

ACTUALIDAD ECONÓMICA DE LAS MICROEMPRESAS DE LA CIUDAD DE LAS PAREJAS

Informe sobre la situación actual de las microempresas de la ciudad de Las Parejas (Santa Fe)

Noviembre 2012

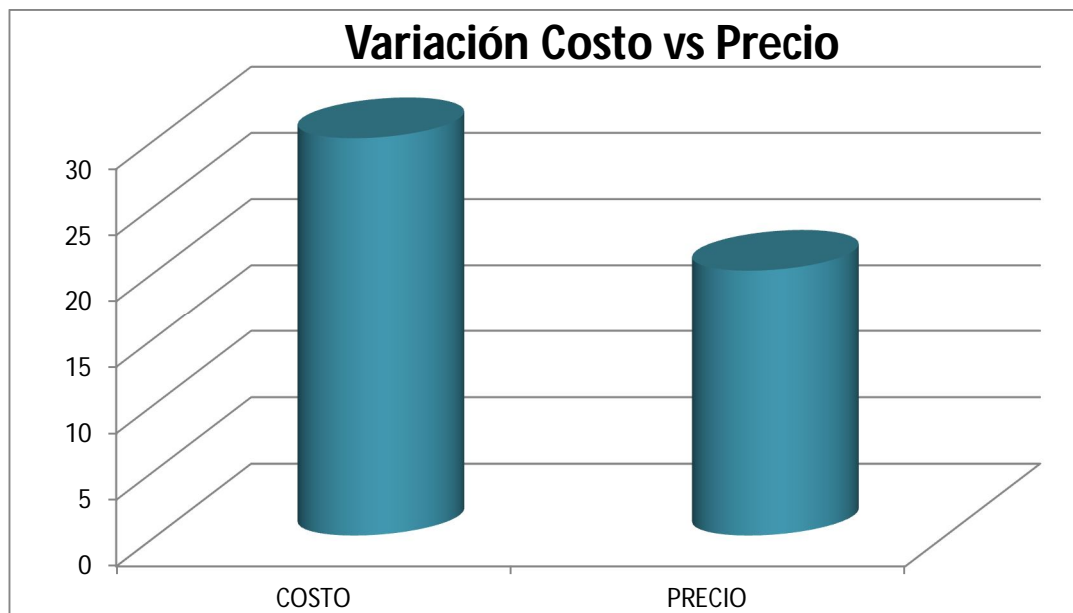
*INFORME DE COYUNTURA
ANUAL*

El presente informe persigue informar sobre la situación actual que atraviesan las microempresas de menos de quince empleados de la ciudad de Las Parejas.

Para ello, se realizó un trabajo de relevamiento, a través de encuestas realizadas personalmente a los dueños de las mismas. Las visitas nos permitieron conversar con los mismos y escuchar sus principales problemáticas y necesidades, las cuales se expresan en este documento.

Los resultados arrojan que la facturación de este año con respecto al año anterior, bajó en un porcentaje que oscila entre el 21% y el 30%, al igual que la cantidad producida. Esto demuestra una baja en la demanda.

Por otro lado, se observa que los costos directos de producción aumentaron en un rango del 21% al 30%, mientras que el precio de los productos ascendió entre un 11 a 20%.



Lo que señala que los empresarios no pudieron trasladar el mismo porcentaje de aumento de sus costos al precio de sus productos, ya que esto les hubiese afectado en su competitividad. Ocasionando una reducción en sus márgenes de ganancias.

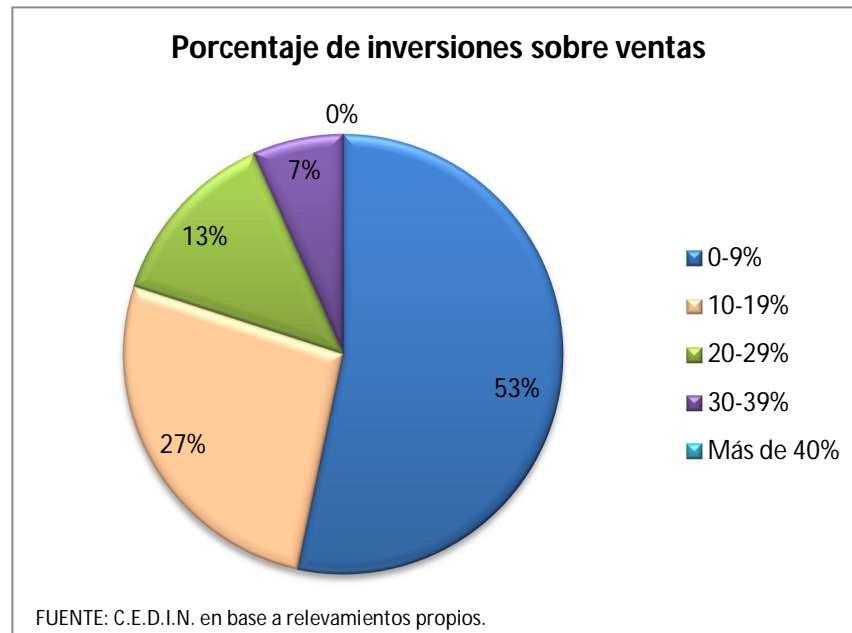
Se observa claramente que la baja en la facturación se debió exclusivamente a la disminución de la demanda, ya que a pesar de que los precios aumentaron, la facturación descendió.

