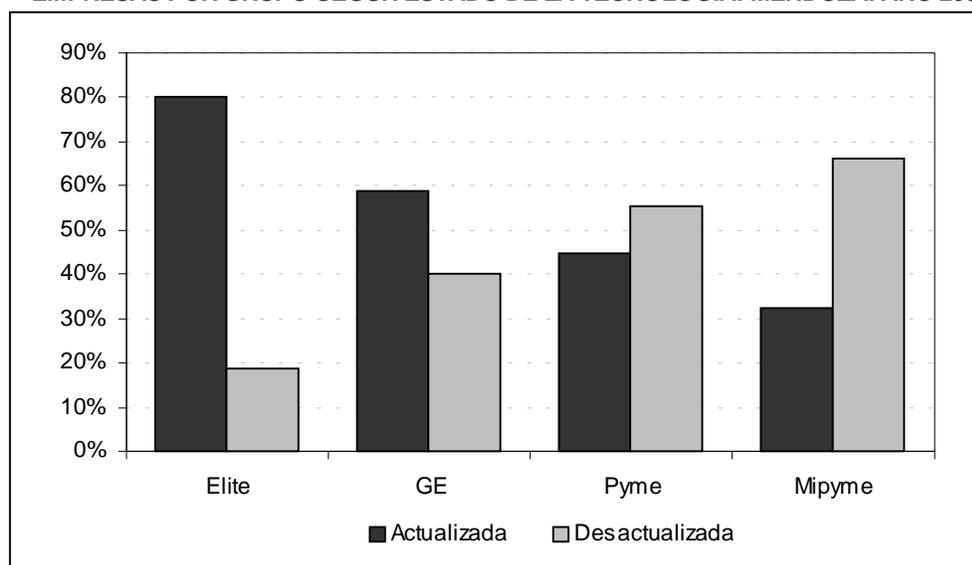
EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN GRADO DE IMPLEMENTACIÓN DE ESTÁNDARES DE CALIDAD. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Gráfico 51

EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN ESTADO DE LA TECNOLOGÍA. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Por otro lado, la gestión moderna de las empresas industriales hace casi imprescindible la utilización de equipos de computación. Sin embargo, la tenencia de los mismos no es uniforme entre los grupos de empresas. Nuevamente, el comportamiento de la variable tiende a estar asociado con el tamaño de las empresas: mientras el 96% de las Grandes empresas poseen equipos de computación sólo un tercio

de las Mipyme lo hacen. Cabe destacar que la totalidad de las empresas pertenecientes al grupo “elite” poseen equipos de computación.

En años recientes se ha extendido el uso de modernas herramientas de gestión de las empresas que se agrupan bajo el término tecnología de la información. En particular, el uso de Internet, el desarrollo de páginas web corporativas, como así también la instalación de redes (Intranet) han modificado la gestión de la industria.

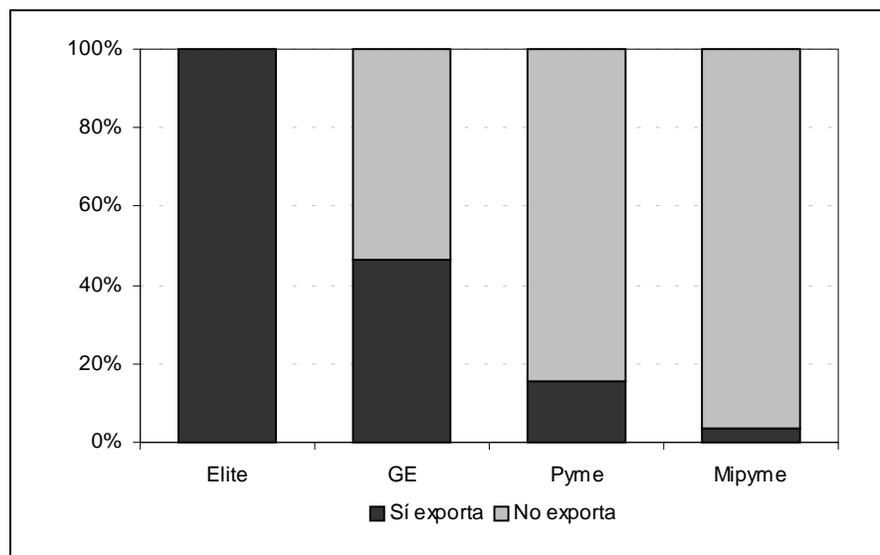
Tal como pudo observarse en las secciones anteriores y al igual que para otras variables, la adopción de tecnología de la información disminuye con el tamaño de las firmas. Por ejemplo, para el caso de acceso a Internet, mientras casi la totalidad de las “empresas elite” (97%) adoptaron esta herramienta, el 61% de las Mipyme lo hizo. Comportamientos similares se observan para el caso de las páginas web y el uso de Intranet.

Comparando el nivel general de la industria mendocina con resultados de la Segunda Encuesta sobre Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas,²⁴ se observa que los niveles registrados para las tres variables analizadas son inferiores a los nacionales. Sin embargo, se destaca el caso del uso de redes (Intranet) donde el 35% de las empresas mendocinas declara poseerlas en un valor similar al nacional.

En cuanto a las comparaciones con estadísticas internacionales,²⁵ los valores alcanzados por la industria provincial son algo inferiores a los registrados por las empresas industriales de Estados Unidos pero similares o incluso superiores a los alcanzados por similares empresas en la Unión Europea.

En cuanto a la participación relativa de empresas que realizan habitualmente operaciones de exportación de sus productos también se advierten diferencias entre grupos. Por definición todas las empresas pertenecientes al grupo “elite” exportan sus productos en alguna proporción. Además, a medida que disminuye el tamaño de las empresas la participación de las exportadoras cae pasando de un 46% para las Grandes empresas a sólo un 4% para las Mipyme (gráfico 52).