Estas pequeñas empresas generalmente no trabajan con stocks, ya que la mayoría opera bajo pedidos de terminales más grandes, y en general son productos a medida exigidos por los mismos. Esta condición les otorga cierta tranquilidad, pero al mismo tiempo les genera dependencia de estas grandes firmas para poder trabajar, y su economía fluctúa en base a la situación por la que estén pasando dichas empresas.

Actualmente están trabajando con una capacidad instalada que ronda los 75% al 100%. En este punto existen algunas diferencias entre las empresas; Existen talleres que están operando al 100% debido a que el espacio físico es demasiado chico, y no tienen capacidad de fabricar más; y las otras empresas que trabajan con su máximo de capacidad se debe a que sus grandes clientes están demandando una gran cantidad de productos. Quienes bajaron su capacidad instalada generalmente son aquellos que realizan productos propios que venden a varios compradores.

La principal diferencia que se observa evaluando el 2011 frente al 2012, es que se eliminaron las horas extras casi en su totalidad.

En relación al porcentaje de inversiones sobre ventas, éstas solo representan entre el 0% y el 9% en su mayoría.



En lo que refiere a Comercio Exterior, el 100% de las empresas no exporta. Generalmente sus productos son materias primas de productos mayores que sí se exportan.

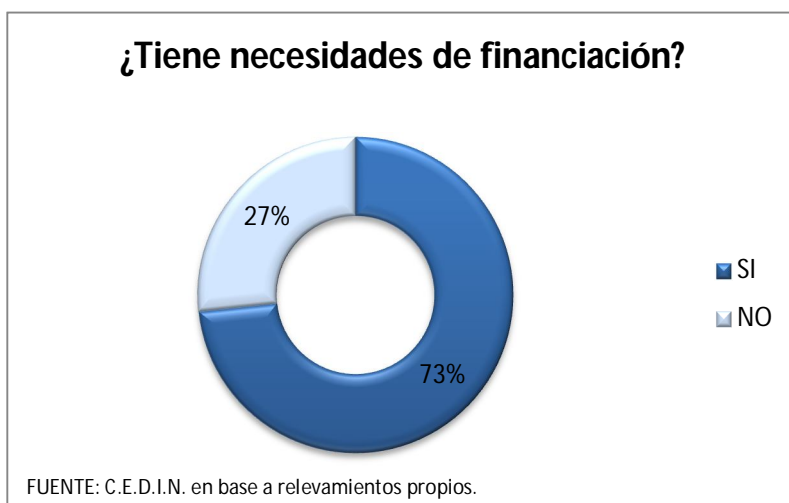
Sólo el 13% considera que tiene potencial para vender sus productos en el exterior, ya que poseen la capacidad para adaptar sus productos a la demanda externa. El restante 87%, indica que no posee dicha capacidad, por las siguientes razones:

- Muchas empresas son talleres que ofrecen sus servicios a clientes exclusivos que se dedican a la exportación.
- No tienen la capacidad para realizar excedentes para el mercado externo.
- Se dedican al mercado interno, porque es más seguro y más rápido de cobrar.
- Son talleres muy chicos, que trabajan a pedido y a baja escala.

Sólo el 7% realiza importaciones, el resto compra a distribuidores, o directamente le proveen la materia prima las grandes terminales por las cuales trabajan.

Aquellos que importaron, la principal dificultad que tuvieron fue la demora en el ingreso de la materia prima. Ellos optan por comprar afuera porque no se fabrica en el país.

En cuanto a las necesidades de financiación, el 73% afirma que requiere de ésta herramienta.