Gráfico 52
EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN REALIZACIÓN
DE EXPORTACIONES. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

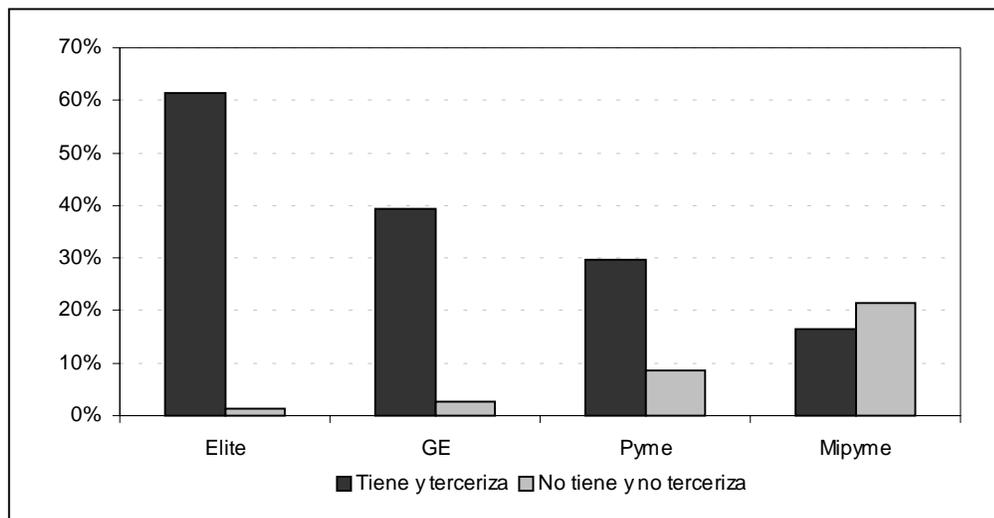
²⁴ INDEC, *Segunda Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998/2001*, en serie “Estudios”, N° 38, (Buenos Aires, 2003), Págs. 67/76.

²⁵ *Ibidem*, Págs. 67/76.

Una característica importante de las empresas industriales modernas es la utilización de recursos logísticos. De este modo, resulta vital disponer de ellos ya sea que se trate de recursos propios o tercerizados. A medida que se va analizando desde “empresas elite” a Mipyme, la tenencia de recursos logísticos va disminuyendo. En el caso del primer grupo de empresas, el 61% tiene o terceriza logística, mientras que para las Mipyme el porcentaje de tenencia es del 16% (gráfico 53).

Gráfico 53

EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN TENENCIA DE RECURSOS LOGÍSTICOS. MENDOZA. AÑO 2003

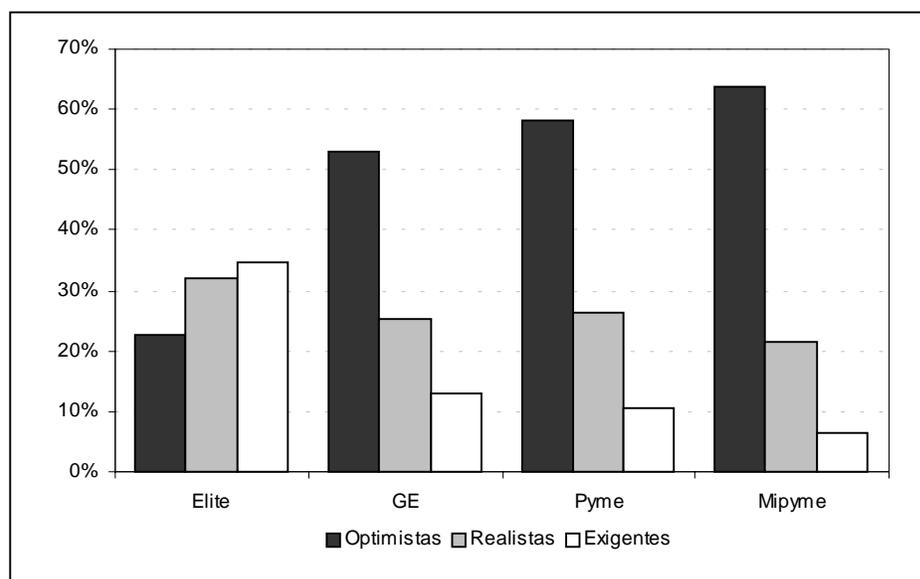


Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

La variable de percepción surge de la comparación entre las variables complejas Déficit y Disponibilidad. La primera es de carácter subjetivo mientras que la segunda cuantifica más objetivamente la disposición de recursos necesarios para la producción. A partir de la comparación de ambas se obtienen tres categorías para la variable Percepción: “optimistas”, “realistas” y “exigentes”, según Disponibilidad sea menor, igual o mayor que Déficit (gráfico 54).

Gráfico 54

EMPRESAS POR GRUPO SEGÚN PERCEPCIÓN. MENDOZA. AÑO 2003



Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas sobre la base de datos del C.I.P. 2003.

Del análisis surge que la participación de empresas con percepción exigente²⁶ disminuye a medida que se pasa de “empresas elite” (35%) a Mipyme (6%). Contrariamente, la percepción optimista²⁷ crece a medida que se analiza el mismo espectro: las “empresas elite” optimistas participan con un 23% del total del grupo mientras que las Mipyme optimistas lo hacen con el 64%.

Esta fuerte disparidad se manifiesta en muchas variables consideradas. Por ejemplo, si se compara tanto la cantidad de empresas como los empleados afiliados a ART surgen diferencias de comportamiento muy notorias. El grado de afiliación es del 100% en el caso de las “empresas elite” y disminuye progresivamente hasta llegar a las Mipyme con una participación relativa de empresas afiliadas que apenas supera la mitad de dicho grupo (52%). Este indicador resulta de interés ya que podría dar una idea aproximada de los niveles de informalidad en las relaciones laborales en cada uno de los grupos de empresas.

Otra variable de interés por su relación con las expectativas de crecimiento e inversión es la tenencia de proyectos. Del análisis surge que las empresas con mayor cantidad de proyectos en etapa de evaluación son las pertenecientes al grupo “elite” (63%), mientras que esta proporción va disminuyendo hasta encontrar su mínimo en las Mipyme (40%). Esta es una de las variables que muestra mayor homogeneidad, lo cual indicaría una visión generalizada de la economía provincial y de la situación macroeconómica nacional.

²⁶ Se entiende por percepción “exigente” los casos en que el déficit es inferior a la disponibilidad para una misma empresa.

²⁷ Se entiende por percepción “optimista” los casos en que la disponibilidad es inferior al déficit para una misma empresa.

VIII. Reflexiones finales

El C.I.P. tuvo como objetivo principal relevar información que fuera de utilidad para la toma de decisiones de política industrial en la provincia de Mendoza. A lo largo de las secciones que anteceden se ha intentado cumplir con el objetivo propuesto, arribando a las siguientes conclusiones:

El operativo muestra una industria formada principalmente por Mipyme y Pyme pero con una importantísima concentración de las ventas y el personal ocupado en las Grandes empresas. Respecto a ramas de actividad, “combustibles, químicos y plásticos”, “alimentos, bebidas y tabaco” y “maquinarias y equipos” son las que muestran un mayor protagonismo, teniendo los porcentajes más importantes de ventas, personal ocupado y número de empresas industriales.

La industria provincial cuenta con niveles importantes de disponibilidad de recursos, un importante conocimiento y aplicación de estándares de calidad y bajos niveles de innovación y comportamientos asociativos. Respecto al futuro, un porcentaje importante se considera desactualizado tecnológicamente pero con “viabilidad” de realizar las inversiones que requiere. Finalmente, una proporción muy significativa de la industria está evaluando proyectos de cara a 2003 y/o 2004, lo cual confirma las expectativas positivas de desarrollo que existen en casi la totalidad de las empresas del sector.

Durante el período 1993-2002 se produjo una importante caída en el número de empresas que forman la industria provincial, así como también del personal ocupado, con caídas del 45% y el 26% respectivamente. Sin embargo, las ventas no siguieron un comportamiento similar; en términos corrientes se produjo un aumento superior al 70%, mientras que detrayendo el componente inflacionario, la caída es tan solo de un 0,7%. Obviamente ha habido un fuerte crecimiento de la productividad que está asociado tanto

con el crecimiento de productividad de las empresas que permanecen en la estructura como por la eliminación de empresas con bajos niveles productivos.

El cambio más importante en el período tiene que ver con la estructura del sector. Si tomamos a las empresas según el grupo al que pertenecen, hay una caída en la participación de las Mipyme a favor de Pyme y Grandes empresas, ya que pese a que hay menos empresas de los tres grupos, son las más pequeñas las que sufren la caída relativa de mayor magnitud. También se advierte una transformación en la estructura industrial respecto de las ramas de actividad. La rama “alimentos, bebidas y tabaco (excluyendo elaboración de vinos)” es la única rama de actividad que presenta un aumento en el número de empresas que la integran en el período bajo análisis. De esta manera, se transforma en el rubro con mayor presencia de empresas en todo el sector, seguido de “elaboración de vinos”. Es importante destacar que estas dos ramas, que hoy representan más de la mitad del total de empresas, en 1993 implicaban sólo un 28% del total del parque industrial.

Cuando se efectúa el análisis teniendo en cuenta el monto de ventas, el comportamiento de la industria según ramas es diferente. Por un lado, la rama “maquinarias y equipos” muestra la mejor performance con un crecimiento relativo de sus ventas. La otra rama de actividad que presenta un crecimiento en sus ventas es “combustibles, químicos y plásticos”, con un aumento del 13%. Por otra parte, “elaboración de vinos” logra mantenerse como la segunda rama con más ventas (19% del total) pese a mostrar una leve caída en las mismas (4% en términos reales).

Las principales conclusiones obtenidas sobre el grupo “elite” indican que más de la mitad de las mismas pertenece a la rama “alimentos, bebidas y tabaco” y se encuentran localizadas mayoritariamente en la zona de Gran Mendoza. Si bien estas industrias son en su mayoría de capital nacional, el grupo “elite” tiene la participación más alta, en la comparación entre grupos, de empresas de capital extranjero.

En cuanto a los indicadores de gestión analizados, los valores alcanzados por las “empresas elite” son los más altos del conjunto industrial de Mendoza. De este modo, las unidades productivas de este grupo tienen déficit “escaso” al mismo tiempo que disponibilidad “sofisticada”. Además, estas empresas poseen un alto grado de actualización tecnológica, de implementación de estándares de calidad y de utilización de herramientas de tecnología de la información. Todas estas características, sumadas a la gran participación de sus ventas en el mercado externo, explican las importantes diferencias encontradas en las ventas por empleado con respecto al resto de los grupos analizados en este informe.

El grupo de Grandes empresas representa el 12,7% del parque de firmas industriales de la provincia y concentra el 22% de las ventas del total de la industria. Estas empresas desarrollan sus actividades principalmente en el rubro “alimentos y bebidas”. Este universo presenta indicadores positivos tanto en la disponibilidad de recursos como en lo referido a la aplicación de estándares de calidad. El grupo presenta un alto porcentaje de empresas actualizadas, y de aquellas que no lo están, tres cuartos de ellas exhiben una situación “viable” de actualización tecnológica.

Las Pyme mendocinas se presentan como un grupo que requiere impulso en materia de conocimiento de fuentes de financiación y coordinación de proyectos asociativos que exploten el potencial crecimiento exportador que esbozan sus proyectos. Su desactualización tecnológica y los niveles de deficiencia que presenta su estructura no permiten asegurar un crecimiento sostenido y sustentable. Este tipo de empresas puede ser un fuerte motor de generación de empleo ya que se observó una tendencia a utilizar, en la actualidad, intensidades de mano de obra mucho mayores a lo revelado en el año 1993.