Principales destinos (en orden de prioridades):

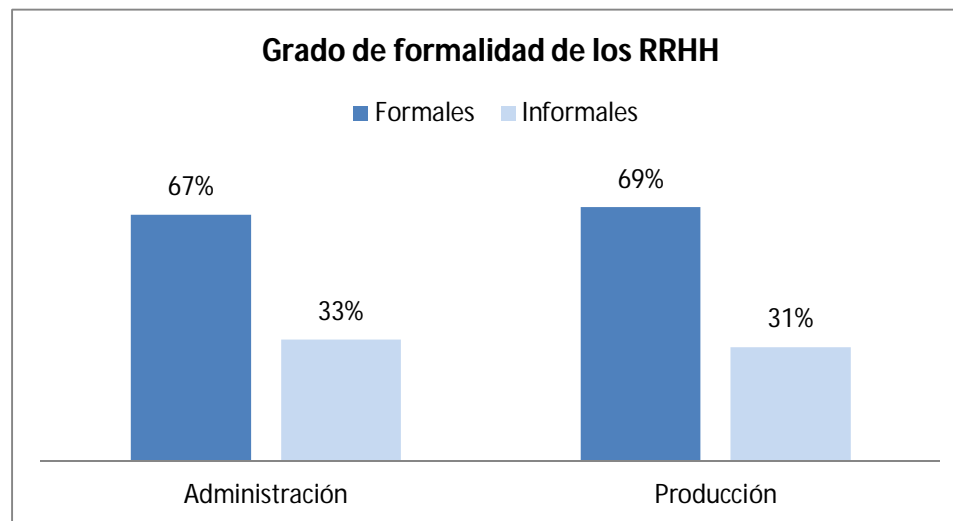
- 1- Compra de maquinaria.
- 2- Traslado al área industrial.
- 3- Construcción y/o mejoras edilicias.
- 4- Tecnologías blandas.

Los montos abarcan desde \$100.000 hasta \$800.000.

En relación a los recursos humanos, se observa que el 69% de los empleados se encuentran inscriptos, mientras que el restante 31% trabaja de manera informal.

El 83% de los empleos corresponden al área de producción.

En el siguiente gráfico se observa el grado de formalidad e informalidad, discriminado por área.



FUENTE: C.E.D.I.N. en base a relevamientos propios.

En relación a la cantidad de empleados en este año con respecto al 2011, en la mayoría de las empresas se mantuvo el personal; esto demuestra un compromiso de los empresarios en mantener los puestos, además de sus esfuerzos para mantener sus fábricas a pesar de las bajas en la facturación y en la producción.

Se observa que existen ciertas áreas clave que son contratadas a terceros, como ser contaduría y jurídica: el 100% de los empresarios contrata estos servicios a profesionales externos a la empresa.

Los 10 temas que más interesan a los empresarios para capacitarse son, según orden de preferencia, los siguientes:

- 1- Costos.
- 2- Mecanizado por arranque de viruta.
- 3- Organización de la producción.
- 4- La empresa familiar.
- 5- Metrología.
- 6- Planeamiento y control de la producción.
- 7- Los tiempos de reparación de máquinas.
- 8- Negociación.
- 9- Innovación para competir.
- 10- Métodos y tiempos.

En relación a las expectativas para el primer semestre del 2013, en lo que refiere a empleo, el 58% considera que se mantendrá, mientras que el 34% que aumentará; en relación a la producción, el porcentaje que considera que aumentará asciende al 50%, mientras que el resto se divide las opiniones entre que se mantenga y disminuya.



FUENTE: C.E.D.I.N. en base a relevamientos propios.

ELABORACIÓN

C.E.D.I.N. Las Parejas

Lic. Gislaine Salla

Lic. Lorena Perassi

COORDINACIÓN

Comisión Joven del Centro Industrial de Las Parejas

SUPERVISIÓN Y DIRECCIÓN

Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina

(A.D.I.M.R.A.)

CONTACTOS:

CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA NACIONAL (C.E.D.I.N.)

Lic. Gislaine Salla

Departamento de Comercio Exterior

gsalla@centroindustrial.com.ar

Lic. Lorena Perassi

Departamento de Tecnología y Formación

lperassi@centroindustrial.com.ar

CENTRO INDUSTRIAL DE LAS PAREJAS

Av. 17 n° 951 – Local 10 Galería San Marcos – Las Parejas, Santa Fe.

Teléfono: 03471 471452

info@centroindustrial.com.ar

A.D.I.M.R.A.

Adolfo Alsina 1609, 2° PISO

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfono: (54 11) 4371-0055 (líneas rotativas)