Parte de la utilización subóptima de la infraestructura de las Pyme puede mejorarse con proyectos asociativos que impliquen un compartir recursos que, siendo ociosos para algunas empresas, tienen la posibilidad de convertirse en productivos para otras. Es destacable que, a lo largo de varias crisis que afectaron con fuerza la estructura productiva del país, las Pyme hayan logrado incrementar los niveles de ocupados por empresa y subsista una buena porción de las firmas creadas con anterioridad a dichos embates económico financieros. Esto último ilustra sobre la capacidad empresaria existente en el sector

que, combinada con proyectos comunitarios de aprovechamiento del capital social, puede generar un foco de empleo regional y su pase hacia los grupos de empresas de mayores niveles de facturación.

El sector de Mipyme concentra casi la mitad del total de empresas industriales de Mendoza, pero representa solamente el 1% del total de las ventas. Las mediciones realizadas muestran que este es un grupo caracterizado por una precariedad significativa en cuanto a aplicación de estándares de calidad, tecnología actualizada, exportaciones y disponibilidad de factores productivos. Al analizar la dispersión de las Mipyme con respecto a sus ventas anuales, se concluyó que existe un pequeño porcentaje de las mismas que está muy cerca de pertenecer a la categoría de Pyme, no sólo por los niveles de facturación sino también por la mejora en el resto de los indicadores utilizados.

Este trabajo constituye la primera etapa del proceso tendiente a realizar estudios posteriores en la creencia de que este análisis de la problemática es introductorio. Sin embargo, brinda una importante aproximación a la misma, que puede transformarse en el punto de partida de futuras investigaciones.

Bibliografía

- INDEC, 2003, *Segunda Encuesta Nacional de Innovación y Conducta Tecnológica de las Empresas Argentinas 1998/2001*, en serie “Estudios”, N° 38, Buenos Aires, 111 págs.
- _____, 1999, *Metodología Censo Nacional Económico 1994*, en serie “D”, N° 1, Buenos Aires, 244 págs.
- _____, 1998, *Tablas de Correspondencia de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 1997 con Diversas Clasificaciones de Uso Estadístico*, en serie “Nomencladores y Correspondencias”, N° 3, Buenos Aires, 108 págs.
- _____, 1997, *Resultados Definitivos Censo Nacional Económico 1994*, en serie “A”, N° 3, Buenos Aires, 236 págs.
- _____, 1991, *Normas de Codificación de Actividades Económicas*, en serie “Normas”, N° 3, Buenos Aires, 201 págs.

Anexo

Anexo Metodológico

1. Conceptualización de la temática abordada

1.1. Principales conceptos utilizados

A los fines de este operativo censal, se siguen las definiciones dadas por el INDEC.²⁸ Dicho organismo denomina “empresa” la unidad institucional o la combinación más pequeña de unidades institucionales que abarca y controla, directa o indirectamente, todas las funciones necesarias para satisfacer sus actividades de producción. La condición que satisface la empresa es depender de una sola entidad propietaria o de control, pudiendo ser heterogénea en lo que se refiere a su actividad industrial manufacturera así como a su localización.

Se entiende por “local industrial” todo espacio físico aislado o separado de otros, que fue originalmente construido para desarrollar actividad industrial manufacturera o que, no habiendo sido construido para ese fin, fue utilizado para el desarrollo de actividades industriales manufactureras.

“Industria manufacturera” es la transformación física y química de materiales y componentes en productos nuevos, ya sea que el trabajo se efectúe con máquinas o a mano, en la fábrica o en el domicilio, o que los productos se vendan al por mayor o al por menor. Se incluye, el montaje e instalación de maquinarias y equipos en minas, fábricas, edificios comerciales y otros establecimientos, cuando consisten en una actividad especializada. Como así también el montaje e instalación de maquinaria y equipo realizados como un servicio conexo de la venta de los productos por una unidad que se dedica principalmente a la fabricación o a la venta al por mayor o al por menor, las actividades de unidades que se dedican principalmente a mantener y reparar maquinaria y equipo industrial, comercial o de índole similar, las modificaciones y reconstrucciones importantes de bienes, la fabricación de componentes, piezas, accesorios y aditamentos especiales y no especiales de maquinaria y equipo y el reciclamiento de desperdicios.

Se excluye del relevamiento el montaje *in situ* de partes prefabricadas de puentes, depósitos de agua, instalaciones de depósitos y almacenamiento, estructuras aéreas y de ferrocarril, ascensores y escaleras mecánicas, tuberías, rociadores contra incendios, sistemas de calefacción central, ventilación y acondicionamiento de aire, instalaciones de luz y electricidad, etc., componentes de edificios y toda clase de estructuras. Como así también a las unidades que se dedican a reparar maquinaria de oficina e informática y a aquellas cuya actividad principal consiste en reparar aparatos, equipo y mobiliario domésticos, vehículos automotores y otros bienes de consumo.

A los fines del presente operativo se toma como unidad estadística al local industrial conservando la identificación de los mismos como parte integrante de la empresa. Los criterios adoptados para la inclusión de las empresas fueron dos: que las mismas realizaran actividad industrial de acuerdo a la definición detallada anteriormente y que la misma se hubiese desarrollado en el año 2002.

2. Diseño metodológico

2.1. Diseño y características del operativo censal

Para abordar el presente estudio se optó por una metodología de investigación cuantitativa. En cuanto al relevamiento de la información, se decidió aplicar el formulario a empresas industriales ubicadas en todos los departamentos de la provincia de Mendoza. (ver formulario en Volumen II).

Finalmente, la obtención de los datos inherentes a nuestro objeto de estudio requirió de un proceso riguroso que, a grandes rasgos, se describe a continuación:

²⁸ INDEC, *Metodología. Censo Nacional Económico 1994*, en “Serie D”, N° 1, (Buenos Aires, 1999), págs. 73/74.

- La recolección de datos, que implicó cinco actividades estrechamente vinculadas entre sí: regionalización de la población, diseño del instrumento de captación de datos, selección y capacitación de los censistas, prueba del formulario y relevamiento de datos aplicando el formulario en las empresas industriales.
- El análisis de los datos obtenidos, que implicó ordenar, seleccionar, clasificar y compilar la información, para arribar a resultados que permitieron extraer conclusiones acerca de los hechos estudiados.

2.2. *Diseño del instrumento de captación de los datos, plan de procesamiento y de análisis de los datos*

Para el C.I.P. se diseñó un instrumento de medida fiable y apto para nuestros propósitos.²⁹ El mismo contempla variables específicas para la determinación del perfil de las empresas industriales. Las variables se distribuyen en cuatro módulos que a grandes rasgos contemplan los siguientes tópicos: identificación del local industrial, información cualitativa y cuantitativa básica, energía eléctrica y combustibles, y producto.

Luego de la selección y capacitación de los censistas y la prueba y ajuste del formulario, en el lapso comprendido entre julio y octubre de 2003, se llevó a cabo el relevamiento. Es importante notar que los datos recogidos se refieren principalmente al año 2002 y, en algunos casos, también al primer semestre del año 2003.

Para la carga de la información se desarrolló un programa especialmente diseñado para el C.I.P., mientras que para el procesamiento se trabajó con Windows Excel y SPSS versión 9.0.

3. **Presentación de resultados**

3.1 *Definición de variables*

3.1.1 **Tamaño de empresas**

Luego de analizar los montos de ventas³⁰ para cada una de las empresas relevadas se procedió a dividir la población en tres. Los valores límites de cada uno de los grupos de empresas son los siguientes:

- Mipyme: ventas anuales 2002 hasta \$ 120.000.
- Pyme: ventas anuales 2002 desde \$ 120.001 hasta \$ 900.000.
- Grandes empresas: ventas anuales 2002 superiores a \$ 900.001.

3.1.2 **Ramas de actividad**

Cuadro A.1
RAMAS DE ACTIVIDAD

Rama de actividad	Código ClaNAE-97
Alimentos, bebidas y tabaco	15 y 16 (excepto 15521 y 15131)
Textil y cueros	17, 18 y 19
Madera, papel e imprenta	20, 21 y 22
Combustibles, químicos y plásticos	23, 24 y 25
Productos minerales	26, 27 y 28
Maquinarias y equipos	29, 30, 31, 32 y 33
Vehículos y partes	34 y 35
Fabricación de muebles y colchones	36
Reciclamiento	37
Preparación de conservas	15131
Elaboración de vinos	15521

Fuente: Código Clasificador Nacional de Actividades Económicas, 1997 (ClaNAE-97).

²⁹ El instrumento de captación de datos se encuentra al final de este capítulo.

³⁰ Se relevaron los montos de venta anuales correspondientes a 2002 netos de IVA e impuestos internos en caso de corresponder.

Siguiendo el criterio de clasificación de actividades económicas instrumentado por el INDEC a través del Clasificador Nacional de Actividades Económicas (ClnAE-97),³¹ se agruparon los códigos de clasificación en grupos más amplios tal como se describe a continuación:

3.1.3 Fecha de inicio de actividades

Este criterio consiste en una clasificación de las empresas industriales teniendo en cuenta el año en que iniciaron sus actividades. Se dispusieron cuatro grupos de acuerdo a los siguientes criterios:

- Empresas industriales creadas antes de 1979.
- Empresas industriales creadas entre 1980 y 1989.
- Empresas industriales creadas entre 1990 y 1999.
- Empresas industriales creadas entre 2000 y 2003.

A continuación se describirán algunas de las variables construidas a los fines de analizar aspectos más complejos de la gestión de las empresas industriales.

3.1.4 Déficit

Esta variable representa la percepción del empresario respecto de la posición relativa de su empresa industrial, por lo que es una variable con un fuerte contenido subjetivo. Para su construcción se combinaron tres variables simples: declaración sobre la actualización en tecnología, necesidad de capacitación del personal y percepción de factores relacionados con las materias primas como debilidades. Este proceso llevó a la construcción de dos variables complejas:

- a. Tecrrhh: contiene las categorías 1. Déficit en tecnología y RRHH, 2. Déficit en tecnología o RRHH y 3. No presenta déficit.
- b. Matprima: tiene en cuenta la cantidad de debilidades reconocidas por las empresas (0 a 5).

De acuerdo a la combinación de estas variables, se obtuvo una escala de cinco niveles, los cuales se distribuyen de tal manera que corresponde el Nivel I a las empresas más deficitarias y el Nivel V a las empresas que no reconocen déficits:

Cuadro A.2
DÉFICIT Y DEBILIDADES

			Matprima					
			Cantidad de debilidades					
			5	4	3	2	1	0
tecrrhh	1	Déficit en tecnología y RRHH	I	I	II	II	III	III
	2	Déficit en tecnología o RRHH	I	I	II	III	IV	IV
	3	No presenta déficit en ninguna variable	II	II	III	III	IV	V

Fuente: Elaboración propia.

3.1.5 Conducta tecnológica

Esta variable busca calificar a las empresas industriales de acuerdo a su comportamiento innovador, en referencia al uso de la tecnología (tanto informática como de otros tipos). Esta variable compleja agrupa tres variables simples: disponibilidad de página web, capacitación del personal durante 2002 y realización de controles de calidad. Aquellas empresas que cumplen estas tres condiciones son consideradas como “innovadoras grado II”, mientras que las que cumplen dos de los tres requisitos se ubican en el “grado I”. Finalmente, el resto de las empresas son consideradas “no innovadoras”.

³¹ INDEC, *Normas de Codificación de Actividades Económicas*, en “Serie Normas” N° 3, (Buenos Aires, 1991), págs. 56/98.

3.1.6 Disponibilidad de factores productivos

Mide la sofisticación de factores productivos con que cuenta cada empresa industrial. A mayor grado de sofisticación de los factores productivos, aumenta la productividad y por tanto el potencial para la creación de riqueza y valor agregado. Se consideran factores productivos a todos aquellos elementos que participan de la cadena de valor, desde factores básicos como capital y mano de obra hasta servicios tales como post-venta y control de calidad. Para la determinación de los distintos niveles de sofisticación se agruparon los factores en tres categorías: básicos (maquinarias y equipos, personal afectado a la producción, infraestructura y logística), medios (publicidad, tratamiento de *stocks*, equipos de computación) y altos (servicio de post-venta, capacitación de recursos humanos, control de calidad y certificación de patentes extranjeras). De acuerdo a la combinación de estas tres categorías de factores, se obtuvo una escala de cuatro niveles o grados de disponibilidad, los cuales se distribuyen de tal manera que corresponde el nivel I a las empresas con disponibilidad “básica”; nivel II, “medias”; nivel III, “altas” y nivel IV, “sofisticadas”.

3.1.7 Capacitación

La variable creada (supercap) incluye empresas que realizaron capacitación del personal en el año 2002 y que, además, consideran que necesitan capacitación adicional. Otra variable relacionada con esta temática es “Expectativas de Crecimiento” (EC), la cual tiene en cuenta las tres variables complementarias que ayudan a determinar las necesidades de capacitación por área de la empresa – comercialización, producción, investigación y desarrollo–.

3.1.8 Calidad

El criterio utilizado para valorar la calidad de las empresas es similar al utilizado para la adopción de normas estándar de calidad (como lo son las ISO), las cuales requieren la posesión de ciertos componentes relacionados con servicios y prácticas. La bondad de esta variable es que descubre el espíritu de calidad que cada empresa posee sin basarse en una pregunta concreta del formulario. Esto permite mayor control y fiabilidad de los datos obtenidos, pues cada respuesta es independiente y capta dimensiones separadas que, consideradas conjuntamente, determinan la implementación o no de la gestión de calidad. De acuerdo a la importancia relativa de cada uno, reciben una ponderación diferente. Estos componentes son: Valoración de la Tecnología, Capacitación, Promoción, Profesionales de Seguridad e Higiene, Tratamiento de Residuos, Recursos Logísticos, Seguridad de Stocks, Seguros sobre Stocks, Cercos Perimetrales, Control de Calidad, Publicidad, Servicio de post venta, Sistema de seguimiento de clientes, Departamento de Diseño de Producto, Departamento de Productos o Ingeniería.

Cada empresa puede ubicarse en una de las siguientes categorías: De 0 a 60 puntos: no utiliza gestión de calidad, de 61 a 80 puntos: utiliza gestión de calidad o de 80 a 100 puntos: implementa gestión de calidad.

3.1.9 Asociatividad

Esta variable caracteriza a las industrias de la provincia frente a la conducta asociativa evidenciada en sentido amplio, es decir tanto horizontal (con otras empresas o instituciones) como vertical (otros eslabones de la cadena de valor). Se tiene en cuenta la participación pasada, actual y planeada en experiencias asociativas. Así, se agrupó las empresas en tres categorías:

- “asociativas”: son aquellas empresas que tuvieron, tienen actualmente y piensan asociarse.
- “con potencial asociativo”: empresas con o sin experiencia asociativa y que planean asociarse en el futuro.
- “sin potencial asociativo”: empresas con experiencia asociativa y que no tiene planeado asociarse en el futuro.

- “no asociativas”: empresas que no tuvieron experiencia asociativa y no piensan tenerla en el futuro.

3.1.10 Expectativas de Desarrollo

Las expectativas positivas se consideran cuando las empresas, simultáneamente, tienen proyectos de inversión y piensan aumentar su planta de personal en los años 2003/2004. Por su parte las expectativas negativas se dan cuando la empresa no cumple con estas dos características. Finalmente, las no negativas se consideran en el caso que la empresa cumpla sólo con una de las dos condiciones mencionadas. Esta variable considera dos categorías de empresas:

- Empresas que no consideran que su planta de personal decrecerá y que no están evaluando proyectos para implementar (Expectativas negativas);
- Empresas que consideran que su planta de personal crecerá y que están evaluando proyectos para implementar (Expectativas positivas);
- Resto (Expectativas no negativas).

3.1.11 Inversión en Tecnología necesaria para estar actualizado

Para determinar la factibilidad de la inversión necesaria para la actualización tecnológica se calculó un ratio de inversión en tecnología necesaria respecto al monto de ventas anuales de la empresa. Luego se agruparon las respuestas según la viabilidad de concretar la inversión necesaria:

- Ratios mayores a 0 hasta 100% se consideran inversiones viables.
- Ratios mayores a 100% hasta 400% se consideraron poco viables.
- Ratios de más a 400% se consideran inviables.

4. Censo Nacional Económico 1994: homogeneización de datos con el C.I.P. 2003

A los fines de mostrar la dinámica del sector industrial provincial como complemento de la información brindada por el C.I.P., lo que se hizo fue utilizar los resultados del Censo Nacional Económico realizado por el INDEC en el total del país en el año 1994.

Los dos censos presentan diferencias que deben ser consideradas a fines comparativos. En primer lugar, el realizado en 1994 fue un censo económico y no solamente industrial, es decir, se censaron todas las actividades económicas como comercio, servicios e industria, teniendo una imagen más integral de la economía, aunque con un déficit en la descripción sectorial.

En segundo lugar, mientras que el CNE'94 fue realizado por el INDEC, el C.I.P. 2003 fue puesto en marcha enteramente por la DEIE. Por esto, el formato, la metodología y los conceptos utilizados en el primero son muy similares a la Encuesta Industrial Anual (EIA).

Uno de los inconvenientes existentes para la comparación fue la falta de homogeneidad en algunas variables como unidad censal, clasificación de actividades económicas y divergencia en el censo de algunas actividades específicas que requirieron de un trabajo complementario a fin de poder comparar los resultados y que se detalla a continuación.

4.1. Unidad Censal

En el CNE'94, la unidad censal fue el local, aunque se recavaba suficiente información como para poder obtener el dato sobre la base de empresas.

En el Censo Industrial Provincial 2003, la unidad censal utilizada fue también el local, contándose con información tanto de número de locales como también de empresas.

Por esto, decidió tomarse como medida de comparación la empresa, ya que muestra de manera más integral las actividades económicas y es un indicador más fidedigno de la evolución del sector. Una empresa, que puede incluir uno o más locales industriales, centraliza en su ámbito las principales decisiones ejecutivas de la totalidad de los locales que están bajo su dirección; decisiones que afectan aspectos críticos de la actividad económica como empleo, inversión y, principalmente, la decisión de seguir adelante o no en funcionamiento.

4.2. Clasificación de actividades económicas

Como ya fue explicitado previamente, durante el C.I.P. 2003 se utilizó la clasificación de actividades económicas elaborada en 1997 por el INDEC y denominada ClaNAE-97. Esta clasificación fue un intento por unificar las diferentes clasificaciones y codificaciones de actividades económicas existentes hasta ese momento.

Una de las clasificaciones preexistentes y que sirvió de base para elaborar el ClaNAE-97 fue, precisamente, el clasificador de actividades económicas preparado para el CNE'94, denominado ClaNAE-94. Si bien hay una gran similitud entre ellos e inclusive tienen el mismo nomenclador internacional de base (CIU-3), este último presenta un menor nivel de desagregación en cada rama de actividad.

Si bien en el análisis del presente censo, la información se presenta agrupada en una desagregación menor a cinco dígitos, hubo 2 ramas que se presentaron individualmente en el máximo nivel de desagregación por la importancia que presentan en el sector industrial. Ellas fueron 15521, elaboración de vinos; y 15131, preparación de conservas de frutas, hortalizas y legumbres.

En el ClaNAE-94, sólo existe la rama 15130, que agrupa a las ramas 15131, 15132, 15133, 15134 y 15139. Por esto, y a fines comparativos, no pudo presentarse esta rama desagregada sino como componente de la rama 15.³²

4.3. Zonas Grises

Otra diferencia importante en la metodología de ambos censos tiene que ver con la inclusión o no en el sector industrial de algunas actividades específicas. Son dos los sectores que presentaron una intervención a fines de homogeneizar los resultados finales.

En primer lugar, en lo que tiene que ver con la elaboración de productos de panadería, galletitas y bizcochos, que son incluidos en las ramas 15411, 15412 y 15419. Durante el CNE'94 fueron censadas e incluidas en el sector industria todas las panaderías que fueron encontradas en el Operativo de Barrido Territorial.³³ Por otro lado, en el C.I.P. 2003 sólo fueron censadas aquellas con un nivel de producción importante para ser consideradas industriales.

A fin de eliminar esta distorsión lo que se hizo fue eliminar de la base del CNE'94 las pequeñas panaderías. El criterio utilizado para esto fue eliminar todas aquellas con ingresos totales anuales inferiores a \$ 120.000 ó con una facturación anual menor a \$400.000 y menos de 5 empleados.³⁴

La segunda diferencia importante tiene que ver con la producción de productos minerales. En el CNE'94 fueron consideradas como industriales actividades tales como elaboración primaria de minerales (aserradero, pulido, lustrado, fundición, refinación y calcinación) y las plantas de beneficio³⁵ en el caso

³² Para una completa descripción de CLANAE-97 y CLANAE-94, ver INDEC, *Tablas de correspondencia de la clasificación nacional de actividades económicas 1997 con diversas clasificaciones de uso estadístico*, en serie "Nomencladores y Correspondencias" N° 3, págs. 9/11 y 35/58 e INDEC, *Metodología Censo Nacional Económico 1994*, en serie "D" N° 1, págs. 203/234.

³³ El operativo de Barrido Territorial consistía en el recorrido de los censistas por zonas censales en busca de locales industriales no incluidos en un padrón desactualizado e incompleto.

³⁴ Se considera personal empleado a personal asalariado, propietarios, empleadores o socios, familiares no asalariados y personal perteneciente a agencias de personal temporario.

³⁵ Plantas de tratamiento de minerales donde se realizan las siguientes actividades: selección manual, zarandeo, molienda, maritatas, cajón, medios densos, métodos electrostáticos, lixiviación, cianuración, espirales, trituración, jugos, molienda y clasificación, métodos gravitacionales, masas, métodos magnéticos, flotación, métodos térmicos y amalgamación.

que no estuvieran en el mismo yacimiento. Estas actividades no fueron censadas en el C.I.P. 2003. Por esto, lo que se hizo fue eliminar las empresas del CNE'94 que integraran la rama 26990.

4.4. Ventas: concepción y deflactación

Una dimensión que se quiso comparar a fin de evolucionar su dinámica fue como evolucionó la concentración de las ventas en el sector industrial.

Para esto, lo que se hizo fue comparar como había variado la composición de empresas en cada uno de los rangos de ventas determinados para el C.I.P. 2003. Esto encontraba dos limitaciones importantes.

En primer lugar, existía una diferencia respecto a la concepción de ventas. En el CNE'94 se preguntaba de igual manera que en la EIA, discriminando los ingresos totales según ventas de mercaderías producidas y en el mismo estado en que fueron adquiridas, servicios industriales y no industriales prestados, alquileres, comisiones, etc.; por otro lado, en el C.I.P. 2003 se consultaba simplemente acerca de la facturación anual. Por esto, se tomó el monto total de ingresos declarados en el CNE'94.

La segunda limitación tenía que ver con el efecto de la inflación que afectaba la igualdad real de los rangos elegidos entre los períodos. Para eliminar este problema lo que se hizo fue deflactar hacia atrás los rangos elegidos para el C.I.P. 2003. Esto se realizó utilizando el índice de precios de productos manufacturados elaborado por el INDEC, resultando los siguientes rangos.

Cuadro A.3
DEFINICIÓN DE TAMAÑOS

	CNE 1994	CIP 2003
Tamaño	Monto de ventas anuales (pesos)	
Mipyme	0-56 250	0-120 000
Pyme	56 251-516 700	120 000-900 000
Grandes empresas	Más de 516 700	Más de 900 000

Fuente: INDEC (CNE 1994) y elaboración propia.

4.5. Personal Ocupado

La última variable de análisis que requiere de alguna aclaración es la que se refiere a la mano de obra utilizada en la industria. Mientras que en el C.I.P. 2003 se consultaba acerca del personal discriminado según área de ocupación (comercialización, producción y administración), en el CNE'94 se lo hacía según la condición en que se encontraban (asalariado, no asalariado o personal de agencia). Por esto, a los fines comparativos, se tomaron los totales declarados en ambos momentos.

4.6. Unidades Auxiliares

No se consideraron las unidades auxiliares en ninguno de los dos casos para determinar montos de ventas, personal ocupado o número de empresas industriales.



NACIONES UNIDAS

Serie

 OFICINA
 DE LA CEPAL
 EN
 BUENOS AIRES

CEPAL

estudios y perspectivas

Números publicados

1. Política de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas: análisis del Programa de Reversión Empresarial para las Exportaciones, Juan Pablo Ventura, febrero de 2001. [www](#)
2. El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de calidad local, Matías Kulfas, (LC/L.1530-P; LC/BUE/L.171), N° de venta: S.01.II.G.76 (US\$ 10.00), abril de 2001. [www](#)
3. Construcción regional y política de desarrollo productivo en el marco de la economía política de la globalidad, Leandro Sepúlveda Ramírez, (LC/L.1595-P; LC/BUE/L.172), N° de venta: S.01.II.G.136 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
4. Estrategia económica regional. Los casos de Escocia y la Región de Yorkshire y Humber, Francisco Gatto (comp.), (LC/L.1626-P; LC/BUE/L.173), N° de venta: S.01.II.G.164 (US\$ 10.00), noviembre de 2001. [www](#)
5. Regional Interdependencies and Macroeconomic Crises. Notes on Mercosur, Daniel Heymann (LC/L1627-P; LC/BUE/L.174), Sales No.: E.01.II.G.165 (US\$ 10.00), November 2001. [www](#)
6. Las relaciones comerciales Argentina-Estados Unidos en el marco de las negociaciones con el ALCA, Roberto Bouzas (Coord.), Paula Gosis, Hernán Soltz y Emiliano Pagnotta, (LC/L.1722-P; LC/BUE/L.175), N° de venta: S.02.II.G.33 (US\$ 10.00), abril de 2002. [www](#)
7. Monetary dilemmas: Argentina in Mercosur, Daniel Heymann, (LC/L.1726-P; LC/BUE/L.176), Sales No.: E.02.II.G.36 (US\$ 10.00), April 2002. [www](#)
8. Competitividad territorial e instituciones de apoyo a la producción en Mar del Plata, Carlo Ferraro y Pablo Costamagna, (LC/L.1763-P; LC/BUE/L.177), N° de venta: S.02.II.G.77 (US\$ 10.00), julio de 2002. [www](#)
9. Dinámica del empleo y rotación de empresas: La experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los noventa. V. Castillo, V. Cesa, A. Filippo, S. Rojo Brizuela, D. Schleser y G. Yoguel. (LC/L.1765-P, LC/BUE/L.178), N° de venta: S.02.II.G.79 (US\$ 10.00).
10. Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina, Matías Kulfas, Fernando Porta y Adrián Ramos. (LC/L.1776-P, LC/BUE/L.179) N° de venta: S.02.II.G.80 (US\$ 10.00). [www](#)
11. Mar del Plata productiva: diagnóstico y elementos para una propuesta de desarrollo local. Carlo Ferraro y Anna G. de Rearte (comp.) (LC/L.1778-P, LC/BUE/L.180), N° de venta: S.02.II.G.93 (US\$ 10.00). [www](#)
12. Las finanzas públicas provinciales: situación actual y perspectivas. Oscar Cetrángolo, Juan Pablo Jiménez, Florencia Devoto, Daniel Vega (LC/L.1800-P, LC/BUE/L.181), N° de venta: S.02.II.G.110 (US\$ 10.00), diciembre de 2002. [www](#)
13. Small- and medium-sized enterprises' restructuring in a context of transition: a shared process. Inter-player effects on efficient boundary choice in the Argentine manufacturing sector. Michel Hermans (LC/L.1835-P, LC/BUE/L.182), Sales No.: E.02.II.G.138 (US\$ 10.00), February, 2003. [www](#)
14. Dinámica productiva provincial a fines de los noventa, Francisco Gatto y Oscar Cetrángolo, (LC/L.1848-P, LC/BUE/L.183), N° de venta: S.03.II.G.19 (US\$ 10.00), enero de 2003. [www](#)
15. Desarrollo turístico en El Calafate, Liliana Artesi, (LC/L.1872-P, LC/BUE/L.184), N° de venta: S.03.III.G.42 (US\$ 10.00), enero de 2003. [www](#)

16. Expectativas frustradas: el ciclo de la convertibilidad, Sebastián Galiani, Daniel Heymann y Mariano Tomassi, (LC/L.1942-P, LC/BUE/L.185), N° de venta: S.03.II.G.101 (U\$S 10.00), agosto de 2003. [www](#)
17. Orientación del financiamiento de organismos internacionales a provincias, Luis Lucioni, (LC/L.1984-P, LC/BUE/L.186), N° de venta: S.03.II.G.144 (U\$S 10.00), enero de 2004. [www](#)
18. Desarrollo turístico en Ushuaia, Liliana Artesi, (LC/L.1985-P, LC/BUE/L.187), N° de venta: S.03.II.G.145 (U\$S 10.00), enero de 2004. [www](#)
19. Perfil y características de la estructura industrial actual de la provincia de Mendoza. Volumen I, (LC/L.2099-P, LC/BUE/L.188), N° de venta: S.04.II.G.36 (U\$S 10.00), mayo de 2004. [www](#)

Perfil y características de la estructura industrial actual de la provincia de Mendoza. Volumen II. Anexo Estadístico, varios autores (LC/L.2099/Add.1-P, LC/BUE/L.189), N° de venta: S.04.II.G.37 (U\$S 10.00), mayo de 2004. [www](#)

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl.

[www](#) Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:.....
Tel.:..... Fax:..... E.mail: