

Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e
Islas del Atlántico Sur

Ministerio de Industria e Innovación Productiva

Secretaría de Desarrollo Local y Pymes

y

Consejo Federal de Inversiones

Cuantificación y caracterización del entramado económico-
productivo MIPyME de la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida
e Islas del Atlántico Sur

Diciembre de 2012

Ignacio Bruera
Paula Garnero
Javier Parysow

TABLA DE CONTENIDOS

Prólogo.....	8
Introducción	11
A. Diagnóstico preliminar sobre la realidad económico-productiva de la Provincia de Tierra del Fuego	25
1. Información geográfica y demográfica de la Provincia de Tierra del Fuego	26
2. Indicadores Sociodemográficos	28
3. Caracterización de la Economía Provincial	33
4. Régimen de Promoción: Régimen Especial Fiscal y Aduanero	39
5. Actividades económicas estratégicas.....	44
6. Infraestructura.....	56
7. Actores y entramado productivo.....	59
8. Políticas de Promoción Productiva en la Provincia	64
B. Análisis de la base empresarial de Tierra del Fuego	72
1. Metodología aplicada para la cuantificación, el relevamiento y el análisis del entramado productivo de Tierra del Fuego	72
a. Cuantificación y consolidación del Directorio Unificado de Empresas (DUE)	73
b. Modalidad y diseño muestral de Microempresas y PyMEs de sectores priorizados	76
c. Estimación e interpretación de los resultados del relevamiento.....	83
2. Análisis de la base económico-productiva de Tierra del Fuego	84
a. Análisis de la base empresarial de Tierra del Fuego	84
C. Diagnóstico de la realidad productiva de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego .	99
Eje 1: Caracterización general del tejido de MIPyMEs del territorio	99
Eje 2: Organización, tecnología, capital físico y humano.....	112
Eje 3: Internacionalización y logística.....	134
Eje 4: Entorno y políticas de promoción empresarial.....	145
Fichas Sectoriales.....	153
D. Recomendaciones de política de fomento de las Microempresas y PyMEs de la Provincia de Tierra del Fuego	162
Análisis FODA de la estructura productiva de las MIPyMEs de Tierra del Fuego.....	162
Ampliación de la estructura productiva.....	167
Fortalecimiento de capacidades empresariales para la agregación de valor.....	177
Fomento de un ambiente local de negocios adecuado para la inversión productiva	185
E. Reflexiones finales	193
F. Referencias y fuentes de información	201
G. Nota metodológica	204
1. Procedimiento general y definiciones básicas.....	204
2. Diseño de la muestra	206
3. El cuestionario de la encuesta	207
4. Organización del trabajo de campo y recolección de los datos	208
5. Procesamiento de los datos.....	210

ANEXO: Cuestionarios utilizados: Encuesta a PyMEs industriales y del sector primario y Encuesta a PyMEs de Servicios a la Producción	213
--	-----

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Distribución Producto Bruto Geográfico. Tierra del Fuego	34
Figura 2. Composición de las exportaciones Provinciales a Terceros Países	37
Figura 3. Explotación de turba en m ³ (2007 – 2011)	51
Figura 4. Visitas Mensuales de turistas en la ciudad de Ushuaia	56
Figura 5. Empresas cada 100 habitantes	85
Figura 6. Distribución de Empresas por tamaño	86
Figura 7. Empresas por sector de actividad. En % del total	86
Figura 8. Distribución de empresas de Tierra del Fuego por sector de actividad	87
Figura 9 - Distribución de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego según tamaño, por sector de actividad (% de empresas)	101
Figura 10. Distribución de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego según rangos de facturación, por sector de actividad (% de empresas)	102
Figura 11. Rango promedio de ocupados, por sector de actividad.....	103
Figura 12 Forma jurídica, por sector de actividad (% de empresas).....	104
Figura 13 - Ponderación de los principales desafíos estructurales al desarrollo empresarial ..	107
Figura 14 . Ponderación de los principales desafíos coyunturales al desarrollo empresarial...	108
Figura 15 - Certificación de calidad, por sector de actividad (% de empresas).....	112
Figura 16 - Otras certificaciones, por sector de actividad (% de empresas)	113
Figura 17 - Estado de la maquinaria que interviene directamente en el proceso productivo, por sector de actividad (% de empresas)	114
Figura 18 - Proporción de empresas inversoras durante 2011 y 2012, por sector de actividad	115
Figura 19 - Inversión total y en maquinaria y equipo durante 2011	116
Figura 20 - Inversión total y en maquinaria y equipo durante 2011 (como % de ventas), por tamaño y localidad	117
Figura 21 Proporción de empresas con un proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario, por sector de actividad.....	122
Figura 22 - Situación frente al crédito bancario (descubierto en cuenta corriente), por sector de actividad (% de empresas).....	123
Figura 23 - Situación frente al crédito bancario (leasing), por sector de actividad (% de empresas).....	124
Figura 24 - Situación frente a otro tipo de crédito bancario, por sector de actividad (% de empresas).....	125
Figura 25 - Distribución de personal asalariado de empresas según nivel de instrucción, por sector de actividad	127

Figura 26 - Búsqueda de personal durante el último año según grado de calificación, por sector de actividad (% de empresas).....	128
Figura 27 - Uso de programas para la capacitación de los recursos humanos, por sector de actividad (% de empresas).....	130
Figura 28 – Percepción de amenaza al mercado por importaciones	137
Figura 29 – Pérdida de mercado por importaciones, por sector de actividad (% de empresas)	138
Figura 30 – Grado de satisfacción de la infraestructura productiva	139
Figura 31. Costo logístico	141
Figura 32 - Grado de relevancia de inconvenientes a la hora de trasladar su mercadería en el mercado interno y al exterior.....	143
Figura 33 - Distribución de insumos energéticos utilizados para la producción, por sector de actividad	145
Figura 34. Propuesta para impulsar el desarrollo productivo de TDF; clasificación según requerimientos financieros, impacto esperado y complejidad institucional	166

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución de la Población Tierra del Fuego	29
Tabla 2. Esperanza de vida al nacer (en años)	31
Tabla 3. Actividad, Empleo, Ocupación (2009-2012)	33
Tabla 4. Distribución Sectorial del PBG Provincial – Año 2007	35
Tabla 5. Exportaciones de Tierra del Fuego por grandes rubro en dólares a Terceros Países.....	37
Tabla 6. Valor de las Importaciones, Exportaciones a Terceros Países y Saldo de Balanza Comercial de la Provincia de Tierra del Fuego. En dólares.....	38
Tabla 8. Producción de Petróleo y Gas. Provincia de Tierra del Fuego.....	49
Tabla 9. Producción de los principales Productos Electrónicos. Tierra del Fuego (2011-2012)	54
Tabla 10 - Distribución de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego según tamaño, por localidad.....	102
Tabla 11- Rango promedio de ocupados, por localidad.....	104
Tabla 12. Forma jurídica por tamaño y localidad.....	105
Tabla 13. Afiliación por rama y actividad	106
Tabla 14. Afiliación por tamaño y localidad	106
Tabla 15. Ponderación de principales desafíos al desarrollo empresarial (10 muy relevante, 1 nada relevante)	107
Tabla 16. Ponderación de principales desafíos al desarrollo empresarial. Por localidad y tamaño (10 muy relevante, 1 nada relevante).....	108
Tabla 17. Ponderación de los principales desafíos coyunturales. Por tamaño y localidad	109

Tabla 18 - Expectativas para 2013 en relación a ventas al mercado interno y exportaciones, por sector de actividad (% de empresas)	109
Tabla 19 - Expectativas para 2013 en relación a ventas al mercado interno y exportaciones, por tamaño y localidad (% de empresas)	110
Tabla 20 - Expectativas para 2013 en relación a inversiones y cantidad total de ocupados, por sector de actividad (% de empresas)	111
Tabla 21 - Expectativas para 2013 en relación a inversiones y cantidad total de ocupados, por tamaño y localidad (% de empresas)	111
Tabla 22 - Certificación de calidad, por tamaño y localidad (% de empresas)	113
Tabla 23 - Otras certificaciones, por tamaño y localidad (% de empresas)	114
Tabla 24 - Estado de la maquinaria del proceso productivo, por tamaño y localidad (% de empresas)	115
Tabla 25 - Proporción de empresas inversoras durante 2011 y 2012, por tamaño y localidad (% de empresas)	116
Tabla 26 - Destino de las inversiones, por sector de actividad (% de empresas)	117
Tabla 27 - Destino de las inversiones durante 2011, por tamaño y localidad (% de empresas)	118
Tabla 28 - Principal propósito de las inversiones durante 2012, por sector de actividad (% de empresas)	118
Tabla 29 - Principal propósito de las inversiones durante 2012, por tamaño y localidad (% de empresas)	119
Tabla 30 - Fuentes de financiamiento de las inversiones durante 2012, por sector de actividad	119
Tabla 31 - Fuentes de financiamiento de las inversiones durante 2012, por tamaño y localidad	120
Tabla 33 - Motivo principal por el cual no invierte durante 2012, por tamaño y localidad (% de empresas)	121
Tabla 32 - Motivo principal por el cual no invierte durante 2012, por sector de actividad (% de empresas)	121
Tabla 34 - Proporción de empresas con un proyecto de inversión frenado	122
Tabla 35 - Situación frente al crédito bancario (descubierto en cuenta corriente),	123
Tabla 36 - Situación frente al crédito bancario (leasing), por tamaño y localidad (% de empresas)	124
Tabla 37 - Situación frente a otro tipo de crédito bancario, por tamaño y localidad (% de empresas)	125
Tabla 38 - Motivo de no solicitud de crédito bancario durante el último año, por sector de actividad	126
Tabla 39 - Motivo de no solicitud de crédito bancario durante el último año, por tamaño y localidad	126
Tabla 40 - Distribución de personal asalariado según nivel de instrucción, tamaño y localidad (% de empresas)	127
Tabla 41 - Búsqueda de personal durante el último año según grado de calificación, ..	128

Tabla 42 - Nivel de dificultad para contratar personal durante el último año según grado de calificación, por sector de actividad (% de empresas)	129
Tabla 43 - Nivel de dificultad para contratar personal durante el último año según grado de calificación,	129
Tabla 44 - Uso de programas para la capacitación de los recursos humanos,	131
Tabla 45 - Actividades en procura de lograr innovaciones de proceso, producto o de tipo organizacional, por sector de actividad (% de empresas)	131
Tabla 46 - Actividades en procura de lograr innovaciones de proceso, producto o de tipo organizacional,	132
Tabla 47 - Logro innovativo durante los últimos dos años, por sector de actividad (% de empresas)	133
Tabla 48 - Logro innovativo durante los últimos dos años, por tamaño y localidad (% de empresas)	133
Tabla 49 - Base y apertura exportadora, por sector de actividad	135
Tabla 50 - Base y apertura exportadora, por tamaño y localidad	135
Tabla 51 - Distribución de destinos de exportación, por sector de actividad (% de ventas exportadas)	136
Tabla 52 – Distribución de destinos de exportación, por tamaño y localidad	136
Tabla 53 – Percepción de amenaza al mercado por importaciones (TNC y terceros países),	138
Tabla 54. Pérdida de mercado por importaciones. Por tamaño y localidad	139
Tabla 56 – Grado de satisfacción de la infraestructura productiva, por tamaño y localidad	140
Tabla 55. Grado de satisfacción de la infraestructura productiva, por sector de actividad	140
Tabla 57 – Costo logístico sobre ventas, por tamaño y localidad	142
Tabla 58 – Distancia promedio a principal cliente y proveedor (en km), por sector de actividad	142
Tabla 59 - Distancia promedio a principal cliente y proveedor (en km), por tamaño y localidad	143
Tabla 60 - Grado de relevancia de inconvenientes a la hora de trasladar su mercadería	144
Tabla 61 - Grado de relevancia de inconvenientes a la hora de trasladar su mercadería en el mercado interno y al exterior, por tamaño y localidad	144
Tabla 62 - Distribución de insumos energéticos utilizados para la producción, por tamaño y localidad	146
Tabla 63 - Cantidad promedio de episodios de baja calidad o seguridad en el suministro energético,	147
Tabla 64 - Cantidad promedio de episodios de baja calidad o seguridad en el suministro energético,	147
Tabla 65 - Experiencias asociativas / coordinadas con otras firmas, por sector de actividad	148

Tabla 66 - Experiencias asociativas / coordinadas con otras firmas,	149
Tabla 67 - Grado de conocimiento, utilización y satisfacción de mecanismos / programas públicos, por sector de actividad	150
Tabla 68- Grado de conocimiento, utilización y satisfacción de mecanismos / programas públicos, por tamaño y localidad	150
Tabla 68 - Grado de conocimiento, utilización y satisfacción de mecanismos / programas públicos, tamaño y localidad (% de empresas)	151
Tabla 69 - Preferencia de orientación de programas (públicos, privados o mixtos) de apoyo empresarial,.....	152
Tabla 70 - Preferencia de orientación de programas (públicos, privados o mixtos)	153
Tabla 71. Análisis FODA de la Estructura Productiva de Microempresas y PyMEs	162
Tabla 72. Recomendaciones de política para impulsar el desarrollo productivo de Tierra del Fuego	165

Prólogo

Las micro, pequeñas y medianas empresas se desempeñan en un ambiente dinámico, necesitando una continua adaptación para mantenerse competitivas. Esta particularidad exige de ellas un alto grado de flexibilidad. En este escenario, el espíritu emprendedor, la capacidad de aprendizaje, la apertura a la incorporación de nuevos conocimientos y el tiempo dedicado al seguimiento de las innovaciones en el medio local, se tornan rasgos fundamentales de la actitud empresaria que contribuyen a la supervivencia, desarrollo y fortalecimiento de las empresas.

Los hechos muestran que en la actualidad no sólo basta con incorporar nuevas maquinarias, equipos y ejecutar ampliaciones de planta. Para que los mismos funcionen de manera eficiente y eficaz se requieren la generación e implementación de conocimientos, la formación y el aprendizaje continuo. Sin lugar a dudas, estas acciones retroalimentan el desempeño de las empresas, con independencia de su tamaño.

Por lo tanto, las nuevas dimensiones de la competitividad dependen de la capacidad de las empresas para aumentar su intensidad tecnológica; incorporar innovaciones que le permitan eficientizar sus procesos productivos; generar nuevos productos de mayor calidad; adaptar la organización de su empresa y el trabajo, invirtiendo continuamente en la formación de la fuerza laboral en todos los niveles organizacionales. La competitividad empresarial, y en particular la competitividad de las Pymes, requiere de mayor creatividad, innovación continua y una organización en permanente optimización.

Al mismo tiempo la empresa genera relaciones de intercambio con el entorno, ya sea productivo (cadenas de valor), como institucional (sector público, sistema financiero, instituciones científicas, universidades, asociaciones o cámaras empresariales), con las que ésta intenta potenciar sus posibilidades de supervivencia y éxito. Todo esto, en el marco de un contexto económico, social, cultural y político, tanto nacional como regional y local, lo que muestra la complejidad del entramado productivo-institucional en el que la PyME debe actuar maximizando sus capacidades productivas y comerciales.

En este escenario entendemos que la activa intervención del Estado juega un papel fundamental en el desarrollo y evolución de las PyMEs, convirtiéndose en un actor necesario, aunque no suficiente, para mejorar la competitividad de estas empresas. Cuál es el modo de intervención que debe adoptar entonces el Estado? La experiencia muestra que esta su acción no debe limitarse a la oferta de programas en la forma de “paquetes”. En lugar de ello, debe trabajar en la identificación de las necesidades empresariales y sectoriales locales a partir de un enfoque estratégico de intervención, propiciando un ambiente de intercambio continuo, desarrollando y poniendo a disposición, en tiempo y forma, las herramientas que dichas empresas requieren.

A partir de esta premisa surge una interrogante fundamental: cuál es el universo sobre el que intervenir. La respuesta requiere que, cómo punto de partida, se conozca fehacientemente cuántas micro, pequeñas y medianas empresas hay en la Provincia, en qué sectores de actividad se desempeñan y dónde están localizadas. Ciertamente es que aún conociendo la constitución del objeto de estudio los resultados de la política pública pueden ser diversos. Sin embargo, actuar sin saber con qué es buscar la salida de un laberinto completamente oscuro.

Conocido el objeto, viene la Política Pública. A partir de una priorización sectorial (en la que prima el agregado de valor, la constitución de cadenas y la mayor tracción de éstos para con el resto del entramado productivo), es posible determinar cuáles son las principales necesidades o dificultades que enfrentan estas empresas a la hora de desarrollar su actividad.

Los ejes de intervención de la Secretaría son un correlato de lo que entendemos como nuevas dimensiones de la competitividad y en ese camino trabajamos. Sin embargo, para potenciar nuestras herramientas de acción, siempre debemos concentrar esfuerzos en conocer la situación real de cada sector, evaluando las problemáticas empresariales y sectoriales, las barreras a la competitividad, las debilidades en las cadenas de valor y las limitantes de escala, las necesidades de innovación, logística y formación de recursos humanos, entre otros.

En el presente trabajo no se pretende haber agotado el tema, ni logrado conclusiones definitivas; su propósito es servir a la planificación de las acciones de esta

Secretaría y contar con información agregada que nos permita medir los resultados de impacto de las acciones realizadas.

En suma, es el objetivo de la Secretaría de Desarrollo Local y PyME fortalecer y aumentar la competitividad de este grupo de empresas pleno de potencialidades a fin de fortalecer el desarrollo territorial de la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.

*Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur,
11 de diciembre de 2012.*



Lic. Carolina Hernández
Secretaria de Desarrollo Local y PyMEs



Lic. Juan Carlos Soria
Subsecretario de Desarrollo Local y PyMEs

Introducción

A mediados del siglo XX, la crisis global del modo de producción masivo junto a la diferenciación y segmentación de los patrones de consumo permitió el surgimiento, la consolidación y declinación de entramados productivos regionales que, con mayor o menor éxito, lograron combinar los esfuerzos productivos locales con las fuerzas de la globalización.

En el nuevo marco de lo que se ha denominado “especialización flexible” se dio la aparición de mercados idiosincráticos con preferencias socio-culturales bien específicas que han llevado a una diversificación permanente de la producción. De esta manera, las producciones a pedido derivaron en pequeños lotes de producción en un proceso liderado por la irrupción de las mejoras en las tecnologías de la información y la comunicación (TICs). Sin embargo, en este marco han persistido marcadas diferencias de productividad y capacidad de acumulación / inversión entre las grandes empresas y las PyMEs.

En términos históricos, la globalización trajo consigo la reestructuración productiva tras la crisis del Estado de bienestar keynesiano. Muchas grandes empresas han ido progresivamente adecuando sus estrategias y modelos operativos industriales para ajustarse a los cambios en los mercados. Es así como los efectos espaciales y logísticos de dichas decisiones no tardaron en advertirse.

En este nuevo esquema de producción, el retroceso de los entramados productivos tradicionales (orientados a un mercado interno poco diversificado) ha tenido a nivel global marcados efectos sobre las principales regiones. Relacionadas de manera directa con el desarrollo económico local se advierte una asociación directa entre la nueva realidad que enfrentan los entramados productivos tradicionales y las menores oportunidades de especialización productiva en nichos de mercado a nivel local. En este sentido, con menor probabilidad que hace treinta años se puede encontrar en la actualidad ciudades pequeñas o medianas altamente especializadas en determinada producción. De esta manera, se puede afirmar que estamos ante la presencia de la crisis del distrito productivo tradicional que plantea desafíos de política a todo nivel.

La concentración de las producciones entorno a grandes metrópolis -con cadenas de valor más integradas verticalmente y menos limitadas localmente- da lugar a un entramado de PyMEs menos denso y complejo con sus consiguientes pérdidas de bienestar para las ciudades que quedan fuera de competencia.

En términos generales, los resultados fueron muy visibles: mientras que en países de mayor desarrollo relativo el diferencial de productividad entre empresas era inicialmente pequeño y tendió a reducirse aún más, en países en vías de desarrollo esta diferencia se incrementó demostrándose una marcada fragmentación de la actividad económica. Entre estos últimos se destacan la relativa inmovilidad de los factores de producción, las altas barreras a la entrada a nuevos emprendedores, las insuficientes capacidades empresariales, la baja disponibilidad de recursos humanos, físicos y financieros, entre otros problemas estructurales que afectan el desarrollo de las PyME de un territorio.

El rol del transporte de cargas y la logística en su evolución a conceptos modernos como “cadena de abastecimiento” es crucial en el debate sobre la nueva realidad productiva y en la posibilidad de otorgar soluciones que impacten de manera directa en la productividad empresarial y, de manera indirecta, en los equilibrios urbanos para cada región que surgen de este nuevo contexto global.

El presente documento se inspira en los postulados del enfoque del desarrollo económico local y en evidencias empíricas tomadas de casos de regiones o localidades que han experimentado este tipo de desarrollo con éxito. De este modo, el objetivo del trabajo es presentar un diagnóstico de la realidad productiva local de la provincia de Tierra del Fuego sobre la base de los resultados de un relevamiento de caracterización de la base empresarial micro y PyME analizados a la luz de conceptos y casos exitosos en materia de desarrollo económico local. Tierra del Fuego es una jurisdicción con un peso relativo creciente en la producción industrial de Argentina. Su análisis como modelo de desarrollo económico territorial requiere tomar especialmente en cuenta factores tales como capacidades locales, el tipo de instituciones, el alcance territorial de la gestión, los marcos regulatorios y los objetivos que dan forma y contenido a las políticas. Asimismo, deben considerarse los instrumentos de política de estímulo a la producción tanto las capacidades de gestión de dichos instrumentos.

Cada territorio cuenta con características propias en cuanto a estructura productiva, mercado laboral, capacidad empresarial, dotación de recursos naturales, infraestructura, sistema social y político, tradición y cultura. Partiendo del enfoque “empresa + territorio + características propias de las empresas de cada territorio”, es posible identificar los problemas concretos a ser abordados por los programas públicos de promoción productiva.

En este sentido, con miras a un desarrollo territorial integrado con otras áreas de actuación, la provincia de Tierra del Fuego cuenta con el desafío de profundizar políticas existentes tanto como plantear nuevas políticas que apunten a la ampliación de oportunidades derivadas del ambiente local para la inversión empresarial, el mejoramiento de la institucionalidad y la infraestructura física de sustento, la promoción del crecimiento empresarial de sectores estratégicos y de nuevos sectores dinámicos, y el desarrollo de distritos productivos de mayor complejidad (Bertelsmann Foundation and World Bank, 2003).

Es así como el análisis de las características productivas de la provincia de Tierra del Fuego constituye un insumo para orientar acciones de vinculación entre la Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, y los actores de la provincia con foco en las Microempresas, las PyMEs y las entidades empresariales.

Desde esta perspectiva, el presente informe constituye un importante aporte al diagnóstico de la realidad productiva provincial, tanto como una propuesta para introducir mejoras en las acciones y herramientas de política que la Secretaría de Desarrollo Local y Pymes de Tierra del Fuego viene desarrollando con el apoyo de distintas instituciones a nivel local, provincial y nacional. Dichos aportes a las herramientas de política estarán orientados a continuar fortaleciendo e integrando la estructura productiva de Tierra del Fuego.

La necesidad de comprender las motivaciones y los senderos de desarrollo de los protagonistas de todo proceso de crecimiento productivo como el que ha exhibido el conjunto empresarial de Tierra del Fuego, requiere de información de calidad y con un alto nivel de detalle, fundamental para una adecuada toma de decisiones. En innumerables ocasiones las iniciativas de política pública y las acciones privadas se

llevan a cabo partiendo de un conocimiento intuitivo sobre su impacto esperado y dejando lugar a un conjunto de incertidumbres sobre los resultados de dichos esfuerzos. De esta forma, conocer las experiencias históricas, los intereses, los incentivos y los requerimientos de las empresas a la hora de plantear, por ejemplo, sus planes de negocios, de inversión, de innovación o de contratación de recursos humanos, constituye necesariamente un primer paso.

No obstante, la información de calidad generada no asegura por sí misma una adecuada interpretación de la realidad productiva provincial. Para poder analizar y dimensionar las capacidades de desarrollo productivo local de la provincia, es fundamental considerar las instancias nacionales, regionales y globales. Es por ello que la interpretación de los datos estará guiada por un análisis y lectura de los procesos económicos y productivos en sus diferentes niveles y escalas, los cuales serán esbozados en los siguientes párrafos.

Durante los procesos de apertura externa y liberalización comercial el entramado productivo microempresarial y PyME de diferentes puntos del país se han visto obligados a incrementar su productividad frente a nuevos competidores directos en una dinámica en la cual los componentes locales del desarrollo y los elementos de la globalización comenzaron a interactuar de manera cotidiana. Dichos cambios han permitido a muchas empresas obtener ventajas de competitividad internas y externas a su propia realidad empresarial y así ganar espacios de mercado nacional e internacional, o desaparecer en el transcurso de dichos procesos.

La globalización ha provocado transformaciones sustanciales en la mayoría de los ámbitos de reproducción de los actores sociales llevándolos a enfrentar relaciones económicas y políticas desarraigadas de sus lugares de pertenencia originales. No obstante, frente a este escenario también se observa un conjunto de imágenes locales como la de la provincia de Tierra del Fuego que, con mayor o menor fuerza, se mueven en dirección opuesta procurando sostener los ámbitos territoriales de reproducción económica y social, y por ende, las identidades propias.

De esta manera, el desarrollo territorial, bajo sus distintas formas, cuenta con el elemento distintivo de estar constituido por la capacidad de sujetos institucionales

locales que actúan en cooperación para crear caminos de evolución compartidos que movilicen recursos y competencias específicos del territorio en cuestión.

En términos de Albuquerque (2004), el enfoque del desarrollo económico local consiste en “una aproximación territorial al desarrollo, en la que la historia productiva de cada localidad, las características tecnológicas e institucionales del medio local y los recursos locales, condicionan el proceso de crecimiento económico”.

Asimismo, Jon Azua (2006) al referirse al sendero de expansión transitado por el País Vasco en los últimos treinta años, se puede hablar de una “glocalización” que plantea la necesidad de estrategias basadas en la interdependencia del espacio (municipios – provincias – países – regiones) y los agentes a los efectos de captar desde lo local las grandes oportunidades que la globalización ofrece en términos de producción de bienes o servicios, al tiempo que se superan estrategias defensivas frente a la misma.

En este sentido, el protagonismo de determinados sujetos locales favorece el desarrollo de un territorio cuando logra atraer de modo inteligente recursos externos de tipo político, económico y cultural; y cuando logra obtener los beneficios de la ampliación de los mercados. Estos sujetos, cuyo comportamiento se determina en razón de una lógica local que contribuye a determinar los procesos locales, pueden ser de dos tipos: los ordinarios y los de elite.

Estos últimos pueden estar conformados por actores con intereses muy distintos como políticos, universidades, cámaras empresarias regionales, uniones de trabajadores, medios de comunicación, entre otros, pero unidos – como una growth machine en términos de Harvey Molotch (1976) – con el objetivo de mejorar la rentabilidad del mercado y los activos locales para los inversores externos y domésticos.

A continuación se analizarán dos casos exitosos de desarrollo económico local, uno en Brasil y otro en Italia.

En Manaus, capital del Estado de Amazonas en el Norte de Brasil, a partir del año 1967 se ha constituido una Zona Franca que ha posibilitado generar uno de los polos de desarrollo y parques fabriles más importantes de América Latina. El mismo reúne 508 empresas que en su conjunto han alcanzado una facturación de US\$ 25 mil millones y

generan cerca de 100 mil empleos directos y 510 mil indirectos. Hace 20 años atrás, la población de Manaus, era de menos de 200.000 personas; actualmente la Ciudad tiene casi 2.000.000 de habitantes (www.suframa.gov.br/).

Las industrias de la región son transnacionales en gran parte y aprovechan los recursos de una región que ha logrado alcanzar una alta densidad tecnológica, al tiempo que absorben con rapidez cambios en la tecnología de producto, relevantes para asegurar la especialización, el aumento de la escala de producción, y niveles de productividad y competitividad.

La Zona Franca es un modelo de desarrollo económico implementado por el gobierno brasileño con el objetivo de viabilizar una base económica en la Amazonia Occidental (una región a la cual actualmente se puede llegar fundamentalmente por barco y avión) y así promover su mejor integración productiva y social al conjunto de Brasil, asegurando la soberanía nacional sobre sus fronteras.

Administrado por la Superintendencia de la Zona Franca de Manaus (SUFRAMA), el polo concentra empresas de los sectores de televisión, informática y motocicletas, entre otros. En los últimos años, se dio un nuevo impulso a la implementación de la tecnología de TV digital en Brasil a partir de nuevos incentivos fiscales.

La Superintendencia de la Zona Franca de Manaus - SUFRAMA, fue creada por el Decreto-Ley Nº 288, de 28 de febrero de 1967, entidad autárquica vinculada al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, con sede en la ciudad de Manaus, capital del Estado de Amazona. SUFRAMA actúa como agencia de promoción de inversiones, la cual tiene la responsabilidad de identificar alternativas económicas y atraer empresas a la región, con miras a la generación de empleo e ingresos a escala local.

Los logros del Polo Industrial de Manaus (PIM) han permitido a SUFRAMA cumplir con el rol de la agencia para promover el desarrollo regional, así como también priorizar y fomentar las inversiones en formación científica, tecnológica y de innovación, con el objeto de impulsar el uso sostenible de la Amazonía.

Las acciones emprendidas por SUFRAMA reflejan el compromiso del gobierno brasileño con el desarrollo y la ocupación de la Amazonia Occidental, armonizando el crecimiento económico, la protección ambiental y calidad de vida.

Los objetivos estratégicos de SUFRAMA son:

- Mejorar el Polo Industrial de Manaus - PIM;
- Incrementar las actividades agrícolas, forestales y agroindustriales;
- Fortalecer las actividades de servicios y el comercio de mercancías;
- Ampliar las exportaciones y sustituir importaciones en forma competitiva;
- Atraer a inversores nacionales y extranjeros y apoyar la iniciativa empresarial local;
- Mejorar medios para que los efectos positivos de la Zona Franca de Manaus tengan un impacto concreto en la calidad de vida de la población y el desarrollo endógeno de las empresas locales;
- Estimular las inversiones y fortalecer la formación y el capital intelectual en la ciencia, la tecnología y la innovación tanto en los sectores público como privado, e
- Identificar y estimular las inversiones en infraestructura por parte de los sectores público y privado.

SUFRAMA tiene su sede en Manaus y sus unidades administrativas están descentralizadas, ubicadas en las capitales de los estados de la Amazonía occidental y las zonas de libre comercio creadas.

En la Amazonia se encuentran tres Zonas Francas en operación (de un total de siete existentes) y ocho oficinas regionales. Las zonas de libre comercio se crearon para promover el desarrollo de las ciudades fronterizas internacionales con sede en la Amazonia Occidental y Macapá / Santana, con el fin de integrarlas en el resto del país, ofreciendo beneficios fiscales similares a los de la Zona Franca de Manaus, proporcionando un mejor control de las mercancías que entran y salen, el

fortalecimiento del sector comercial, la apertura de nuevos negocios y la creación de puestos de trabajo de calidad.

La administración de las instalaciones y servicios de la Zona Franca es ejercida por SUFRAMA con personalidad jurídica y patrimonio propio, autonomía administrativa y financiera, con sede en la ciudad de Manaus.

Entre sus principales atribuciones se destacan:

- a) la elaboración del Plan Director de Zona Libre plurianual, promover y coordinar su aplicación, directamente o a través de convenios con organismos públicos o entidades, incluyendo las sociedades por acciones, o por medio de contratos con personas o entidades privadas;
- b) examinar, una vez al año, el Master Plan y evaluar los resultados de su aplicación;
- c) promover el desarrollo y la implementación de programas y proyectos de interés para el desarrollo de la zona franca;
- d) prestar asistencia técnica a entidades públicas o privadas en la preparación o ejecución de programas de interés para el desarrollo de la zona franca;
- e) Mantener relación permanente con la Superintendencia para el Desarrollo de la Amazonia (SUDAM), con el Gobierno de las autoridades del Estado de Amazonas y los municipios en los que se encuentra la zona franca;
- f) sugerir a las entidades gubernamentales y de otra índole estatal o local, medidas que estime necesarias para el desarrollo de la zona franca;
- g) promover y difundir la investigación, estudios y análisis, con vistas al conocimiento sistemático del potencial económico de Zonas Francas;
- h) realizar todos los demás actos necesarios para el correcto funcionamiento del organismo tales como planificación, promoción, coordinación y administración de la Zona Franca.

Las industrias de la Zona Franca de Manaus reciben el incentivo fiscal una vez instaladas que consisten en la exención fiscal de los impuestos de importación y exportación, el descuento parcial del Impuesto de Circulación de Mercaderías y

Servicios (ICMS), la exención por diez años del IPTU¹, la tasa de licencia para funcionamiento y de la tasa de servicios de limpieza y conservación pública.

La Zona Franca de Manaus reúne tres polos económicos: comercial, industrial y agropecuario. Este último comprende proyectos dirigidos a actividades de producción de alimentos, agroindustria, piscicultura, turismo y transformación de madera.

El industrial es responsable por la producción de televisores, aparatos de DVD, hornos de microondas, teléfonos celulares, máquinas fotocopiadoras, relojes, juguetes y motos. La industria de electrónicos (fabricantes de TVs, DVDs, aparatos de sonido y hornos, entre otros) es responsable por el 34,58% de la facturación industrial de Manaus².

Junto a los productos finales, también se fabrican partes y piezas. Por ejemplo, este es el caso de las motos de baja cilindrada que tienen todas sus piezas producidas en la ciudad.

Honda tiene en Manaus una de sus mayores fábricas fuera de Japón y produce más de un millón de motocicletas al año, tanto para el mercado brasileño como para la exportación. Nokia, el gigante finlandés de telecomunicaciones, emplea a 1.500 en la zona, Gillette tiene allí su mayor planta sudamericana, mientras que la única fábrica de motocicletas Harley Davidson fuera de Estados Unidos está en esta ciudad.

Asimismo las empresas han instalado laboratorios de investigación y desarrollo, como es el caso de varias empresas del sector de informática, Nokia y otras.

En el desarrollo de la ciudad y la región fueron importantes las leyes que requerían una mayor participación de contenido local en las mercancías manufacturadas. Esto permitió el desarrollo de capacidades técnicas locales, respaldadas por el aumento considerable en cantidad y calidad de las instituciones educativas. Veinte años atrás existían sólo tres colegios, mientras que en la actualidad hay 19 colegios técnicos e institutos universitarios.

¹ Impuesto sobre la propiedad predial y territorial urbana

² Fuente: Superintendencia de la Zona Franca de Manaus y Secretaría de Estado de Planificación y Desarrollo Económico de Amazonas.

Las políticas de promoción han logrado que actualmente la ciudad de Manaus tenga sólo el 5% de desempleo, tasa similar a la registrada a nivel nacional³. La garantía de los incentivos fiscales en Manaus está definida hasta 2023, con prórrogas previstas para cada 20 años. En 2012, la presidenta de Brasil, Dilma Rousseff, anunció que la vigencia de la Zona Franca será prorrogada por otros 50 años⁴.

En Italia, gracias a la cooperación entre los sectores público y privado a partir de los años setenta, se han formado en ciertos territorios redes de empresas que han creado economías externas a las empresas e internas al territorio, adquiriendo un significado crucial para la sociedad civil, y para la relación entre economía y territorio. Dichas economías externas se pueden considerar como el fruto de bienes colectivos locales que aumentan la competitividad de las empresas localizadas en un determinado territorio, sea porque se reducen los costos o porque se acrecientan las propias capacidades de innovación. Modelos de desarrollo de estas características son el resultado del diálogo y la cooperación entre elites que lideran las acciones del resto de los sujetos locales, o mismo entre actores locales de presencia difundida en el territorio sin liderazgos definidos unos por encima del otro.

De una manera u otra, los mecanismos de producción de bienes colectivos tienen un importante elemento en común: su funcionamiento está influenciado por la existencia de relaciones sociales personales entre sujetos comprometidos que facilitan la cooperación. Se trata de relaciones extra económicas que inciden en el desarrollo económico, directamente en el proceso productivo o indirectamente a través de la formulación de políticas públicas o de intervenciones que crean bienes colectivos dedicados al contexto local. En ambos casos el rol de las redes de relaciones sociales tiene particular relevancia, porque hacen posible transacciones complejas y riesgosas de confianza que consienten a los sujetos de cooperar inclusive en presencia de condiciones de incertidumbre o de carencia de información.

³ Fuente: Instituto Brasileiro de Geografía y Estadísticas. Según datos de Diciembre 2012, la tasa de desempleo promedio nacional fue de 4,9%.

http://www.ibge.gov.br/espanhol/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/defaulttab2.shtm

⁴ Fuente: Superintendencia de la Zona Franca de Manaus y Secretaría de Estado de Planificación y Desarrollo Económico de Amazonas.

En términos de Darmohraj (2011), la existencia de reglas de juego informales o vínculos basados en la confianza constituye un factor sumamente importante para asegurar la continuidad de políticas públicas en el mediano y largo plazo. Entonces, dado que el conjunto de relaciones planteado es de vital importancia para el desarrollo territorial el interrogante que surge es hasta qué punto, y en qué modo en caso afirmativo, es posible promover intencionalmente la construcción de dichas relaciones entre actores locales para la transformación de las estructuras productivas y sociales. En otros términos, ¿hasta qué punto es posible impulsar la cooperación para el alcance de los bienes colectivos? ¿Pueden generarse las relaciones de confianza? ¿Es posible generar dichos bienes en un círculo virtuoso que lleva al desarrollo local? Afortunadamente, en los últimos años se ha reunido evidencia empírica acerca de los impactos positivos de las asociaciones locales y las redes sociales en el desarrollo local y el bienestar.

Uno de los casos paradigmáticos en este sentido es el de la Emilia Romagna, conocido de manera más generalizada como el “Modelo Emilia”. La evolución del sistema económico social de la Emilia-Romagna cobra particular importancia como caso de estudio dado que en los últimos veinte años la región ha obtenido, a partir del concepto de especialización flexible, los mejores resultados económicos de la Comunidad Europea y ha sabido afrontar, no sin grandes dificultades, la crisis generalizada del sistema de producción internacional planteada por la globalización. Asimismo, en dicho proceso la región ha logrado mantener los elevados estándares de vida que la caracterizan desde los años del llamado “milagro económico italiano” (Capecchi, 1990).

En primer lugar, es importante mencionar que la historia del desarrollo industrial en Emilia-Romagna es muy distinta a la de otras regiones italianas. “Modelo Emilia” es una expresión que ha designado un estado de diversidad de la sociedad emiliano-romagnola y, por ende, de su economía. Entre los factores sociales en los que usualmente se hace hincapié para explicar el desarrollo de la región surge el peso de la pequeña y mediana empresa – agrupada en distritos industriales y tecnológicos – en la participación de la generación y distribución de la riqueza. Asimismo, cuenta históricamente con una estructura de clase agrícola caracterizada por la fuerte

presencia de trabajadores autónomos (arrendadores, pequeños campesinos), la persistencia de la familia y de la comunidad local, y un grupo de centros urbanos con tradición artesanal. Como resultado de la combinación de estos factores surgió en el tiempo un peculiar equilibrio entre componentes tradicionales y modernos. A esto se le suma que en las provincias de vieja tradición, es decir Modena y Reggio, una parte importante de los artesanos, es decir de las empresas más pequeñas, lograron mantener relaciones con el mercado. Se configuró así, una relación entre empresa “metropolitana” y un área de algún modo “colonial” representada por las otras provincias conformando en conjunto un sistema del todo unitario.

La fusión de un modelo económico con uno social ha sido posible, en primer lugar, gracias a la difusión democrática de la información y de los procesos decisionales. En cierta medida, podría argumentarse que los trabajadores accedían a la posibilidad de hacerse de los medios de producción en un contexto caracterizado por una administración pública democrática y redes de contactos no oficiales con el vértice de la administración local.

Si bien la situación ha cambiado mucho en los últimos quince años a partir de una división cada vez mayor entre modelos económicos y sociales, ciertos territorios han logrado captar las oportunidades de la globalización. El aumento de la competencia internacional, la innovación tecnológica y el creciente poder de la industria a gran escala, presentan varios desafíos para la producción de nicho característica del “made in Italy” y liderado, junto a otras regiones, por la Emilia Romagna. No obstante, el entendimiento temprano de la importancia de las relaciones sociales como base de los sistemas productivos ha llevado a la región con epicentro en la ciudad de Bologna a presentar los niveles de PBI per cápita más elevados de Europa.

El “Modelo Emilia” constituye ciertamente un ejemplo a considerar por diferentes experiencias de desarrollo económico local en América Latina. Ahora bien, la consideración de este tipo de experiencias y ‘modelos’ no deben abordarse a partir de operaciones de trasplante de prácticas sociales y económicas, sino a partir de la construcción de relaciones de confianza y cooperación entre los actores locales

siguiendo sus propias características idiosincrásicas en cada uno de los territorios del continente.

En este sentido, y considerando las características propias de la Provincia de Tierra del Fuego, en el presente informe se podrá identificar que una de las mayores asignaturas pendientes del entramado microempresarial y PyME de Tierra del Fuego, alejado de los centros de producción y consumo nacional y globales, está relacionada con el mejor aprovechamiento de la potencialidad derivada de la generación y aplicación de avances tecnológicos y organizativos que incrementen el valor agregado de origen de la producción local, reforzándose la capacidad de interacción del tejido productivo y del sistema local de innovación.

El incipiente entramado microempresarial y PyME de Tierra del Fuego, actores claves de los sistemas productivos locales, requiere de una participación activa en los procesos de desarrollo local. En este marco, la escasez de la información necesaria en estos aspectos para abordar las oportunidades y desafíos de los nuevos paradigmas productivos, ha afectado tradicionalmente a la totalidad de los gobiernos locales al tiempo que ha planteado la necesidad de conocer y adoptar experiencias de implementación de políticas públicas y de cooperación público-privada para el desarrollo productivo.

No obstante, más allá de la baja disponibilidad de información y de los desafíos que han enfrentado las políticas de incentivos, la experiencia de la última década señala que también existen otro tipo de factores que han obstaculizado el desarrollo de esquemas de vinculación entre diferentes actores para el desarrollo productivo en Tierra del Fuego. Un aspecto central de este enfoque son las fallas de mercado y de coordinación que afectan la gestión empresarial a las cuales están particularmente expuestas las microempresas y PyMEs. En este sentido, a los efectos de alcanzar esquemas de complementación y cooperación es necesario entonces vencer factores culturales – por ejemplo, la falta de confianza entre actores – así como contar con acceso a información y recursos (físicos, humanos, financieros...). Las ganancias potenciales de la complementación de empresas entre sí y con otros actores del territorio son evidentes.

La Provincia de Tierra del Fuego se inserta en esta lógica global partiendo de una situación en la que los objetivos demográficos y de desarrollo territorial significaban una particularidad insoslayable. Gracias a la promoción fiscal y aduanera, dichos objetivos se han cumplido con creces, sin embargo, y en línea con otras realidades del país, una de las grandes asignaturas pendientes de la Provincia está relacionada con el mejor aprovechamiento de la potencialidad derivada de las actividades de su entramado empresarial en materia de generación de capacidades locales de I+D y de innovación tecnológica y productiva, el reforzamiento de su capacidad de interacción con el resto del tejido económico y social así como con las instituciones del sistema local de innovación, la capacidad para favorecer el fortalecimiento de sus polos productivos locales, la generación de empleo de calidad, la movilización de recursos naturales inexplorados, y la profundización de cadenas de valor a través de incorporación de valor agregado a los insumos de uso difundido, entre otros.

La escasez de la información necesaria para abordar las oportunidades y problemáticas que ha traído consigo la globalización y otras fuerzas en el desarrollo económico local, afecta a todas regiones de los países en vías de desarrollo – incluida Tierra del Fuego – al tiempo que plantea la necesidad de profundizar las experiencias de implementación de políticas públicas y de cooperación público-privada para el desarrollo productivo.

En este marco, el presente informe contiene un conjunto de información de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego y se distribuye en ejes que buscan comprender la caracterización general del tejido empresarial, aspectos vinculados con la organización, la innovación, y la dotación de capital físico y humano de las empresas, las perspectivas de internacionalización y las cuestiones logísticas, y las condiciones de entorno y la visión empresarial de las políticas de promoción del segmento, entre otros aspectos.

A. Diagnóstico preliminar sobre la realidad económico-productiva de la Provincia de Tierra del Fuego

El antiguo territorio nacional de Tierra del Fuego, se consagró como una Jurisdicción Provincial en abril de 1990, a partir de la promulgación de la Ley 23.775. Un año más tarde, se redactó en Ushuaia la Carta Magna Provincial. Su condición insular y lejanía respecto a los principales centros de producción y mercados de consumo, desafían la inserción de la Provincia más joven del país en la economía nacional y regional.

A nivel económico, la Provincia de Tierra del Fuego presenta una gran diversidad de recursos naturales que favorecen el desarrollo de actividades primarias extractivas y turísticas. A su vez, el Régimen Especial Fiscal y Aduanero, le permite diversificar su estructura económica propiciando la instalación de industrias que, de otra forma, difícilmente se habrían radicado en la isla.

Entre las actividades primarias se destacan la extracción de petróleo y gas, y la pesca (principalmente de altura y en menor medida, la costera), se desarrolla la ganadería, en particular, la cría de ganado ovino, seguido por el bovino y el porcino, y en menor medida, la turba. Entre las actividades manufactureras, las más relevantes son la textil, la foresto-industrial, la fabricación de productos electrónicos de uso doméstico y ciertos productos plásticos junto con la industria autopartista. En relación al turismo, la ciudad de Ushuaia representa un gran atractivo no sólo por la riqueza natural de su entorno, sino también, por su localización geográfica que la convierte en la puerta de entrada a la Antártida.

1. Información geográfica y demográfica de la Provincia de Tierra del Fuego

La Provincia, con una superficie total de 1.002.445 km², está conformada por tres ámbitos territoriales diferenciados⁵:

- el sector oriental de la Isla Grande de Tierra del Fuego e islas adyacentes;
- las Islas Argentinas del Atlántico Sur (16.027 km²);
- la Antártida Argentina, incluyendo los archipiélagos de las Orcadas del Sur (750 km²) y las Shetland del Sur (680 km²).

La Isla Grande de Tierra del Fuego está ubicada en el extremo sur de América, continente del cual está separada por el estrecho de Magallanes. Es, por superficie, la 29ª isla del mundo y la mayor, con diferencia, de las islas del gran archipiélago fueguino. En esta isla se ubica la capital de la Provincia, Ushuaia.

Ilustración 1. Mapa de la Provincia



⁵ Fuente: Plan Estratégico Territorial (PET) ARGENTINA 2016. Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur. Ushuaia, noviembre de 2010

La isla está delimitada al sur por el canal Beagle, al este por el océano Atlántico y al oeste por el océano Pacífico. Esta isla es compartida por la Argentina y Chile, a quienes les corresponde la parte oriental y occidental, respectivamente. 18.507,3 km² pertenecen a la Argentina con un 38,57% del total mientras que 29.484,7 km² pertenecen a Chile con un 61,43% del total de la superficie de la isla.

El sector patagónico limita al oeste y al sur con la República de Chile; al norte y al este con el Océano Atlántico. Las tierras reclamadas en la Antártida están delimitadas entre el meridiano 25° Oeste y el 74° Oeste, el paralelo 60° Sur y el Polo Sur, mientras que las islas del Atlántico Sur comprenden las Malvinas, Georgias del Sur, Sandwich del Sur, Orcadas e islas menores.

En Isla Grande se localiza prácticamente la totalidad de la población fueguina, que se distribuye entre los municipios de Ushuaia (capital administrativa de la Provincia), Río Grande (principal centro industrial) y Tolhuin.

El norte de la isla, conocido como Estepa Magallánica, se caracteriza por un relieve sin árboles, con suaves ondulaciones y serranías bajas interrumpidas por cañadones, valles amplios y vegas húmedas por donde circulan cursos de agua menores. También circulan ríos de mayor caudal como el Cullen, el San Martín, Río Chico y Río Grande. Por tratarse de una estepa, con superficie aproximada de 420.000 ha, clima templado-frío, semiárido, ventoso pero de escasas nevadas, es la región más apta para la producción agropecuaria.

El centro de la isla presenta una mayor cantidad árboles; hay manchones de montes abiertos de ñire (“Nothofagus antártica”). El monte aumenta en densidad y altura hacia el sur/oeste de la Isla con una mayor presencia de lenga (“Nothofagus pumilio”). A medida que se avanza hacia el sur, las vegas se hacen más húmedas, transformándose en turberas. Hacia el extremo sur de la Isla se encuentra la zona cordillerana, que abarca una superficie de 1.200.000 ha. La altura máxima de los cordones montañosos no sobrepasa los 1.500 metros s.n.m. Las laderas de las montañas se encuentran cubiertas por montes densos de lenga y guindo. Los valles

que limitan los cordones montañosas forman vegas y turberas de gran extensión, generalmente recorridas por numerosos cursos de agua de reducido caudal.

En la zona sur de la Isla, se localizan varios lagos de importancia (Yehuín, Chepelmesh, Escondido y Fagnano o Kami y Lago Roca), como así también el canal de Beagle y la costa atlántica, que atraen a buena parte de la población provincial.

2. Indicadores Sociodemográficos

Según información oficial, el primer operativo censal realizado en la Provincia se llevó a cabo en marzo de 1966. El mismo permitió relevar 10.620 habitantes en la Isla Grande, los que sumados a los 2.172 estimados para las Islas del Atlántico Sur y los 221 del Sector Antártico arrojaron una población total de 13.452 personas. La elevada proporción de extranjeros (42,7%), el elevado índice de masculinidad (175,1 varones por cada 100 mujeres) y la composición por edades (14,4% de la población dentro del grupo de 20 a 24 años) resultaron los rasgos demográficos más llamativos⁶.

Desde la implementación del Régimen Especial Fiscal y Aduanero instaurado a comienzos de la década de los 70, la tasa de crecimiento de la población se ha acelerado; hacia 1980 la población total sumaba 27.358 habitantes, mientras que actualmente alcanza 127.2057 habitantes. Por su parte, la densidad poblacional pasó de 4,7hab/km² a 5,9 hab/km² entre 2001 y 2010. En la última década, el crecimiento poblacional fue el mayor del todo el país (26% Censo 2001 vs. Censo 2010) pasando de 101.079 habitantes a 127.205.

A continuación, se detalla la evolución de la población en la Provincia en donde puede observarse con claridad su crecimiento exponencial. El conjunto de la provincia ha aumentado considerablemente su población entre 2001 y 2010 (un 25,8%, aumentando en términos absolutos en 26.126 y llegando así a una población total de 127.205 personas).

A escala nacional, el relevamiento de 2001 había arrojado un total de 36.260.130 habitantes, dando para el año 2010 un incremento de población de 3.856.966

⁶ Fuente: <http://economia.tierradelfuego.gov.ar/anuarios/Anuario%20Estad%C3%ADstico%202010.pdf>

⁷ http://economia.tierradelfuego.gov.ar/wp-content/uploads/2011/09/Sintesis_Estadistica_2011.pdf (p.13).

habitantes y una tasa porcentual de variación intercensal 2001-2010 del 10,6%, menor a la registrada entre los censos de 1991 y 2001 del 11,2%. Como puede observarse, el crecimiento demográfico de Tierra del Fuego ha sido considerablemente mayor en relación al promedio nacional.

Tabla 1. Evolución de la Población Tierra del Fuego

CENSO	HABITANTES
1895	477
1914	2.504
1947	5.045
1960	7.955
1970	13.527
1980	27.358
1991	69.369
2001	101.079
2010	127.205

Fuente: INDEC-DGE y C, Censos Nacionales de Población y Viviendas.

Al igual que en los tres censos anteriores, la pirámide por edad y sexo de 2010 muestra cierta preponderancia de población joven y sexo masculino, aunque con menor intensidad en relación a los niveles previos. En este sentido, podríamos decir que el porcentaje de varones ha descendido hasta guarismos propios de una configuración más equilibrada (51% sobre 100%). Una característica importante, en directa correlación con la potencialidad productiva de la provincia, es la ancha base de la pirámide poblacional: el grupo de edad entre 0 y 14 años representa el 33.8 % del total, y el que comprende desde los 15 hasta los 34 años constituye el 32,5%.

Departamento	Población		Variación absoluta	Variación relativa (%)
	2001	2010		
Total	101.079	127.205	26.126	25,8
Fuente: INDEC.				
Antártida Argentina e Islas del Atlántico Sur	163	207	44	27,0
Antártida Argentina ⁽¹⁾		190	///	///
Islas del Atlántico Sur ⁽¹⁾		17	///	///
Río Grande	55.131	70.042	14.911	27,0
Ushuaia	45.785	56.956	11.171	24,4

⁽¹⁾ Para el Censo 2001, el dato de población no se encuentra desagregado para estos dos departamentos

Nota: las Islas Malvinas, Georgias del Sur, Sandwich del Sur y los espacios marítimos circundantes forman parte integrante del territorio nacional argentino. Debido a que dichos territorios se encuentran sometidos a la ocupación ilegal del REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA e IRLANDA DEL NORTE, la REPÚBLICA ARGENTINA se vio impedida de llevar a cabo el Censo 2010 en esa área.

Del departamento Islas del Atlántico Sur, fue censada sólo la base que se encuentra en la Isla Laurie, que pertenece a las Islas Orcadas del Sur. La Base Antártica Orcadas situada en dicha isla es la más antigua de las bases antárticas en funcionamiento que pertenecen a la República Argentina.

La población total incluye a las personas viviendo en situación de calle.

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010.

Otro rasgo destacable es el aumento del ratio de urbanismo. De acuerdo con los datos del Censo 2010 del INDEC, la tasa de población urbana pasó de 86,1% en 1970 a 97,1% en 2001, tendencia que se profundizó en el período 2001- 2010. Por ejemplo, la ciudad de Ushuaia pasó de 45.600 a 63.280 habitantes y Río Grande de 55.647 a 70.414, es decir, se registraron tasas de crecimiento urbano superiores al 38% y 57% respectivamente.

En forma excluyente, los dos centros urbanos más relevantes son Río Grande y Ushuaia. Río Grande tenía un 10% más de población que Ushuaia en el 2001, mientras que en el 2010 esa diferencia se mantenía igual (aunque cabe destacar que el aumento relativo de la población en Río Grande ha sido sensiblemente mayor que en Ushuaia - 27,0 % vs. 24,4% -).

Asimismo, Tierra del Fuego es uno de los distritos con mayor esperanza de vida de la Argentina.

Tabla 2. Esperanza de vida al nacer (en años)

	1990/1992	2000/2001	2010
Hombres	69,98	74,45	76,26
Mujeres	76,12	79,3	81,69
Total	72,89	76,56	80,38

Fuente: Censo nacional 2010: Cuadros definitivos para Tierra del Fuego. INDEC, esperanza de vida al nacer, proyección realizada extrapolando las esperanzas de vida al nacimiento de acuerdo con la tendencia nacional

El origen de la población también muestra cambios significativos; hacia 1970 de 13.527 habitantes, 5.231 habitantes eran de origen extranjero, es decir, el 38,7%. Hacia el año 2010, con una población total de 127.205 habitantes, la tasa de población extranjera se redujo a 8,9% (Censo 2010, INDEC). Estos cambios estarían explicados por las inmigraciones internacionales de principios de siglo y, posteriormente, por las políticas de promoción que provocaron la gran migración interna hacia Tierra del Fuego. La Ley N° 19.640 estableció en 1972 un Régimen Especial Fiscal y Aduanero para el entonces Territorio Nacional de la Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur que buscaba aumentar el número de habitantes de origen argentino en el territorio con el objetivo de consolidar la soberanía nacional. En el marco de esta Ley se establecieron incentivos fiscales de alcance regional para compensar las desventajas de localización que presentaba el territorio austral, jugó un rol fundamental en el ritmo de crecimiento poblacional de la provincia.

Sin duda, la Provincia ha experimentado una mejora sostenida de las condiciones de vida de la población desde los años setenta hasta la actualidad. No obstante, el crecimiento demográfico implica importantes demandas de infraestructura y equipamiento, que son vitales en la agenda pública inmediata, destacándose en particular la problemática de la vivienda y del acceso a la tierra urbana.

La mejoría de los indicadores socioeconómicos se refleja en el Índice de Desarrollo Humano difundido por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

El análisis destaca tres dimensiones principales: salud, educación e ingreso monetario para evaluar el desarrollo de las comunidades. El valor general de IDH, ubica a la Provincia en el segundo lugar a nivel nacional, con un índice de 0,871.

En materia de salud, el desempeño de la Provincia también es favorable en relación al resto del país; el índice de mortalidad alcanza 2,3% (contra una media nacional de 7,6%) siendo la provincia con menor cantidad de defunciones por año respecto a su población total (INDEC, 2010).

Actualmente, son muchos los indicadores socioeconómicos que posicionan a la Tierra del Fuego en un lugar privilegiado del ranking nacional. A modo de ejemplo, podemos mencionar, el acceso a servicios de agua potable por red pública (alcanza al 94,5% de los hogares), la tasa de delincuencia (mayormente heridos antes que muertos) ha ido declinando desde 2008, de 4.983 delitos, a un total entre Ushuaia, Río Grande y Tolhuin de 3.998 hacia 2010.⁸

Según la Dirección General de Estadísticas y Censos, los índices fueguinos de pobreza e indigencia muestran niveles muy inferiores al resto del país (2,2% y 1,5% respectivamente para el Aglomerado Ushuaia-Río Grande⁹). La situación actual contrasta fuertemente con los niveles históricos de la provincia; en 1980 el 25,6% de los hogares fueguinos tenía NBI (nivel que se mantuvo estable en la medición de 1991), mientras que en 2001 los hogares con NBI rondaban el 15,5%¹⁰.

Por su parte, el crecimiento económico evidenciado en la última década explica la reducción sostenida de la tasa de desocupación que, exceptuando el año 2009 de crisis internacional, se redujo de 12% en 2004 a 7,5% en 2012 (tercer trimestre 2012). La tasa de empleo ronda actualmente el 42,4%.

⁸ Fuente: Dirección Nacional de Política Criminal - Ministerio de Justicia, Seguridad y DD. HH.

⁹ http://economia.tierradelfuego.gov.ar/wp-content/uploads/2011/09/Aclaraciones_Pobreza_e_Indigencia.pdf

¹⁰ http://economia.tierradelfuego.gov.ar/wp-content/uploads/2011/09/Sintesis_Estadistica_2011.pdf

Tabla 3. Actividad, Empleo, Ocupación (2009-2012)

TASA	2009				2010				2011				2012			
	1º	2º	3º	4º	1º	2º	3º	4º	1º	2º	3º	4º	1º	2º	3º	4º
Actividad	43,1	43,2	44	47,5	47,9	47,1	44,9	45,8	47	48,7	46,5	45,6	44,4	46,2	47,9	
Empleo	39,3	38,1	40,3	43,2	43,3	42,9	41,8	42,4	43	45,3	44,5	43,3	41,1	42,4	44,4	
Ocupación	91,3	88,1	90,7	90,9	90,3	91,2	93,1	92,7	91,6	93	95,7	95	92,5	91,8	92,7	
Desocupación	8,7	11,9	9,3	9,1	9,7	8,8	6,9	7,3	8,4	7	4,3	5	7,5	8,2	7,3	
Subocupación	4,3	3	2,6	5,8	3,6	4,8	3	4	2,6	5,3	4,6	2,3	1,5	4,6	2,8	
Subocupación (demandante)	2,5	1,8	2,2	3,8	3	3	2,2	2,8	1,4	4	3,5	1,5	0,9	4	2,2	
Subocupación (no demandante)	1,8	1,2	0,4	2	0,6	1,8	0,8	1,3	1,2	1,3	1,1	0,9	0,7	0,6	0,6	

Fuente: Boletín Estadístico Mensual N° 99. Dirección Provincial de Estadísticas. Septiembre 2012.

Las principales fuentes de empleo son la Industria Manufacturera que representa el 21% del empleo total provincial, seguido por la Administración Pública (15,6%), el Comercio mayorista y minorista (13,8%) y el sector de la Enseñanza (9,6%).

Desde el año 2003, ha ganado creciente importancia el empleo en servicios relacionados con el turismo, fundamentalmente en la ciudad de Ushuaia.

3. Caracterización de la Economía Provincial

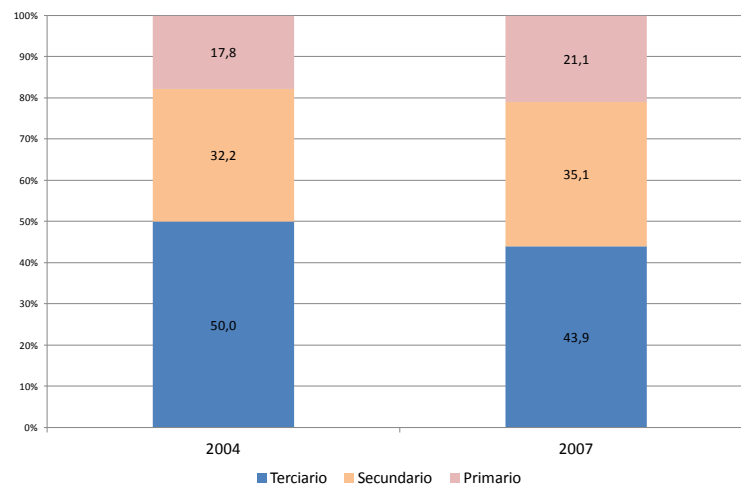
En términos institucionales, el territorio de Tierra del Fuego e Islas del Antártico Sur, junto a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, representan las últimas incorporaciones al Sistema Federal de la República Argentina. Desde la promulgación de la Ley 23.775 (26 de Abril de 1990), Tierra del Fuego e Islas del Antártico Sur goza de un status similar al de las otras 22 jurisdicciones provinciales, aunque conserva cierto tratamiento diferencial por tratarse de un territorio cuyo desarrollo es considerado estratégico en términos geopolíticos para el país en su conjunto.

Actualmente, con tan sólo 127.000 habitantes (Censo Nacional 2010) y un PGB de \$ 2.567 millones (año 2007), Tierra del Fuego e Islas del Antártico Sur, además de ser la más nueva de las provincias, es la más pequeña tanto en población como en contribución al PBI (0,3%, y 0,7% respectivamente).

El PGB provincial, cuyo último dato disponible es de 2007, muestra la siguiente distribución sectorial; la actividad primaria representa el 21.05%; la actividad secundaria

el 35,05% y la actividad terciaria el restante 43,90%¹¹. En comparación con la estructura del año 2004, se reconoce un crecimiento de las actividades primarias y secundarias en desmedro de la actividad terciaria. Estos cambios se explican, en el sector primario, por el impulso en la extracción hidrocarburos cuya producción creció en volumen y precio. En el sector manufacturero, el crecimiento se explica por la industria de electrónica que, desde 2003 enfrenta una demanda creciente desde el Territorio Nacional Continental (TNC).

Figura 1. Distribución Producto Bruto Geográfico. Tierra del Fuego



Fuente: Elaboración propia en base a "Plan Estratégico Territorial (PET) ARGENTINA 2016".
Dirección General de Planeamiento, Provincia de Tierra del Fuego.

¹¹ Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos, Provincia de Tierra del Fuego.

Tabla 4. Distribución Sectorial del PBG Provincial – Año 2007

Sector/ Actividad	Año 2007 Participación%
Sector Primario	21,05
Agricultura, Ganadería, Caza y Sicultura	2,99
Pesca	8,47
Explotación de Minas y Canteras	88,54
Sector Secundario	35,05
Industrias Manufactureras	81,07
Sumistro de Electricidad, Gas y Agua	9,66
Construcción	9,27
Sector Terciario	43,9
Comercial al por mayor y al menor	10,22
Hoteles y Restaurantes	3,99
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	19,31
Intermediación Financiera	7,16
Actividades Inmob., Empresariales y de Alquileres	2,09
Adm. Pública y Defensa; Planes de Seg. Social	46,13
Enseñanza	5,15
Otras Activ. De Serv. Comunitarios, Soc. y Personales	3,18
Servicios Sociales y de Salud	2,73
Hogares Privados con Servicio Doméstico	0,04

Fuente: Elaboración propia en base a "Plan Estratégico Territorial (PET) ARGENTINA 2016".
Dirección General de Planeamiento, Provincia de Tierra del Fuego.

Hasta los años sesenta, la ganadería constituía la principal actividad económica del territorio fueguino. La primera zona abocada a esta actividad fue la estepa magallánica y posteriormente, los establecimientos ganaderos se desplazaron hacia el centro y -en menor medida- el sur de la Isla, siendo su principal ocupación la cría de ganado ovino. Prevalció la raza corriedale, de doble propósito (carne y lana), cuyas características de rusticidad y resistencia le permitieron adaptarse convenientemente a las particulares condiciones climáticas de la zona.

Hoy día, la gran diversidad de recursos naturales disponibles en la provincia vuelven sumamente atractiva la actividad primaria extractiva (hidrocarburos y pesca), al tiempo que resulta un capital esencial para la actividad turística.

El desarrollo industrial de la provincia está estrechamente ligado al sistema de incentivos fiscales instaurado en la década de los años setenta, tema que será tratado

en detalle en una sección especial de este informe. El 90% del valor agregado de la industria manufacturera está generado por cuatro subsectores:

- i) Equipos de radio, TV e informática;
- ii) Maquinaria y equipos diversos (incluye autopartes);
- iii) Productos de plástico
- iv) Textiles.

Estos cuatro subsectores están representados por más de 50 empresas, que generan un empleo de alrededor de 15.300 puestos laborales (2012). El resto de las actividades industriales corresponde a actividades de alimentación y bebidas, aserraderos y muebles, impresión, productos no metálicos y servicios para los cuatro sectores predominantes, que abarcan la provisión de algunos repuestos, partes/piezas, reparaciones eléctricas, logística, entre otros.

En el sector terciario, después de la administración pública y servicios sociales, se destaca la contribución en el PBG del transporte, el comercio, la hotelería y restaurantes asociados con la actividad turística.

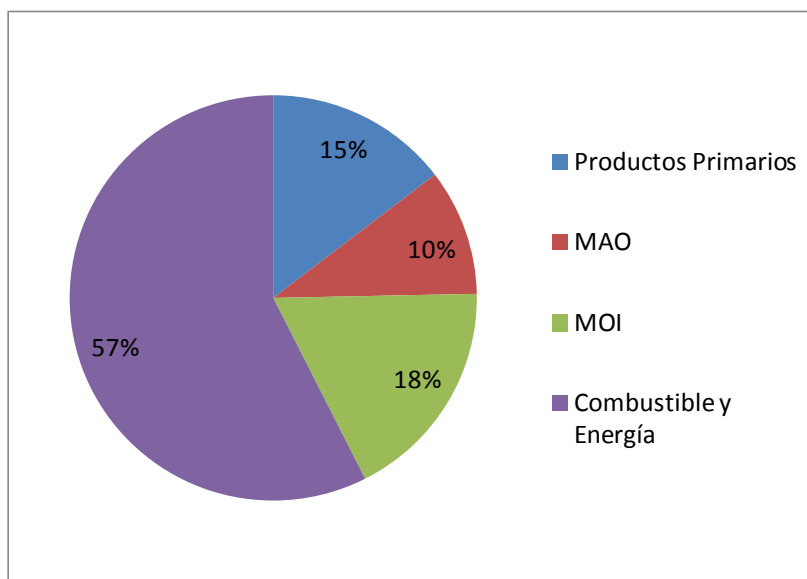
Finalmente, cabe destacar que la economía fueguina se inserta en el comercio internacional a través de las exportaciones primarias. Según datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos del año 2011, el 57% de las principales exportaciones fueguinas a terceros países corresponden a combustibles e hidrocarburos (254,4 millones de dólares). En orden de importancia le siguen las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) que explicaron el 18% de las exportaciones (78,9 millones de dólares). Por su parte, los productos primarios representaron el 15% (64,7 millones de dólares), mientras que las manufacturas de origen agropecuario (MOA) alcanzaron en 2011 el 18% de las exportaciones (44,5 millones de dólares). Por lo tanto, entre los principales productos exportados a terceros países se pueden mencionar; aceite crudo de petróleo, gas natural, gas licuado de petróleo, pescado congelado, máquinas y aparatos eléctricos.

Tabla 5. Exportaciones de Tierra del Fuego por grandes rubro en dólares a Terceros Países (2008 – 2011)

Grandes Rubros	2008	2009	2010	2011
Productos Primarios	50.387.602 USD	52.362.558 USD	54.250.618 USD	64.744.378 USD
Manufacturas de Origen Agropecuario (MAO)	68.605.583 USD	63.088.425 USD	45.519.650 USD	44.493.064 USD
Manufacturas de Origen Industrial (MOI)	118.815.667 USD	69.274.299 USD	76.256.218 USD	78.963.356 USD
Combustible y Energía	284.070.350 USD	149.912.249 USD	214.981.208 USD	254.400.441 USD
TOTAL	521.879.202 USD	334.637.531 USD	391.007.694 USD	442.601.239 USD

Fuente: INDEC. Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo.

Figura 2. Composición de las exportaciones Provinciales a Terceros Países (año 2011)



Fuente: INDEC. Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo.

Asimismo, la Provincia es una gran importadora de partes e insumos para la industria manufacturera y de bienes de capital. Entre sus principales importaciones se destacan; maquinarias y aparatos electrónicos (u\$s 938.689.229), maquinarias y aparatos mecánicos (u\$s 228.761.041) y materiales plásticos (u\$s 131.710.100).

Tabla 6. Valor de las Importaciones, Exportaciones a Terceros Países y Saldo de Balanza Comercial de la Provincia de Tierra del Fuego. En dólares

Mes	Importaciones	Exportaciones	Saldo Comercial
jun-11	260.575.465	35.308.542	-225.266.923
jul-11	338.234.436	23.286.084	-314.948.352
ago-11	452.312.461	68.438.952	-383.873.509
sep-11	409.231.052	37.579.368	-371.651.684
oct-11	433.320.998	34.815.966	-398.505.032
nov-11	392.877.820	31.083.324	-361.794.496
dic-11	290.426.967	58.075.149	-232.351.818
ene-12	267.408.376	34.356.858	-233.051.518
feb-12	271.168.645	23.858.248	-247.310.397
mar-12	422.943.459	27.644.118	-395.299.341
abr-12	300.442.254	60.867.949	-239.574.305
may-12	381.753.360	33.646.243	-348.107.117
jun-12	354.739.553	37.461.179	-317.278.374
jul-12	412.880.145	50.114.557	-362.765.588
ago-12	460.200.348	13.227.959	-446.972.389
sep-12	424.643.601	33.853.974	-390.789.627
oct-12	497.552.141	37.561.180	-459.990.961
nov-12	343.501.487	38.671.341	-304.830.146

Acumulado Nov 2011-Nov 2011

	4.427.660.336	449.338.755	-3.978.321.581
--	---------------	-------------	----------------

Variación % respecto al mes anterior

Nov 2012/Oct 2012	-31,0%	3,0%	-33,7%
-------------------	--------	------	--------

Variación % respecto al mes anterior

Nov 2012/Nov 2011	-12,6%	24,4%	-15,7%
-------------------	--------	-------	--------

Fuente: Boletín Estadístico Mensual N° 99. Dirección Provincial de Estadísticas. Septiembre 2012.

4. Régimen de Promoción: Régimen Especial Fiscal y Aduanero

En gran medida, el perfil productivo que hoy exhibe la Provincia, se explica por el Régimen Especial Fiscal y Aduanero instaurado en los años setenta.

Antes de la implementación del Régimen de Promoción, la base productiva de la economía provincial (territorio Nacional para ese entonces) se sustentaba en el sector primario, esencialmente en las actividades agropecuarias y extractivas. Por su parte, el Sector Público representaba la principal fuente de empleo y la totalidad del gasto público era financiado con recursos del Tesoro Nacional. El sistema de infraestructura era prácticamente nulo, aspecto que –combinado con la lejanía a los principales centros de consumo y el reducido tamaño del mercado local- posicionaban a la provincia como un territorio marginal, poco atractivo para la radicación de inversiones productivas.

A partir de la sanción de la Ley 19.640, el Estado Nacional invirtió importantes recursos para propiciar el desarrollo del sistema de infraestructura y provisión de servicios básicos. Lentamente, varias empresas se radicaron en Tierra del Fuego para ampliar su producción, aprovechando las oportunidades que otorgaba la legislación promocional. Dicho proceso no constituyó un proceso lineal sino que presentó altibajos considerables.. Recientemente, la economía provincial volvió a ganar impulso con la promulgación de la Ley 26.539 que en diciembre de 2009 estableció un aumento de los impuestos internos para los productos electrónicos. La ley trata de orientar la sustitución de importaciones generando las condiciones de protección para el perfeccionamiento de los productos fueguinos,

Las nuevas normas se impulsaron sabiendo las necesidades generadas a partir del decaimiento de la demanda local y para eliminar las asimetrías con Manaos. Mediante esta ley, se grava con Impuestos Internos (tasa efectiva del 20,48%) y se duplica el IVA (tasa del 10,5% al 21%) a ciertos productos electrónicos y de informática, importados o fabricados en Argentina. En síntesis, esta ley grava con impuestos internos y duplica la alícuota del IVA a determinados productos tecnológicos importados del exterior, manteniéndose las exenciones impositivas establecidos por la Ley 19.640 a la industria

electrónica. De esta manera genera un beneficio a los productos fabricados en la Provincia, incentivando la producción nacional.

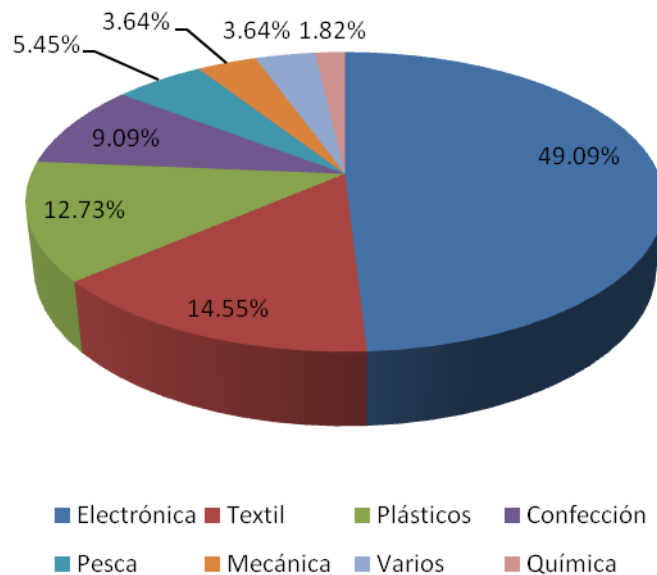
Acompañando esta iniciativa, se aprobaron nuevos procesos productivos y por medio de los decretos 916/2010 y 39/2011 se reabrió el régimen para la presentación de nuevos proyectos para la fabricación de notebooks, netbooks, Pc-tables y módems. También se aprobaron nuevos procesos productivos como el de Celulares, Monitores para PC entre otros.

Recientemente, a través del Decreto 2623/2012, el régimen fue reabierto –hasta el 30 de Junio de 2013- para la presentación de proyectos destinados a la producción de notebooks, netbooks, modems, tablet PC, cámaras fotográficas digitales y lectores de libros electrónicos (e-readers).

Las condiciones promocionales para todas las empresas promovidas, se mantendrán vigentes hasta el año 2023, en línea con la Zona Franca de Manaos.

Como saldo, la Provincia cuenta con alrededor de 55 fábricas, sólidamente radicadas y en medio de un proceso de expansión (Ministerio de Industria e Innovación Productiva, 2012). La producción se encuentra distribuida entre empresas electrónicas (27), textiles (8), confeccionistas (5), plásticos (7), mecánicas (2), pesqueras (3) y varios (3),

Empresas Subrégimen Industrial por sectores, 55 empresas



Evolución y alcance del Régimen

El 02 de Junio de 1972 el Ejecutivo Nacional se publicó en el Boletín Oficial la Ley 19.640 creando el Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego (AAETDF) y una Zona Franca. Esta ley estableció un régimen especial fiscal y aduanero para la Isla Grande del entonces Territorio Nacional de la Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico sur, con el fin de fomentar la actividad económica y asegurar de ese modo el establecimiento permanente de población argentina en la región. El resto del Territorio Nacional de Tierra del Fuego se constituyó en una Zona Franca.

El Artículo 21 de la ley 19.640 establece que un producto puede ser considerado originario de la AAE si ha sido íntegramente producidos en el AAE, o bien, los componentes importados fueran objeto de un proceso final que implicase una transformación o trabajo sustancial sobre los mismos en el territorio fueguino.

Con respecto a las acreditaciones de origen, el régimen estatuido por la Ley 19.640 establecía, en su Artículo 24, normas o reglas de origen, que fueron variando con el

tiempo a través de los distintos decretos (costo-precio, salto de posición arancelaria, proceso productivo, entre otros).

En la actualidad el origen se establece según el criterio de proceso productivo. Así, la mercadería producida y actividades en el Área Aduanera Especial (AAE) pueden ser:

a) Las originarias del AAE:

- Producidas integralmente (art. 22) Provenientes de los reinos animal, vegetal y los obtenidos por las mercaderías precedentes.
- Transformación Sustancial (art. 21, inc. b) Cuando no intervengan materiales no originarios de la zona, el valor CIF de importación no puede exceder del 50% del Valor FOB de exportación, o se adecue a los procesos ya aprobados por Decretos Provinciales (Decreto 522/95 art.2º).
- Casos especiales (Art. 26). Ejemplo: reparación, armado, montaje, ensamble, combinación, mezcla, etc. siempre y cuando las características del producto resultante difieran fundamentalmente de las características de los elementos que lo componen.

b) Las no originaria del AAE: cabe consignar aquí que toda mercadería no originaria del AAE carece de todo beneficio promocional a la hora de su introducción al Territorio Nacional Continental. En tal circunstancia, recibe el mismo tratamiento fiscal que una importación al Territorio Nacional Continental desde el exterior, es decir, que para poder ser despachada a plaza deberá tributar todos los aranceles, impuestos y tasas que graven dichas operaciones al momento de su egreso del AAE.

En el caso de las exportaciones del AAE al exterior, los bienes no originarios pueden ser reexpedidos pero no gozan de estímulo alguno, y en la actualidad, están sujetos al pago de los derechos de exportación.

Para acreditar origen, los productos deben cumplir con un proceso productivo (agregación de valor) que a tal efecto se encuentre aprobado o se apruebe en el futuro

por la Secretaría de Industria de la Nación, quien en forma previa efectuará la consulta con las autoridades de la Provincia de Tierra del Fuego (art. 8 del Decreto 490/2003).

Quedan afuera de esta definición y, por lo tanto, del alcance de la promoción impositiva y aduanera los siguientes conceptos;

- embalajes, acondicionamientos, re embalajes o reacondicionamiento;
- selección o clasificación;
- fraccionamiento, marcación, composición de surtidos;
- otras operaciones o procesos que se reputen similares, de conformidad con lo que al respecto disponga el Poder Ejecutivo Nacional.

Según el decreto Nro. 1234/2007 el plazo de vigencia de los derechos y obligaciones de la Ley 19.640 y los decretos Nros. 479/1995 y 490/2003, será hasta el 31 de Diciembre del año 2023.

Impacto del Régimen

A casi 40 años desde su puesta en marcha, y luego de sucesivas modificaciones, existe cierto consenso respecto a la eficacia del régimen en el cumplimiento de sus objetivos básicos de consolidar la soberanía nacional en este territorio por medio de atraer población económicamente activa, seducida por empleos bien pagos que -de una u otra forma- compensan las desventajas de vivir lejos de los principales centros de desarrollo y las inclemencias del tiempo en la isla. Alcanza ver el gran crecimiento poblacional que evidenció la Provincia, cuya población creció exponencialmente de 13.434 habitantes en la década de los 70 a 127.205 en el Censo 2010.

Los principales sectores beneficiados al amparo del subrégimen industrial del AAETF son la electrónica (TVs, videocámaras, celulares, DVDs, equipos de aire acondicionado, netbooks y notebooks, hornos microondas, autoradios, entre otros), textil (hilados, , tela recubierta, entre otros) confección (sábanas, toallas, etc.), plástico (Films para la fabricación de silobolsas y envases de leche, caños , bujes, envases, cajas, tapas, etc.), química (plaguicidas), mecánica (equipos de climatización para automotores, válvulas

de control, tubos de refrigeración) Sin embargo, los críticos del régimen sostienen que los subsectores líderes no han desarrollado encadenamientos manufactureros hacia atrás en la cadena de valor y son escasos, también, hacia adelante, excepto aquellos relacionados con actividades de logística y transporte. Su capacidad para generar empleo genuino es también puesta en duda.

Según datos obtenidos de las estadísticas elaboradas por la Dirección de Estadísticas y Análisis Regional de Tierra del Fuego¹², el gasto en actividades científicas y tecnológicas en la jurisdicción provincial para el año 2008 ha sido de 209,7 pesos por habitante superando el promedio nacional de 156,4 de pesos por habitante. El gasto fueguino en investigaciones y desarrollo fue, para el mismo año, de 180,5 pesos por habitante superando también, el valor indicado a nivel nacional de 134,8 pesos por habitante. La cantidad de personas dedicadas a actividades de I+D en 2008, es decir, investigadores de jornada completa, becarios de investigación, técnicos y personal de apoyo, fue de 202 personas, equivalente al 0,35% del total nacional.

5. Actividades económicas estratégicas

En los próximos párrafos se ofrece una caracterización de algunas de las **actividades económicas relevantes para el entramado productivo provincial**.

Ganadería

La presencia de continuas heladas, en todas las estaciones del año, y el congelamiento de los suelos hasta 70 cm de profundidad en invierno, vuelve inviable cualquier tipo de cultivo. Es por eso que de las actividades agropecuarias la más tradicional es la ganadería extensiva. Aproximadamente la mitad de la superficie total de Isla Grande está destinada a esta actividad. La otra mitad de la superficie insular, es tierra improductiva desde el punto de vista pecuario ya que alberga varios ríos, lagos, lagunas y turbales.

¹² http://www.mecon.gov.ar/peconomica/dnper/fichas_provinciales/Tierra_del_Fuego.pdf

La alimentación del ganado doméstico se basa principalmente en el aprovechamiento directo de los pastizales naturales, destacando que el área de pasturas artificiales, verdes y vegas destinadas a corte no sobrepasa las 250 ha en la actualidad. Los campos no reciben fertilización alguna y los tratamientos veterinarios resultan mínimos si los comparamos con producciones similares en otras zonas del país.

La Provincia cuenta con una larga trayectoria en ovinos, aunque en los últimos 50 años se ha propiciado la expansión de ganado bovino. Se organiza en campos de pastoreo de grandes dimensiones, con paisaje muy diferentes entre sí. En términos generales, la productividad forrajera alcanza el nivel estrictamente necesario para cubrir los requerimientos de la dotación animal actual. Según el informe "Diagnóstico del Sector Ganadero, Agrícola, Modelos Productivos Actuales y Recomendaciones de Líneas de acción" (CFI, 2011), la superficie media de las explotaciones es de 34.200 ha para la estepa, 10.732 ha en el Ecotono y 6.710 ha para la región de Cordillera.

Desde la promulgación de la Ley 19.640/72 el sector ganadero, al igual que la industria, se ha favorecido con la exención del pago todo impuesto nacional (IVA, Ganancias, Bienes Personales, etc.) y con la posibilidad de importar ciertos bienes sin arancel alguno.

Actualmente, las existencias ganaderas se distribuyen en 76 empresas ubicadas mayormente en la región del Ecotono con más del 42% de la totalidad de las explotaciones, seguida de la región de cordillera con niveles similares y por último la región de la estepa con un 15% (Fuente: PEA 2010-2016¹³).

Los indicadores productivos de la ganadería de Tierra del Fuego son en general muy buenos y comparables a regiones productoras del país más aptas. Una de las mayores ventajas de la Provincia es su condición de insularidad que permite un fácil control del ingreso de animales de zonas fronterizas. Asimismo, las condiciones climáticas ayudan a frenar la propagación de algunos microorganismos, posibilitando condiciones sanitarias muy favorables (Libre de Aftosa).

¹³ PLAN ESTRATÉGICO AGROALIMENTARIO Y AGROINDUSTRIAL PARTICIPATIVO Y FEDERAL 2010-2016. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

La producción de lana total para el año 2011 se estima en 2.000 Tns, lo que representa una reducción del 20% en relación al año 2002, consecuencia de la disminución en la cantidad de cabezas. El 90% de la lana de la provincia se esquila bajo Normas PROLANA (Programa para el Mejoramiento de la Calidad de La Lana) y asimismo más del 75% de la lana de la estepa es certificada como Orgánica generando esta un sobre precio en el orden del 10% respecto de las demás lanas. Asimismo, el cordero representa el 90% de la faena provincial; el 40% es comercializado en la propia provincia para su consumo, y el resto se exporta al TNC, principalmente de la provincia de Santa Cruz (CFI, 2011)¹⁴.

La producción bovina también muestra buenos índices. El índice de destete de terneros es superior al 80%, la tasa de extracción inferior en promedio del 35% generó ciclo de retención de vientres capaces -en los últimos años- de mantener un crecimiento del stock interanual superior al 6%. La totalidad de los animales a faena son comercializados en la provincia, producto de una demanda que año a año aumenta y a la cual se abastece solo de un 30% de las necesidades (CFI, 2011 *op cit*).

La relación exportación de animales en pie al TNC y faena interna ha aumentado progresivamente en las últimas 5 temporadas. Entre las causales de aumento de la relación exportaciones/faena interna, además de las nuevas oportunidades comerciales para borregos y ovejas en los principales destinos de exportación (Santa Cruz), toma un peso preponderante el cuello de botella en la capacidad de faena durante el otoño, época en la que se produce casi el 80% de las exportaciones al TNC.

¹⁴ Diagnóstico del Sector Ganadero, Agrícola, Modelos Productivos Actuales y Recomendaciones de Líneas de acción. Gobierno de Tierra del Fuego – Consejo Federal de Inversiones. Febrero 2011

Tabla 8 – Evolución de la faena interna y exportaciones de ganado en pie (en cantidad de cabezas) (2006 – 2011)

Años/exportaciones-faena interna	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011
Exportaciones totales al TNC (Bovinos + Ovinos)	33.791	59.820	71.480	76.306	76.609
Faena Interna total (Ovinos + Bovinos)	96.030	87.954	105.100	93.241	96.135
Relación exportaciones al TNC/faena interna	35%	68%	68%	82%	80%

Fuente: Dirección de Ganadería de la Provincia de Tierra del Fuego.

Puede observarse que la faena interna aumenta (el mayor peso de incremento corresponde a bovinos) pero en menor proporción que los aumentos de exportaciones al continente (el mayor peso de incremento de ganado en pie exportado corresponde a ovinos).

El informe del CFI, deja al descubierto que el abastecimiento de carne bovina fresca con y sin hueso al consumidor fueguino proviene del TNC; en 2010, el 75% de la carne bovina comercializada localmente fue producida y procesada fuera de la Provincia.

Pesca y Acuicultura

Según información del Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial, Participativo y Federal 2010-2016 (PEA), en la Provincia conviven la pesca artesanal en manos de pequeñas empresas e incluso, pescadores individuales, y la pesca en altura, en manos de empresas medianas y grandes. Según datos oficiales, en el año 2011, la pesca costera realizada en forma artesanal con tan sólo 12 lanchas, logró una captura de 250 toneladas anuales totales¹⁵. Por su parte, la pesca en altura, con 9 buques de altura,

¹⁵ Estos datos no incluyen la pesca artesanal no embarcada.

capturó 101.000 toneladas en el mismo período. Existen asimismo unas 100 ha parceladas dedicadas a la acuicultura.

Los sectores más desarrollados son la pesca artesanal de centolla/centollón y la acuicultura. Sin embargo, la falta de datos oficiales fidedignos respecto a las cantidades capturadas y a la ocupación dificultan todo intento de cuantificación de estos sectores.

Por su parte, la producción industrial a bordo de buques de factoría se estima en 35.000 toneladas (básicamente Surimi y Fillets) y es exportada en un 100% (PEA, 2011). Según datos del PEA 2011, las exportaciones industriales del sector se estiman en 35.000 toneladas (u\$s 85 millones), mientras que el consumo interno es de 267 toneladas (u\$s 500 mil aproximadamente). La injerencia y el control provincial sobre esta actividad es muy reducida; no se agrega valor en tierra y nada de lo capturado y producido queda en la provincia (fuente PEA 2010-2016).

La pesca artesanal fueguina, aún cuando se limita a las costas de la isla, logra una buena cantidad de producto en relación a los pocos factores productivos invertidos en el proceso. Goza de buenas condiciones ambientales marítimas, y como actividad productiva, tiene poco impacto sobre el ambiente. Sin embargo, es escaso o casi nulo el agregado de valor sobre lo producido por estos pescadores. Las experiencias asociativas entre los actores de la pesca artesanal son poco frecuentes.

La actividad de cultivo de especies acuáticas en Tierra del Fuego se ha favorecido mucho con el aumento del turismo y la demanda de productos regionales. Al igual que la pesca artesanal, la acuicultura goza de costas con buenas condiciones marítimas que facilitan el desarrollo de la actividad a gran escala. En 2011, la producción de mejillón de cultivo alcanzó las 7,2 toneladas (PEA, 2011). Se está trabajando en el cultivo de variedades salmónidos y cría de truchas en el mar. Dado que la actividad es relativamente nueva, existe cierto desconocimiento sobre la capacidad de carga de los ambientes acuáticos. Al igual que en la pesca artesanal, el producto logrado por la acuicultura se comercializa mayoritariamente sin agregado de valor.

Petróleo y Gas

La extracción de petróleo y gas, principales actividades mineras de la provincia, se realizan en el norte de la Isla desde donde se exporta o se transporta a las destilerías del continente vía marítima. A diferencia de lo que ocurrido con el petróleo, cuya producción se desaceleró durante los últimos años, la producción de gas ha venido creciendo en forma constante acumulando en los últimos 10 años un incremento del 32,6%. Existen dos gasoductos que nacen en San Sebastián y cruzan el estrecho de Magallanes para conectarse con las redes nacionales de distribución. El primer gasoducto data de 1978, mientras que el segundo fue recientemente inaugurado en el año 2010.

Tabla 7. Producción de Petróleo y Gas. Provincia de Tierra del Fuego

Mes	Petroleo (m3)	Gas (miles de m3)
ago-11	64.991,7	296.622,1
sep-11	63.896,0	289.293,3
oct-11	67.496,4	285.837,5
nov-11	62.561,9	255.921,7
dic-11	60.060,4	264.348,2
ene-12	61.836,2	239.019,6
feb-12	60.489,0	242.717,6
mar-12	67.391,2	283.524,1
abr-12	63.656,8	275.927,1
may-12	69.686,3	288.960,3
jun-12	64.285,8	279.199,4
jul-12	66.038,9	280.971,2
ago-12	63.481,8	259.353,4
sep-12	60.217,7	254.870,7
oct-12	64.790,8	280.175,3
nov-12	61.511,7	259.748,5

Variación % respecto al mes anterior

Nov 2012/Oct 2012	-5,1%	-7,3%
-------------------	-------	-------

Variación % respecto al mes anterior

Nov 2012/Nov 2011	-1,7%	1,5%
-------------------	-------	------

Fuente: Boletín Estadístico N°99. Dirección General de Estadísticas y Censos, Provincia de Tierra del Fuego.

En mayo de 2012, a través del Decreto 751/2012, el Gobierno Nacional dejó sin efecto los beneficios previstos en el Régimen Especial Fiscal y Aduanero de la Ley 19.640 y sus normas complementarias, para las actividades relacionadas con la producción cruda de gas y petróleo en la provincia de Tierra del Fuego.

Explotación de Turba

La explotación de la turba representa otra producción relevante dentro de la actividad minera y posee una reconocida calidad en el mercado nacional. Según técnicos del INTA, “la turba para uso agronómico que se extrae de Tierra del Fuego, está en primer lugar comparable con cualquiera de las mejores del mundo”¹⁶.

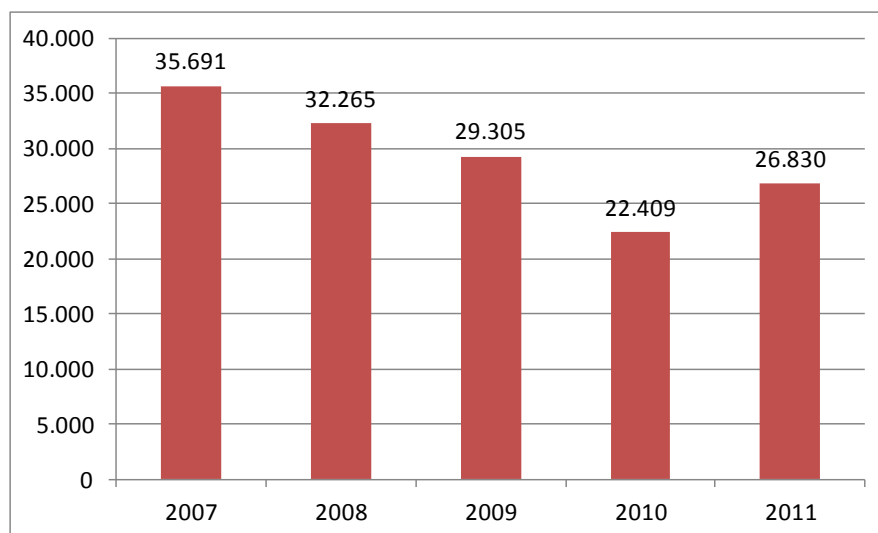
La superficie total cubierta por turberas alcanza las 282.000 ha (CFI, 2011). De acuerdo a la información difundida por la Dirección General de Estadísticas y Censos, el volumen de extracción de turba alcanzó los 26.830 m³ en 2011, lo que representa un aumento del 19,7% respecto al año anterior¹⁷. Cabe destacar que el 90% de la producción fueguina se usa para sustrato para plantas. El agregado de valor en origen es prácticamente nulo; la turba es transportada sin transformaciones hacia el Territorio Nacional Continental. Las exportaciones de turba le permitieron a la Provincia ingresar en 2012 \$6.679.021 (FOB)¹⁸.

¹⁶ Entrevista de Red de Noticias 23 al técnico del INTA, Ing. Osvaldo Valenzuela. <http://red23.com.ar/?p=28613>.

¹⁷ Fuente: Anuario Estadístico 2011. Dirección General de Estadísticas y Censos. Provincia de Tierra del Fuego.

¹⁸ Fuente: Información Oficial, Ministerio de Industria e Innovación Productiva. Provincia de Tierra del Fuego.

Figura 3. Explotación de turba en m³ (2007 – 2011)



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico Tierra del Fuego 2011.

Foresto Industrial

Tierra del Fuego, junto a Chaco y Corrientes, es una de las tres principales provincias del país para el desarrollo de la actividad foresto industrial. Pero a diferencia de las otras dos, en Tierra del Fuego no existen bosques implantados ni experiencias controladas que permitan analizar la factibilidad técnica y económica de su implantación. Toda la producción foresto industrial fueguina se base en los bosques nativos de lenga, variedad que requiere de 120 años para ser maderable y, al ser cortada antes de su tiempo de maduración, se obtiene muy poca madera de buena calidad (UIA, 2009)¹⁹.

Se estima que habría en la Provincia 203.000 ha con bosques aptos para la producción (PEA, 2011). Según el informe de la UIA (2009), el 42% de estos bosques se encuentran en tierras fiscales y sólo 900 ha de estos han sido certificados por Forrest Stewardship Council (FSC).

¹⁹ “Debilidades y Desafíos Tecnológicos del Sector Productivo, Cadena Foresto Industrial”. Unión Industrial Argentina (UIA), 2009,

La producción industrial de rollizos de madera de lenga alcanza los 10 millones de p² por año, y sólo el 15% de la producción total es secada en Tierra del Fuego (PEA, 2011). Teniendo en cuenta la importancia que reviste el proceso de secado en la calidad de la madera (evita la aparición de hongos, grietas y dobladuras), se puede inferir que más de 2/3 de la producción fueguina sería madera de lenga no sometida a secado, y por lo tanto, de calidad muy variable.

Del total de la madera húmeda, se estima que un 50% se comercializa fuera de la isla, y entre el 35 y 40% se consume localmente para pallets, encofrados, carpintería de obra y rural. Es decir, usos poco exigentes en términos de calidad de la materia prima. Generalmente, la madera secada queda en la isla. Esta sería una posible explicación sobre la baja valorización de la producción forestal fueguina en el TNC.

Entre los actores relevantes del sector, se estima la presencia de al menos 20 aserraderos fijos, 30 productores pequeños que en muchos casos son simples leñadores o montan aserraderos móviles, y más de 60 carpinterías distribuidas entre los centros urbanos de Ushuaia, Tolhuin, y Río Grande (UIA, 2009). El empleo generado por la cadena foresto-industrial se distribuye como sigue: 106 puestos en el sector primario (obraje en el monte), 244 puestos en aserraderos y otros 500 en carpinterías (PEA, 2011).

En los aserraderos pequeños, caracterizados por equipamiento de corte obsoleto, la madera es cortada en forma manual, por lo que las tablas logradas pocas veces cumplen con los estándares de calidad deseados por las carpinterías y generan importantes desperdicios de materia prima.

La mencionada baja capacidad de secado intenta superarse mediante acciones asociativas. Las carpinterías, fundamentalmente en Ushuaia -que enfrentan una demanda creciente por el dinamismo de la actividad de la construcción-, trabajan únicamente a pedido y producen en forma casi artesanal. Esta forma de organización de la producción implica importantes demoras en las entregas y una casi nula estandarización de los productos y de la calidad de los mismos. En el marco de una estrategia de desarrollo de nuevos mercados para la producción fueguina de muebles, y en colaboración con el Centro Metropolitano de Diseño de la C.A.B.A., el Gobierno

Provincial impulsó una experiencia asociativa (con carpinteros de las tres localidades) que busca mejorar sus habilidades mediante capacitaciones técnicas para una fabricación estandarizada, armado de series productivas y la incorporación de diseño.

La Industria Electrónica

Entre los productos de la industria electrónica se destacan los televisores a color, videocámaras, autoradios, microondas, celulares, y aires acondicionados. En los últimos años creció sustancialmente la producción de notebooks y netbooks y la fabricación local de placa madre, productos que mostraron una demanda creciente a partir del Programa Nacional Conectar Igualdad que permitió la reapertura del régimen de promoción por seis meses en Tierra del Fuego (Decreto 39/2011), como así también, por la demanda creciente desde consumidores del TNC.

La producción mensual de teléfonos móviles fue de 1,2 millones de unidades en noviembre de 2012 y de 6.94.897 en diciembre de 2012. Si bien estos niveles son menores a los registrados en los mismos meses del año 2011, es importante destacar que la producción anual de 2012 fue muy superior a la del año anterior.

En términos comparativos, el mayor crecimiento interanual (diciembre 2012/diciembre 2011) se observa en CD (+37,1%) y Reproductores de DVD (+22,9%). Mientras tanto, la producción de TV color, radios y equipos de aire acondicionado sufrieron reducciones significativas debido a un cambio en la estrategia empresarial. Hasta el año 2011, los empresarios del sector concentraban sus esfuerzos de producción en el segundo semestre del año, lo que generaba demanda de empleo estacional. A partir de 2012 decidieron producir menores cantidades mensuales pero de forma constante durante todo el año, resolviendo así el problema de falta de mano de obra en los meses de mayor demanda. Sin embargo, según fuentes provinciales, en el caso de la producción de TV color, la caída mensual e interanual estaría explicada por un cuestiones metodológicas²⁰.

²⁰ En Abril de 2012 sólo se habría contabilizado la TV con tubos y no, TV de LED o LCD

Cabe destacar que en 2011, el Estado Provincial, firmó un convenio de colaboración con la fundación EMPRETEC para la formulación de un “Plan estratégico Orientado a la Detección de Oportunidades de Sustitución de Importaciones en la Industria Electrónica”, que se desarrolla dentro de su territorio bajo el régimen de Promoción Especial Aduanero y Fiscal (Ley N° 19.640). El objetivo es impulsar la demanda de las empresas fueguinas a proveedores continentales e insulares como condición necesaria para la sostenibilidad del régimen de promoción imperante y una mayor distribución de externalidades hacia el resto del entramado productivo industrial, principalmente PyME. Entre otras actividades, se realizan relevamientos de insumos y componentes utilizados; análisis de las cadenas de suministros; diseño de una metodología de detección y señalamiento de potenciales proveedores nacionales en condiciones de abastecer a la industria electrónica, y asistencia técnica para aquellos que requieran elevar su grado de competitividad acorde a las necesidades que dicha industria demanda.

Tabla 8. Producción de los principales Productos Electrónicos. Tierra del Fuego (2011-2012)

Mes	TV Color	Reproductor de video	Autorradio	Horno Microondas	Telefonos Celulares	CD	Acondicionado Aire p/
sep-11	259.646	22.871	43.088	81.457	1.476.682	650.800	48.733
oct-11	232.561	20.959	37.475	56.961	1.174.225		45.666
nov-11	313.973	29.928	8.990	51.908	1.098.643	137.582	45.343
dic-11	274.369	40.327	27.670	35.584	865.135	2.131.994	31.412
ene-12	140.741	28.862	26.245	18.085	510.258	2.191.095	32.980
feb-12	198.809	19.519	25.195	23.936	737.803	1.897.600	23.476
mar-12	311.665	81.700	38.687	53.699	1.298.283	3.124.000	39.616
abr-12	241.779	70.451	33.516	43.585	1.191.032	2.107.500	34.356
may-12	253.344	90.856	30.715	65.169	115.367	3.077.430	33.709
jun-12	238.286	83.655	31.650	62.264	1.679.487	2.104.150	32.561
jul-12	243.264	112.760	41.819	75.761	1.202.281	2.697.400	35.128
ago-12	255.675	48.730	29.455	78.109	1.455.448	3.316.500	36.930
sep-12	254.654	40.754	37.990	66.739	1.286.210	3.268.830	34.180
oct-12	322.999	62.150	39.470	57.769	1.446.249	3.297.700	41.198
nov-12	307.627	58.130	54.408	73.506	1.288.778	2.048.050	39.716
dic-12	188.356	49.566	19.975	45.598	694.897	2.923.050	23.962

Variación % respecto al mes anterior

Dic 2012/Nov 2012	-38,8%	-14,7%	-63,3%	-38,0%	-46,1%	42,7%	-39,7%
-------------------	--------	--------	--------	--------	--------	-------	--------

Variación % respecto al mes anterior

Dic 2012/Dic 2011	-31,3%	22,9%	-27,8%	28,1%	-19,7%	37,1%	-23,7%
-------------------	--------	-------	--------	-------	--------	-------	--------

Fuente: Boletín Estadístico Mensual N°99. Dirección General de Estadísticas y Censos, Provincia de Tierra del Fuego.

Turismo

La industria de servicios turísticos muestra un crecimiento ininterrumpido desde los años noventa y una marcada aceleración desde la salida de convertibilidad, por la mayor presencia de turistas extranjeros. El desarrollo del sistema de infraestructura, aunque todavía insuficiente, también se ha acelerado en la última década, permitiendo un mayor y mejor acceso a los principales circuitos turísticos.

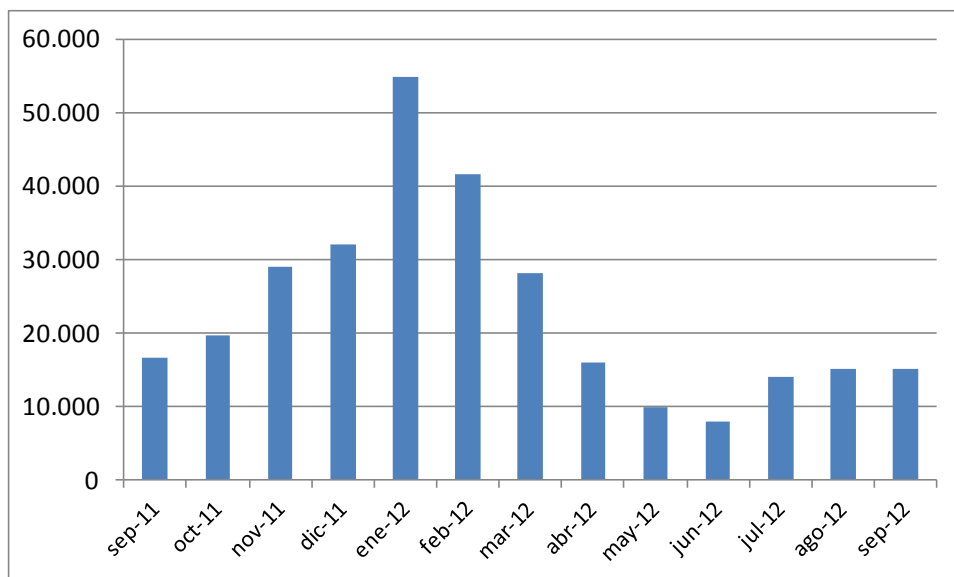
Según datos de la Encuesta de Ocupación Hotelera – EOH (INDEC), hacia el mes de diciembre de 2010, existían en la Provincia 145 establecimientos hoteleros, ofreciendo conjuntamente más de 171.000 plazas.

Uno de los emprendimientos más importantes ha sido la construcción del complejo turístico "Cerro Castor", emplazado en el Cerro Krund, aumentando la concurrencia de turistas que practican deportes invernales. El turismo internacional representa aproximadamente el 60% del total y se orienta en gran medida a la Antártida; el restante 40% es turismo nacional, que proviene principalmente de Buenos Aires²¹.

Ushuaia representa un mayor atractivo turístico que la ciudad de Río Grande (cuya especialización productiva es más bien industrial). La cantidad de visitas muestra un comportamiento estacional con máximos durante el período noviembre-marzo. En promedio, se estima que la cantidad de turistas que visitan anualmente Ushuaia es de 320.000 personas.

²¹Fuente: <http://www.turismoargentina.com.ar/vuelos-a/tierradelfuego.php>

Figura 4. Visitas Mensuales de turistas en la ciudad de Ushuaia



Fuente: Boletín Estadístico Mensual N°99. Dirección General de Estadísticas y Censos, Provincia de Tierra del Fuego.

La inversión pública en infraestructura ha acompañado el desarrollo de esta actividad. Ejemplo de ello son la construcción del Aeropuerto Internacional, las obras de ampliación del muelle del Puerto local, la pavimentación del tramo provincial de la Ruta Nacional N° 3, y la construcción del Centro Invernal Cerro Castor.

6. Infraestructura

La oferta de servicios logísticos, es decir, del transporte, almacenamiento, y distribución de las mercancías resulta un aspecto crucial en un territorio insular como el fueguino. Asimismo, dado que desde 2003 el turismo se ha convertido en una actividad económica relevante, el análisis de la infraestructura para la producción incluye las necesidades de este sector incipiente. En los próximos párrafos se describirá la infraestructura disponible y sus cuellos de botella tanto para el movimiento de cargas como para el de pasajeros.

Primeramente, es importante resaltar que, aunque Río Grande concentra un mayor nivel de actividad industrial, los insumos para la producción ingresan a la provincia vía marítima a través del puerto de Ushuaia, y luego son trasladados dentro de la isla a través del sistema de cargas terrestre. Cabe destacar que en los últimos años, el sistema de carga terrestre ha ganado importancia para el ingreso de los insumos provenientes del TNC. Es decir, los insumos llegan a Tierra del Fuego desde Buenos Aires por tierra o por dos líneas de cabotaje privadas, que con tan sólo dos barcos, ingresan en promedio entre 400 y 600 contenedores cada uno, cuya carga es compartida por diferentes clientes (Master Plan, 2011). Se estima que históricamente el 30% de esa carga queda en Ushuaia, mientras que el restante 70% es llevado hasta Río Grande con camiones de carga, sin embargo, en los últimos tiempos la carga se ha repartido en partes iguales entre Río Grande y Ushuaia.

Por tratarse de una Provincia con un Régimen Aduanero Diferencial, todas las mercancías que llegan al territorio fueguino deben someterse a trámites aduaneros para poder luego circular libremente.

El puerto de Ushuaia, cuenta con una plazoleta fiscal de 1.200 m² y capacidad para 650 contenedores, mientras que el depósito fiscal es de 1.300 m² (Máster Plan, 2011). Los servicios de descarga, verificación en plazoleta y trámites aduaneros son gestionados por dos operadores logísticos, cuyas empresas pertenecen al mismo grupo económico que ofrece el transporte de carga marítimo desde y hacia el puerto de Buenos Aires. Asimismo, ofrecen servicios de almacenaje en las plazoletas y traslado de la carga hasta Río Grande. Existe un cuello de botella importante en la infraestructura de muelle del puerto de Ushuaia; el espacio es insuficiente en la plazoleta para realizar una descarga ágil, ordenar y entregar los contenedores a las operadoras logísticas. Esto genera importantes esfuerzos de maniobra y atrasos en los tiempos de entrega.

La carga con destino a Río Grande, viaja en camiones distribuida en aproximadamente 60 compañías contratadas por los operadores logísticos mencionados (Master Plan, 2011). El viaje entre Ushuaia y Río Grande demanda entre 3 y 4 horas. Los camiones regresan a Ushuaia prácticamente vacíos. En la temporada de invierno, estos viajes

son considerados de riesgo mediano a alto, ya que por el congelamiento de la ruta, los accidentes y pérdidas de las mercancías transportadas son altamente frecuentes.

El puerto de Río Grande no puede dar respuesta a los requerimientos de la industria en términos logísticos. Su muelle sólo funciona con marea alta y está dimensionado para embarcaciones costeras exclusivamente, de 5 metros de calado. Se están realizando estudios de ingeniería para encontrar soluciones alternativas a este problema, aunque por el momento todo parece indicar que el puerto de Río Grande seguirá restringido a embarcaciones de bajo porte (Master Plan, 2011).

En la década de 1990, se inició en Río Grande una obra portuaria, conocida como Caleta la Misión, que fue suspendida por problemas financieros. El proyecto original constaba de un muelle pensado para buques de hasta 10,7 metros de calado, 205 de eslora, 26,5 de manga y 14,30 de puntal (Master Plan, 2011). Preveía una plazoleta de 10.000 m² con una capacidad de almacenaje en altura de 4 contenedores o 5 vacíos, con una densidad de 4 toneladas por metro cuadrado. Actualmente, este proyecto ha vuelto a despertar el interés del Gobierno Provincial, por su capacidad de dar respuesta al déficit portuario de la ciudad de Río Grande.

Pese a que la Provincia ha recibido a varias empresas nacionales que fueron a radicarse al territorio fueguino motivadas por los beneficios fiscales, y aún cuando la geografía insular y montañosa reduce los espacios aptos para la radicación de plantas industriales, la oferta de parques industriales es muy limitada.

El Parque industrial Río Grande es el más grande de la provincia (203 ha totales, de las cuáles 17 ha se encuentran en proceso de consolidación del suelo). El parque no está inscripto aún en el registro nacional de parques industriales aunque los trámites se encuentran muy avanzados. A fines de 2012, el parque alberga actualmente a 220 empresas, las que se concentran en los sectores de la construcción, electrónica y electrodomésticos, plástica, textil, maderera y servicios relacionados a la logística²².

Asimismo, se localiza en Río Grande otro parque industrial privado, conocido como “Las Violetas”, pero por el momento, alberga a una única empresa. Existen planes de instalar

²² TGI "Parque Industrial Río Grande (PIRG) Diagnóstico y Planes de acción", presentación 5 Septiembre 2012, acto día de la industria Municipio de Río Grande-Provincia de Tierra del Fuego.

en este parque el complejo energético y químico de la firma TEQ para la producción de urea. Ushuaia y Tolhuin cuentan con zonas destinadas específicamente a la radicación de empresas industriales pero éstas no pueden ser consideradas, por el momento, parques industriales. Los trámites de su registro no han sido iniciados.

7. Actores y entramado productivo

Como ya se ha mencionado, la industria de electrónica está prácticamente en manos de empresas grandes, y en casos excepcionales, de empresas medianas. En cambio, existe todo un universo de micro, pequeñas, y medianas empresas (se estiman un total de 6.000) abocadas a actividades menos tecnificadas, es decir, menos intensivas en capital y en muchos casos, relacionadas directa o indirectamente con la dotación natural de recursos.

Desde este punto de vista, podríamos dividir a las Pymes según su localización geográfica y productiva en dos grupos; el del norte y centro de la Isla, y el del Sur.

Las fuerzas productivas localizadas en el Norte y centro de la Isla, tradicionalmente ligadas a las actividades ganaderas que, tras la necesidad de contar con un centro de servicios para las antiguas estancias, dieron origen a la ciudad de Río Grande. Este sector Norte de la Provincia ha vivido dos modelos productivos identificables: un modelo monoprodutivo con base en la ganadería ovina, modelo que perduró hasta fines de los años ochenta. Posteriormente, y debido a la crisis internacional del sector lanero, se fue construyendo un segundo modelo productivo levemente diversificado por la presencia de la ganadería bovina, la pesca deportiva y en menor medida, algo de actividad forestal.

El segundo sector productivo, localizado hacia el sur de la Isla (en el área cordillerana y fundamentalmente sobre tierras fiscales) vinculado directamente a la ciudad de Ushuaia y Tolhuin quienes comandan la organización productiva del área. Este sector mantiene una actividad forestal, minera, hortícola, pesquera, turismo etc. La mayoría de las empresas son chicas, y en muchos casos, se trata productores sin personería jurídica

alguna, que realizan sus actividades en calidad de monotributistas. El sector productivo del área es muy diferenciado, fragmentario y de baja cualificación. El avance y el desarrollo del mismo se realizan, muchas veces, sobre la utilización inadecuada de los recursos naturales de la zona.

Entramado institucional (unidades educativas, principales cámaras empresarias, centros de I+D, etc.)

En términos generales, se observa una buena interacción entre los distintos actores, una relativamente alta participación institucional y construcción de espacios de articulación entre el sector público y el privado. Aparentemente, la vigencia de políticas de transparencia de la gestión pública y la existencia de canales para la participación ciudadana permiten una adecuada comunicación entre el estado, las empresas, y la sociedad civil, dando lugar a una positiva sinergia en las relaciones del entramado institucional local.

Se podrían mencionar una gran variedad de trabajos realizados en forma conjunta entre los distintos sectores de la sociedad. En lo que respecta a la elaboración formal de programas, actividades y planes estratégicos se evidencia una comunicación fluida entre los diversos actores, incluso entre las empresas y la comunidad educativa y científico tecnológica.

Entre las principales unidades educativas se destacan las Universidades Nacionales; **Universidad Tecnológica Nacional** con sede en Río Grande, la **Universidad Nacional de Tierra del Fuego (UNTDF)** con sede en Ushuaia, creada en agosto de 2009.

Dado que UNTDF cuenta con menos de 4 años desde su creación, resulta difícil evaluar -en este corto lapso de tiempo- si la Institución está cumpliendo con las metas por las que fuera creada. Sin embargo, se observa en sus bases principios de la noción de competitividad sistémica y desarrollo local sustentable teniendo en cuenta el valor que ofrece la mejor capacitación de los recursos humanos, el cuidado del medio ambiente y la inclusión del territorio como factor esencial para un crecimiento

económico, productivo, social, político y cultural endógeno. A pesar de su juventud, la UNTDF cuenta con diversos Institutos; el Instituto de Desarrollo Económico e Innovación, Instituto de Ciencias Polares, Ambiente y Recursos Naturales, Instituto de Cultura, Sociedad y Estado e Instituto de la Educación y el Conocimiento. Entre los principales objetivos para los cuales fue creada se encuentran: atender la problemática ambiental; posibilitar y provocar una valorización creciente de los activos humanos de la Provincia para desarrollar ventajas competitivas auténticas y dinámicas, ayudando a mejorar la inserción y la calidad de vida de la población; acompañar el proceso de construcción social del territorio en una Provincia de institucionalidad reciente, de rápido crecimiento poblacional, asentado en actividades productivas de bienes y servicios en expansión y con necesidades tecno-económicas muy diversas y fortalecer la institucionalidad pública que tiene un peso y papel político insoslayable.

Otra de las instituciones importantes es el **Centro Austral de Investigaciones Científicas** con sede en Ushuaia, creado 9 de abril de 1969, por decreto del Poder Ejecutivo Nacional N° 1674, a instancias de la presentación realizada por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) al gobierno de la Nación y comenzando sus actividades hacia 1981. Se trata de un Centro que incluye investigaciones en disciplinas científicas muy variadas. Si bien entre sus objetivos se encuentran el fomento e incentivo a investigaciones y tareas científicas orientadas al campo de las ciencias de las naturaleza, sus propiedades y fenómenos relativos dado que tanto esta provincia como la región patagónica en sí conforman sitios ideales para el desarrollo de este tipo de ciencias naturales, también se propone promover la adquisición de información básica y el entendimiento de procesos naturales que permitan una mejor evaluación de recursos para asesoramiento y transferencia de resultados a organismos provinciales, nacionales y privados, y articular y mantener relaciones de cooperación con sectores calificados del medio y establecer mecanismos de transferencia de conocimientos a la comunidad, alentando el adelanto cultural e integración de la región con el resto del país. El uso racional de los recursos renovables es un asunto de gran relevancia tanto para el cuidado del medio ambiente como para el desarrollo económico sustentable del territorio y de la población. CADIC busca fomentar

investigaciones que mejoren la eficiencia de estos recursos y difundir conocimiento e información relevante de sus investigaciones a la población.

El **INTA**, por su parte, tiene participación a través de la investigación y desarrollo tecnológico, vinculación tecnológica y cooperación institucional en la elaboración y trabajo conjunto con instituciones tanto públicas como privadas en la provincia a través del Programa Nacional de Apoyo al Desarrollo de los Territorios. Aunque esta institución no dispone de Estaciones Experimentales Agropecuarias (EEA) en el territorio fueguino, existen dos agencias de extensión rural (AER) que dependen de la EEA más cercana (localizada en Río Gallegos, Santa Cruz).

Por otro lado, entre las cámaras gremiales empresarias se destacan:

- **Asociación de Fábricas Argentinas Terminales de Electrónica (AFARTE²³);** está compuesta por empresas de capital nacional, extranjero o mixto, nuclea a las principales industrias de bienes electrónicos de consumo, equipos de aire acondicionado, telefonía celular y electrónica para el automóvil, promueve la inversión e innovación y mejorar la competitividad de las industrias argentinas. Esta asociación concentra su trabajo especialmente en la provincia de Tierra del Fuego.
- **Cámara de Comercio de Ushuaia:** nuclea a cerca de 120 empresas comerciales de la ciudad (prácticamente la totalidad de las empresas del rubro).
- **Cámara de Turismo de Ushuaia;** organización no gubernamental que nuclea a operadores y empresarios turísticos, hoteleros y gastronómicos, comerciantes, guías, transportistas, e individuos interesados en el desarrollo y mejoramiento de esta actividad económica en la ciudad del fin del mundo. Se gestó como una necesidad de representatividad del sector y quedó constituida en marzo de 1997 con la integración de todos los trámites de su personería jurídica. La Cámara integra el Consejo Provincial de Turismo de Tierra del Fuego y además interactúa con la Secretaria de Turismo de la Nación, la Dirección de Turismo de Ushuaia, el IN.FUE.TUR y otros Entes del estado provincial.

²³ <http://www.afarte.org.ar/institucional.html>

También es relevante el rol de la **Cámara de Comercio de Río Grande, y de la Unión Industriales Fuegoquinas** que integra activamente la Unión Industrial Argentina (UIA).

Se observa una notable cooperación entre los distintos niveles de gobierno. Por ejemplo, el Ministerio de Industria e Innovación Productiva Provincial y el Municipio de Río Grande trabajan conjuntamente sobre el ordenamiento de los predios destinados a la **Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa, Micro emprendimiento y Artesanado de Río Grande (APYMEMA)**²⁴. Así también representantes del **Concejo Deliberante** local y del **Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)** colaboran analizando el cumplimiento de la ordenanza a través de un trabajo en comisión.

En cuanto al desarrollo de un polo tecnológico en la provincia, la gobernación sostiene que se han creado los espacios institucionales para canalizarlo de una manera adecuada y absolutamente transparente. Se le ha otorgado una participación importante a la Universidad de Tierra del Fuego junto a los sectores industriales. El Ministerio de Industria e Innovación Productiva ha solicitado financiamiento al INTI para el equipamiento de un laboratorio de metrología para uso compartido entre las empresas fueguinas.

Otro actor institucional de alta relevancia es la **Comisión del Área Aduanera Especial (CAAE)** -creada por el Decreto N° 9208- facultada para proponer modificaciones al régimen de promoción. Actualmente participan en representación al ejecutivo Provincial, y siendo el presidente de la comisión del Área con dos votos el Ministro de Industria de la provincia, un representante de la Secretaría de Industria de la Nación con posibilidad de veto, un representante de la Aduana con un voto, un representante de la Cámara Fueguina de la Industria Nacional (CAFIN), uno de la Unión Industrial Fueguiana (UIF), representante de la Cámara de Comercio, un representante de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) y un representante de la Asociación de Supervisores de la Industria Metalúrgica de la República Argentina (ASIMRA). CAAE trata temas

²⁴ Fuente: <http://industria.tierradelfuego.gov.ar/noticias/gobierno-y-el-municipio-de-rio-grande-avanzan-en-el-ordenamiento-de-predios-destinados-a-apymema/>

relacionados con Acreditación de Origen, desde el inicio de un producto donde se expone el despiece y cumplimientos del proceso productivo, hasta las ampliaciones de denominación, disposición del scrap, y cualquier tema concerniente al régimen de promoción. Cabe destacar que, en ocasiones especiales, participan de la comisión (en calidad de invitados) un representante de AFARTE y el cuerpo técnico de la Secretaría de Industria de la provincia. En algunos casos puntuales, puede citarse a representantes de las empresas como respaldo técnico y sólo en este marco. Los invitados y el cuadro técnico no tienen calidad de votantes y pueden ser desalojados de la sala si el presidente lo requiere.

En cuanto a la promoción de programas destinados al desarrollo turístico e incubadora de empresas (Programa Agencia de Desarrollo Turístico e Incubadora de Empresas) aparecen involucradas tanto del sector público las secretarías de turismo provinciales y municipales; como las cámaras y asociaciones privadas del sector, instituciones académicas, ONGs relacionadas.

En el año 2011, la Provincia firmó un convenio marco de colaboración con la fundación **EMPRETEC**, para la realización de talleres destinados a emprendedores en las ciudades de Río Grande y Ushuaia.

Por último, cabe destacar que el **Banco de Tierra del Fuego**²⁵, de propiedad estatal provincial, actúa como agente financiero de toda la administración pública al tiempo que ofrece algunas líneas de crédito para pequeñas y medianas empresas.

8. Políticas de Promoción Productiva en la Provincia

En Diciembre de 2011, a través de la Ley de Ministerios N°859, el Gobierno Provincial creó el Ministerio de Industria e Innovación Productiva de la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur. Asimismo, con objetivo impulsar el desarrollo territorial de la Provincia a través de mejoras en la competitividad sistémica de las PyMEs fueguinas, fue creada la Secretaría de Desarrollo Local y PyME (SDLyPyME).

²⁵ <http://www.bancotdf.com.ar/empresas/fueguina.html>

La estrategia de intervención de dicha Secretaria se basa en un enfoque de cadenas de valor, propiciando una mayor y más intensa integración entre los eslabones de las cadenas, y el agregado de valor en el territorio.

La SDLyPyME ha estructurado sus acciones de acuerdo a los siguientes ejes de intervención y programas²⁶:

1. CALIDAD Y DISEÑO

1.1. Sello de Calidad Certificada Tierra del Fuego – Fin del Mundo o Sello de Calidad Territorial.

Se trata de una herramienta propia del gobierno provincial diseñada especialmente para introducir, en la mayor cantidad de empresas posibles, el criterio de calidad de variable de diferenciación y agregado de valor.

Específicamente, se trata de una distinción provincial para aquellas PyMES que hayan implementado un sistema de calidad de acuerdo a los criterios establecidos en los protocolos específicos de los diferentes sectores productivos. Desde su génesis ha utilizado la identidad de territorio para configurar una imagen que permita agregar valor a los productos propios del territorio, teniendo como eje de desarrollo la calidad de los mismos, además de rescatar aspectos diferenciadores como la cultura, el saber hacer, la tradición y las prácticas y modos de trabajo. Se busca que los productos amparados por este sello incrementen su competitividad, garantizando la calidad de los procesos productivos, la satisfacción del cliente, la capacitación de sus operarios, la preservación del medio ambiente, la responsabilidad social y el tratamiento de los residuos generados por la actividad productiva.

1.2. Operación Lengua.

El programa, tiene por objetivo el agregado de valor a la madera de lenga a través de la incorporación de nuevos diseños a los productos que se desarrollan con ella, en particular los muebles Asimismo, a través de este programa se realizan esfuerzos de

²⁶ La siguiente información fue obtenida del “Informe de gestión 2012 - Planificación 2013 por ejes de intervención” de la Secretaría de Desarrollo Local y PyME (SDLyPyME). Ministerio de Industria e Innovación Productiva de Tierra del Fuego.

promoción y comercialización de los productos desarrollados. Cabe destacar que las primeras acciones con este objetivo datan de varios años atrás, e inicialmente involucraban al Gobierno de la Provincia de Tierra del Fuego y a la Agencia de Extensión INTA Ushuaia.

2. INNOVACIÓN Y MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA

2.1. Asistencia técnica y seguimiento a varios proyectos de innovación

La Secretaría de Desarrollo Local y PyME trabaja en la identificación de líneas de financiamiento acorde a las necesidades de los emprendedores y empresarios PyME de la provincia de Tierra del Fuego.

Asimismo, asiste en la formulación del proyectos y asesora sobre a administración de los mismos.

La Secretaría a través de sus autoridades representa a la Provincia de Tierra del Fuego ante el Consejo Federal de Ciencia y Tecnología, desde donde también es responsable del seguimiento de los proyectos ejecutados en el marco del Programa Federal de Ciencia y Tecnología.

2.2. Centro de Desarrollo Tecnológica (CDT) Tierra del Fuego.

La SDLyPyME, junto a la Secretaría de Innovación Productiva, trabaja en la creación de un Centro de Desarrollo Tecnológico provincial, el que estará integrado por diferentes áreas de gestión que se encuentran en diferentes etapas de evolución:

- Centro Regional Multipropósito (INTI-MIeIP). La carta de intención para la instalación de un Centro Regional entre la Provincia de Tierra del Fuego y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) se estima será firmada próximamente. Su vigencia es de cinco (5) años con renovación automática.
- Centro de Micro y Nano electrónica (INTI – Programa del Bicentenario. A la espera de la firma de Convenio entre Ministerio de Industria de Nación y Ministerio de Planificación de Nación).

- Desarrollo de nuevos procesos y productos complementarios (Convenio ya firmado entre Tecnópolis del Sur –MIEIP por intervención de la Secretaría de Innovación Productiva).

2.3. **Creación del Programa de Innovación y Diseño en PyMEs.**

El objetivo de este programa apoyar los esfuerzos de las pequeñas y medianas empresas en materia de diseño, desarrollo de nuevos productos y procesos. Se trata del primer programa provincial con estos fines, financiado con utilidades del Banco de la Provincia de Tierra del Fuego. Se espera entre en vigencia en el transcurso de 2013 a partir de la disponibilidad de fondos correspondientes a los beneficios del Banco de Tierra del Fuego. El programa se organizará en dos subprogramas:

- Subprograma de Diseño aplicado a productos o familias de productos de PyMEs fueguinas. Subsidiará la incorporación de diseño en productos o familia de productos a través del pago de los honorarios de diseñadores externos, en hasta un 50% con un tope de \$10.000 (sujeto a revisión) por proyecto de cada PyME. Se podrán presentar proyectos sucesivos por empresa, pero no en forma simultánea. Se excluyen específicamente los trabajos de diseño de marcas e imagen.

- Subprograma de impulso a la innovación. Subsidiará el desarrollo de equipos a escala prototipo a empresas que los realicen por sí mismas o por terceros, que impliquen una mejora en el proceso productivo y no se limiten a una mera copia de equipos ya existentes. El monto del Aporte no Reembolsable podrá alcanzar el 75% del monto total del proyecto, con un tope de \$20.000 (sujeto a revisión). Además, ofrecerá subsidios para la etapa de formulación de proyectos de Innovación Productiva de PyMES Fueguinas, en particular los que respondan a convocatorias de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCYT) u otros organismos nacionales e internacionales, salvo cuando este concepto sea específicamente solventado por la línea de financiamiento de que se trate. El monto máximo a subsidiar por proyecto será de hasta el 3% del monto total del proyecto, con un tope de \$5000 (sujeto a revisión).

3. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Las actividades de capacitación y asistencia técnica son otras de los ejes de política desarrollados por la Secretaría por su impacto en la agregación de valor. Algunas de estas acciones son financiadas con distintas herramientas, entre las que se destacan algunos programas nacionales, como Crédito Fiscal del Ministerio de Industria de Nación, y son ejecutadas por reconocidas instituciones, como Fundación EMPRETEC (taller comportamiento emprendedor) y el INTI. Estas acciones se desarrollan de manera transversal o bien sectorial.

A continuación se describen sintéticamente las actividades organizadas por Ministerio de Industria e Innovación Productiva de la Provincia en el 2012;

3.1. Profesionalización de la mano de obra de la industria metalmecánica local

La capacitación se organizó en el marco del Programa Crédito Fiscal de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Industria de Nación. Se dictaron dos cursos de una semana de duración cada uno: soldadura de alta presión y soldadura estructural con electrodos revestidos, en el marco del Proyecto del Fortalecimiento de las capacidades en soldadura de las PyMEs metalmecánicas de Río Grande. Empresa cedente: BGH S.A. Cantidad de capacitados: 9 empresas integrantes de la Cámara Integral de Metalmecánicos Fueguinos (CIMFUE); 20 operarios (de las diferentes empresas). Los cursos se dictaron en las instalaciones de la empresa Arandú SRL, de la ciudad de Río Grande.

3.2. Curso Patrón Motorista

Realizado en el marco del “Diagnóstico de la pesca artesanal en Río Grande – Variables sociales, económicas y técnicas vinculadas a su ordenamiento y potenciación”. Cantidad de participantes: 6 pescadores/acuicultores artesanales. Desarrollado en las instalaciones de la Facultad Regional Río Grande de la Universidad Tecnológica Nacional Río Grande, durante el último trimestre de 2012.

3.3. Taller Plan de Negocios en Ushuaia y Río Grande.

Realizado por intermedio de la Fundación EMPRETEC-Banco Nación. Cantidad de participantes en cada lugar: 25 PyMES de diferentes sectores productivos. Desarrollados los días 23 de Abril en el Microcine provincial de Cultura de Ushuaia y 5 de Octubre en el salón del IPRA de Río Grande.

3.4. Taller de comportamiento emprendedor en Tolhuin y Río Grande.

Realizado a través de la Fundación EMPRETEC-Banco Nación. Cantidad de participantes por lugar: 20 emprendedores. Desarrollados entre los días 14 y 19 de mayo en la Panadería de Tolhuin y entre los días 22 a 27 de Octubre en el Club Social de Río Grande.

3.5. Taller de Buenas Prácticas de Manufacturas – Manipulación y Conservación de Pescado (en articulación con la SDSyA).

Cantidad de participantes en cada lugar: 16 pescadores/acuicultores artesanales. Desarrollado los días 3, 4 y 5 de Mayo 2012, en el Museo Fueguino de Arte.

Para el año 2013, el Ministerio de Industria ha detectado nuevas temáticas de capacitación. Algunas de estas temáticas requieren de asistencia técnica para su implementación. Se destacan: Gestión de residuos; Seguridad e Higiene; Mejoramiento de Procesos; Trazabilidad; ISO 9001, 14000; Comunicación; Logística; Patrón Motorista y otras relacionadas al sector pesquero artesanal.

4. FINANCIAMIENTO

Si bien el Ministerio de Industria e Innovación Productiva no dispone de recursos provinciales para apalancar programas de apoyo a la inversión de las micro, pequeñas y medianas empresas, trabaja activamente en la difusión y ejecución de herramientas nacionales abocadas a este objetivo. Un ejemplo de ello es el Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad (PACC) orientado a Emprendedores, en el que la SDLyPyME colaboró con la formulación del proyecto "Desarrollo de Prototipos de

Iluminación Led para sitios remotos" que ha resultado aprobado y logrando un Aporte No Reembolsable de \$80.000.

Otros esfuerzos de esta naturaleza se realizaron para el aprovechamiento de las líneas crediticias del Fondo Federal de Inversiones. Cabe destacar que, desde que entró en vigencia la Línea "Reactivación Productiva" (año 2003) y hasta el 2011 inclusive, sólo 9 proyectos fueguinos de inversión fueron financiados a través de esta línea, mayoritariamente concentrados en el sector turismo. En el año 2012, como resultado de un mayor involucramiento de la SDLyPyME, al menos 6 empresas de los sectores pesca y acuicultura, carpinterías, y turismo, accedieron al financiamiento.

Al mismo tiempo, la Secretaría ha tenido una participación muy activa en el diseño y puesta en marcha de la sublínea "Programa de Asistencia Financiera para la recomposición del Capital de Trabajo de las micro y pequeñas empresas fueguinas", también financiada por el Consejo federal de Inversiones. Esta sublínea, entró en vigencia en Septiembre de 2012, y en poco menos de tres meses, logró otorgar financiamiento a 10 proyectos fueguinos. Entre los sectores más beneficiados se destacan el hortícola, la pesca y acuicultura artesanal.

Entre las dos líneas mencionadas, en el transcurso del 2012, el Consejo Federal de Inversiones otorgó financiamiento por un total de \$3.480.000.

5. INFORMACIÓN, ESTUDIOS SECTORIALES Y TRANSVERSALES

El Ministerio de Industria e Innovación Productiva viene trabajando en la elaboración de estudios sectoriales para fortalecer la gestión empresarial. Algunos de estos estudios implican esfuerzos para la generación de información primaria mediante entrevistas/encuestas con el fin de lograr una adecuada caracterización técnico productiva del entramado Pyme, de las capacidades empresariales, de las necesidades de infraestructura, financiamiento, capacitación, vinculación tecnológica, etc. Cabe destacar que gran parte de estos estudios se financiaron con fondos del Consejo Federal de Inversiones. Entre ellos, podemos mencionar;

- "Diagnóstico y Planes de Acción para contemplar el desarrollo del Parque Industrial de Río Grande (PIRG) – Tierra del Fuego"
- "Master Plan de Logística (MPL) para la Provincia de Tierra del Fuego"

(finalizado en Marzo de 2012).

- “Diagnóstico sobre el estado y potencialidad de las capacidades de las PyMEs Metalmecánicas de la Provincia de Tierra del Fuego”
- “Diagnóstico del Residuo Industrial No Peligroso de los establecimiento fabriles de Río Grande, perspectivas futuras e ideas-proyecto para su reutilización y/o reciclaje”
- “Diagnóstico de la pesca artesanal en Río Grande – Variables sociales, económicas y técnicas vinculadas a su ordenamiento y potenciación”
- “Clasificación de Procesos de Manufactura aplicable al recurso turba en Tierra del Fuego”

Además, la Provincia, ha participado activamente en otros estudios promovidos por el Estado Nacional en todo el país, como por ejemplo, en el “Plan Estratégico Territorial; Plan Estratégico Agroalimentario y Consejo Federal de Planificación”, ó en el “Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP)”, a través del estudios “Cluster de la Pesca Artesanal de Tierra del Fuego” financiado por el Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP)- es un Programa correspondiente al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación que tiene por objetivo promover las economías agropecuarias de las provincias y regiones del país.

B. Análisis de la base empresarial de Tierra del Fuego

En el presente capítulo se lleva a cabo una descripción de la metodología utilizada para el relevamiento y análisis del segmento de MIPyMEs del territorio.

Primero, se detalla los procedimientos aplicados para la cuantificación y consolidación del Directorio Unificado de Empresas (DUE) del territorio; la modalidad y el diseño de la muestra realizada para efectuar el relevamiento; se detallan las definiciones de MIPyME utilizadas y la clasificación de las empresas por rama de actividad económica; finalmente, se presentan los pasos para la interpretación de la información recabada en la caracterización.

Luego, se presenta un análisis del sector empresarial a través de la descripción de la base económica de Tierra del Fuego. Finalmente, se identifican los sectores de actividad estratégicos del territorio de acuerdo al tamaño de las empresas, su localización y su grado de desarrollo empresarial.

La información de base de la presente sección constituye el punto de partida para la exploración a fondo en los capítulos sucesivos de los principales rasgos de la base empresarial de Tierra del Fuego, así como de los desafíos a futuro con el objeto de fortalecer las capacidades empresariales del tejido productivo

1. Metodología aplicada para la cuantificación, el relevamiento y el análisis del entramado productivo de Tierra del Fuego

En este apartado se detallan los pasos metodológicos para la cuantificación y consolidación del Directorio de microempresas, PyMEs y grandes empresas de la Provincia de Tierra del Fuego (Directorio Unificado de Empresas, DUE); el diseño metodológico del estudio y de la muestra de MIPyMEs aplicado en el presente estudio, y a continuación se definen las variables de caracterización y del instrumento de recolección. En este sentido, se procede a construir los indicadores a utilizar para abordar la realidad económica, productiva y social.

En tercer lugar, se detalla la arquitectura institucional necesaria para la incorporación de metodologías de relevamiento de la base empresarial provincial. Asimismo, se detallan los términos de referencia para incorporar estas metodologías.

a. Cuantificación y consolidación del Directorio Unificado de Empresas (DUE)

El objetivo de la etapa de Directorio consistió en la reconstrucción del Universo de empresas de la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur alcanzándose una base de 6.082 razones sociales del territorio. Adicionalmente, sobre la base de las pautas establecidas en la definición del objeto de estudio dado por MIPyMEs separados en dos partes:

- Empresas pertenecientes a sectores prioritarios (Actividad Primaria, Industria y Servicios a la Producción) incluidos en el marco muestral a ser considerados en el relevamiento de campo.
- PyMEs pertenecientes a resto de sectores que no se incluyen en el marco muestral.

La conformación de un Directorio Unificado de Empresas (DUE) a ser actualizado anualmente es indispensable para la toma de decisiones desde el sector público, la estimación del impacto de los programas y medidas adoptadas, el fortalecimiento de la vinculación entre las áreas de gestión con el sector empresarial. Habitualmente un Directorio se construye y actualiza a partir de la recopilación de listados de empresas de habilitaciones municipales, proveedores de servicios públicos y cámaras o agrupaciones empresariales, entre otras fuentes.

Los datos más importantes que se consignan en el DUE son:

- o Razón social
- o Código de actividad (Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), 3º Revisión).
- o Clasificación según microempresa, PyME o gran empresa

- o Clasificación según Persona Física o Jurídica
- o Localización geográfica (Departamento)
- o Datos de contacto

Una vez compilado un conjunto de razones sociales de microempresas, PyMEs y grandes empresas provenientes de bases de datos de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y fuentes provinciales, se inició una etapa de constatación telefónica a partir de diferentes operativos. A partir de allí, se logró recuperar entre los meses de mayo y agosto de 2012 información de contacto de las empresas útil para la etapa posterior de relevamiento a través de encuesta. Para esto, se planteó un programa de trabajo que tuvo en cuenta:

- El ingreso de los datos desde las bases de datos de partida (con su procedimiento de supervisión correspondiente): cerca de 1.450 registros.
- Depuración de inconsistencias (actividades no comprendidas por el objeto de estudio, números de CUIT no válidos, entre otros),
- Exclusión de casos duplicados.
- Evaluación de consistencia de resultados comparándolos con los resultados del Censo Nacional Económico 2004/05 y otras fuentes secundarias de información.

El trabajo se llevó a cabo en dos etapas:

- **Cuantificación y consolidación de Directorio del Universo de microempresas y PyME incluido en el marco muestral para la caracterización posterior:** PyMEs pertenecientes a las ramas del Sector Primario (Agrícolas y Ganaderas, Pesca, Minería), Industria y Servicios a la Producción (Transporte de carga y actividades conexas, Alquiler de maquinaria y equipo para la producción, Software y Servicios Informáticos, Otros servicios a la producción). En esta etapa se incluyeron microempresas pertenecientes a sectores definidos como estratégicos por la Provincia como Pesca artesanal, Aserraderos y Carpintería y Extracción de turba provenientes de listados de microempresas participantes de diferentes programas públicos provinciales.

- **Cuantificación y consolidación de Directorio del resto del Universo PyME:**

El resto de las actividades no comprendidas en el objeto de estudio fueron relevadas siguiendo un procedimiento similar al caso de las empresas comprendidas en el marco muestral. Entre los sectores comprendidos se destacan las actividades vinculadas con el Comercio al por menor y al por mayor, los Servicios empresariales no comprendidos en el marco muestral, los establecimientos vinculados con actividades gastronómicas y hotelería, entre otras.

A partir de este procedimiento, se alcanzó a mediados de agosto un marco muestral de poco más de 428 razones sociales de PyMEs y microempresas pertenecientes a los sectores prioritarios (Actividad Primaria, Industria y Servicios a la Producción). Adicionalmente se incluye información de contacto actualizada (nombre y apellido, cargo, mail de contacto, entre otros) de alrededor de 700 empresas pertenecientes al del resto de los sectores que no conforman el marco muestral por no pertenecer a los sectores prioritarios descriptos.

Los llamados de constatación fueron realizados por 4 asistentes, durante 4 meses, con una dedicación de 3 horas diarias en promedio. Para los llamados de constatación se utilizaron cuentas de Skype que sirven para agilizar los tiempos de la tarea y reducir costos. En paralelo, se revisaron las bases provenientes de diferentes fuentes buscando eliminar registros duplicados. Esta tarea fue llevada a cabo por el responsable metodológico y el responsable del relevamiento de campo.

Las distintas bases distribuidas entre los asistentes fueron integradas siguiendo las pautas de supervisión estipuladas al tiempo que se depuraban las inconsistencias referidas anteriormente.

b. Modalidad y diseño muestral de Microempresas y PyMEs de sectores priorizados

Frente a la falta de conocimiento previo sobre la dimensión de la base empresarial de Tierra del Fuego al inicio del relevamiento existían inconvenientes concretos a la hora de precisar con anticipación el tamaño de las muestras.

Una vez avanzado el DUE el muestreo estuvo vinculado con el tamaño de cada actividad económica en Tierra del Fuego. Dentro de cada gran sector el tamaño se ha distribuido de acuerdo a una asignación óptima según un conjunto de variables guía (cantidad de firmas, tramo de ocupados, rango de facturación). Los diseños muestrales completan las selecciones con reglas de sustitución para rechazos y bajas.

Dado que inicialmente los parámetros de la población eran parcialmente conocidos el objetivo principal de la encuesta por muestreo consiste en seleccionar una muestra de la población y estimar los parámetros poblacionales de interés.

Con el objetivo de evitar sesgos de selección el trabajo de relevamiento avanzó con una muestra de PyMEs y microempresas de sectores priorizados lo suficientemente elevada y bien distribuida de acuerdo al universo estimado a través del DUE que permita estimaciones por departamento y sector de actividad (a cuatro dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), 3º Revisión). Las empresas se seleccionaron al azar siguiendo criterios de representatividad por departamento, sector de actividad y tramo de ocupados.

El marco muestral, dado por la parte de la población de microempresas y PyMEs desde donde se ha seleccionado la muestra, presentó excepciones dadas por unidades no localizables, unidades que no responden y unidades incapaces de responder.

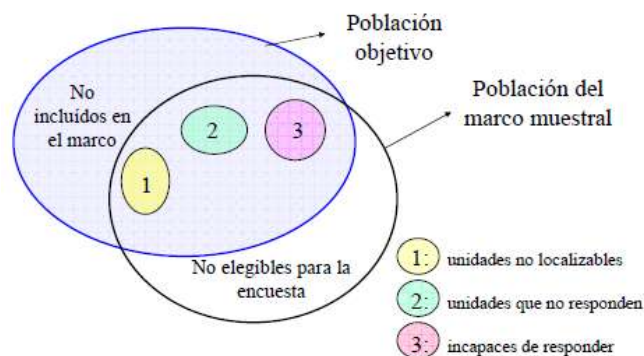
En el caso de la Provincia de Tierra del Fuego no fueron consideradas las exclusiones por razones de costos de relevamiento debido a la posibilidad de incluir en la muestra a la totalidad de las empresas del marco muestral salvo aquellas dejadas de lado por los motivos expuestos anteriormente.

Así, de un total de poco más de 428 razones sociales del marco muestral pertenecientes a los sectores prioritarios (Producción primaria, Industria y Servicios a la

Producción) la muestra final estuvo compuesta por 407 microempresas y PyMEs. Es de destacar que en el presente relevamiento se orientó al segmento de PyMEs en los casos de la actividad metalúrgica y los servicios a la producción mientras que en los sectores vinculados con la actividad primaria tales como pesca artesanal y acuicultura o extracción de turba así como ciertas industrias como las carpinterías y fábricas de muebles el foco estuvo muy orientado al segmento de microempresas.

La representatividad del relevamiento está garantizada gracias a la cantidad y distribución de casos que conforman la muestra que coincide en una alta proporción con el Universo empresarial priorizado.

Población objetivo y población muestreada



Fuente: Elaboración Propia

Recuadro 1. ¿Qué se entiende por Microempresas y PyMEs en Argentina?

Según Resolución N° 21/2010 la definición de micro, pequeña y mediana empresa se lleva adelante según monto de ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder. La SEPMyE y DR define a las micro, pequeñas y medianas empresas en función de las ventas agrupándolas en cinco subsectores.

Tabla 1 – Definición de MIPyME por facturación anual – Res. 21/2010 SEPMyE y DR

Tamaño / Sector	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro Empresa	\$ 610.000	\$ 1.800.000	\$ 2.400.000	\$ 590.000	\$ 760.000
Pequeña Empresa	\$ 4.100.000	\$ 10.300.000	\$ 14.000.000	\$ 4.300.000	\$ 4.800.000
Mediana Empresa	\$ 24.100.000	\$ 82.200.000	\$ 111.900.000	\$ 28.300.000	\$ 37.700.000

Fuente: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la República Argentina.

En el presente estudio se toma en cuenta dicha definición para la clasificación de las empresas teniendo en cuenta el sector de pertenencia y la facturación anual.

Más allá de esta definición operativa, cabe destacar que, en términos generales, no existe una definición unívoca de las empresas a partir de su tamaño. A partir de diferentes aproximaciones a nivel internacional el segmento de las pequeñas y medianas empresas puede definirse en términos operativos a partir de la cantidad de ocupados, la facturación o el total de activos. Las PyMEs no se diferencian de las grandes empresas sólo por el tamaño. Son firmas que tienen características distintivas por las cuales, en presencia de imperfecciones de mercado, enfrentan mayores costos a la hora de realizar sus transacciones

En Argentina se utiliza habitualmente una definición operativa basada en la cantidad de ocupados, considerándose en la rama industrial, microempresas a aquellas firmas que cuentan con 9 ó menos ocupados, pequeñas empresas aquellas que ocupan entre 10 y 50 personas, y medianas empresas entre 51 y 200 ocupados. Para el caso de las empresas agropecuarias y de servicios a la producción dichos rangos van de 5 a 20 ocupados para pequeñas y de 21 a 150 para medianas.

En el presente estudio se consideró esta última definición para aproximar aquellos casos en los que no se contó con respuesta en relación al rango de facturación anual (menos del 2% de los casos).

Tabla 2 - Definición de MIPyME por tramo de ocupados

Tamaño / Sector	Industria	Comercio Mayorista	Servicios a la producción	Construcción	Software y Servicios Informáticos
Microempresa	1-9	1-4	1-4	1-4	1-4
Pequeña empresa	10-49	5-49	5-49	5-49	5-49
Mediana empresa	50-200	50-150	50-150	50-150	50-150

Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Universo de empresas en Tierra del Fuego y determinación de la muestra. A partir de los elementos presentados, el diseño de la muestra se llevó a cabo teniendo en cuenta la distribución teórica de las empresas según sectores de pertenencia y tramos de ocupados.

En la siguiente tabla se detalla el universo de empresas cuantificado a través del DUE en Tierra del Fuego según el sector de actividad; la muestra de casos de PyMEs y microempresas para el relevamiento de caracterización en el marco del presente trabajo, por cada uno de los sectores de actividad. Asimismo se presenta el ratio entre el universo y el marco muestral, dando como resultado la proporción de la muestra sobre el total del universo para cada sector de actividad y en total, para las PyMEs y las microempresas.

Es importante destacar la elevada proporción de los sectores de actividad de los cuales se ha incluido en el marco muestral a la totalidad o la mayor parte de las PyMEs existentes según lo determinado por el DUE. En los casos de servicios comprendidos en las actividades de Transporte por vía terrestre o Actividades de transporte complementarias o auxiliares; agencias de viaje destaca la baja proporción de MIPyMEs comprendidas en el marco muestral precisamente por ser actividades no vinculadas directamente con el objeto de estudio (Servicios a la Producción). Una situación similar se verifica en los casos de servicios de Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos, así como en Otras actividades empresariales donde predomina la presencia de estudios contables y jurídicos.

Tabla 3 – Universo estimado y Marco Muestral por Sector y Rango

Actividad	Marco Muestral (A)			Universo (B)					Ratio (A) / (B)	
	Micro	PyME	Total general	Micro	PyME	Grande	Total general	Total general MIPyMEs	% Total MIPyMEs	% PyMEs
01 - Agricultura, ganadería y actividades de servicios conexas	11	11	22	50	19		69	69	31,9%	57,9%
02 - Extracción de madera y actividades de servicios conexas		4	4	24	5		29	29	13,8%	80,0%
05 - Pesca artesanal y acuicultura; pesca de altura	65	6	71	111	11	3	125	122	58,2%	54,5%
10 - Extracción de turba	23	16	39	17	33		50	50	78,0%	48,5%
11 - Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección		3	3	4	6	7	17	10	30,0%	50,0%
14 - Explotación de otras minas y canteras		1	1	1	4		5	5	20,0%	25,0%
15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas	2	18	20	42	22	1	65	64	31,3%	81,8%
17 - Fabricación de productos textiles		7	7	3	10	4	17	13	53,8%	70,0%
18 - Fabricación de prendas de vestir y confecciones		4	4	11	4		15	15	26,7%	100,0%
20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera, excepto muebles	77	30	107	111	37		148	148	72,3%	81,1%
21 - Fabricación de productos de papel		1	1		1		1	1	100,0%	100,0%
22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones		6	6	26	6		32	32	18,8%	100,0%
24 - Fabricación de sustancias y productos químicos		3	3		4		4	4	75,0%	75,0%
25 - Fabricación de productos de plástico	2	14	16	3	18	6	27	21	76,2%	77,8%
26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos		1	1	9	1		10	10	10,0%	100,0%
28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	2	29	31	13	29		42	42	73,8%	100,0%
29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.		6	6	1	8		9	9	66,7%	75,0%
31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.		3	3	4	4	5	13	8	37,5%	75,0%
32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones		4	4		7	4	11	7	57,1%	57,1%
34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques					1	3	4	1		
35 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte					2		2	2		
361 - Fabricación de muebles		2	2	2	2		4	4	50,0%	100,0%
37 - Reciclamiento	3	4	7	3	6		9	9	77,8%	66,7%
45 - Construcción				282	130		412	412	0,0%	0,0%
50 - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para automotores				220	64		284	284		
51 - Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas				87	51		138	138		
52 - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos				724	182		906	906		
55 - Hoteles y restaurantes				216	123		339	339		
60 - Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías				349	33		382	382		
6021 - Servicios de transporte de mercaderías a granel; transporte automotor de cargas	2	31	33	174	34		208	208	15,9%	91,2%
61 - Transporte por vía acuática				8	6		14	14		
6111 - Servicio de transporte marítimo de carga		4	4	2	4	1	7	6	66,7%	100,0%
62 - Transporte por vía aérea				25			25	25		
63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes				66	65		131	131		
631 - Servicios de manipulación de carga		3	3	21	13		34	34	8,8%	23,1%
632 - Servicios de almacenamiento y depósito		11	11		12		12	12	91,7%	91,7%
64 - Correo y telecomunicaciones				44	13		57	57		
65 - Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones					4	1	5	4		
66 - Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación obligatoria				4			4	4		
67 - Actividades auxiliares de la intermediación financiera				10			10	10		
70 - Actividades inmobiliarias				241	60		301	301		
71 - Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos		3	3	41	9		50	50	6,0%	33,3%
72 - Informática y actividades conexas	1	8	9	49	15		64	64	14,1%	53,3%
73 - Investigación y desarrollo				6		1	7	6		
74 - Otras actividades empresariales	7	7	7	628	71		699	699		
7499 - Otras actividades empresariales n.c.p.	7	7	7	62	12		74	74	9,5%	58,3%
80 - Enseñanza				26	1		27	27		
85 - Servicios sociales y de salud				315	5		320	320		
90 - Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares				23	2	1	26	25		
92 - Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas				75	12		87	87		
93 - Otras actividades de servicios				367	8		375	375		
95 - Hogares privados con servicio doméstico				10			10	10		
Otras actividades n.c.p.				343	23	0	366	366		
Total general	188	240	428	4.853	1.192	37	6.082	6.045	7,1%	20,1%
Sectores priorizados para el análisis	188	240	428	790	339		1.164	1.129	37,9%	70,8%

Como puede observarse en la tabla anterior, del universo empresarial PyME conformado por 1.192 empresas, 853 empresas corresponden a sectores no priorizados. De esta manera, el Universo PyME priorizado alcanza las 339 de las cuales 240 integran el marco muestral. En relación a las microempresas se extrae un marco muestral de 188 casos sobre la base de 790 razones sociales pertenecientes a los sectores priorizados.

Fuentes de error. Los resultados de las encuestas por muestreo siempre están sujetos a cierta incertidumbre (error de muestreo) debido a que sólo una parte de la población ha sido investigada. En el caso del relevamiento del presente trabajo este error es minimizado para el caso de las PyMEs debido a la cobertura con probabilidad 1 de este segmento. En el caso del segmento de las microempresas, la probabilidad de error de muestreo es mayor debido a la propia variabilidad del segmento.

Por otro lado, a partir de una muestra se obtienen un conjunto de estimaciones cuya precisión dependerá de diversos factores. Una encuesta producirá resultados más precisos si se logran minimizar cuatro tipos de errores (muestrales, de no respuesta, de cobertura y de medición).



Con el objetivo de captar las particularidades de cada escala ocupacional y sectorial, se ha llevado adelante un muestreo estratificado por tamaño, departamento y sector de actividad de las empresas manteniéndose la misma proporción para cada combinación

que en el universo muestral consiste en la partición del marco muestral en grupos o estratos.

Relevamiento de caracterización. Las tareas para el desarrollo del trabajo de relevamiento de caracterización de las PyMEs y microempresas de Tierra del Fuego se han distribuido de la siguiente manera:

- i. **Planificación y Preparación de técnicas a aplicar.** La Secretaría de Desarrollo Local y PyME de Tierra del Fuego junto con los especialistas definen los aspectos técnicos para identificar los indicadores de alta potencialidad de desarrollo en los sectores de actividad relevados a través de la Encuesta.
- ii. **Trabajo de campo.** Encuestadores especialmente capacitados para el operativo relevan los datos en el marco del relevamiento.
- iii. **Procesamiento y análisis de la Información.** Los datos son ordenados y tabulados. Los especialistas contratados preparan los informes del relevamiento manejando los datos bajo la estricta confidencialidad que implica el secreto estadístico. Se testean los elementos que indican alto potencial para los sectores seleccionados y se los compara con el promedio del tejido empresarial de la provincia de Tierra del Fuego.
- iv. **Comunicación de los resultados.** Los informes se entregan a las autoridades responsables de las políticas públicas de la Provincia. Se realizan seminarios para compartir la información recabada con la sociedad local y otros niveles de gobierno con la participación activa del Consejo Federal de Inversiones.

La modalidad de la encuesta es de tipo presencial procurando lograr cuestionarios de fácil lectura y comprensión para evitar al máximo ambigüedades y malas interpretaciones. Se ha buscado que sean completados a través de entrevistas personales para garantizar la validación de los datos.

Apoyo institucional. Para llevar a cabo el relevamiento a PyMEs y microempresas de los sectores priorizados de Tierra del Fuego se ha contado con el apoyo de la Dirección de Estadísticas de la Provincia en la etapa de selección de encuestadores. La coordinación de los equipos, conformados por dos encuestadores en las localidades de Río Grande y Tolhuin, y dos encuestadores en Ushuaia, se lleva adelante con la participación de un Jefe de campo que orienta el relevamiento de manera cotidiana.

Las empresas comprendidas en el relevamiento se han clasificado por rama de actividad económica según la actividad principal y el principal producto informado por las mismas. Las distintas actividades se asignan a su rama de actividad económica según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de Naciones Unidas, 3º Revisión; que define como Actividad Primaria a las actividades comprendidas entre las divisiones 01 y 14, Industria Manufacturera a las actividades comprendidas entre las divisiones 15 a 37, como Servicios a la Producción a las actividades comprendidas entre las divisiones 60 a 63 (Servicios de transporte de carga y actividades vinculadas, excluido el transporte de pasajeros) y 71 a 74 (Alquiler de Maquinaria, Servicios Informáticos y conexos, Servicios Empresariales en general, excluidos los estudios contables y jurídicos).

c. Estimación e interpretación de los resultados del relevamiento

Se propone realizar las estimaciones de los resultados de la Encuesta utilizando ponderadores calculados a partir de una pos-estratificación por departamento, tamaño y sector de actividad económica de las empresas (clasificación CIIU 3º Revisión, agrupada a 4 dígitos).

En la muestra originaria cada departamento constituye un dominio de análisis con una única fracción de muestreo. La distribución propuesta es la siguiente:

- Departamento Río Grande.
- Departamento Ushuaia.
- Tolhuin.

2. Análisis de la base económico-productiva de Tierra del Fuego

Definiciones y breve descripción del objeto de estudio analizado. La siguiente sección propone responder a una serie de interrogantes sobre la estructura productiva de Tierra del Fuego empezando por la comprensión de cuáles son los sectores y actividades que han impulsado el desarrollo económico de la provincia así como cuáles son las características que definen la actividad productiva segmentándola según el tamaño de las empresas (microempresas, PyMEs, grandes empresas), el tipo de actividad y la localización de la producción dentro de la Provincia.

Asimismo, deja planteadas una serie de preguntas que giran en torno a cuáles son las principales características que explican la estructura económica de Tierra del Fuego y en qué medida este proceso ha estado relacionado con políticas y factores locales y en qué grado fue consecuencia de cambios más globales a nivel regional y en la economía argentina.

a. Análisis de la base empresarial de Tierra del Fuego

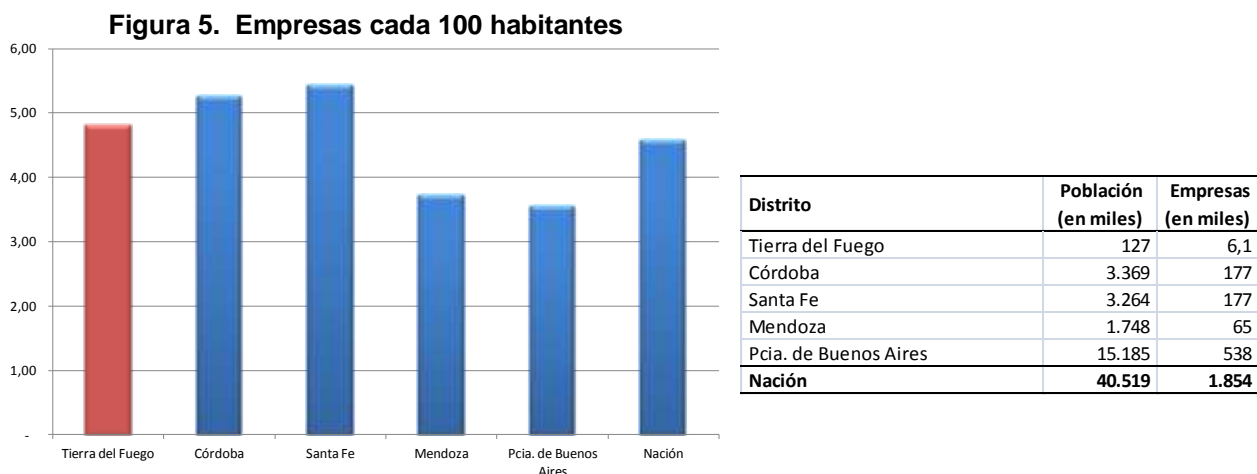
En la siguiente tabla se detalla la síntesis del universo de empresas cuantificado en Tierra del Fuego según su tamaño excluyendo sindicatos, gremios, asociaciones civiles sin fines de lucro, colegios de profesionales y administración públicas. Las mismas se presentan separadas por tamaño según sean microempresas, PyMEs o grandes empresas.

Tabla 4. Cantidad total de MIPyMES y Grandes empresas totales
Universo de empresas en Tierra del Fuego

Rango	Cant. de Razones sociales	%
Micro	4.853	79,8%
PyME	1.192	19,6%
Grande	37	0,6%
Total general	6.082	100,0%

Fuente: DUE de la Provincia de Tierra del Fuego

Densidad empresarial – Tierra del Fuego vs. otros distritos. Tierra del Fuego cuenta actualmente con unas 6 mil cien empresas en actividad, esto es, 4,8 empresas cada 100 habitantes, lo cual implica una densidad empresarial levemente mayor al total nacional (4,57 cada 100 habitantes) aunque por debajo de provincias como Córdoba y Santa Fe (5,25 y 5,4 cada 100 habitantes, respectivamente).

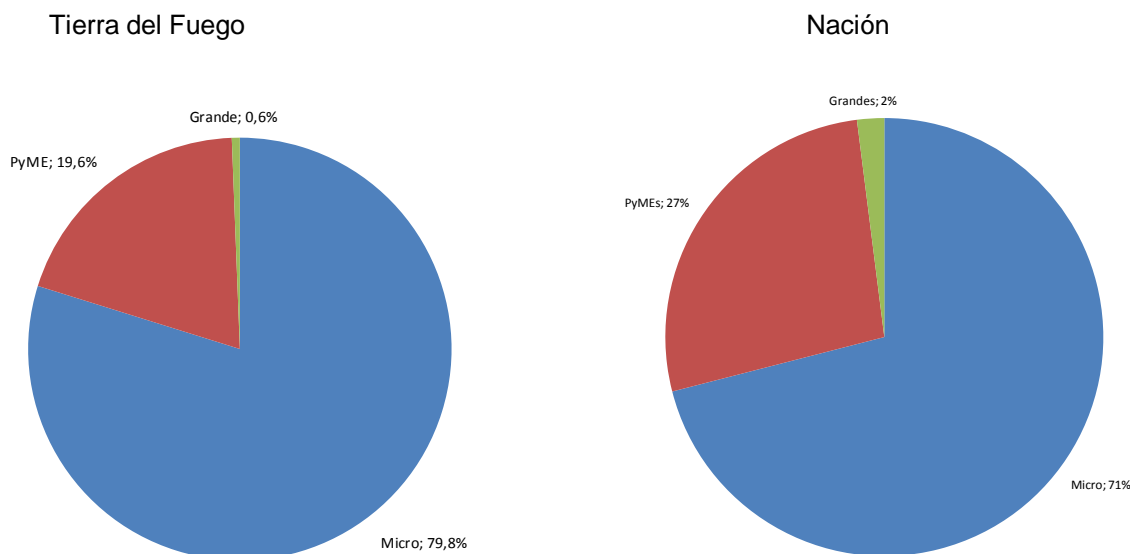


Fuente: Elaboración propia sobre la base del MTESS de la Nación y DUE de la Provincia de Tierra del Fuego.

Estructura del tejido empresarial por tamaño. Las firmas de mayor tamaño tienen un menor peso relativo en Tierra del Fuego respecto del total nacional. De esta forma, mientras que las empresas grandes representan el 2% en el promedio general del país, en Tierra del Fuego dan cuenta del 0,6% del universo empresarial. No obstante, las grandes empresas se destacan como un conjunto de empresas de considerable relevancia en la generación de empleo.

Algo similar ocurre con las PyMEs por lo que las microempresas son las que compensan estas diferencias con una mayor participación relativa en Tierra del Fuego frente al total del país.

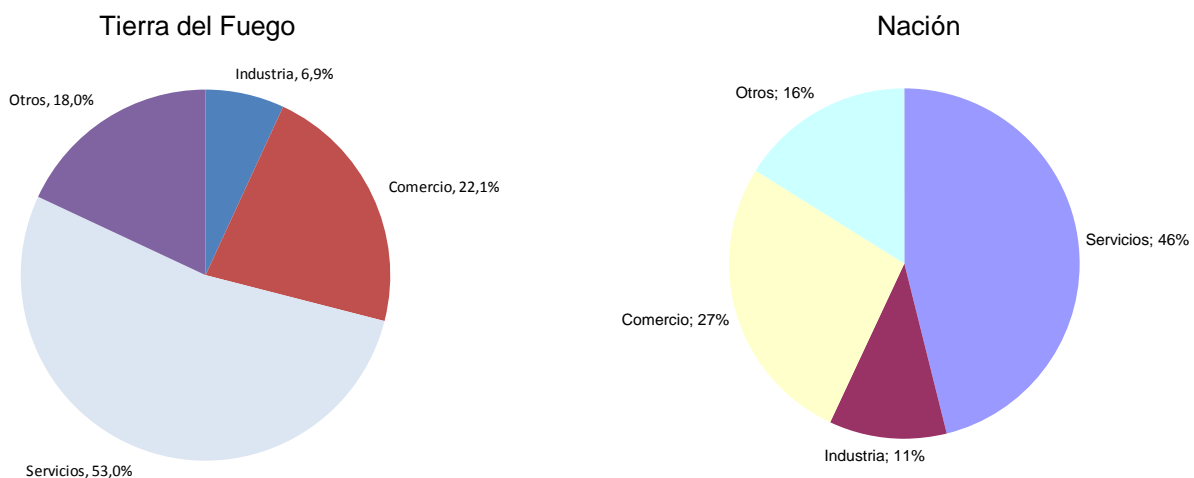
Figura 6. Distribución de Empresas por tamaño



Fuente: Elaboración propia sobre la base del MTESS de la Nación y DUE de la Provincia de Tierra del Fuego.

Estructura del tejido empresarial por sector de actividad. Tierra del Fuego cuenta con un perfil de especialización productiva sobre la base de su distribución empresarial principalmente asociado a los Servicios (53% del tejido empresarial vs. 46% a nivel nacional); en tanto que la Industria y el Comercio presentan una participación menor.

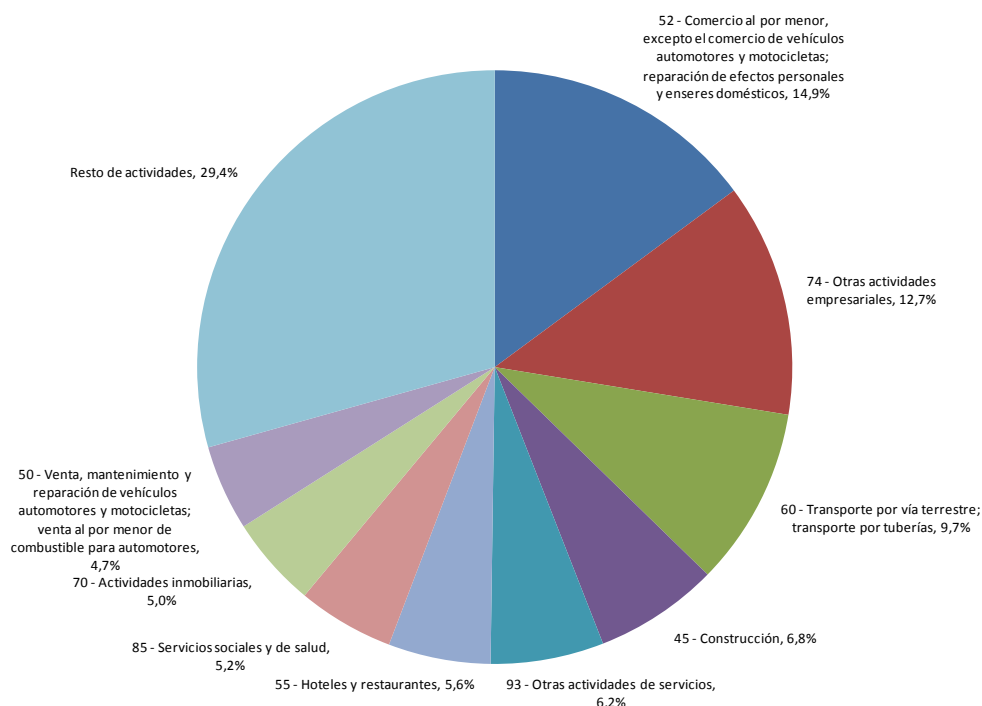
Figura 7. Empresas por sector de actividad. En % del total



Fuente: Elaboración propia sobre la base del MTESS de la Nación y DUE de la Provincia de Tierra del Fuego.

Tejido empresarial según sector de actividad. El entramado económico de la Provincia de Tierra del Fuego es altamente diversificado con sectores de actividad propios de su configuración urbana. De esta manera, el comercio, la industria manufacturera y los servicios a la producción (empresariales y de alquiler de equipos así como de transporte, almacenamiento y de comunicaciones) y el resto de los servicios concentran cerca del 95% del total de empresas. Por su parte, las actividades primarias vinculadas con la explotación de recursos naturales y al sector agropecuario tienen una participación de menor envergadura en la configuración productiva de la Provincia.

Figura 8. Distribución de empresas de Tierra del Fuego por sector de actividad



Fuente: Elaboración propia sobre la base del MTESS de la Nación y DUE de la Provincia de Tierra del Fuego.

Tejido empresarial según sector de actividad y tamaño. De los datos de la Tabla 5 se destaca la alta proporción de microempresas en los sectores de agricultura, ganadería, y actividades de servicios conexas (CIU 01), extracción de madera y

actividades de servicios conexas (CIIU 02) y pesca artesanal y acuicultura (CIIU 05). En las primeras dos actividades no se registran grandes empresas, mientras que en la actividad pesquera se destaca la presencia de grandes empresas que operan con pesca en altura. Un número considerable de grandes empresas fabrican productos de plástico (representando el 19,4% de las empresas de este sector). Otra actividad con una presencia aún mayor de grandes empresas es la de fabricación de productos textiles(27,8% de las empresas de este sector en la Provincia).

La clasificación por tamaño de empresa se lleva a cabo a partir de la definición planteada en la Resolución N° 21/2010 de SEPMyDR para los casos en los que se ha contado de manera aproximada con información sobre los rangos de facturación de las empresas. En el resto de los casos se consideró una definición basada en rangos de ocupados según definición operativa utilizada habitualmente en estudios sobre estructura empresarial en Argentina (Ver Recuadro 1).

Tabla 5 – Distribución del Universo empresarial estimado de Tierra del Fuego por rango y sector de actividad

Actividad	Micro		PyME		Grande		Total general	
01 - Agricultura, ganadería y actividades de servicios conexas	50	72,5%	19	27,5%		0,0%	69	100,0%
02 - Extracción de madera y actividades de servicios conexas	24	82,8%	5	17,2%		0,0%	29	100,0%
05 - Pesca artesanal y acuicultura; pesca de altura	111	88,8%	11	8,8%	3	2,4%	125	100,0%
10 - Extracción de turba	17	34,0%	33	66,0%		0,0%	50	100,0%
11 - Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección	4	23,5%	6	35,3%	7	41,2%	17	100,0%
14 - Explotación de otras minas y canteras	1	20,0%	4	80,0%		0,0%	5	100,0%
15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas	42	64,6%	22	33,8%	1	1,5%	65	100,0%
17 - Fabricación de productos textiles	3	17,6%	10	58,8%	4	23,5%	17	100,0%
18 - Fabricación de prendas de vestir y confecciones	11	73,3%	4	26,7%		0,0%	15	100,0%
20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera, excepto muebles	111	75,0%	37	25,0%		0,0%	148	100,0%
21 - Fabricación de productos de papel		0,0%	1	100,0%		0,0%	1	100,0%
22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	26	81,3%	6	18,8%		0,0%	32	100,0%
24 - Fabricación de sustancias y productos químicos		0,0%	4	100,0%		0,0%	4	100,0%
25 - Fabricación de productos de plástico	3	11,1%	18	66,7%	6	22,2%	27	100,0%
26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos	9	90,0%	1	10,0%		0,0%	10	100,0%
28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	13	31,0%	29	69,0%		0,0%	42	100,0%
29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	1	11,1%	8	88,9%		0,0%	9	100,0%
31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	4	30,8%	4	30,8%	5	38,5%	13	100,0%
32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones		0,0%	7	63,6%	4	36,4%	11	100,0%
34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques		0,0%	1	25,0%	3	75,0%	4	100,0%
35 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte		0,0%	2	100,0%		0,0%	2	100,0%
361 - Fabricación de muebles	2	50,0%	2	50,0%		0,0%	4	100,0%
37 - Reciclamiento	3	33,3%	6	66,7%		0,0%	9	100,0%
45 - Construcción	282	68,4%	130	31,6%		0,0%	412	100,0%

Continúa próxima página...

50 - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para automotores	220	77,5%	64	22,5%		0,0%	284	100,0%
51 - Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	87	63,0%	51	37,0%		0,0%	138	100,0%
52 - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos	724	79,9%	182	20,1%		0,0%	906	100,0%
55 - Hoteles y restaurantes	216	63,7%	123	36,3%		0,0%	339	100,0%
60 - Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	349	91,4%	33	8,6%		0,0%	382	100,0%
6021 - Servicios de transporte de mercaderías a granel; transporte automotor de cargas	174	83,7%	34	16,3%		0,0%	208	100,0%
61 - Transporte por vía acuática	8	57,1%	6	42,9%		0,0%	14	100,0%
6111 - Servicio de transporte marítimo de carga	2		4		1		3	100,0%
62 - Transporte por vía aérea	25	100,0%		0,0%		0,0%	25	100,0%
63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes	66	50,4%	65	49,6%		0,0%	131	100,0%
631 - Servicios de manipulación de carga	21	61,8%	13	38,2%		0,0%	34	100,0%
632 - Servicios de almacenamiento y depósito		0,0%	12	100,0%		0,0%	12	100,0%
64 - Correo y telecomunicaciones	44	77,2%	13	22,8%		0,0%	57	100,0%
65 - Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones		0,0%	4	80,0%	1	20,0%	5	100,0%
66 - Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación obligatoria	4	100,0%		0,0%		0,0%	4	100,0%
67 - Actividades auxiliares de la intermediación financiera	10	100,0%		0,0%		0,0%	10	100,0%
70 - Actividades inmobiliarias	241	80,1%	60	19,9%		0,0%	301	100,0%
71 - Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos	41	82,0%	9	18,0%		0,0%	50	100,0%
72 - Informática y actividades conexas	49	76,6%	15	23,4%		0,0%	64	100,0%
73 - Investigación y desarrollo	6	85,7%		0,0%	1	14,3%	7	100,0%
74 - Otras actividades empresariales	628	89,8%	71	10,2%		0,0%	699	100,0%
7499 - Otras actividades empresariales n.c.p.	62	83,8%	12	16,2%		0,0%	74	100,0%
80 - Enseñanza	26	96,3%	1	3,7%		0,0%	27	100,0%
85 - Servicios sociales y de salud	315	98,4%	5	1,6%		0,0%	320	100,0%
90 - Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares	23	88,5%	2	7,7%	1	3,8%	26	100,0%
92 - Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	75	86,2%	12	13,8%		0,0%	87	100,0%
93 - Otras actividades de servicios	367	97,9%	8	2,1%		0,0%	375	100,0%
95 - Hogares privados con servicio doméstico	10	100,0%		0,0%		0,0%	10	100,0%
Otras actividades n.c.p.	343	93,7%	23	6,3%	-	0,0%	366	100,0%
Total general	4.853	79,8%	1.192	19,6%	37	0,6%	6.082	100,0%

Cabe destacar la presencia microempresas y PyMEs entre las firmas que se dedican a la elaboración de productos alimenticios y bebidas (CIU 15), y la fabricación de productos de madera (CIU 20) y a actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones (CIU 22).

El sector de extracción de petróleo crudo y gas natural (CIU 11) se registran 7 grandes compañías, 4 microempresas y 5 PyMEs. El sector metalúrgico (CIU 28) cuenta con

una conformación de microempresas y PyMEs en su totalidad, con una mayor participación entre estas últimas (62%).

Entre las actividades promovidas por el Régimen Especial Fiscal y Aduanero se observa una alta participación de grandes empresas:

- CIIU 31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p. (38,5% de grandes).
- CIIU 32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones (36,4% de grandes).
- CIIU 34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques (75% de grandes).

Personería jurídica. Las empresas de Tierra del Fuego recopiladas en el DUE se distribuyen entre personas físicas y personas jurídicas. Como es de esperar, la participación de las primeras es mayor en relación a las segundas (81% vs. 19%).

La amplia mayoría de las microempresas son personas físicas (el 98,5%), lo cual resalta su relativamente bajo desarrollo empresarial. Por el contrario, es destacable que el 87,9% de las PyMEs sean personas jurídicas.

Tabla 6 – Distribución de Microempresas, PyMEs y Grandes empresas según personería jurídica

Rango	Física	%	Jurídica	%	Total general
Micro	4.787	98,5%	72	1,5%	4.859
PyME	144	12,1%	1.042	87,9%	1.186
Grande		0,0%	37	100,0%	37
Total general	4.931	81,1%	1.151	18,9%	6.082

Fuente: Elaboración propia sobre la base del DUE de la Provincia de Tierra del Fuego.

A nivel sectorial se observan sectores en los que predominan las personas físicas especialmente entre los servicios. En general, el sector primario está conformado por personas físicas con la excepción del sector de extracción de turba donde la distribución es más uniforme.

Tabla 7 – Distribución de empresas de Tierra del Fuego según sector de actividad y personería jurídica

Actividad	Física	Jurídica	Total general
01 - Agricultura, ganadería y actividades de servicios conexas	75,4%	24,6%	100,0%
02 - Extracción de madera y actividades de servicios conexas	86,2%	13,8%	100,0%
05 - Pesca artesanal y acuicultura; pesca de altura	88,8%	11,2%	100,0%
10 - Extracción de turba	34,0%	66,0%	100,0%
11 - Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y	23,5%	76,5%	100,0%
14 - Explotación de otras minas y canteras	20,0%	80,0%	100,0%
15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas	67,7%	32,3%	100,0%
17 - Fabricación de productos textiles	17,6%	82,4%	100,0%
18 - Fabricación de prendas de vestir y confecciones	73,3%	26,7%	100,0%
20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera, excepto muebles	49,3%	50,7%	100,0%
21 - Fabricación de productos de papel	0,0%	100,0%	100,0%
22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	81,3%	18,8%	100,0%
24 - Fabricación de sustancias y productos químicos	0,0%	100,0%	100,0%
25 - Fabricación de productos de plástico	14,8%	85,2%	100,0%
26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos	90,0%	10,0%	100,0%
28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	38,1%	61,9%	100,0%
29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	11,1%	88,9%	100,0%
31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	30,8%	69,2%	100,0%
32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,0%	100,0%	100,0%
34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	0,0%	100,0%	100,0%
35 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	0,0%	100,0%	100,0%
361 - Fabricación de muebles	75,0%	25,0%	100,0%
37 - Reciclamiento	33,3%	66,7%	100,0%
45 - Construcción	69,7%	30,3%	100,0%

50 - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de	78,9%	21,1%	100,0%
51 - Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	68,1%	31,9%	100,0%
52 - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de	84,4%	15,6%	100,0%
55 - Hoteles y restaurantes	69,3%	30,7%	100,0%
<hr/>			
60 - Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	92,4%	7,6%	100,0%
6021 - Servicios de transporte de mercaderías a granel; transporte automotor de cargas	87,0%	13,0%	100,0%
<hr/>			
61 - Transporte por vía acuática	57,1%	42,9%	100,0%
6111 - Servicio de transporte marítimo de carga	50,0%	50,0%	100,0%
<hr/>			
62 - Transporte por vía aérea	100,0%	0,0%	100,0%
<hr/>			
63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes	50,4%	49,6%	100,0%
631 - Servicios de manipulación de carga	73,5%	26,5%	100,0%
632 - Servicios de almacenamiento y depósito	41,7%	58,3%	100,0%
<hr/>			
64 - Correo y telecomunicaciones	77,2%	22,8%	100,0%
65 - Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones	0,0%	100,0%	100,0%
66 - Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación	100,0%	0,0%	100,0%
67 - Actividades auxiliares de la intermediación financiera	100,0%	0,0%	100,0%
70 - Actividades inmobiliarias	80,4%	19,6%	100,0%
71 - Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos	82,0%	18,0%	100,0%
72 - Informática y actividades conexas	78,1%	21,9%	100,0%
73 - Investigación y desarrollo	85,7%	14,3%	100,0%
<hr/>			
74 - Otras actividades empresariales	91,8%	8,2%	100,0%
7499 - Otras actividades empresariales n.c.p	89,2%	10,8%	100,0%
<hr/>			
80 - Enseñanza	96,3%	3,7%	100,0%
85 - Servicios sociales y de salud	98,1%	1,9%	100,0%
90 - Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares	88,5%	11,5%	100,0%
92 - Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	82,8%	17,2%	100,0%
93 - Otras actividades de servicios	96,5%	3,5%	100,0%
95 - Hogares privados con servicio doméstico	100,0%	0,0%	100,0%
Otras actividades n.c.p.	93,4%	6,6%	100,0%
Total general	81,1%	18,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base del DUE de la Provincia de Tierra del Fuego.

Distribución territorial del tejido empresarial. Se destaca en la Provincia una distribución pareja de empresas entre las ciudades de Ushuaia y Río Grande (con una participación entre el 47 y el 52% de las empresas entre ambas localidades). El 2% restante de las empresas se encuentran en la localidad de Tolhuin de poco más de 3.000 habitantes, ubicada entre ambas ciudades.

Tabla 8 – Distribución de empresas de Tierra del Fuego por localidad

Localidad	Cant. de Razones sociales	%
Ushuaia	3.153	51,7%
Río Grande	2.821	46,5%
Tolhuin	108	1,8%
Total general	6.082	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base del DUE de la Provincia de Tierra del Fuego.

Las diferencias en la composición empresarial entre las dos principales ciudades de la Provincia son poco significativas, si bien en Ushuaia predomina cierta mayor presencia de microempresas y PyMEs mientras que en Río Grande se pueden encontrar una considerablemente mayor cantidad de grandes empresas que en la primera. Esto es esperable teniendo en cuenta que Río Grande es la ciudad industrial de la isla. Sólo en el parque industrial se encuentran radicadas 220 empresas de las cuales una gran proporción son empresas adheridas al subrégimen de la Ley Nacional 19.640.

Tabla 9 – Distribución de empresas de Tierra del Fuego por localidad y tamaño

Localidad	Micro	%	PyME	%	Grande	%	Total general
Ushuaia	2.518	79,9%	629	19,9%	6	0,2%	3.153
Río Grande	2.250	79,7%	540	19,3%	31	1,1%	2.821
Tolhuin	91	82,7%	17	17,3%		0,0%	108
Total general	4.846	79,8%	1.188	19,6%	37	0,6%	6.082

Fuente: Elaboración propia sobre la base del DUE de la Provincia de Tierra del Fuego.

A nivel sectorial, Río Grande presenta una participación mayoritaria en las actividades de agricultura, ganadería y actividades de servicios conexas (CIIU 01) y en extracción de madera y actividades de servicios conexas (CIIU 02). En esta última actividad, también se observa una marcada participación relativa de Tolhuin, que iguala en términos absolutos a la de Río Grande.

La actividad de la pesca artesanal y acuicultura junto a la pesca de altura, (CIIU 05) se distribuye en forma más o menos uniforme entre Río Grande y Ushuaia, aunque con un poco mayor de peso en esta última localidad. Entre ambas localidades se observan diferencias productivas. Mientras Ushuaia se orienta a la extracción de centolla y centollón y a la acuicultura (en Puerto Almanza), en Río Grande se extraen peces como róbalo y pejerrey.

Tolhuin presenta una importante participación en la actividad de extracción de turba (CIIU 10), con extractores de turba que pueden radicarse tanto en dicha localidad como en Río Grande.

Por su parte, Ushuaia destaca por la cantidad de empresas en la actividad de elaboración de productos alimenticios y bebidas (CIIU 15).

Tabla 10 – Distribución de empresas de Tierra del Fuego según localidad y sector de actividad

Actividad	Ushuaia	%	Río Grande	%	Tolhuin	%	Total general
01 - Agricultura, ganadería y actividades de servicios conexas	10	14,5%	48	69,6%	11	15,9%	69
02 - Extracción de madera y actividades de servicios conexas	6	20,7%	11	37,9%	12	41,4%	29
05 - Pesca artesanal y acuicultura; pesca de altura	66	52,8%	59	47,2%		0,0%	125
10 - Extracción de turba	20	40,0%	14	28,0%	16	32,0%	50
11 - Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección	3	17,6%	14	82,4%		0,0%	17
14 - Explotación de otras minas y canteras	4	80,0%	1	20,0%		0,0%	5
15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas	39	60,0%	25	38,5%	1	1,5%	65
17 - Fabricación de productos textiles	2	11,8%	15	88,2%		0,0%	17
18 - Fabricación de prendas de vestir y confecciones	8	53,3%	7	46,7%		0,0%	15
20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera, excepto muebles	48	32,4%	74	50,0%	26	17,6%	148
21 - Fabricación de productos de papel		0,0%	1	100,0%		0,0%	1
22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	17	53,1%	15	46,9%		0,0%	32
24 - Fabricación de sustancias y productos químicos	1	25,0%	3	75,0%		0,0%	4
25 - Fabricación de productos de plástico	6	22,2%	21	77,8%		0,0%	27
26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3	30,0%	7	70,0%		0,0%	10
28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	8	19,0%	34	81,0%		0,0%	42
29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	1	11,1%	8	88,9%		0,0%	9
31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	1	7,7%	12	92,3%		0,0%	13
32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	3	27,3%	8	72,7%		0,0%	11
34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques		0,0%	4	100,0%		0,0%	4
35 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	2	100,0%		0,0%		0,0%	2
361 - Fabricación de muebles	2	50,0%	2	50,0%		0,0%	4
37 - Reciclamiento	1	11,1%	8	88,9%		0,0%	9
45 - Construcción	222	53,9%	188	45,6%	2	0,5%	412

Continúa próxima página...

50 - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; venta al por menor de combustible para automotores	127	44,7%	156	54,9%	1	0,4%	284
51 - Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	66	47,8%	71	51,4%	1	0,7%	138
52 - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos	431	47,6%	467	51,5%	8	0,9%	906
55 - Hoteles y restaurantes	219	64,6%	114	33,6%	6	1,8%	339
60 - Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	247	64,7%	133	34,8%	2	0,5%	382
6021 - Servicios de transporte de mercaderías a granel; transporte automotor de cargas	74	35,6%	132	63,5%	2	1,0%	208
61 - Transporte por vía acuática	11	78,6%	3	21,4%		0,0%	14
6111 - Servicio de transporte marítimo de carga	2	66,7%	1	33,3%		0,0%	3
62 - Transporte por vía aérea	13	52,0%	12	48,0%		0,0%	25
63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes	102	77,9%	29	22,1%		0,0%	131
631 - Servicios de manipulación de carga	18	52,9%	16	47,1%		0,0%	34
632 - Servicios de almacenamiento y depósito	7	58,3%	5	41,7%		0,0%	12
64 - Correo y telecomunicaciones	28	49,1%	27	47,4%	2	3,5%	57
65 - Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones	3	60,0%	2	40,0%		0,0%	5
66 - Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación obligatoria	2	50,0%	2	50,0%		0,0%	4
67 - Actividades auxiliares de la intermediación financiera	3	30,0%	7	70,0%		0,0%	10
70 - Actividades inmobiliarias	190	63,1%	110	36,5%	1	0,3%	301
71 - Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos	20	40,0%	30	60,0%		0,0%	50
72 - Informática y actividades conexas	36	56,3%	28	43,8%		0,0%	64
73 - Investigación y desarrollo	4	57,1%	3	42,9%		0,0%	7
74 - Otras actividades empresariales	400	57,2%	294	42,1%	5	0,7%	699
7499 - Otras actividades empresariales n.c.p.	33	44,6%	40	54,1%	1	1,4%	74
80 - Enseñanza	14	51,9%	13	48,1%		0,0%	27
85 - Servicios sociales y de salud	153	47,8%	165	51,6%	2	0,6%	320
90 - Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares	15	57,7%	11	42,3%		0,0%	26
92 - Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	53	60,9%	34	39,1%		0,0%	87
93 - Otras actividades de servicios	172	45,9%	198	52,8%	5	1,3%	375
95 - Hogares privados con servicio doméstico	7	70,0%	3	30,0%		0,0%	10
Otras actividades n.c.p.	227	62,0%	135	36,9%	4	1,1%	366
Total general	3.153	51,8%	2.821	46,4%	108	1,8%	6.082

Los aserraderos y carpinterías (CIIU 20) se concentran especialmente en Río Grande y Tolhuin aunque también se observa cierta presencia de este rubro en Ushuaia.

Finalmente, las siguientes actividades son preeminentes en Río Grande verificándose su orientación marcadamente industrial. En todos los casos en esta ciudad se radican entre el 70 y el 100% de las empresas:

25 - Fabricación de productos de plástico.

26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos tales como materiales para la construcción.

28 - Fabricación de productos elaborados de metal (empresas metalmecánicas y de servicios asociados a la industria), excepto maquinaria y equipo

29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.

31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.

32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones

34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques

C. Diagnóstico de la realidad productiva de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego

El análisis sobre la realidad productiva de las Microempresas y PyMEs de la provincia de Tierra del Fuego se presenta a continuación a través de cuatro ejes de análisis interrelacionados que resultan fundamentales para el desempeño y las perspectivas de crecimiento futuro de los diferentes segmentos en el territorio.

- Eje 1: Caracterización general del tejido de MIPyMEs del territorio.
- Eje 2: Organización, innovación, capital físico y humano.
- Eje 3: Internacionalización y logística.
- Eje 4: Entorno y políticas de promoción empresarial.

Eje 1: Caracterización general del tejido de MIPyMEs del territorio

Sobre la base de un Universo empresarial de Tierra del Fuego de alrededor de 6.100 razones sociales tanto físicas como jurídicas, el presente trabajo toma como objeto de estudio las MIPyMEs de actividades priorizadas. Entre estas últimas se encuentran las actividades primarias, la industria manufacturera y los servicios a la producción seleccionados (Ver Recuadro 1 para mayor detalle) alcanzándose una muestra representativa de alrededor de 410 MIPyMEs. La estructura empresarial general de Tierra del Fuego está compuesta en un 99,4% por MIPyMEs mientras que en las actividades priorizadas dicha proporción alcanza el 98,1%.

Tamaño. Considerando el nivel de facturación anual, más de la mitad de las MIPyMEs analizadas son microempresas, menos de $\frac{1}{4}$ son pequeñas, y el 21% son medianas.

La presencia de microempresas es aún más notoria entre las actividades primarias donde su participación supera el 80%, destacándose la pesca artesanal y acuicultura con un 100%²⁷. En el sector industrial, las microempresas representan en promedio un

²⁷ En el presente estudio no se entrevistaron empresas pesqueras de altura.

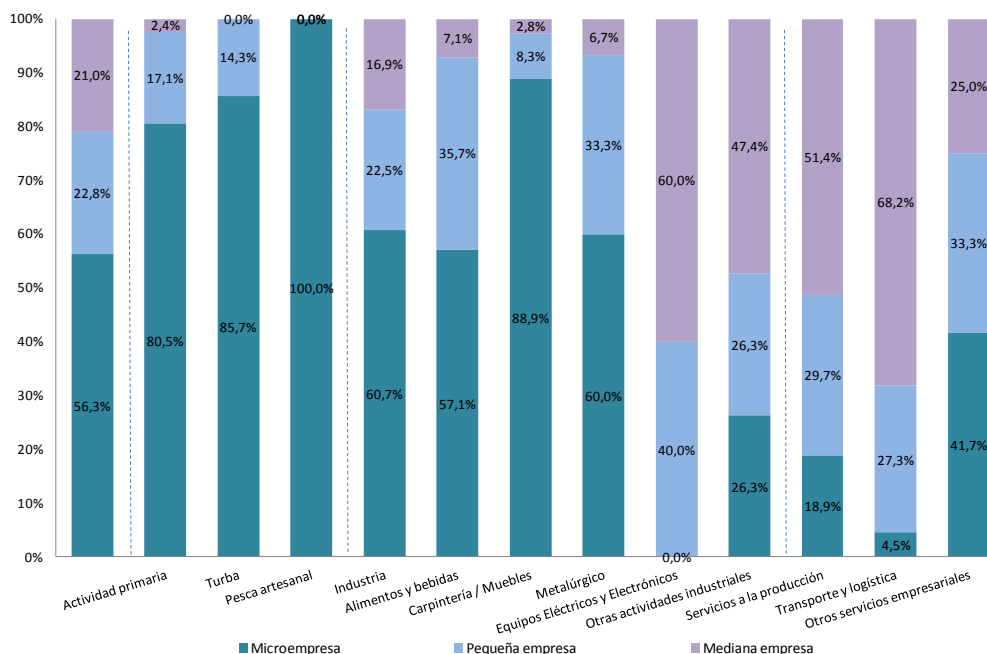
61%, aunque entre las carpinterías y fabricantes de muebles dicha proporción es cercana al 90%.

Recuadro 1 – Definición de las ramas y sectores de actividad analizados

A continuación se describen brevemente los sectores de actividad analizados en el presente estudio.

- **Actividad primaria.** Rama que comprende el conjunto de sectores vinculados con:
 - CIIU 01: Agricultura y ganadería. Incluye horticultura y productos derivados de la ganadería bovina y ovina.
 - CIIU 02: Forestal extractiva (primera transformación – aserraderos).
 - CIIU 05: Pesca artesanal y acuicultura. Se excluye la pesca de altura.
 - CIIU 10: Extracción de turba.
- **Industria manufacturera.** Rama que comprende el conjunto de sectores vinculados con:
 - CIIU 15: Alimentos y bebidas. Incluye la manufactura de diferentes bienes alimenticios como chocolates, panificados, conservas y bebidas (alcohólicas y analcohólicas).
 - CIIU 20 y 361: Carpinterías / Fabricación de Muebles.
 - CIIU 28: Productos de metal. Incluye la fabricación de productos metalúrgicos así como la provisión de servicios asociados a la industria (tornería, reparación de equipos, entre otros).
 - CIIU 31/33: Equipos eléctricos y electrónicos.
 - Otras actividades industriales:
 - CIIU 17 y 18: Textil / Confecciones;
 - CIIU 21 y 22: Papel, Edición e impresión. Incluye la producción de papel, cartón así como la edición e impresión de material gráfico como periódicos y revistas.
 - CIIU 25: Productos de plástico. Incluye la producción de manufactura de polietileno y PVC.
 - CIIU 26: Productos minerales no metálicos. Incluye la producción de materiales de construcción.
- **Servicios a la producción.** Rama que comprende el conjunto de sectores vinculados con:
 - CIIU 60/63: Transporte por vía terrestre (excluido el transporte de pasajeros),
 - Otros servicios empresariales:
 - CIIU 71: Alquiler de maquinaria y equipo.
 - CIIU 72: Informática y actividades conexas.
 - CIIU 74: Otras actividades empresariales (excluidas los estudios jurídicos y contables)

Figura 9 - Distribución de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego según tamaño, por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

El tamaño de las empresas aumenta en los segmentos de mayor transformación y producción de servicios. En la producción de alimentos y bebidas, la presencia de pequeñas empresas representa el 35,7%, mientras que en el sector metalúrgico, el 33,3% son pequeñas y otro 6,7% son empresas de tamaño medio. Por su parte, el sector de servicios de la producción presenta mayor porcentaje de empresas medianas (51,4% en promedio). Se destaca la presencia de empresas medianas en transporte y logística. Estos servicios se vuelven estratégicos y medianamente complejos debido a las características del relieve, la lejanía de Tierra del Fuego a los principales centros de consumo e insumos del país, y por tratarse de un territorio con un Régimen Aduanero y Fiscal Especial²⁸.

La distribución de las empresas por tamaño entre las tres localidades de la Provincia se corresponde con la especialización económica de cada una de ellas; Tolhuin muestra un tejido productivo con gran presencia de microempresas (87,5%). La ciudad de

²⁸ El presente estudio el sector de transporte y logística junto con otras actividades de servicios a la producción estuvo orientado a la caracterización del segmento PyME en cada caso.

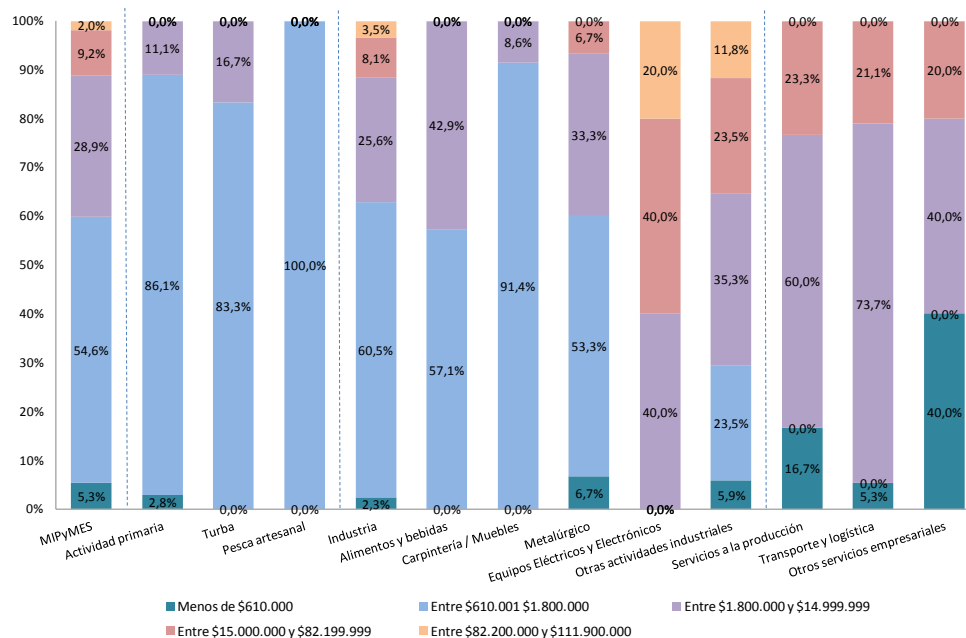
Ushuaia cuenta con 32,1% de empresas pequeñas, fundamentalmente en el sector metalúrgico y alimenticio. Por su parte, Río Grande, donde se localiza la mayor proporción de empresas industriales con mayor inserción en el Territorio Nacional Continental y, por lo tanto, gran demanda de servicios de transporte y logística, es la ciudad que posee mayor porcentaje de empresas medianas (25,3%).

Tabla 9 - Distribución de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego según tamaño, por localidad

Segmento	MIPyMEs	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Micro	57,1%	54,7%	52,9%	87,5%
Pequeña	23,7%	32,1%	21,8%	6,3%
Mediana	19,2%	13,2%	25,3%	6,3%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

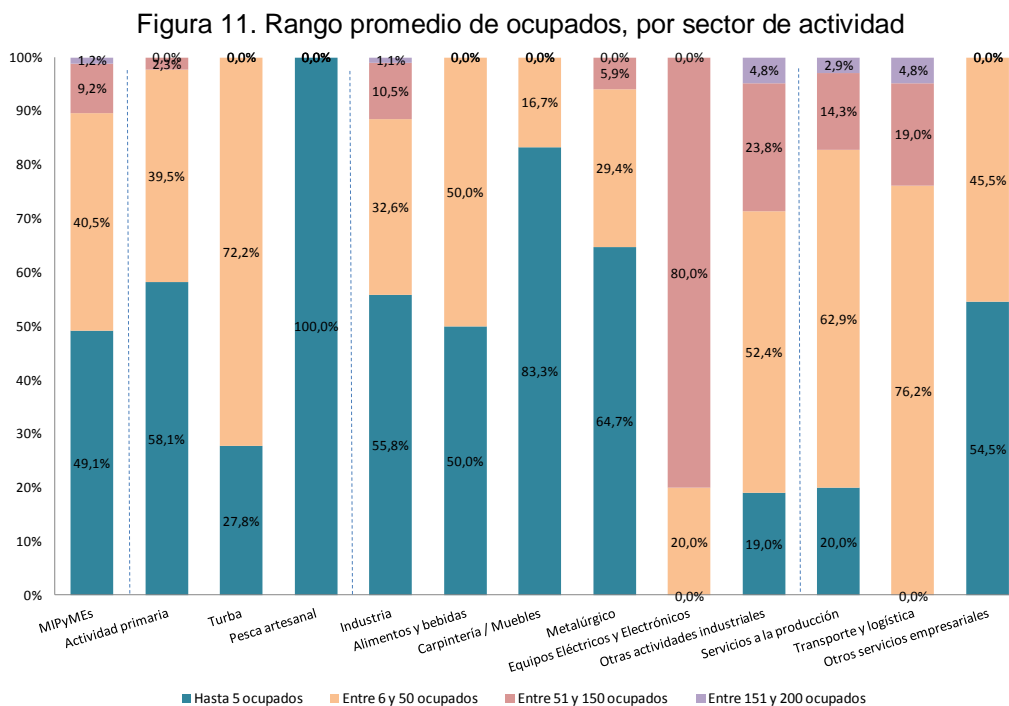
Figura 10. Distribución de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego según rangos de facturación, por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Subrégimen industrial de la Ley Nacional 19.640. El relevamiento a MiPyMEs de la Provincia de Tierra del Fuego cuenta con la participación de empresas que perciben beneficios provenientes del subrégimen de promoción industrial. Es de destacar que cerca del 45% del total de las empresas industriales promovidas son PyMEs, de acuerdo a la definición por rangos de facturación de la Resolución 21/2010 de SEPYMEyDR (Ver Recuadro 2). Las empresas promovidas entrevistadas en el presente relevamiento se distribuyen entre los sectores Textil / Confecciones, Electrónica y Plástico.

Ocupados. La gran presencia de microempresas se observa en los bajos rangos de ocupación entre las empresas entrevistadas; el 49% de las MiPyMEs analizadas cuenta en promedio con menos de 5 ocupados, mientras que las empresas con más de 50 empleados representan menos del 10% de las unidades productivas relevadas. Por ejemplo, en actividades con empresas de baja facturación anual, como la pesca artesanal, prácticamente el 100% de las empresas se ubican en el rango más bajo de ocupación.



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Una excepción se observa entre las empresas de extracción de turba que, a pesar de ser mayoritariamente microempresas, compensan la falta de mecanización con mayor incorporación de mano de obra (el 72% de las MIPyMEs de la actividad se encuentran en un rango de entre 6 y 50 ocupados). Es importante señalar asimismo que dicho sector presenta una elevada participación de trabajo estacional.

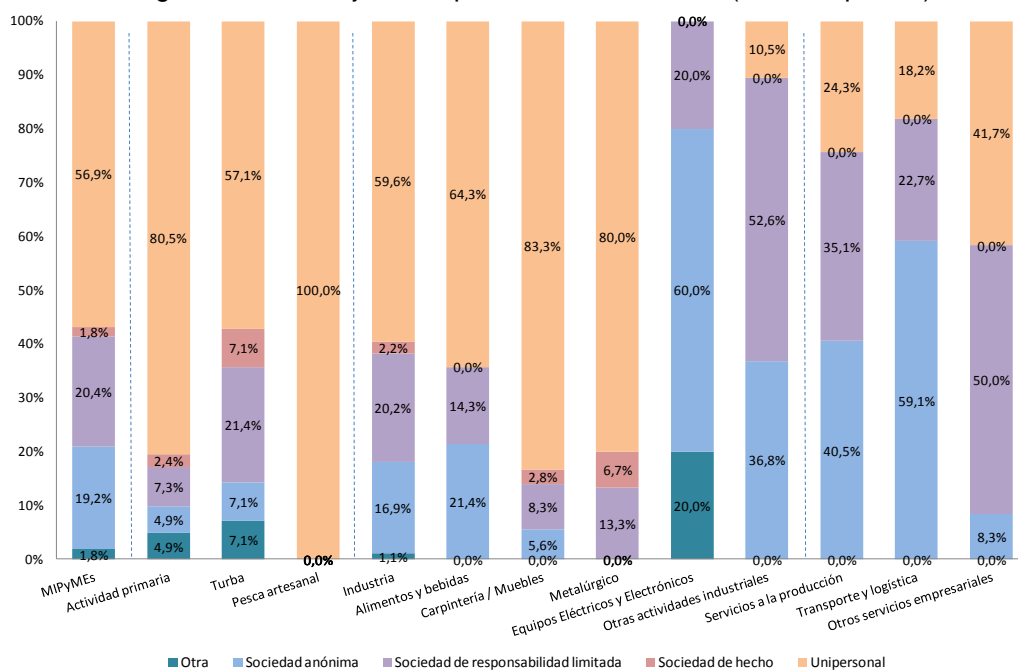
Tabla 10- Rango promedio de ocupados, por localidad

Tramo	MIPyMEs	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Hasta 5 ocupados	49,1%	50,9%	51,0%	35,0%
Entre 6 y 50 ocupados	40,5%	41,8%	34,7%	65,0%
Entre 51 y 150 ocupados	9,2%	5,5%	13,3%	0,0%
Entre 151 y 200 ocupados	1,2%	1,8%	1,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Forma jurídica. Entre las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego se advierte una elevada participación de empresas unipersonales (57%).

Figura 12 - Forma jurídica, por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Entre las actividades primarias la presencia de empresas unipersonales es del 80,5%. Nuevamente los sectores caracterizados por empresas de tamaño micro y bajo rango de ocupación (la pesca artesanal y los talleres de carpintería y fabricación de muebles) son los que exhiben mayor porcentaje de empresas unipersonales. Asimismo, la forma unipersonal destaca entre las empresas del sector metalúrgico.

Formas jurídicas más complejas tales como Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) y Sociedades Anónimas (SA) se presentan con mayor frecuencia entre las Microempresas y PyMEs productoras de servicios para la producción y en forma importante entre las empresas productoras de equipos eléctricos y electrónicos.

Tabla 11. Forma jurídica por tamaño y localidad

Forma jurídica	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Unipersonal	56,9%	28,8%	78,7%	50,0%	5,7%	61,1%	52,6%	68,8%
Sociedad de hecho	1,8%	0,0%	3,2%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%	0,0%
Sociedad de responsabilidad limitada	20,4%	30,1%	12,8%	28,9%	31,4%	11,1%	24,7%	25,0%
Sociedad anónima	19,2%	39,7%	3,2%	21,1%	60,0%	22,2%	19,6%	6,3%
Otra	1,8%	1,4%	2,1%	0,0%	2,9%	5,6%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Afiliación a Cámara empresarial, cooperativa o asociación de productores. Cerca de la mitad de las empresas relevadas se encuentran afiliadas a alguna cámara empresarial.

Entre los sectores con mayor afiliación a cámaras empresarias se destaca el metalúrgico junto a otras actividades industriales y los fabricantes de equipos electrónicos, con un nivel de adhesión de los productores mayor o igual al 60%. Otro sector con alto nivel de afiliación gremial es el de servicios de transporte y logística (67%). Río Grande es la localidad que exhibe mayor presencia de empresas afiliadas en cámaras gremiales (59,4%), mientras que en Tolhuin y Ushuaia dicha participación se reduce al 31,3% y 25,5% respectivamente. Sólo el 2% de las MIPyMEs expresó intenciones de afiliarse a alguna cámara en un futuro cercano por lo que no se prevén cambios importantes en los niveles de afiliación gremial en el corto plazo.

El cooperativismo es una práctica muy poco difundida entre las empresas fueguinas; entre las MIPyMEs industriales sólo el 1,3% integra una asociación cooperativa, mientras que entre las empresas de servicios a la producción el cooperativismo es nulo. En cambio, se observa una incipiente tendencia a este tipo de asociaciones entre los productores primarios, en especial en la actividad pesquera con una participación del 23,5%. Ushuaia es la ciudad con mayor presencia de empresas nucleadas en cooperativas (12,2%).

Tabla 12. Afiliación por rama y actividad

Afiliación a...		MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
... alguna cámara empresarial	SI	45,7%	31,7%	35,7%	43,8%	45,5%	28,6%	22,9%	80,0%	60,0%	68,4%	62,9%	66,7%	72,7%
	No	52,4%	68,3%	64,3%	56,3%	52,3%	64,3%	74,3%	20,0%	40,0%	31,6%	34,3%	28,6%	27,3%
	No, pero planea afiliarse	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	7,1%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	2,9%	4,8%	0,0%
... alguna cooperativa	SI	4,2%	12,2%	0,0%	22,2%	1,3%	0,0%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	No	96,0%	87,5%	100,0%	73,3%	98,8%	100,0%	97,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
... alguna asociación de productores	SI	8,7%	10,0%	7,1%	6,7%	6,2%	18,2%	3,0%	0,0%	20,0%	5,6%	14,3%	11,8%	25,0%
	No	91,3%	90,0%	92,9%	93,3%	93,8%	81,8%	97,0%	100,0%	80,0%	94,4%	85,7%	88,2%	75,0%

Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

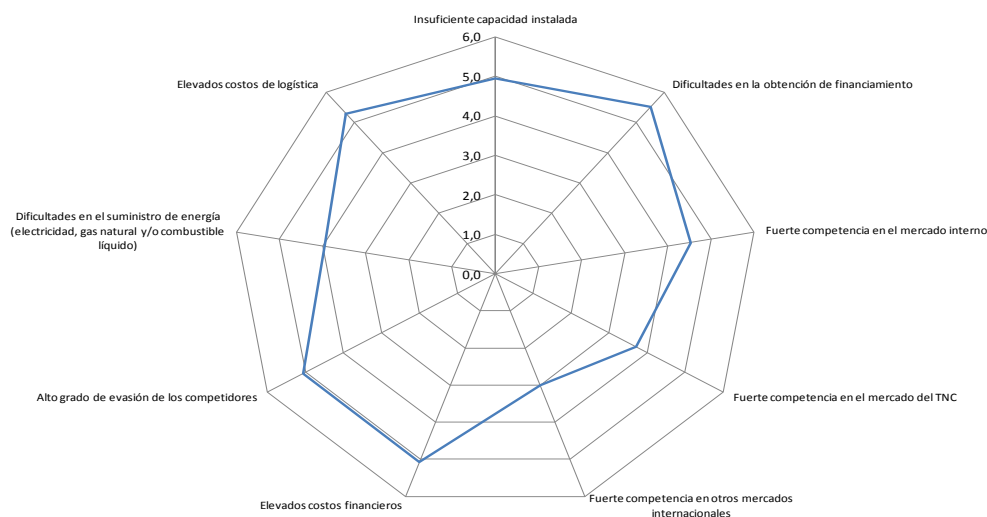
Tabla 13. Afiliación por tamaño y localidad

Afiliación a...		MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
... alguna cámara empresarial	SI	45,7%	63,4%	32,3%	48,6%	79,4%	25,0%	59,4%	31,3%
	No	52,4%	35,2%	65,6%	51,4%	17,6%	71,2%	39,6%	68,8%
	No, pero planea afiliarse	1,8%	1,4%	2,2%	0,0%	2,9%	3,8%	1,0%	0,0%
... alguna cooperativa	SI	4,2%	2,0%	5,5%	3,6%	0,0%	12,0%	0,0%	0,0%
	No	96,0%	98,2%	94,6%	96,6%	100,0%	87,5%	100,0%	100,0%
... alguna asociación de productores	SI	8,7%	12,3%	6,5%	6,9%	17,9%	6,4%	9,2%	13,3%
	No	91,3%	87,7%	93,5%	93,1%	82,1%	93,6%	90,8%	86,7%

Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Desafíos estructurales al desarrollo empresarial. El empresariado fueguino identifica las dificultades “obtención de financiamiento” y “elevados costos de logística” como los principales desafíos para el desarrollo de sus negocios. Esta preocupación atraviesa a todos los sectores de actividad. Otros aspectos de frecuente preocupación es la dificultad para conseguir los insumos.

Figura 13 - Ponderación de los principales desafíos estructurales al desarrollo empresarial (siendo 10 muy relevante y 1 nada relevante)



Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

En el sector primario, se observa cierta preocupación por la insuficiencia de la capacidad instalada. En la industria de alimentos y bebidas se identifica como una amenaza la elevada evasión impositiva por parte de los competidores.

Tabla 14. Ponderación de principales desafíos al desarrollo empresarial (10 muy relevante, 1 nada relevante)

Desafíos estructurales al desarrollo empresarial	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos
Insuficiente capacidad instalada	4,9	6,1	5,5	7,4	4,8	4,9	5,9	5,0	4,2
Dificultades en la obtención de financiamiento	5,5	6,0	6,6	5,4	5,4	5,3	6,0	4,9	7,0
Fuerte competencia en el mercado interno	4,5	3,6	2,2	4,9	4,7	4,1	5,1	4,6	4,4
Fuerte competencia en el mercado del TNC	3,7	3,0	3,0	3,1	4,2	3,3	4,1	4,1	5,0
Fuerte competencia en otros mercados internacionales	3,0	3,2	4,1	3,1	3,3	2,4	3,1	3,4	6,4
Elevados costos financieros	5,1	4,1	4,6	3,4	5,3	4,8	5,2	6,0	7,0
Alto grado de evasión de los competidores	5,1	4,4	4,4	4,6	5,3	6,8	5,9	5,6	4,2
Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido)	3,9	5,2	5,9	4,4	3,4	4,8	3,6	2,5	4,4
Elevados costos de logística	5,3	6,2	7,8	5,4	4,9	4,8	5,0	4,1	5,0
Otros	8,7	8,8	10,0	5,0	8,7	8,7	9,1	8,2	8,5

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

En términos generales, no se registran variaciones significativas en la ponderación de los desafíos en función del tamaño de las empresas.

A nivel de localidades, más allá de los tres principales desafíos vinculados con el incremento de costos, la caída de la rentabilidad y la presión impositiva, en Tolhuin los

elevados costos de logística y la dificultad para obtener financiamiento se presentan como desafíos relevantes. Esto se observa también en Ushuaia junto al elevado costo financiero.

Tabla 15. Ponderación de principales desafíos al desarrollo empresarial. Por localidad y tamaño (10 muy relevante, 1 nada relevante)

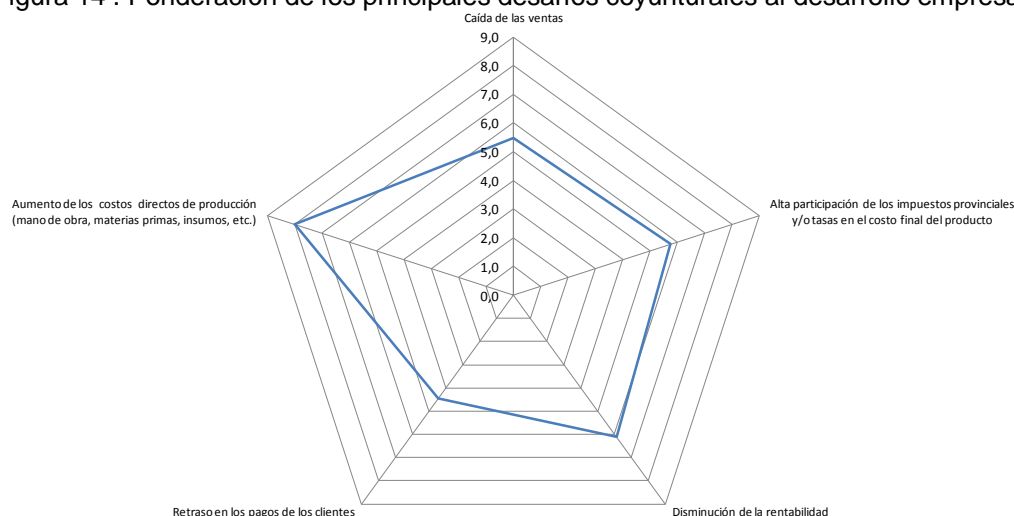
Desafíos estructurales al desarrollo empresarial	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Insuficiente capacidad instalada	4,9	4,4	5,4	4,6	4,2	5,7	4,5	5,3
Dificultades en la obtención de financiamiento	5,5	5,1	5,9	5,3	4,8	5,8	5,1	6,9
Fuerte competencia en el mercado interno	4,5	4,5	4,6	3,7	5,4	4,6	4,8	2,3
Fuerte competencia en el mercado del TNC	3,7	4,1	3,4	3,7	4,4	4,3	3,6	2,5
Fuerte competencia en otros mercados internacionales	3,0	3,1	2,9	2,9	3,3	3,1	3,0	2,8
Elevados costos financieros	5,1	5,3	4,9	5,3	5,2	5,3	4,9	5,3
Alto grado de evasión de los competidores	5,1	5,1	5,0	5,1	5,1	6,2	4,6	4,3
Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido)	3,9	3,8	4,1	3,8	3,7	4,5	3,3	6,0
Elevados costos de logística	5,3	5,5	5,1	5,1	6,0	5,6	4,7	7,9
Otros	8,7	8,6	8,8	8,8	8,4	8,4	9,1	9,3

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Desafíos coyunturales al desarrollo empresarial. El empresariado fueguino identifica al aumento de los costos directos de producción como el principal desafío para el desarrollo de sus negocios. Esta preocupación atraviesa a todos los sectores de actividad.

Se observa asimismo cierta preocupación por la elevada participación de los impuestos provinciales y/o tasas en el costo final de los productos, vinculada en gran medida por la coyuntura del incremento de la tasa provincial de ingresos brutos.

Figura 14 . Ponderación de los principales desafíos coyunturales al desarrollo empresarial



Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Entre las empresas medianas se registra una mayor preocupación por la incidencia de los impuestos y tasas provinciales en el costo del producto. El retraso en los pagos de los clientes preocupa particularmente a las micro y pequeñas empresas.

Tabla 16. Ponderación de los principales desafíos coyunturales. Por tamaño y localidad

Desafío coyunturales al desarrollo empresarial	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Caída de las ventas	5,5	5,2	5,7	4,7	5,8	5,2	5,9	4,3
Disminución de la rentabilidad	6,1	6,5	5,9	6,6	6,3	6,3	6,0	6,2
Alta participación de los impuestos provinciales, y/o tasas en el costo final del producto	5,8	6,4	5,3	6,0	6,8	5,5	5,9	5,9
Retraso en los pagos de los clientes	4,4	5,2	3,9	4,4	6,0	4,8	4,4	3,7
Aumento de los costos directos de producción (mano de obra, materias primas, insumos, etc.)	8,0	8,2	7,9	8,0	8,3	7,6	8,2	8,4

Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Expectativas para 2013. En términos generales, las expectativas para el año 2013 son positivas. Más de la mitad de los empresarios considera que las ventas en el mercado interno evolucionarán favorablemente, mientras que otro 38% considera que no presentarán variaciones. Entre los fabricantes de alimentos y bebidas y entre los productores de otros servicios empresariales las expectativas positivas sobre la evolución de las ventas supera al 70% de los casos.

En promedio, el 55% de las MIPyMEs exportadoras considera que sus ventas al TNC aumentarán durante el 2013. Por su parte, el 80% de los empresarios dedicados a la extracción de turba espera aumentos de sus exportaciones al TNC en el 2013.

Tabla 17 - Expectativas para 2013 en relación a ventas al mercado interno y exportaciones, por sector de actividad (% de empresas)

Expectativas para 2013	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales	
Ventas al mercado interno	Aumentarán	51,8%	59,0%	66,7%	56,3%	49,4%	78,6%	38,9%	66,7%	20,0%	42,1%	50,0%	40,9%	72,7%
	Disminuirán	10,4%	7,7%	8,3%	0,0%	10,1%	7,1%	16,7%	6,7%	0,0%	5,3%	13,9%	13,6%	9,1%
	No variarán	37,8%	33,3%	25,0%	43,8%	40,4%	14,3%	44,4%	26,7%	80,0%	52,6%	36,1%	45,5%	18,2%
Exportaciones al Territorio Nacional Continental	Aumentarán	54,5%	66,7%	80,0%	0,0%	50,0%	100,0%	75,0%	0,0%	0,0%	44,4%	50,0%	45,5%	100,0%
	Disminuirán	2,3%	8,3%	10,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	No variarán	43,2%	25,0%	10,0%	0,0%	50,0%	0,0%	25,0%	0,0%	100,0%	55,6%	50,0%	54,5%	0,0%
Exportaciones a terceros mercados	Aumentarán	44,4%	50,0%	0,0%	0,0%	75,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Disminuirán	22,2%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	33,3%	33,3%	0,0%
	No variarán	33,3%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	66,7%	66,7%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Las expectativas sobre la evolución del nivel de ventas y exportaciones presentan diferencias importantes en relación al tamaño de las empresas. En general una menor proporción de las empresas medianas no espera variaciones significativas especialmente en las ventas al mercado interno y al TNC. Por su parte, las microempresas son las que presentan mayor nivel de optimismo en términos generales. En relación a la localización geográfica, la gran mayoría de las empresas de Tolhuin espera aumentos en las ventas en el mercado interno y en las exportaciones al TNC. En Río Grande, el empresariado no espera grandes cambios en los indicadores salvo en las ventas al mercado interno.

Tabla 18 - Expectativas para 2013 en relación a ventas al mercado interno y exportaciones, por tamaño y localidad (% de empresas)

Expectativas para 2013		MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Ventas al mercado interno	Aumentarán	51,8%	49,3%	53,8%	60,5%	37,1%	50,0%	51,6%	60,0%
	Disminuirán	10,4%	11,0%	9,9%	10,5%	11,4%	13,0%	8,4%	13,3%
	No variarán	37,8%	39,7%	36,3%	28,9%	51,4%	37,0%	40,0%	26,7%
Exportaciones al Territorio Nacional Continental	Aumentarán	54,5%	43,3%	78,6%	50,0%	38,9%	57,1%	42,9%	77,8%
	Disminuirán	2,3%	0,0%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,1%
	No variarán	43,2%	56,7%	14,3%	50,0%	61,1%	42,9%	57,1%	11,1%
Exportaciones a terceros mercados	Aumentarán	44,4%	33,3%	66,7%	33,3%	33,3%	25,0%	33,3%	0,0%
	Disminuirán	22,2%	33,3%	0,0%	33,3%	33,3%	50,0%	0,0%	0,0%
	No variarán	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	25,0%	66,7%	0,0%

Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Cerca del 60% de las MIPyMEs prevé incrementar sus inversiones en 2013 mayormente a través de reinversión de utilidades y de financiamiento bancario entre aquellas que logran acceder (Ver Eje 2). Por su parte, el mismo porcentaje de empresas considera que no habrá cambios en la cantidad total de ocupados. Una amplia mayoría de las empresas metalúrgicas (73%) y de fabricación de equipos eléctricos y electrónicos (100%), así como las proveedoras de otros servicios empresariales (73%) expresan expectativas positivas sobre la evolución de las inversiones en el 2013. Las expectativas más favorables en la evolución de la cantidad total de ocupados se registran en el sector de alimentos y bebidas y de otros servicios a la producción.

Tabla 19 - Expectativas para 2013 en relación a inversiones y cantidad total de ocupados, por sector de actividad (% de empresas)

Expectativas para 2013	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales	
Inversiones	Aumentarán	59,5%	60,0%	63,6%	66,7%	59,0%	61,5%	50,0%	73,3%	100,0%	50,0%	60,0%	54,5%	72,7%
	Disminuirán	3,9%	5,7%	9,1%	0,0%	2,4%	0,0%	3,1%	0,0%	0,0%	5,6%	5,7%	9,1%	0,0%
	No variarán	36,6%	34,3%	27,3%	33,3%	38,6%	38,5%	46,9%	26,7%	0,0%	44,4%	34,3%	36,4%	27,3%
Cantidad total de ocupados	Aumentarán	34,4%	30,8%	33,3%	31,3%	34,1%	64,3%	31,4%	33,3%	20,0%	21,1%	38,9%	31,8%	54,5%
	Disminuirán	6,1%	5,1%	8,3%	6,3%	5,7%	7,1%	5,7%	6,7%	0,0%	5,3%	8,3%	9,1%	9,1%
	No variarán	59,5%	64,1%	58,3%	62,5%	60,2%	28,6%	62,9%	60,0%	80,0%	73,7%	52,8%	59,1%	36,4%

Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

En términos generales, no se observan cambios significativos en las expectativas sobre la evolución de las inversiones y la cantidad total de ocupados en función al tamaño ni a la localización geográfica de las empresas.

Tabla 20 - Expectativas para 2013 en relación a inversiones y cantidad total de ocupados, por tamaño y localidad (% de empresas)

Expectativas para 2013	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin	
Inversiones	Aumentarán	59,5%	61,4%	57,8%	62,9%	60,0%	58,0%	59,6%	64,3%
	Disminuirán	3,9%	5,7%	2,4%	5,7%	5,7%	4,0%	3,4%	7,1%
	No variarán	36,6%	32,9%	39,8%	31,4%	34,3%	38,0%	37,1%	28,6%
Cantidad total de ocupados	Aumentarán	34,4%	37,0%	32,2%	39,5%	34,3%	38,9%	30,5%	42,9%
	Disminuirán	6,1%	5,5%	6,7%	7,9%	2,9%	11,1%	3,2%	7,1%
	No variarán	59,5%	57,5%	61,1%	52,6%	62,9%	50,0%	66,3%	50,0%

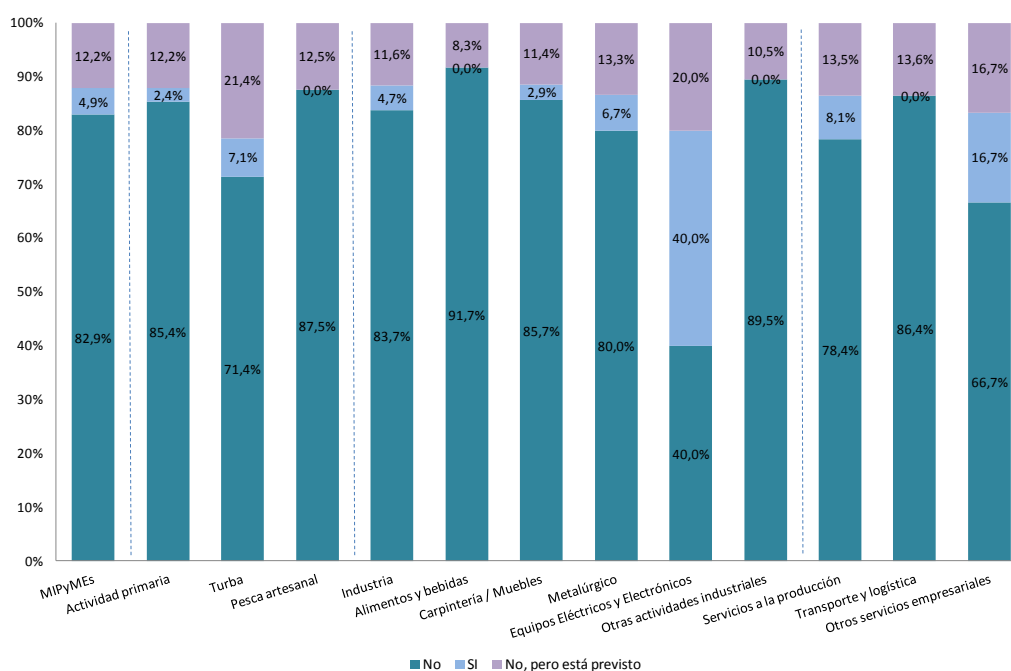
Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Eje 2: Organización, tecnología, capital físico y humano.

Certificación de calidad. La proporción de Microempresas y PyMEs que cuenta con certificaciones de calidad ISO es baja (menor al 5%). El sector con mayor cantidad de empresas certificadas es el producción de equipos eléctricos y electrónicos (40%), seguido por otros servicios empresariales (cerca del 17%).

En relación a futuras certificaciones de esta norma, los sectores que manifestaron mayor interés fueron el turbero²⁹ (21,4% respondió que tiene previsto iniciar un proceso de certificación) y nuevamente, el de equipos eléctricos y electrónicos.

Figura 15 - Certificación de calidad, por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

No se observan diferencias significativas en certificaciones de calidad ISO entre localidad, aunque la distancia entre PyMEs y microempresas es considerable.

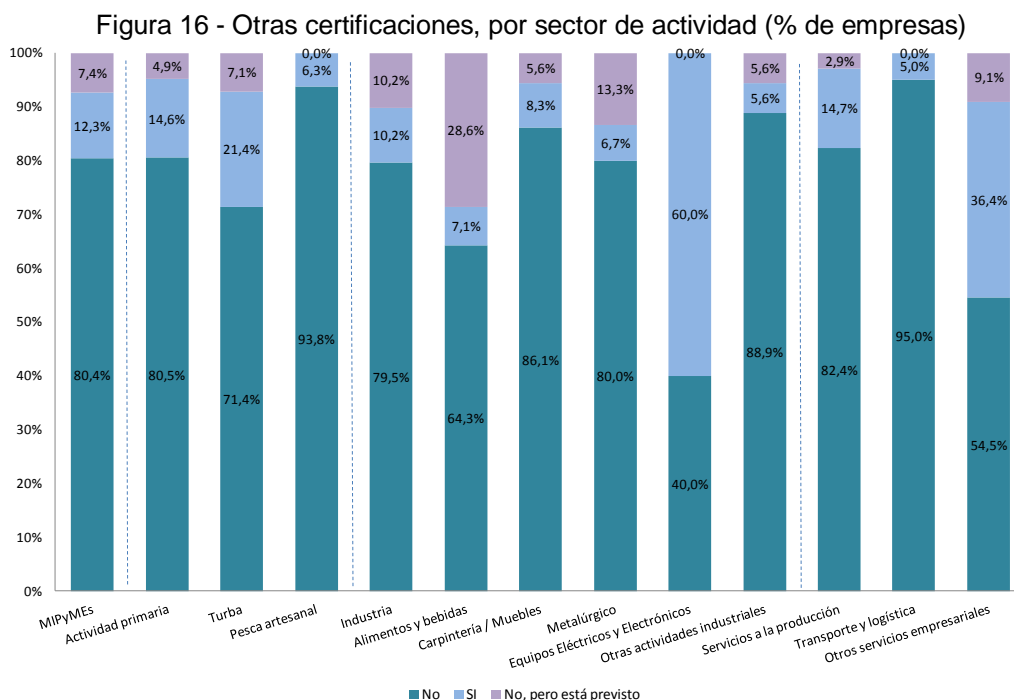
²⁹ Dado que los turberos deben contar con el certificar origen para la exportación de la producción, se cree que el alto porcentaje de respuesta frente a futuras certificaciones se refiere a estos certificados de origen y no a normas de calidad ISO o similar.

Tabla 21 - Certificación de calidad, por tamaño y localidad (% de empresas)

	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
SI	4,9%	8,5%	2,2%	8,3%	8,6%	3,9%	5,2%	6,3%
No	82,9%	76,1%	88,2%	75,0%	77,1%	86,3%	81,4%	81,3%
No, pero está previsto	12,2%	15,5%	9,7%	16,7%	14,3%	9,8%	13,4%	12,5%

Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Otras certificaciones. A diferencia de las certificaciones ISO, es más elevada la proporción de empresas que ya están certificadas o bien se encuentra en proceso de certificación de otras certificaciones. Entre las que ya cuentan con otras certificaciones se destacan otros servicios empresariales (IRAM), y el de fabricación de equipos eléctricos y electrónicos (TÜV, Technischer Überwachungs-Verein). Es de destacar que el Sello de Calidad Certificada Tierra del Fuego - Fin del Mundo se encuentra difundido especialmente entre empresas de alimentos y bebidas, y carpinterías, entre otros.



Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Por su parte, se observa una mayor certificación entre empresas medianas mientras que entre las que tienen previsto certificar se destacan las empresas pequeñas. En

cuanto a la localización, no se observan diferencias entre Ushuaia y Río Grande, mientras que Tolhuin presenta una menor proporción de empresas certificadas.

Tabla 22 - Otras certificaciones, por tamaño y localidad (% de empresas)

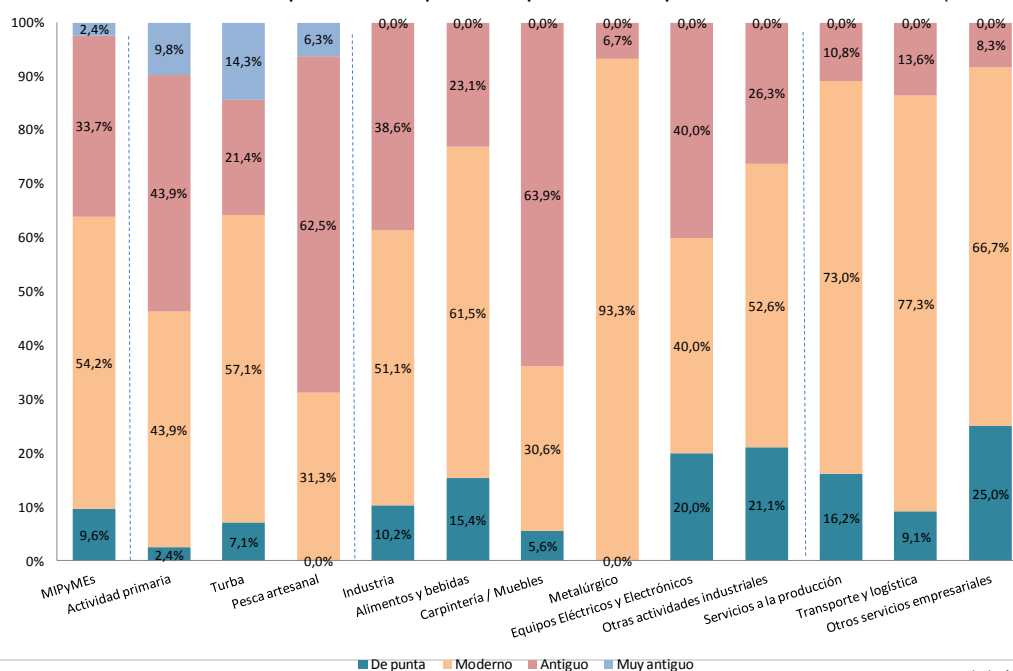
	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
SI	17,1%	17,5%	16,9%	14,3%	21,4%	18,0%	17,4%	12,5%
No	75,0%	74,6%	75,3%	74,3%	75,0%	76,0%	73,3%	81,3%
No, pero está previsto	7,9%	7,9%	7,9%	11,4%	3,6%	6,0%	9,3%	6,3%

Fuente: Encuesta a Micro y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Inversión y financiamiento

Estado de la maquinaria afectada al proceso productivo. Una elevada proporción de la maquinaria de las MiPyMEs de Tierra del Fuego es considerada antigua por parte de los empresarios, destacándose los sectores de pesca artesanal, las carpinterías y fabricantes de muebles. La maquinaria moderna se encuentra en los sectores metalúrgico, transporte y logística, otros servicios empresariales, y alimentos y bebidas. La maquinaria de punta se encuentra en mayor proporción entre los productores de equipos eléctricos y electrónicos y en otras actividades industriales.

Figura 17 - Estado de la maquinaria del proceso productivo, por sector de actividad (% de empresas)



En general las microempresas poseen maquinaria más antigua, mientras que la maquinaria moderna se distribuye en proporciones parejas entre las pequeñas y las medianas. Por otro lado, se observa cierta mayor presencia de maquinaria de punta o moderna en la localidad de Río Grande.

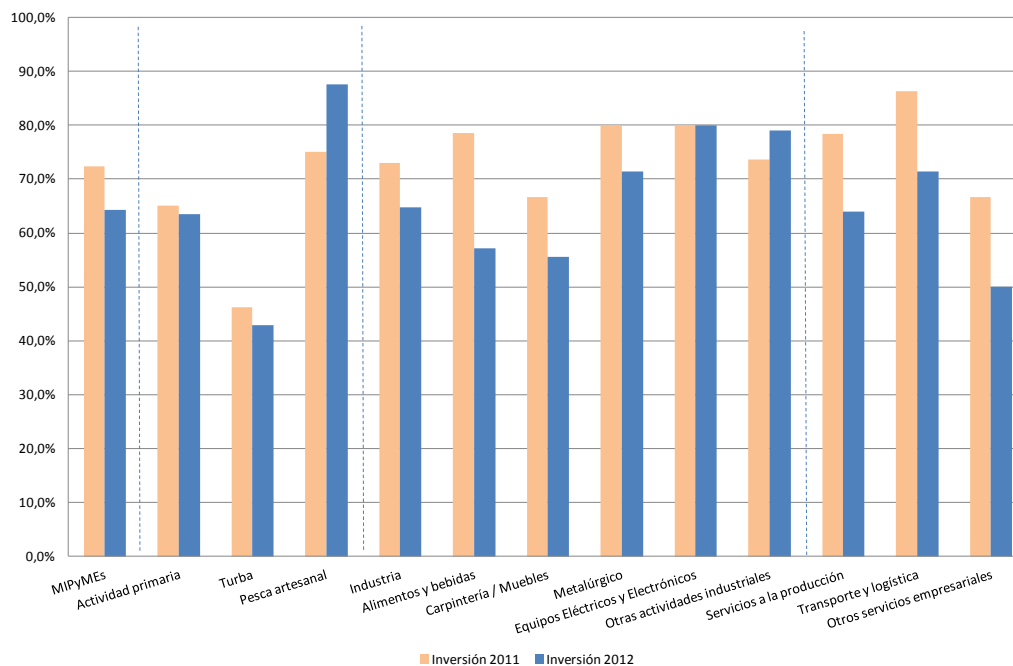
Tabla 23 - Estado de la maquinaria del proceso productivo, por tamaño y localidad (% de empresas)

Antigüedad de la maquinaria	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
De punta	9,6%	13,7%	6,5%	13,2%	14,3%	9,4%	11,3%	0,0%
Moderno	54,2%	65,8%	45,2%	68,4%	62,9%	49,1%	57,7%	50,0%
Antiguo	33,7%	20,5%	44,1%	18,4%	22,9%	37,7%	30,9%	37,5%
Muy antiguo	2,4%	0,0%	4,3%	0,0%	0,0%	3,8%	0,0%	12,5%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Inversión. Entre los períodos 2011 y 2012 se observa un similar dinamismo en la inversión de las Microempresas y PyMEs de Tierra del Fuego, reflejado en la proporción de empresas inversoras. De esta manera en ambos períodos entre el 65 y el 75% de las MIPyMEs de Tierra del Fuego realizó inversiones.

Figura 18 - Proporción de empresas inversoras durante 2011 y 2012, por sector de actividad



Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Considerando el tamaño de la empresa, la menor proporción de empresas inversoras durante 2012 se destaca entre las micro y pequeñas empresas. Con respecto a la localidad, se destaca la caída en la proporción de empresas inversoras en Ushuaia, caída que no es tan considerable en Río Grande, y nula en Tolhuin.

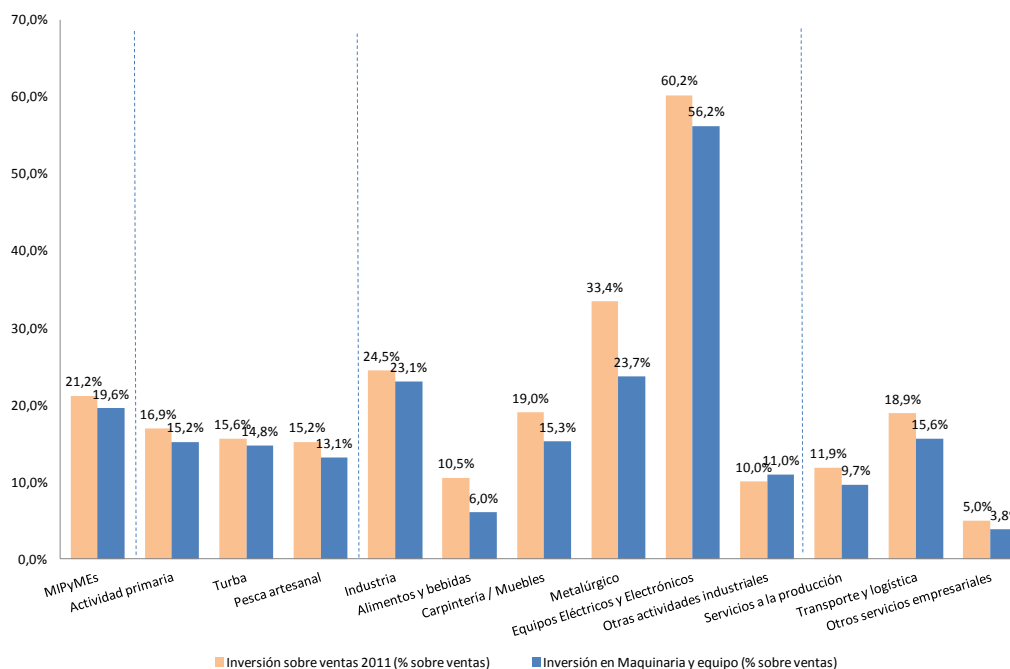
Tabla 24 - Proporción de empresas inversoras durante 2011 y 2012, por tamaño y localidad (% de empresas)

Período	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
2011	72,3%	82,2%	64,5%	78,9%	85,7%	79,6%	68,8%	68,8%
2012	64,2%	69,4%	60,2%	57,9%	82,4%	66,7%	62,1%	68,8%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Monto de las inversiones. Como se observa en la Figura 9, la distancia entre la inversión y la inversión en maquinaria y equipos sobre las ventas es similar en todos los sectores, observándose la alta proporción de este último tipo de inversión sobre la inversión total realizada por las empresas.

Figura 19 - Inversión total y en maquinaria y equipo durante 2011 (como % de ventas), por sector de actividad



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Asimismo, se destaca la inversión en maquinaria y equipos en el sector de equipos eléctricos y electrónicos, seguido del sector metalúrgico y las empresas de alimentos y bebidas. En cuanto al tamaño y la localidad, no se observan diferencias significativas en cuanto a la inversión total y la realizada en maquinaria y equipos.

Figura 20 - Inversión total y en maquinaria y equipo durante 2011 (% de ventas), por tamaño y localidad

Indicador	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Inversión 2011 (% sobre ventas)	21,2%	21,5%	17,1%	26,3%	19,9%	14,6%	22,4%	31,6%
Inversión 2011 en Maquinaria y equipo (% sobre ventas)	19,6%	19,9%	14,6%	25,9%	18,0%	11,0%	21,3%	29,2%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Destino de las inversiones. Se destaca en todos los sectores aquella dirigida a la adquisición de maquinaria, equipos y otros bienes de capital. Es alta la proporción de lo invertido en la adquisición de hardware y software en los servicios a la producción, especialmente entre las empresas de transporte y logística.

Asimismo, es significativamente elevada la inversión en capacitación de personal en el sector de equipos eléctricos y electrónicos, tanto como en otras actividades industriales, en transporte y logística, y en alimentos y bebidas. También se destaca la ampliación de la planta en los sectores de transporte y logística y otros servicios empresariales.

Tabla 25 - Destino de las inversiones, por sector de actividad (% de empresas)

Destino de las inversiones	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Capacitación del personal	35,0%	12,0%	16,7%	8,3%	44,6%	36,4%	41,7%	33,3%	100,0%	50,0%	33,3%	35,0%	25,0%
Adquisición de maquinarias, equipos y otros bienes de capital	93,3%	92,0%	100,0%	83,3%	93,8%	100,0%	95,8%	100,0%	100,0%	78,6%	93,3%	100,0%	75,0%
Adquisición de Hardware y/o Software	26,7%	4,0%	0,0%	0,0%	26,2%	45,5%	29,2%	16,7%	25,0%	14,3%	46,7%	55,0%	37,5%
Contratación de tecnología (licencias, know-how, patentes, marcas, etc.)	11,7%	0,0%	0,0%	0,0%	15,4%	9,1%	20,8%	8,3%	25,0%	14,3%	13,3%	15,0%	12,5%
Ampliación de la planta	40,0%	20,0%	33,3%	16,7%	38,5%	45,5%	37,5%	25,0%	25,0%	50,0%	60,0%	60,0%	75,0%
Mejoras organizacionales (consultorías, certificaciones de gestión, etc.)	29,2%	16,0%	0,0%	25,0%	29,2%	27,3%	37,5%	16,7%	0,0%	35,7%	40,0%	30,0%	75,0%
Investigación y desarrollo	15,0%	20,0%	33,3%	25,0%	18,5%	18,2%	12,5%	8,3%	25,0%	35,7%	3,3%	0,0%	12,5%
Otro destino	14,2%	24,0%	16,7%	33,3%	15,4%	27,3%	12,5%	16,7%	25,0%	7,1%	3,3%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Las inversiones destinadas a la adquisición de maquinaria, equipos y otros bienes de capital son relevantes en todas las MiPyMEs y en todas las localidades de Tierra del Fuego. En todos los destinos se destaca la inversión de las empresas medianas.

Tabla 26 - Destino de las inversiones durante 2011, por tamaño y localidad (% de empresas)

Destino de las inversiones	MiPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Capacitación del personal	35,0%	47,5%	22,0%	32,3%	63,3%	22,7%	42,4%	40,0%
Adquisición de maquinarias, equipos y otros bienes de capital	93,3%	91,8%	94,9%	93,5%	90,0%	93,2%	92,4%	100,0%
Adquisición de Hardware y/o Software	26,7%	41,0%	11,9%	32,3%	50,0%	31,8%	24,2%	20,0%
Contratación de tecnología (licencias, know-how, patentes, marcas, etc.)	11,7%	18,0%	5,1%	9,7%	26,7%	11,4%	10,6%	20,0%
Ampliación de la planta	40,0%	45,9%	33,9%	32,3%	60,0%	38,6%	39,4%	50,0%
Mejoras organizacionales (consultorías, certificaciones de gestión, etc.)	29,2%	34,4%	23,7%	25,8%	43,3%	22,7%	31,8%	40,0%
Investigación y desarrollo	15,0%	16,4%	13,6%	16,1%	16,7%	6,8%	19,7%	20,0%
Otro destino	14,2%	14,8%	13,6%	19,4%	10,0%	13,6%	15,2%	10,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Propósito de las inversiones. En todos los sectores, tamaño de empresas y localidades, el principal propósito está dado por el aumento en la capacidad productiva. En el caso de la pesca artesanal y acuicultura esto último refiere en general a la mayor capacidad de extracción del recurso y, en unos pocos casos, a la ampliación de las plantas de procesamiento.

Asimismo, por su propia naturaleza, el principal propósito entre empresas de alimentos y bebidas, equipos eléctricos y electrónicos, y carpinterías y fabricantes de muebles, esta dado por la elaboración de nuevos productos.

Tabla 27 - Principal propósito de las inversiones durante 2012, por sector de actividad (% de empresas)

Propósito de las inversiones	MiPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y	Otras actividades	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Elaboración de nuevos productos	45,3%	23,1%	50,0%	14,3%	57,9%	87,5%	60,0%	40,0%	100,0%	40,0%	39,1%	40,0%	50,0%
Aumento de la capacidad productiva	79,2%	80,8%	100,0%	71,4%	80,7%	75,0%	75,0%	90,0%	100,0%	80,0%	73,9%	73,3%	83,3%
Reducción de costos (mano de obra, materia prima, energía, etc.)	39,6%	34,6%	50,0%	14,3%	43,9%	50,0%	50,0%	20,0%	50,0%	46,7%	34,8%	46,7%	16,7%
Disminución del impacto negativo en el medio ambiente	40,6%	53,8%	66,7%	28,6%	38,6%	25,0%	45,0%	30,0%	75,0%	33,3%	30,4%	40,0%	0,0%
Mejoramiento de la capacidad comercial	63,2%	57,7%	66,7%	42,9%	64,9%	75,0%	80,0%	40,0%	50,0%	60,0%	65,2%	60,0%	66,7%
Certificación de normas de proceso (calidad, medio ambiental...)	32,1%	30,8%	66,7%	14,3%	36,8%	62,5%	40,0%	40,0%	50,0%	13,3%	21,7%	26,7%	16,7%
Registro de producto frente a organismo competente	24,5%	34,6%	50,0%	35,7%	26,3%	87,5%	15,0%	20,0%	25,0%	13,3%	8,7%	6,7%	16,7%
Otro	22,6%	30,8%	0,0%	50,0%	19,3%	50,0%	10,0%	20,0%	25,0%	13,3%	21,7%	20,0%	16,7%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

La reducción de costos aparece como una prioridad entre las PyMEs, a diferencia de las microempresas. El mejoramiento de la capacidad comercial aparece como una prioridad en todos los segmentos.

Tabla 28 - Principal propósito de las inversiones durante 2012, por tamaño y localidad (% de empresas)

Propósito de las inversiones	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Elaboración de nuevos productos	45,3%	50,0%	41,1%	54,5%	46,4%	55,6%	35,6%	63,6%
Aumento de la capacidad productiva	79,2%	80,0%	78,6%	77,3%	82,1%	77,8%	76,3%	100,0%
Reducción de costos (mano de obra, materia prima, energía, etc.)	39,6%	46,0%	33,9%	45,5%	46,4%	41,7%	33,9%	63,6%
Disminución del impacto negativo en el medio ambiente	40,6%	40,0%	41,1%	40,9%	39,3%	33,3%	40,7%	63,6%
Mejoramiento de la capacidad comercial	63,2%	66,0%	60,7%	68,2%	64,3%	58,3%	61,0%	90,9%
Certificación de normas de proceso (calidad, medio ambiental...)	32,1%	28,0%	35,7%	31,8%	25,0%	33,3%	27,1%	54,5%
Registro de producto frente a organismo competente	24,5%	22,0%	26,8%	31,8%	14,3%	33,3%	16,9%	36,4%
Otro	22,6%	20,0%	25,0%	18,2%	21,4%	25,0%	25,4%	0,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Fuentes de financiamiento de las inversiones. Si bien la reinversión de utilidades es relevante en todos los sectores, se destaca aún más entre aquellos sectores caracterizados por micro y pequeñas. El financiamiento bancario está más presente entre los sectores más consolidados tales como fabricantes de equipos eléctricos y electrónicos, y otras actividades industriales.

Tabla 29 - Fuentes de financiamiento de las inversiones durante 2012, por sector de actividad

Fuentes de financiamiento de las inversiones	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Reinversión de utilidades	50,1%	79,9%	88,0%	71,6%	47,5%	43,6%	81,5%	70,6%	49,2%	32,0%	66,3%	66,6%	65,5%
Aportes de socios o empresas del grupo	4,1%	3,0%	6,0%	4,6%	4,0%	14,9%	0,0%	17,7%	0,0%	10,9%	5,7%	2,5%	13,6%
Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2011	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Financiamiento Bancario	38,1%	2,3%	3,0%	4,6%	41,4%	25,1%	12,4%	11,5%	49,5%	33,4%	18,1%	17,0%	20,9%
Financiamiento de Proveedores	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,9%	0,0%	0,0%	0,8%	0,5%	3,6%	5,0%	0,0%
Financiamiento de Clientes	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	1,4%	0,0%	0,3%	0,5%	3,6%	5,0%	0,0%
Programas Públicos	5,6%	14,8%	3,0%	19,3%	5,6%	15,5%	1,8%	0,2%	0,0%	21,5%	2,8%	3,9%	0,0%
Financiamiento vía el mercado de capitales	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Otras fuentes	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	1,8%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

En este sentido es de destacar que los resultados no difieren demasiado de lo observado entre las PyMEs a nivel nacional.

Se destaca la diferencia de acceso al financiamiento bancario entre las PyMEs de Río Grande y las de Ushuaia, así como también el mayor financiamiento de las inversiones a través de programas públicos entre las MiPyMEs de Ushuaia por sobre las de Río Grande.

Tabla 30 - Fuentes de financiamiento de las inversiones durante 2012, por tamaño y localidad

Fuentes de financiamiento de las inversiones	MiPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Reinversión de utilidades	50,1%	49,5%	64,2%	35,5%	54,5%	47,2%	49,1%	96,8%
Aportes de socios o empresas del grupo	4,1%	4,0%	7,6%	11,3%	1,4%	5,2%	4,1%	1,6%
Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2011	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Financiamiento Bancario	38,1%	39,3%	11,7%	31,2%	42,2%	28,4%	40,4%	0,8%
Financiamiento de Proveedores	0,9%	0,9%	0,4%	1,7%	0,6%	3,4%	0,6%	0,0%
Financiamiento de Clientes	0,7%	0,6%	1,1%	0,0%	0,9%	5,3%	0,1%	0,0%
Programas Públicos	5,6%	5,3%	12,6%	20,2%	0,0%	9,2%	5,3%	0,8%
Financiamiento vía el mercado de capitales	0,3%	0,3%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,3%	0,0%
Otras fuentes	0,1%	0,1%	1,4%	0,0%	0,1%	1,4%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Motivo de no inversión. Como motivo principal por el cual las empresas no han invertido entre 2011 y 2012, se destaca la no disponibilidad de fondos seguido por la incertidumbre con respecto a la evolución de la situación económica local y nacional, esto último especialmente entre empresas de transporte y logística.

El motivo que refiere a la no existencia de fondos para nuevas inversiones se destaca entre los aserraderos / carpintería / fábricas de muebles, así como también en los sectores metalúrgico, equipos eléctricos y electrónicos.

Tabla 31 - Motivo principal por el cual no invierte durante 2012, por sector de actividad (% de empresas)

Motivo de no inversión	MiPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
No existe disponibilidad de fondos para nuevas inversiones	15,9%	15,8%	0,0%	13,3%	17,4%	7,7%	22,9%	28,6%	20,0%	5,3%	12,1%	9,5%	18,2%
Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional	9,6%	10,5%	14,3%	0,0%	5,8%	15,4%	5,7%	7,1%	0,0%	0,0%	18,2%	19,0%	18,2%
Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica local	7,6%	5,3%	7,1%	0,0%	4,7%	0,0%	5,7%	7,1%	0,0%	5,3%	18,2%	19,0%	9,1%
El nivel de demanda esperada (interna y externa) no lo justifica	5,1%	10,5%	14,3%	0,0%	1,2%	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%	9,5%	9,1%
Todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción	8,9%	5,3%	14,3%	0,0%	9,3%	7,7%	5,7%	14,3%	0,0%	15,8%	12,1%	9,5%	18,2%
No es oportuno por otros problemas internos a la empresa	5,7%	0,0%	0,0%	0,0%	8,1%	15,4%	11,4%	0,0%	20,0%	0,0%	6,1%	9,5%	0,0%
Otro	5,7%	15,8%	28,6%	6,7%	3,5%	7,7%	2,9%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Las pequeñas empresas encuentran más motivos de diversa índole por los cuales no invertir que las empresas micro o medianas. En Río Grande aparece como una explicación difundida la disponibilidad de capacidad instalada en las empresas.

Tabla 32 - Motivo principal por el cual no invierte durante 2012, por tamaño y localidad (% de empresas)

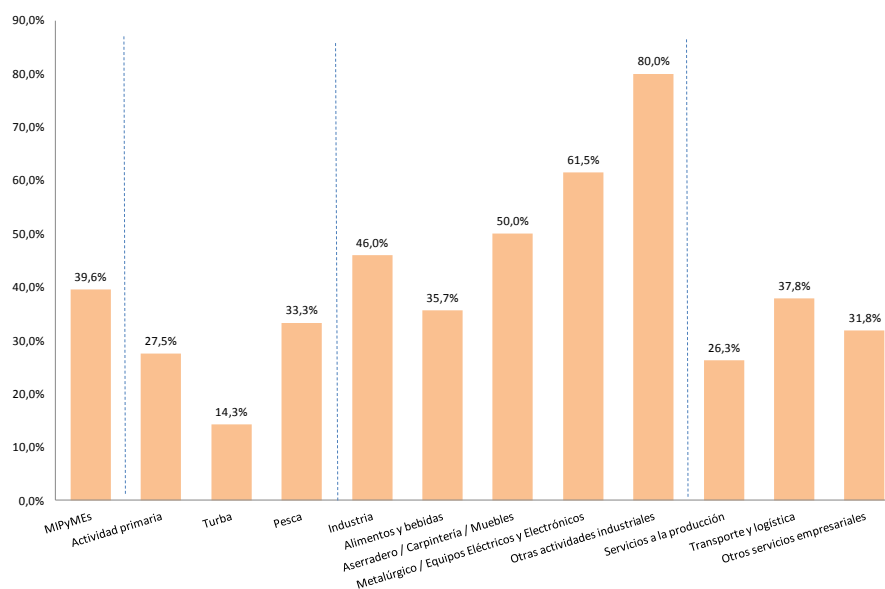
Motivo de no inversión	MiPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
No existe disponibilidad de fondos para nuevas inversiones	15,9%	13,4%	17,8%	20,6%	6,1%	13,5%	19,1%	6,3%
Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional	9,6%	14,9%	5,6%	23,5%	6,1%	9,6%	10,1%	6,3%
Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica local	7,6%	10,4%	5,6%	14,7%	6,1%	3,8%	10,1%	6,3%
El nivel de demanda esperada (interna y externa) no lo justifica	5,1%	7,5%	3,3%	8,8%	6,1%	5,8%	5,6%	0,0%
Todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción	8,9%	13,4%	5,6%	17,6%	9,1%	3,8%	13,5%	0,0%
No es oportuno por otros problemas internos a la empresa	5,7%	6,0%	5,6%	8,8%	3,0%	3,8%	7,9%	0,0%
Otro	5,7%	1,5%	8,9%	2,9%	0,0%	3,8%	4,5%	18,8%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Proyectos frenados por falta de financiamiento bancario adecuado. Los sectores metalúrgico, equipos eléctricos y electrónicos se destacan por tener una elevada proporción de empresas con un proyecto de inversión frenado por falta de

financiamiento bancario adecuado. A pesar de ser los sectores que más financiamiento externo obtienen sus demandas no son del todo satisfechas observándose ciertos síntomas de racionamiento crediticio.

Figura 21: Proporción de empresas con un proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario, por sector de actividad



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Por su parte una mayor proporción de empresas en Ushuaia, y particularmente las pequeñas, seguidas de las microempresas han experimentado racionamiento crediticio.

Tabla 33 - Proporción de empresas con un proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario, por tamaño y localidad

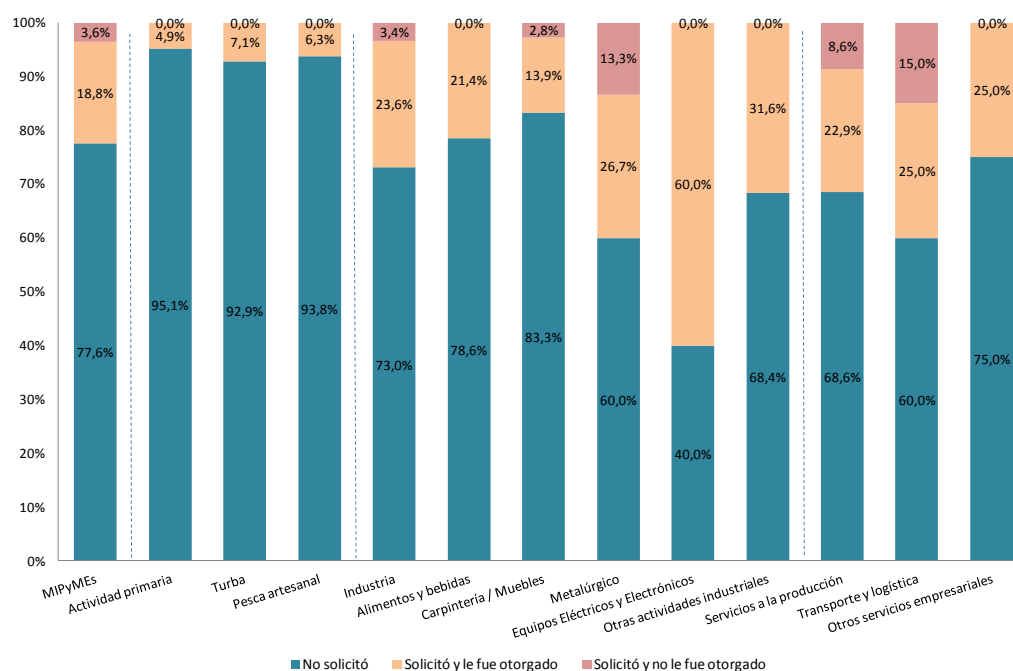
MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
39,6%	41,1%	38,5%	50,0%	31,4%	46,3%	37,2%	31,3%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Situación frente al descubierto en cuenta corriente. Los sectores industriales vinculados a la producción de equipos eléctricos y electrónicos, y otras actividades industriales son los que tienen mayor acceso al crédito bancario bajo la forma de descubierto en cuenta corriente, en menor proporción los sectores de servicios, y aún

en menor proporción que los anteriores, las actividades primarias (en su mayoría microempresas). Es para destacar el elevado rechazo que han tenido las empresas de la actividad metalúrgica así como las de transporte y logística.

Figura 22 - Situación frente al crédito bancario (descubierto en cuenta corriente), por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

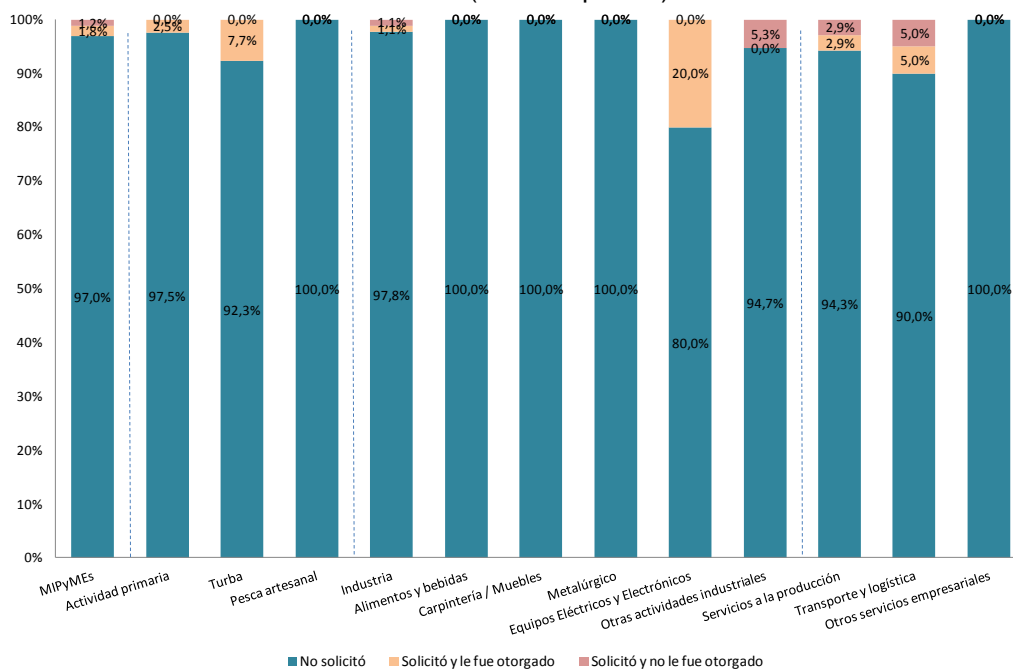
Tabla 34 - Situación frente al crédito bancario (descubierto en cuenta corriente), por tamaño y localidad (% de empresas)

Situación frente al descubierto en cuenta corriente	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
No solicitó	77,6%	60,6%	90,4%	66,7%	54,3%	79,2%	75,0%	87,5%
Solicitó y le fue otorgado	18,8%	31,0%	9,6%	25,0%	37,1%	15,1%	21,9%	12,5%
Solicitó y no le fue otorgado	3,6%	8,5%	0,0%	8,3%	8,6%	5,7%	3,1%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Situación frente al leasing. Con excepción de los sectores de extracción de turba, transporte y logística – actividad donde también es elevado el rechazo –, la amplia mayoría de los sectores no ha solicitado crédito bancario bajo la forma de *leasing*.

Figura 23 - Situación frente al crédito bancario (leasing), por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

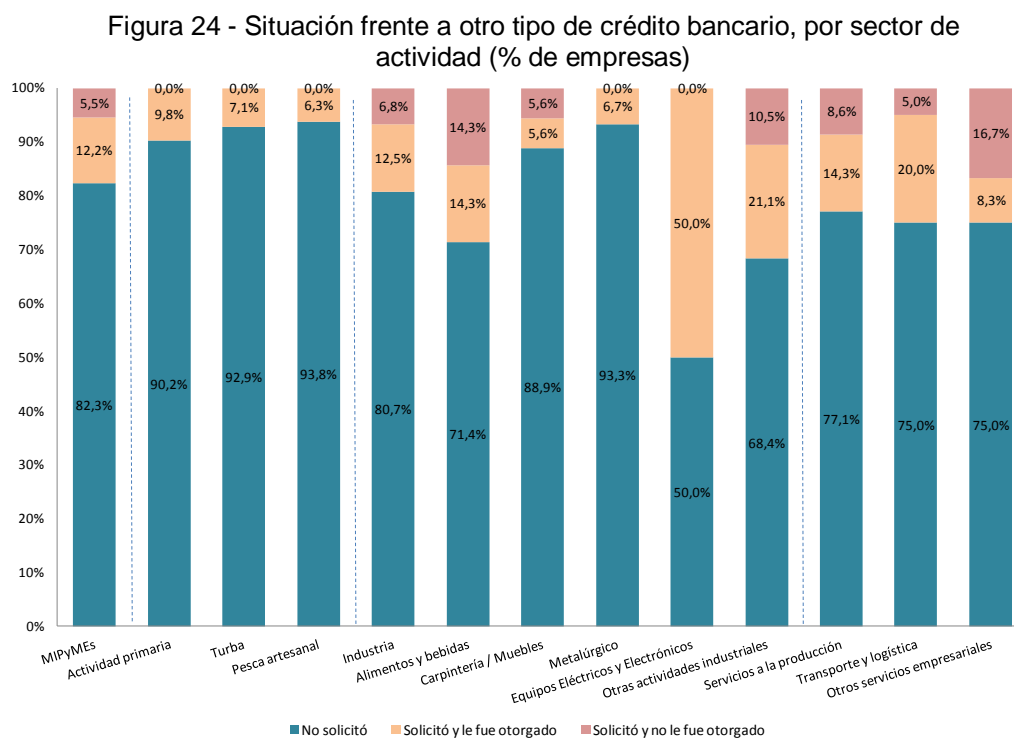
Tabla 35 - Situación frente al crédito bancario (leasing), por tamaño y localidad (% de empresas)

Situación frente al leasing	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
No solicitó	97,0%	94,4%	98,9%	100,0%	88,6%	96,2%	97,9%	93,3%
Solicitó y le fue otorgado	1,8%	2,8%	1,1%	0,0%	5,7%	1,9%	1,0%	6,7%
Solicitó y no le fue otorgado	1,2%	2,8%	0,0%	0,0%	5,7%	1,9%	1,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Situación frente a otros créditos bancarios. A continuación puede observarse que la situación frente a otro tipo de créditos bancarios – vinculados a la inversión y a la prefinanciación de exportaciones, entre otros destinos – es similar a la situación antes

analizada sobre el acceso a crédito bancario bajo la forma de descubierto en cuenta corriente, con algunas excepciones entre los sectores más desarrollados de la industria y los servicios a la producción.



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Aquí también es posible destacar como las micro y las pequeñas empresas son las menos propensas a solicitar crédito bancario bajo cualquiera de sus formas.

Tabla 36 - Situación frente a otro tipo de crédito bancario, por tamaño y localidad (% de empresas)

Situación frente a otros créditos	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
No solicitó	82,3%	72,9%	89,4%	83,3%	61,8%	82,7%	81,3%	87,5%
Solicitó y le fue otorgado	12,2%	22,9%	4,3%	13,9%	32,4%	9,6%	13,5%	12,5%
Solicitó y no le fue otorgado	5,5%	4,3%	6,4%	2,8%	5,9%	7,7%	5,2%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Motivo de no solicitud de crédito bancario. En primer término, el elevado costo financiero o los plazos cortos para cancelación aparecen como problemas relevantes para todas las actividades a la hora de solicitar crédito bancario, en particular para los productores de alimentos y bebidas, y las empresas de otros servicios empresariales. Por su parte, reunir garantías bancarias aparece como un especial problema para la pesca artesanal y la actividad metalúrgico.

Tabla 37 - Motivo de no solicitud de crédito bancario durante el último año, por sector de actividad (% de empresas)

Motivo de no solicitud de crédito	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
No cubre exigencias de garantías.	13,2%	20,0%	8,3%	35,7%	13,0%	0,0%	9,7%	38,5%	0,0%	8,3%	4,0%	7,1%	0,0%
Costo financiero elevado o plazos cortos para la cancelación.	27,9%	25,7%	25,0%	21,4%	26,1%	40,0%	22,6%	30,8%	33,3%	16,7%	36,0%	28,6%	44,4%
El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales.	5,4%	2,9%	8,3%	0,0%	7,2%	0,0%	12,9%	0,0%	33,3%	0,0%	4,0%	7,1%	0,0%
Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional.	7,8%	2,9%	8,3%	0,0%	10,1%	0,0%	6,5%	23,1%	0,0%	16,7%	8,0%	14,3%	0,0%
No lo necesita	19,4%	11,4%	16,7%	7,1%	23,2%	40,0%	22,6%	7,7%	33,3%	25,0%	20,0%	21,4%	22,2%
Otra	26,4%	37,1%	33,3%	35,7%	20,3%	20,0%	25,8%	0,0%	0,0%	33,3%	28,0%	21,4%	33,3%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Las microempresas son las que más enfrentan la falta de garantías como limitantes mientras que las medianas las condiciones de los créditos.

Tabla 38 - Motivo de no solicitud de crédito bancario durante el último año, por tamaño y localidad (% de empresas)

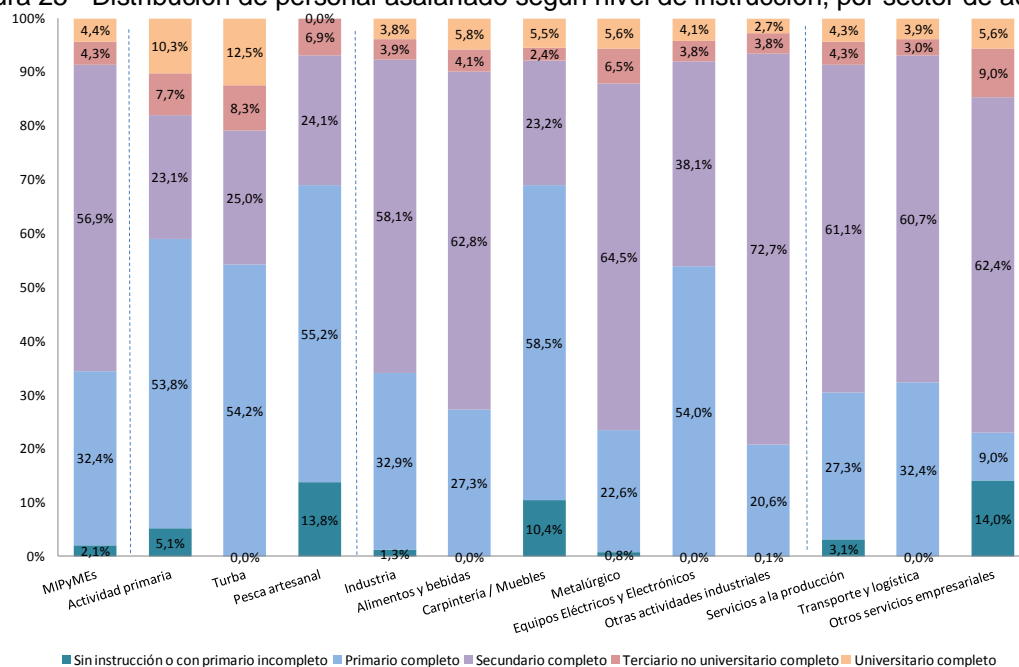
Motivo de no solicitud de crédito	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
No cubre exigencias de garantías.	13,2%	6,3%	17,3%	7,1%	5,0%	5,1%	19,7%	0,0%
Costo financiero elevado o plazos cortos para la cancelación.	27,9%	31,3%	25,9%	28,6%	35,0%	23,1%	30,3%	28,6%
El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales.	5,4%	4,2%	6,2%	7,1%	0,0%	5,1%	2,6%	21,4%
Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional.	7,8%	8,3%	7,4%	7,1%	10,0%	5,1%	9,2%	7,1%
No lo necesita	19,4%	27,1%	14,8%	25,0%	30,0%	33,3%	13,2%	14,3%
Otra	26,4%	22,9%	28,4%	25,0%	20,0%	28,2%	25,0%	28,6%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Recursos humanos

Nivel de instrucción de recursos humanos. Los servicios a la producción en general, junto con los productores de alimentos y bebidas, los metalúrgicos y otras actividades industriales presentan en promedio personal asalariado con mayor nivel de instrucción, mientras que las carpinterías y los productores de muebles junto con la pesca artesanal se caracterizan por contar con recursos humanos con menor nivel de instrucción.

Figura 25 - Distribución de personal asalariado según nivel de instrucción, por sector de actividad



Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

En cuanto al tamaño de la empresa, cuanto menor es ésta, menor el nivel de instrucción de sus trabajadores. Sin embargo, son excepción las microempresas que poseen una mayor proporción, en términos relativos, de trabajadores con terciario no universitario completo y universitario completo.

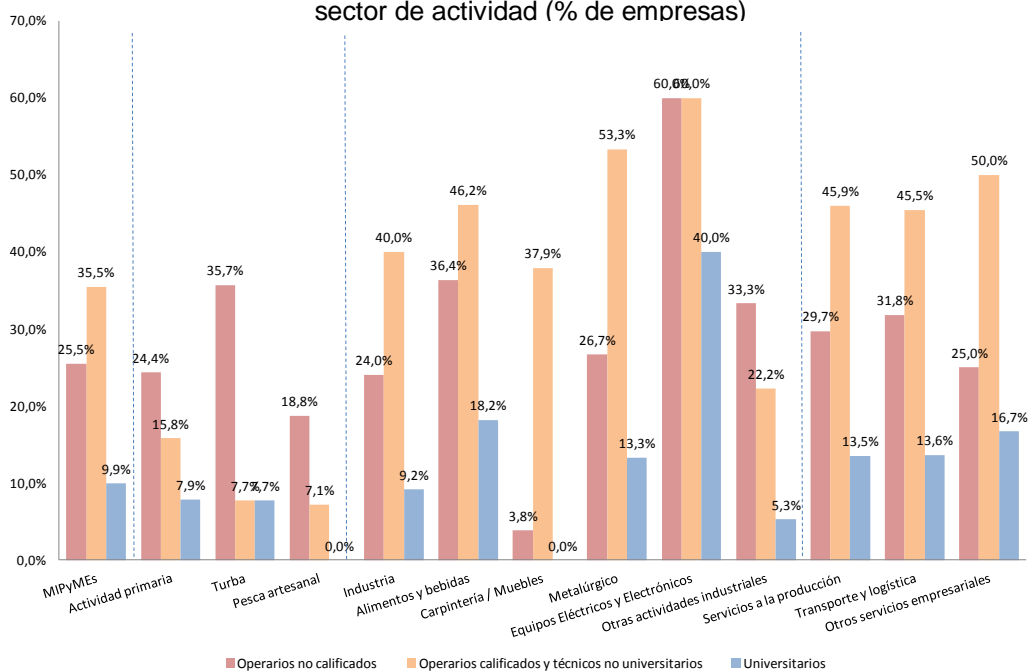
Tabla 39 - Distribución de personal asalariado según nivel de instrucción, tamaño y localidad (% de empresas)

	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Sin instrucción o con primario incompleto	2,1%	1,9%	3,7%	4,0%	0,8%	0,5%	1,8%	20,5%
Primario completo	32,4%	30,3%	47,8%	33,8%	28,4%	46,0%	27,1%	53,8%
Secundario completo	56,9%	60,0%	34,4%	55,2%	62,5%	44,5%	62,8%	10,3%
Terciario no universitario completo	4,3%	3,7%	8,7%	3,9%	3,6%	4,3%	4,1%	9,0%
Universitario completo	4,4%	4,3%	5,4%	3,2%	4,8%	4,6%	4,2%	6,4%
Total de ocupados permanentes de 2011	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Búsqueda de recursos humanos. Es destacable como la búsqueda de operarios calificados y técnicos no universitarios se da en forma más regular entre los sectores de servicios a la producción, transporte y logística y otros servicios empresariales, y en los sectores industriales, destacando los productores de equipos eléctricos y electrónicos y con la excepción del sector de carpinterías y productores de muebles.

Figura 26 - Búsqueda de personal durante el último año según grado de calificación, por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Tabla 40 - Búsqueda de personal durante el último año según grado de calificación, por tamaño y localidad (% de empresas)

Grado de calificación	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Operarios no calificados	25,5%	31,9%	20,2%	26,5%	37,1%	17,5%	25,8%	43,8%
Operarios calificados y técnicos no universitarios	35,5%	50,0%	22,9%	48,6%	51,4%	50,0%	29,5%	31,3%
Universitarios	9,9%	17,1%	3,7%	20,0%	14,3%	12,5%	9,5%	6,3%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

En general se advierte un elevado nivel de búsqueda de operarios no calificados similar entre las MIPyMEs de la provincia así como una marcada dificultad para su contratación.

La dificultad relativa para la contratación de recursos humanos se advierte también entre los operarios calificados aunque se advierte una baja proporción de MIPyMEs que buscan profesionales universitarios.

Tabla 41 - Nivel de dificultad para contratar personal durante el último año según grado de calificación, por sector de actividad (% de empresas)

Operarios no calificados	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Dificultad alta	20,5%	40,0%	60,0%	0,0%	16,7%	50,0%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	9,1%	14,3%	0,0%
Dificultad media	33,3%	30,0%	20,0%	33,3%	33,3%	25,0%	0,0%	25,0%	33,3%	50,0%	36,4%	42,9%	0,0%
Dificultad baja	12,8%	20,0%	0,0%	66,7%	16,7%	25,0%	0,0%	25,0%	0,0%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%
No tiene dificultad	33,3%	10,0%	20,0%	0,0%	33,3%	0,0%	100,0%	50,0%	33,3%	33,3%	54,5%	42,9%	100,0%

Operarios calificados y técnicos no universitarios	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Dificultad alta	58,2%	66,7%	100,0%	100,0%	53,1%	33,3%	63,6%	37,5%	100,0%	50,0%	64,7%	80,0%	33,3%
Dificultad media	18,2%	16,7%	0,0%	0,0%	18,8%	16,7%	18,2%	25,0%	0,0%	25,0%	17,6%	0,0%	50,0%
Dificultad baja	10,9%	0,0%	0,0%	0,0%	18,8%	33,3%	9,1%	25,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%
No tiene dificultad	12,7%	16,7%	0,0%	0,0%	9,4%	16,7%	9,1%	12,5%	0,0%	0,0%	17,6%	20,0%	16,7%

Universitarios	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	
Dificultad alta	26,7%	33,3%	100,0%	0,0%	28,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	100,0%	20,0%
Dificultad media	40,0%	33,3%	0,0%	0,0%	28,6%	50,0%	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	60,0%
No tiene dificultad	33,3%	33,3%	0,0%	0,0%	42,9%	50,0%	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%	0,0%	20,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Se destaca una marcada dificultad verificada por las empresas medianas para contratar operarios calificados y técnicos no universitarios. Las microempresas expresaron también una dificultad alta, aunque menor que en el caso anterior.

Tabla 42 - Nivel de dificultad para contratar personal durante el último año según grado de calificación, por tamaño y localidad (% de empresas)

Operarios no calificados	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Dificultad alta	20,5%	9,1%	35,3%	11,1%	7,7%	42,9%	8,0%	42,9%
Dificultad media	33,3%	36,4%	29,4%	22,2%	46,2%	14,3%	40,0%	28,6%
Dificultad baja	12,8%	9,1%	17,6%	11,1%	7,7%	14,3%	16,0%	0,0%

Operarios calificados y técnicos no universitarios	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Dificultad alta	58,2%	55,6%	63,2%	38,9%	72,2%	54,5%	57,1%	80,0%
Dificultad media	18,2%	19,4%	15,8%	27,8%	11,1%	18,2%	21,4%	0,0%
Dificultad baja	10,9%	11,1%	10,5%	16,7%	5,6%	9,1%	10,7%	20,0%
No tiene Dificultad	12,7%	13,9%	10,5%	16,7%	11,1%	18,2%	10,7%	0,0%

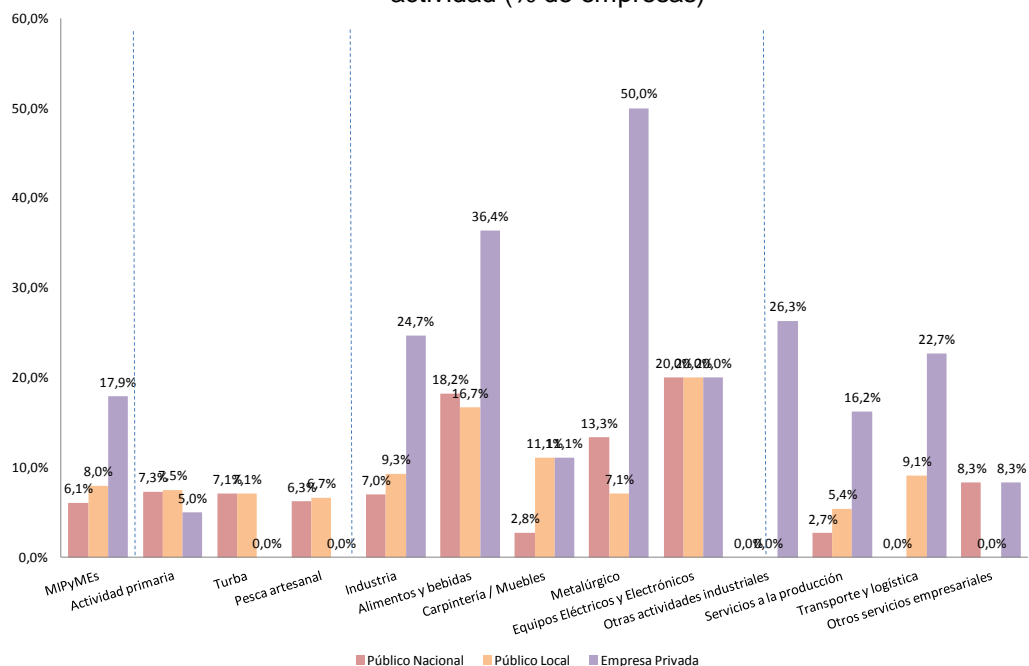
Universitarios	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Dificultad alta	26,7%	25,0%	33,3%	28,6%	20,0%	20,0%	22,2%	100,0%
Dificultad media	40,0%	41,7%	33,3%	42,9%	40,0%	40,0%	44,4%	0,0%
No tiene Dificultad	33,3%	33,3%	33,3%	28,6%	40,0%	40,0%	33,3%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Con excepción del sector de alimentos y bebidas donde es relativamente importante el uso de programas de capacitación de origen público nacional (programas del INTI y del INTA) y provincial (CFI), en la amplia mayoría de los sectores, la utilización de este tipo de programas es muy baja.

En cambio es alta la implementación de programas de capacitación de las propias empresas entre aquellas de fabricación de equipos eléctricos y electrónicos y en la de servicios a la producción, especialmente transporte y logística. En cambio la utilización de este tipo de programas de capacitación es baja o nula entre la actividad primaria (extracción de turba y pesca artesanal).

Figura 27 - Uso de programas para la capacitación de los recursos humanos, por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Las empresas medianas utilizan en mayor proporción los programas de capacitación tanto públicos como privados, mientras que en Ushuaia se utilizan en mayor medida los programas de capacitación públicos locales y nacionales (y en Río Grande, los privados.

Tabla 43 - Uso de programas para la capacitación de los recursos humanos, por tamaño y localidad (% de empresas)

Uso de programas	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Público Nacional	6,1%	5,6%	6,5%	2,7%	8,8%	9,8%	4,1%	6,3%
Público Local	8,0%	6,9%	8,8%	5,4%	8,6%	11,8%	4,2%	18,8%
Empresa Privada	17,9%	23,6%	13,3%	15,8%	32,4%	10,0%	25,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Innovación.

Actividades en procura de innovación. La adquisición de maquinaria y equipos en pos de innovar es elevada en prácticamente todos los sectores, con excepción de la pesca artesanal.

La capacitación del personal para innovar se da en alta proporción entre la actividad metalúrgica y, dentro de los servicios, en el sector de transporte y logística, mientras que es particularmente baja entre el sector de extracción de turba y la pesca artesanal.

Se destaca la adquisición de hardware, software y la contratación de tecnologías entre los servicios, transporte y logística.

Tabla 44 - Actividades en procura de lograr innovaciones de proceso, producto o de tipo organizacional, por sector de actividad (% de empresas)

Actividades para innovación	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Capacitación del personal	39,6%	27,5%	14,3%	33,3%	46,0%	35,7%	50,0%	61,5%	80,0%	26,3%	37,8%	31,8%	50,0%
Adquisición de maquinarias, equipos y otros bienes de	54,3%	40,0%	42,9%	20,0%	56,3%	57,1%	50,0%	69,2%	40,0%	63,2%	64,9%	77,3%	41,7%
Adquisición de Hardware y/o Software	23,2%	2,5%	0,0%	0,0%	19,5%	35,7%	8,3%	23,1%	20,0%	26,3%	54,1%	54,5%	50,0%
Contratación de tecnología (licencias, know-how, patentes,	8,5%	2,5%	0,0%	0,0%	9,2%	7,1%	5,6%	0,0%	20,0%	21,1%	13,5%	13,6%	16,7%
Investigación y desarrollo	11,0%	12,5%	21,4%	0,0%	12,6%	28,6%	5,6%	15,4%	20,0%	10,5%	5,4%	4,5%	8,3%
Otra	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	4,6%	7,1%	2,8%	7,7%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Es posible observar que a medida que crece el tamaño de las empresas, crece también la frecuencia de actividades en procura de innovaciones. Puede observarse la excepción de las actividades de investigación y desarrollo que se dan con mayor asiduidad entre las pequeñas empresas.

Tabla 45 - Actividades en procura de lograr innovaciones de proceso, producto o de tipo organizacional, por tamaño y localidad (% de empresas)

Actividades para innovación	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Capacitación del personal	39,6%	41,1%	38,5%	50,0%	31,4%	46,3%	37,2%	31,3%
Adquisición de maquinarias, equipos y otros bienes de capital	54,3%	68,5%	42,9%	68,4%	68,6%	48,1%	55,3%	68,8%
Adquisición de Hardware y/o Software	23,2%	42,5%	7,7%	34,2%	51,4%	27,8%	23,4%	6,3%
Contratación de tecnología (licencias, know-how, patentes, marcas, etc.)	8,5%	15,1%	3,3%	5,3%	25,7%	7,4%	9,6%	6,3%
Investigación y desarrollo	11,0%	15,1%	7,7%	21,1%	8,6%	13,0%	10,6%	6,3%
Otra	2,4%	4,1%	1,1%	5,3%	2,9%	1,9%	3,2%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Logro innovativo. El logro innovativo más difundido entre las MIPyMEs de Tierra del Fuego está relacionado con mejoras significativas de un producto o servicio existente destacándose especialmente los sectores de alimentos y bebidas, carpinterías y productores de muebles y los servicios a la producción en general.

Por su parte como logro innovativo relacionado con la elaboración de nuevos productos destacan los sectores de alimentos y bebidas, carpinterías y productores de muebles, así como también las empresas de otros servicios empresariales.

Nuevos procesos productivos y mejoras organizativas de los mismos han sido implementados mayormente por los servicios a la producción, especialmente transporte y logística, y por carpinterías y fabricantes de muebles (en el caso de nuevos procesos productivos) y alimentos y bebidas (en el caso de las mejoras organizativas de los procesos).

Tabla 46 - Logro innovativo durante los últimos dos años, por sector de actividad (% de empresas)

Logro innovativo	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Elaboración de nuevo producto	37,0%	17,9%	15,4%	6,3%	42,7%	64,3%	50,0%	20,0%	20,0%	36,8%	43,2%	45,5%	50,0%
Mejora significativa de un producto existente	57,6%	46,2%	30,8%	31,3%	59,6%	64,3%	72,2%	40,0%	40,0%	52,6%	64,9%	68,2%	66,7%
Implementación de un nuevo proceso de elaboración de productos	36,4%	28,2%	30,8%	12,5%	37,1%	35,7%	41,7%	33,3%	40,0%	31,6%	43,2%	45,5%	41,7%
Modificaciones significativas en la organización del proceso productivo	40,6%	33,3%	30,8%	18,8%	40,4%	64,3%	33,3%	40,0%	40,0%	36,8%	48,6%	50,0%	50,0%
Modificaciones significativas en otros aspectos relativos a la organización de la empresa	25,5%	17,9%	7,7%	18,8%	25,8%	28,6%	16,7%	33,3%	20,0%	36,8%	32,4%	40,9%	25,0%
Otra	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	3,4%	0,0%	2,8%	0,0%	20,0%	5,3%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Las empresas pequeñas y medianas son más propensas a llevar adelante modificaciones significativas en aspectos relativos a la organización de la empresa.

Tabla 47 - Logro innovativo durante los últimos dos años, por tamaño y localidad (% de empresas)

Logro innovativo	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Elaboración de nuevo producto	37,0%	43,8%	31,5%	39,5%	48,6%	55,6%	25,0%	46,7%
Mejora significativa de un producto existente	57,6%	61,6%	54,3%	63,2%	60,0%	61,1%	55,2%	60,0%
Implementación de un nuevo proceso de elaboración de productos	36,4%	41,1%	32,6%	39,5%	42,9%	37,0%	33,3%	53,3%
Modificaciones significativas en la organización del proceso productivo	40,6%	49,3%	33,7%	44,7%	54,3%	40,7%	38,5%	53,3%
Modificaciones significativas en otros aspectos relativos a la organización de la empresa	25,5%	34,2%	18,5%	31,6%	37,1%	22,2%	28,1%	20,0%
Otra	1,8%	2,7%	1,1%	0,0%	5,7%	1,9%	2,1%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Cabe destacar que a nivel nacional, la última información oficial sobre el gastos de las empresas en Actividades de Innovación proviene de la Encuesta Nacional a Empresas sobre Innovación, I+D y TICS (INDEC y Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Nación, 2005). Según dicho relevamiento, en promedio, las empresas pequeñas destinaron en el año 2005 el 1,61% de sus ventas a actividades de innovación, y las

medianas el 1,46%. Al igual que lo observado en TDF, el principal destino de los gastos en actividades de innovación de las empresas a nivel nacional fue maquinarias y equipos (74,5% entre las empresas pequeñas y 54,2% entre las empresas medianas). En relación a los sectores productivos, a nivel nacional, los mayores esfuerzos de I+D lo realizan las PyMEs de los sectores de fabricación de alimentos y bebidas (aportan el 27% del total nacional), refinación de petróleo (12%) y metalmecánica (11%).

Eje 3: Internacionalización y logística

Base y apertura exportadora. La base exportadora al TNC del segmento MIPyME de Tierra del Fuego - proporción de microempresas y PyMEs exportadoras al TNC sobre el total de empresas - se ubicó en 2011 en torno al 24%.

Por otro lado, en relación a terceros países debe destacarse la reducida base exportadora de las MIPyMEs fueguinas (5,2% en 2011) así como la prácticamente nula apertura exportadora (porcentaje de exportaciones sobre el total de las ventas; 0,7% en 2011). Esto es lógico a partir de lo dispuesto por la Ley 19.640 en la que se establece que cuando se exporta a terceros países dejan de percibirse los beneficios contemplados en la misma. Este marcado desincentivo se observa tanto entre las empresas industriales del subrégimen industrial como en el resto de las empresas.

Aunque la base exportadora promedio a terceros países es baja, los sectores mejor posicionados son el de transporte y logística (10,5%), alimentos y bebidas (7,7%), y carpintería y muebles (7,1%). Asimismo, es importante destacar que la actividad exportadora tanto al TNC como a terceros países en determinados sectores como el de carpinterías y fabricantes de muebles es ocasional y esporádica, presentando una considerable oportunidad para su impulso y consolidación.

En términos agregados, se observa una mayor apertura exportadora al TNC entre las MIPyMEs industriales (68,5% en 2011) que entre las empresas primarias (33,8%) y las de servicios a la producción (11,7%).

En 2011 los sectores que muestran mayor base exportadora hacia el TNC son el de equipos eléctricos y electrónicos (80%), extracción de turba (77%), y servicios de transporte y logística (48%).

Tabla 48 - Base y apertura exportadora, por sector de actividad

Indicador	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Base exportadora TNC 2011	23,9%	31,6%	76,9%	0,0%	17,4%	7,7%	5,6%	0,0%	80,0%	44,4%	31,4%	47,6%	7,1%
Base exportadora Terceros países 2011	5,2%	3,1%	0,0%	0,0%	5,8%	7,7%	7,1%	0,0%	0,0%	6,7%	6,1%	10,5%	0,0%
Apertura exportadora TNC 2010	53,7%	33,8%	85,4%	0,0%	68,5%	0,1%	14,5%	0,0%	78,2%	82,3%	12,0%	24,3%	0,0%
Apertura exportadora TNC 2011	53,6%	33,8%	85,4%	0,0%	68,5%	0,1%	13,2%	0,0%	78,2%	82,4%	11,7%	23,6%	0,0%
Apertura exportadora Terceros países 2010	0,7%	6,7%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,6%	0,0%	0,0%	0,2%	1,2%	2,5%	0,0%
Apertura exportadora Terceros países 2011	0,8%	6,7%	0,0%	0,0%	0,3%	3,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,1%	1,1%	2,1%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

La base exportadora al TNC y a terceros países varía significativamente en relación al tamaño de las empresas y a la localización geográfica; la base exportadora al TNC de las empresas medianas duplica al de las microempresas. El alto porcentaje de empresas con base y apertura exportadoras al TNC en Tolhuin se relaciona con la gran participación del sector turbero en el tejido productivo de dicha localidad. Río Grande también exhibe una importante apertura exportadora al TNC, mientras que Ushuaia es la más rezagada tanto en base como en apertura exportadora.

Tabla 49 - Base y apertura exportadora, por tamaño y localidad

Indicador	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Base exportadora TNC 2011	23,9%	40,6%	11,1%	34,2%	48,4%	18,0%	22,3%	53,3%
Base exportadora Terceros países 2011	5,2%	8,2%	2,7%	11,4%	3,8%	12,2%	1,2%	9,1%
Apertura exportadora TNC 2010	53,7%	56,7%	9,6%	53,8%	57,7%	14,2%	62,2%	71,9%
Apertura exportadora TNC 2011	53,6%	56,7%	8,7%	53,8%	57,6%	13,9%	62,2%	68,7%
Apertura exportadora Terceros países 2010	0,7%	0,7%	0,4%	1,7%	0,4%	2,1%	0,3%	1,3%
Apertura exportadora Terceros países 2011	0,8%	0,7%	1,0%	1,8%	0,4%	2,6%	0,3%	1,3%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Destinos de exportación. Prácticamente la totalidad de las exportaciones fueguinas se destinan al TNC. Los destinos son más bien tradicionales con una marcada presencia de países del Mercosur y el resto de América Latina. El único sector que exporta a Europa, Estados Unidos y Canadá es la industria de alimentos y bebidas.

Tabla 50 - Distribución de destinos de exportación, por sector de actividad (% de ventas exportadas)

Destino	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Territorio Nacional Continental	99,3%	95,3%	100,0%	0,0%	99,5%	4,7%	89,8%	0,0%	100,0%	99,8%	97,1%	97,1%	100,0%
Brasil	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	66,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Uruguay y Paraguay	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Chile	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	1,5%	1,5%	0,0%
México	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Resto de América Latina y el Caribe	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Unión Europea	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	14,3%	3,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
EE.UU. y Canadá	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	14,3%	6,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Asia	0,2%	4,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,5%	1,5%	0,0%
Otros destinos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Resulta llamativo que las exportaciones fueguinas destinadas a mercados de mayor poder adquisitivo como el europeo y norteamericano provengan de micro y pequeñas empresas radicadas en Ushuaia y Tolhuin.

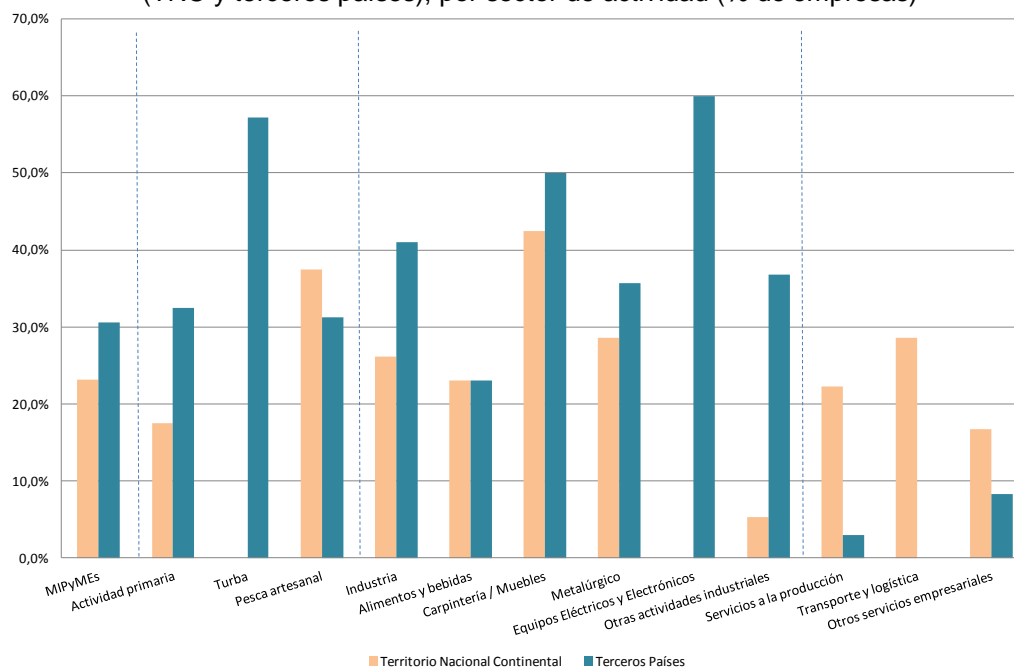
Tabla 51 – Distribución de destinos de exportación, por tamaño y localidad (% de ventas exportadas)

Destino	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Territorio Nacional Continental	99,3%	99,4%	89,8%	98,0%	99,8%	89,4%	99,9%	98,1%
Brasil	0,1%	0,1%	0,0%	0,6%	0,0%	2,8%	0,0%	0,0%
Uruguay y Paraguay	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%
Chile	0,1%	0,1%	0,0%	0,6%	0,0%	2,5%	0,0%	0,0%
México	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,6%	0,0%	0,0%
Resto de América Latina y el Caribe	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%
Unión Europea	0,1%	0,0%	3,8%	0,1%	0,0%	0,6%	0,0%	1,9%
EE.UU. y Canadá	0,1%	0,0%	6,4%	0,1%	0,0%	2,0%	0,0%	0,0%
Asia	0,2%	0,2%	0,0%	0,3%	0,2%	1,5%	0,1%	0,0%
Otros destinos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Amenazas de las importaciones. Las MIPyMEs identifican a las importaciones como una fuente de amenazas a su participación en el mercado. Se observa que poco más del 30% encuentra en mercados de terceros países la principal amenaza (mayormente de Brasil y el Sudeste Asiático), mientras que otro 23% lo encuentra en las importaciones desde el TNC. Entre los sectores amenazados se destacan especialmente el de equipos eléctricos y electrónicos, la extracción de turba y las carpinterías y fabricantes de muebles.

Figura 28 – Percepción de amenaza al mercado por importaciones (TNC y terceros países), por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Para las empresas localizadas en Ushuaia la principal amenaza proviene del TNC, mientras que el empresariado de Río Grande y Tolhuin aducen mayor impacto de la competencia proveniente desde terceros países.

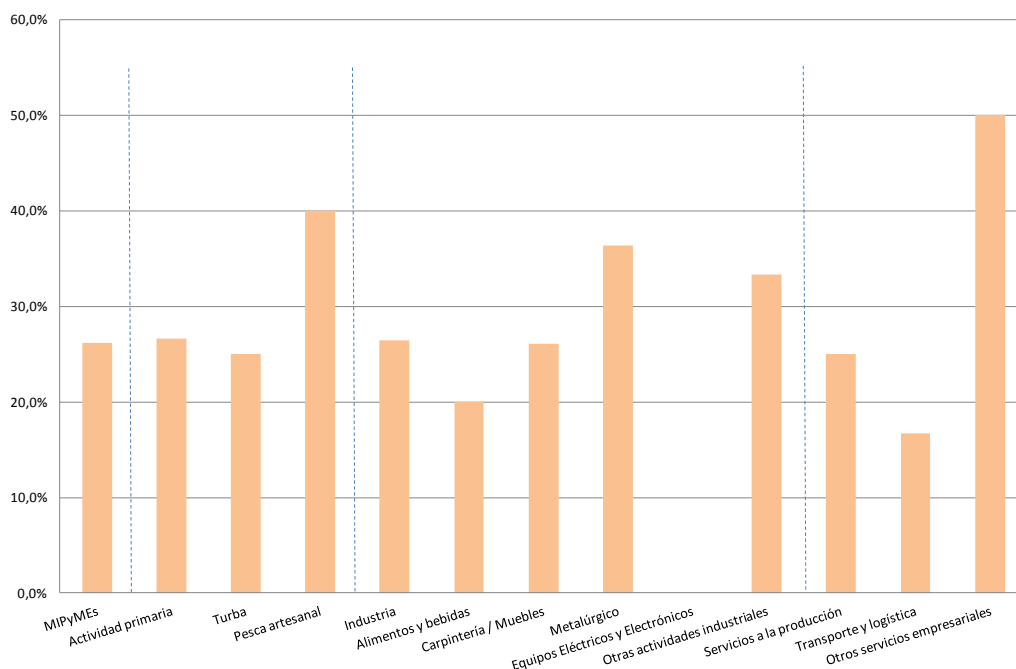
Tabla 52 – Percepción de amenaza al mercado por importaciones (TNC y terceros países), por tamaño y localidad (% de empresas)

Origen de la amenaza	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Territorio Nacional Continental	23,1%	17,1%	27,8%	16,2%	18,2%	39,6%	16,7%	12,5%
Terceros Países	30,6%	25,4%	34,4%	25,7%	25,0%	37,0%	24,2%	50,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

El 26% de las MIPyMEs considera que las importaciones en la isla son una amenaza para su actividad. Entre los sectores que manifiestan pérdidas de mercados por la presencia de importaciones se destacan el de pesca artesanal y el de otros servicios empresariales. En cambio, las industrias productoras de alimentos y bebidas junto a las empresas de transporte y logística son las menos afectadas por la competencia que implican las importaciones.

Figura 29 – Pérdida de mercado por importaciones, por sector de actividad (% de empresas)



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

La pérdida de mercado en manos de importaciones es más importante cuanto menor es el tamaño de la empresa. El 31% de las empresas micro y pequeñas manifiesta haber perdido mercados frente a las importaciones, mientras que sólo el 14% de las empresas medianas reconocen las reconocen como amenazas concretas. El mayor porcentaje de empresas con pérdidas de mercado frente a las importaciones se registra en Río Grande (27%).

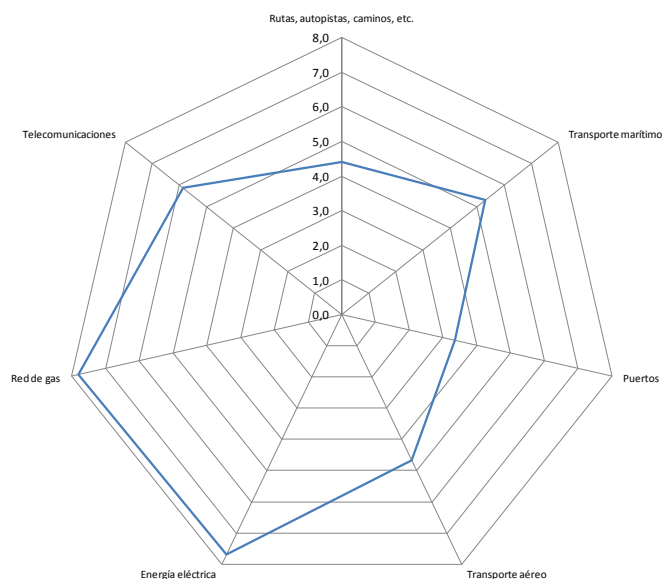
Tabla 53. Pérdida de mercado por importaciones. Por tamaño y localidad

MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
26,2%	20,5%	31,1%	27,8%	14,3%	25,8%	27,3%	22,2%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Infraestructura productiva. La mayoría de las MIPyMEs considera a las redes de gas y electricidad como muy satisfactorias. Los mayores déficits en la infraestructura productiva se perciben en el sistema de rutas y caminos terrestres como así también en el sistema portuario.

Figura 30 – Grado de satisfacción de la infraestructura productiva



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Dentro de los sectores de pesca artesanal y extracción de turba la menor satisfacción en relación a la infraestructura se manifiesta en relación a los puertos. En particular los extractores de turba buscan la posibilidad de exportar por puerto para reducir costos de transporte y logística mientras que los pescadores al referirse a los puertos plantean mejoras en las condiciones de amarre. En general para la industria y para los empresarios de transporte y logística la mayor deficiencia se encuentra en el sistema terrestre (rutas, caminos, etc.).

Tabla 54. Grado de satisfacción de la infraestructura productiva, por sector de actividad (siendo 10 muy satisfecho y 1 nada satisfecho)

Infraestructura	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Rutas, autopistas, caminos, etc.	4,4	4,4	5,8	3,8	4,7	4,2	5,0	5,0	5,0	4,3	3,7	3,3	4,1
Transporte marítimo	5,3	3,9	4,3	2,5	5,7	7,0	6,0	1,0	4,7	6,4	6,0	6,1	5,0
Puertos	3,4	2,2	2,8	1,0	4,2	7,0	6,0	3,0	3,7	3,8	3,1	2,9	5,0
Transporte aéreo	4,7	2,5	1,0	3,0	5,3	6,5	4,4	7,3	7,0	3,4	4,6	4,1	6,3
Energía eléctrica	7,7	6,1	3,3	7,2	8,1	6,6	7,9	8,8	8,6	8,8	7,5	6,8	8,7
Red de gas	7,8	5,7	2,5	9,0	8,2	7,6	7,9	8,8	8,0	8,8	7,4	6,4	8,8
Telecomunicaciones	5,9	4,7	5,6	3,8	6,7	6,6	6,8	6,6	6,4	6,7	5,0	4,8	5,6

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

No se registran diferencias significativas en el grado de satisfacción respecto de la infraestructura entre empresas de distinto tamaño. En Tolhuin, la mayor preocupación está dada por los puertos y el transporte aéreo. Tanto en Ushuaia como en Río Grande, los puertos y el sistema terrestre representan los ítems de infraestructura a mejorar.

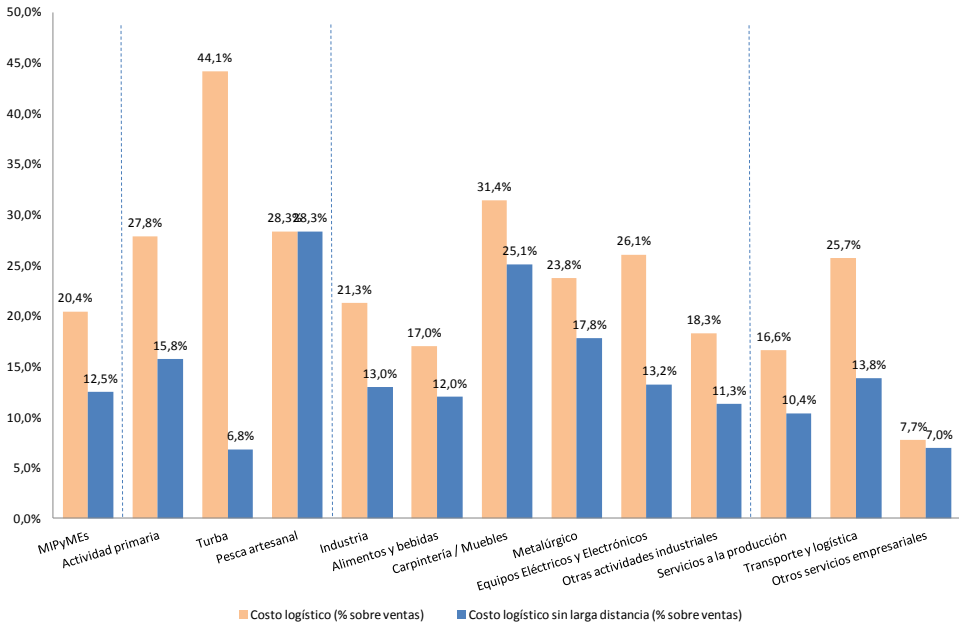
Tabla 55 – Grado de satisfacción de la infraestructura productiva, por tamaño y localidad

Infraestructura	MIPyMEs	PyMEs	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Rutas, autopistas, caminos, etc.	4,4	4,1	4,7	4,6	3,5	4,2	4,4	4,9
Transporte marítimo	5,3	5,7	4,2	5,5	5,9	5,1	6,0	4,3
Puertos	3,4	3,6	2,7	3,7	3,6	3,3	3,7	2,8
Transporte aéreo	4,7	4,6	4,9	6,0	3,7	4,6	5,0	2,8
Energía eléctrica	7,7	7,5	7,9	7,4	7,5	7,2	8,4	3,7
Red de gas	7,8	7,7	7,9	7,7	7,6	7,2	8,3	4,9
Telecomunicaciones	5,9	5,8	6,0	5,8	5,7	6,1	5,9	5,4

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Costo logístico. En promedio, el costo logístico en relación a las ventas de las MIPyMEs fueguinas se ubica en torno al 20%. Sin considerar las largas distancias, dicho costo desciende a 13%. La mayor brecha entre ambos costos se observa en el sector de extracción de turba, y exceptuando a la pesca artesanal, la menor brecha se observa en otros servicios a la producción debido al reducido radio de mercado.

Figura 31. Costo logístico (como % de ventas con y sin larga distancia), por sector de actividad



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

La incidencia de los costos logísticos en proporción a las ventas varía según el tamaño de las empresas; las micro y pequeñas empresas enfrentan costos más altos que las empresas medianas.

Asimismo, se registran diferencias notables entre las dos principales ciudades fueguinas y Tolhuin. Las MIPyMEs localizadas en Tolhuin enfrentan costos de logística muy por encima del promedio provincial; entre 58% y 38% del total de sus ventas. Esto se debe a la marcada concentración de actividades vinculadas con la extracción de turba y aserraderos que presentan los valores de costo logístico más elevados en relación a las ventas.

Tabla 56 – Costo logístico sobre ventas, por tamaño y localidad

Indicador	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Costo logístico (% sobre ventas)	20,4%	20,0%	26,4%	27,2%	17,7%	17,9%	20,1%	58,8%
Costo logístico sin larga distancia (% sobre ventas)	12,5%	12,1%	18,1%	9,1%	13,1%	10,9%	12,3%	37,8%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Distancia a clientes y proveedores. Por su localización geográfica, las empresas fueguinas enfrentan importantes distancias promedios respecto de los principales centros de consumo y abastecimiento de insumos. La distancia promedio de las MIPyMEs fueguinas respecto de sus clientes es de 452 km, y la distancia promedio respecto a sus proveedores es de 2.159 km.

Existen diferencias notables entre los distintos tipos de actividad económica. Entre los sectores con radios de mercado más amplios se encuentra el de extracción de turba, con un promedio de 2.785 km en relación a sus clientes, mientras que la industria alimenticia es la que se encuentra a sólo 5 km de distancia promedio de sus clientes. La industria, en particular la fabricación de equipos electrónicos y otras actividades industriales, presenta la mayor distancia promedio en relación sus mercados de provisión de insumos y componentes.

Tabla 57 – Distancia promedio a principal cliente y proveedor (en km), por sector de actividad

Indicador	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Clientes - Distancia promedio	452	946	2.785	49	280	5	98	16	1.203	796	331	544	18
Clientes - Distancia promedio (sin larga distancia)	22	59	6	49	12	5	15	16	5	8	16	15	18
Proveedores - Distancia promedio	2.159	644	542	445	3.117	2.779	387	904	18.200	6.317	1.433	1.402	1.480
Proveedores - Distancia promedio (sin larga distancia)	30	55	77	52	21	1	29	6	-	6	4	4	5

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

En términos generales, las microempresas se abastecen de proveedores a corta distancia. La distancia a los proveedores aumenta conforme aumenta el tamaño de la empresa, situación que no se reproduce en relación al mercado de consumo.

La marcada orientación de su producción hacia la extracción de turba y los aserraderos obliga a los empresarios de Tolhuin a encontrar mercados para sus productos a más de 1.700 km promedio de distancia. En cambio, tanto Ushuaia como Río Grande encuentran clientes en un radio inferior a 350 km. Lo opuesto ocurre en relación a la provisión de insumos y componentes.

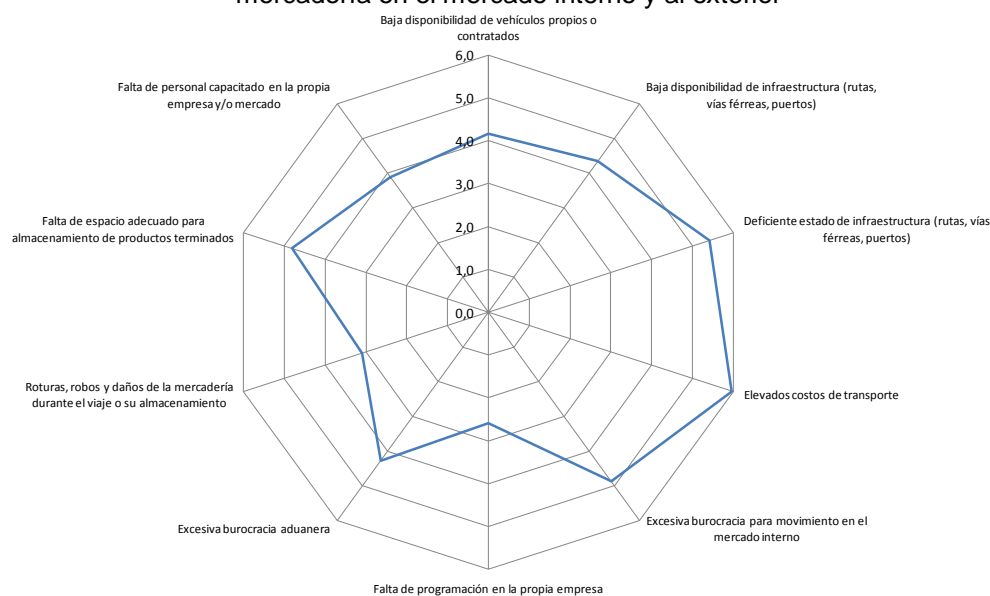
Tabla 58 - Distancia promedio a principal cliente y proveedor (en km), por tamaño y localidad

Indicador	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Clientes - Distancia promedio	452	510	407	541	471	267	344	1.726
Clientes - Distancia promedio (sin larga distancia)	22	25	20	29	20	18	21	60
Proveedores - Distancia promedio	2.159	3.986	729	3.327	4.765	1.772	2.674	442
Proveedores - Distancia promedio (sin larga distancia)	30	12	36	20	4	44	26	62

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local v Pymes. Ministerio de Industria e Innovación Productiva. Provincia de Tierra del Fuego. Antártida e Islas del Atlántico Sur

Desafíos para la logística empresarial. Entre los principales condicionantes a la hora de trasladar la mercadería en el mercado interno y externo, las MIPyMEs fueguinas destacan el elevado costo del transporte y el estado deficiente del sistema de transporte en la isla. Otro aspecto limitante de la capacidad exportadora del tejido productivo fueguino es la elevada burocracia para el movimiento de los bienes en el mercado interno.

Figura 32 - Grado de relevancia de inconvenientes a la hora de trasladar su mercadería en el mercado interno y al exterior



Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local v Pymes. Ministerio de Industria e Innovación Productiva. Provincia de Tierra del Fuego. Antártida e Islas del Atlántico Sur

Asimismo, las MIPyMEs identifican problemáticas específicas de sus sectores. Por ejemplo, para el sector de extracción de turba e industrias de alimentos y bebidas, un limitante de cierto peso es la baja disponibilidad de vehículos propios. Por su parte, para el sector de pesca artesanal el desafío está dado la falta de espacio para conservar la mercadería, mientras que para las empresas de transporte y logística el problema está dado por la excesiva burocracia.

Tabla 59 - Grado de relevancia de inconvenientes a la hora de trasladar su mercadería en el mercado interno y al exterior, por sector de actividad

Desafío logístico	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Baja disponibilidad de vehículos propios o contratados	4,2	4,9	6,9	4,9	4,3	5,7	4,4	2,1	5,8	4,0	3,1	3,5	2,3
Baja disponibilidad de infraestructura (rutas, vías férreas, puertos)	4,3	5,6	4,8	7,1	4,0	2,7	4,0	3,3	4,8	4,9	3,9	5,0	1,8
Deficiente estado de infraestructura (rutas, vías férreas, puertos)	5,4	6,2	4,2	7,8	5,2	4,0	4,5	6,2	7,2	5,9	5,2	6,8	2,3
Elevados costos de transporte	6,0	6,7	8,7	5,8	6,2	5,3	6,4	5,0	8,4	6,6	4,6	4,6	4,6
Excesiva burocracia para movimiento en el mercado interno	4,9	5,3	5,0	6,1	4,7	4,4	4,6	4,6	5,4	4,7	5,0	6,3	2,7
Falta de programación en la propia empresa	2,6	2,0	1,5	1,9	2,9	4,0	2,6	3,5	3,0	2,4	2,4	2,7	2,0
Excesiva burocracia aduanera	4,3	4,1	7,5	1,7	4,0	3,5	2,6	5,2	7,6	5,2	5,2	6,5	2,8
Roturas, robos y daños de la mercadería durante el viaje o su almacenamiento	3,1	2,5	1,5	3,6	3,4	3,5	3,2	3,1	4,6	3,5	3,1	3,9	2,1
Falta de espacio adecuado para almacenamiento de productos terminados	4,8	5,6	5,3	7,4	5,2	5,8	6,2	5,2	3,8	3,2	3,1	3,7	2,3
Falta de personal capacitado en la propia empresa y/o mercado	3,9	3,4	2,5	4,1	4,3	4,6	5,1	5,1	2,8	2,7	3,4	4,0	2,8

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Tabla 60 - Grado de relevancia de inconvenientes a la hora de trasladar su mercadería en el mercado interno y al exterior, por tamaño y localidad

Desafío logístico	MIPyMEs	PyMEs	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Baja disponibilidad de vehículos propios o contratados	4,1	3,6	4,5	3,5	3,8	4,7	3,6	4,8
Baja disponibilidad de infraestructura (rutas, vías férreas, puertos)	4,3	4,2	4,4	4,1	4,2	4,3	4,1	5,3
Deficiente estado de infraestructura (rutas, vías férreas, puertos)	5,4	5,5	5,3	4,8	6,4	5,1	5,6	5,6
Elevados costos de transporte	6,0	5,8	6,2	5,5	6,1	6,5	5,5	7,3
Excesiva burocracia para movimiento en el mercado interno	4,8	4,9	4,7	4,5	5,5	5,0	4,7	4,7
Falta de programación en la propia empresa	2,6	2,7	2,5	2,3	3,3	2,6	2,8	1,8
Excesiva burocracia aduanera	4,2	5,5	3,2	5,2	5,9	3,4	4,1	6,8
Roturas, robos y daños de la mercadería durante el viaje o su almacenamiento	3,1	3,6	2,8	3,7	3,4	3,5	3,2	1,4
Falta de espacio adecuado para almacenamiento de productos terminados	4,8	3,5	5,7	3,0	4,1	5,7	4,0	5,6
Falta de personal capacitado en la propia empresa y/o mercado	3,9	3,6	4,1	3,0	4,3	4,5	3,5	4,2

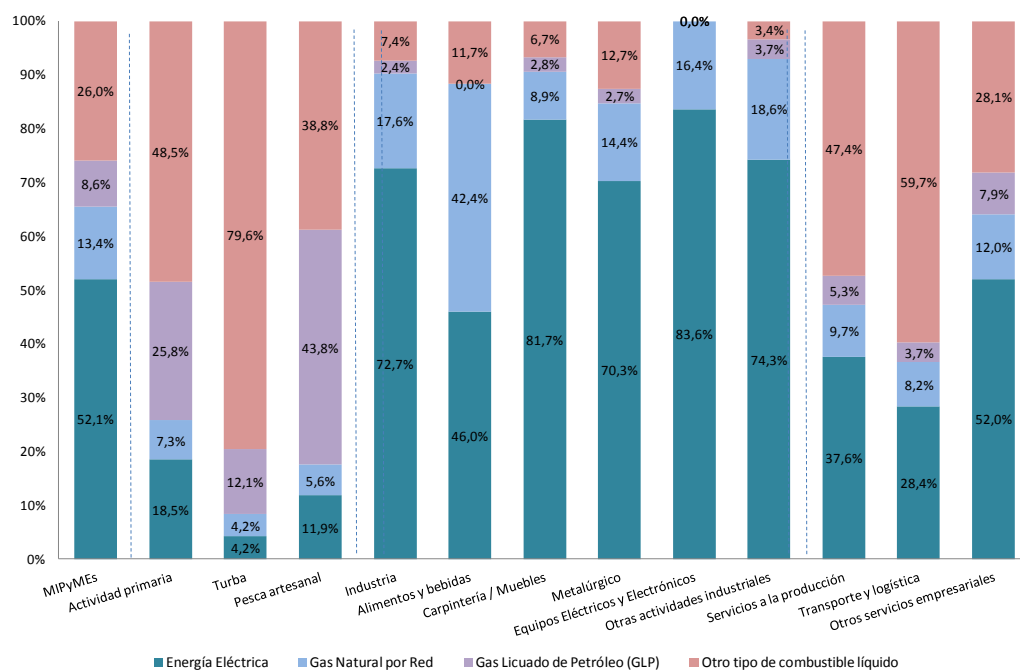
Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Si bien no se registran diferencias sustantivas en la ponderación de los desafíos para el traslado de mercaderías por tamaño de empresas, se reconoce en Tolhuin una incidencia saliente de los costos del transporte.

Eje 4: Entorno y políticas de promoción empresarial

Matriz energética de las MIPyMEs fueguinas. La energía eléctrica es el principal insumo energético utilizada por las MIPyMEs de la provincia en sus procesos productivos (52%), mientras que el gas (líquido y natural por red) representan conjuntamente el 22% del consumo.

Figura 33 - Distribución de insumos energéticos utilizados para la producción, por sector de actividad



Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Se registran importantes diferencias en la matriz energética por actividad. Entre los productores primarios el mayor insumo energético proviene de combustibles líquidos distintos al GLP, especialmente en el sector de extracción de turba. Entre las MIPyMEs

industriales, la energía eléctrica explica más del 73% de la matriz energética, exceptuando a la industria alimenticia con un consumo equilibrado entre la energía eléctrica y el gas natural por red, característica propia de su actividad. Entre las empresas de servicios a la producción se destacan otros combustibles líquidos, especialmente entre las empresas de transporte y logística (60%)³⁰.

Entre las empresas pequeñas la energía eléctrica es el insumo más difundido (60%). Por su parte, las medianas muestran una mayor utilización de otros combustibles líquidos (35%). En relación a la localización geográfica, Tolhuin muestra una matriz energética algo diferente al promedio provincial; menos consumo de energía eléctrica y mayor consumo de otros combustibles líquidos, muy relacionado con las actividades que allí se llevan a cabo.

Tabla 61 - Distribución de insumos energéticos utilizados para la producción, por tamaño y localidad

Insumo energético	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Energía Eléctrica	52,1%	53,6%	50,8%	60,4%	45,6%	58,1%	53,7%	22,2%
Gas Natural por Red	13,4%	17,3%	10,4%	18,2%	16,2%	14,6%	14,2%	4,3%
Gas Licuado de Petróleo (GLP)	8,6%	3,4%	12,7%	3,6%	3,1%	3,2%	10,9%	12,9%
Otro tipo de combustible líquido	26,0%	25,7%	26,1%	17,8%	35,1%	24,1%	21,2%	60,6%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Seguridad en el abastecimiento energético. La provisión del servicio de energía eléctrica y gas natural es relativamente estable. En promedio, las MIPyMEs fueguinas han enfrentado en el último año 4 episodios de cortes del servicio de energía eléctrica, y sólo 2,6 episodios de caídas de tensión. En el caso del gas natural, los cortes son prácticamente inexistentes, mientras que los episodios de presión reducida fueron 5 en promedio. No obstante, algunas actividades industriales como la fabricación de alimentos y bebidas, la actividad metalúrgica y los fabricantes de equipos electrónicos y eléctricos resaltan una frecuencia mucho mayor en los episodios de menor presión de gas.

³⁰ Cabe destacar que la matriz energética de la provincia se basa en un 100% en la dependencia de combustibles hidrocarbúricos.

Tabla 62 - Cantidad promedio de episodios de baja calidad o seguridad en el suministro energético, por sector de actividad

Episodio	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Energía Eléctrica - Cortes del servicio	3,9	3,5	0,0	5,4	3,4	4,6	3,1	3,4	3,7	2,9	4,7	4,6	4,9
Energía Eléctrica - Caídas de tensión	2,6	1,0	0,0	0,3	2,2	3,1	2,3	2,8	0,0	0,2	4,2	4,7	3,1
Gas Natural - Cortes del servicio	0,4	0,1	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	5,5	0,1	0,7	0,0	1,4
Gas Natural - Caídas en la presión	4,9	1,3	0,0	3,3	8,0	21,3	0,5	25,5	20,0	1,8	0,7	0,0	1,4

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

El tamaño de las empresas no conlleva diferencias significativas en la calidad de los servicios de provisión de electricidad y gas natural a pesar de observarse que la ciudad de Ushuaia enfrenta mayor cantidad de episodios de cortes de energía eléctrica y menor tensión que el promedio provincial.

Tabla 63 - Cantidad promedio de episodios de baja calidad o seguridad en el suministro energético, por tamaño y localidad

Episodio	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Energía Eléctrica - Cortes del servicio	3,7	4,2	3,3	4,0	4,5	5,1	3,1	1,0
Energía Eléctrica - Caídas de tensión	2,5	3,2	1,8	4,0	2,1	4,1	1,5	0,1
Gas Natural - Cortes del servicio	0,4	0,7	0,0	0,6	0,9	0,0	0,8	0,0
Gas Natural - Caídas en la presión	5,1	4,8	5,4	6,5	1,8	5,6	6,0	0,0

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Actividades asociativas. El nivel de asociativismo entre las empresas del tejido productivo provincial es considerablemente bajo. La gran mayoría de los empresarios fueguinos no ha participado nunca de actividades comerciales organizadas en el marco de una estrategia de cooperación con otras empresas. Por ejemplo, sólo el 10% de las MIPyMEs cuenta con experiencia – con continuidad – en ventas conjuntas con otras firmas, y sólo el 4,2% se asoció alguna vez para exportar al TNC. La compra conjunta de insumos tampoco es una práctica difundida de manera continua (alcanza al 8,4% de las empresas) al igual que llevar a cabo actividades productivas en conjunto (11,4%).

Sin embargo, se distinguen algunas excepciones: cerca del 25% de los pescadores artesanales ha participado de rondas de negocios y ha realizado compras conjuntas con otros empresarios. Entre los empresarios metalúrgicos las experiencias asociativas superan al promedio MIPyME provincial (ventas conjuntas, actividades productivas, participación en misiones comerciales). En menor medida, se registran experiencias asociativas entre los productores de servicios para la producción.

Tabla 64 - Experiencias asociativas / coordinadas con otras firmas, por sector de actividad (% de empresas)

Experiencia		MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Participación conjunta en eventos (misiones al exterior, ruedas de negocios, asistencia a ferias)	No	74,7%	77,5%	85,7%	75,0%	73,0%	64,3%	69,4%	73,3%	60,0%	89,5%	75,7%	63,6%	91,7%
	Si, no tuvo continuidad	14,5%	12,5%	14,3%	6,3%	18,0%	35,7%	25,0%	13,3%	0,0%	0,0%	8,1%	13,6%	0,0%
	Si, tuvo continuidad	10,8%	10,0%	0,0%	18,8%	9,0%	0,0%	5,6%	13,3%	40,0%	10,5%	16,2%	22,7%	8,3%
Venta conjunta de productos (red de distribución común, estructura comercial común, complementación de líneas de producto)	No	85,5%	87,5%	92,9%	93,8%	85,4%	92,9%	86,1%	73,3%	80,0%	89,5%	83,8%	81,8%	83,3%
	Si, no tuvo continuidad	4,2%	2,5%	0,0%	6,3%	6,7%	7,1%	8,3%	0,0%	20,0%	5,3%	0,0%	0,0%	0,0%
	Si, tuvo continuidad	10,2%	10,0%	7,1%	0,0%	7,9%	0,0%	5,6%	26,7%	0,0%	5,3%	16,2%	18,2%	16,7%
Exportación al Territorio Nacional Continental	No	95,8%	97,5%	100,0%	100,0%	96,6%	92,9%	100,0%	100,0%	80,0%	94,7%	91,9%	90,9%	91,7%
	Si, no tuvo continuidad	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Si, tuvo continuidad	3,6%	2,5%	0,0%	0,0%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	5,3%	8,1%	9,1%	8,3%
Compra conjunta de insumos	No	86,1%	77,5%	92,9%	75,0%	88,8%	92,9%	86,1%	86,7%	100,0%	89,5%	89,2%	95,5%	75,0%
	Si, no tuvo continuidad	5,4%	7,5%	0,0%	6,3%	6,7%	0,0%	8,3%	6,7%	0,0%	10,5%	0,0%	0,0%	0,0%
	Si, tuvo continuidad	8,4%	15,0%	7,1%	18,8%	4,5%	7,1%	5,6%	6,7%	0,0%	0,0%	10,8%	4,5%	25,0%
Actividades productivas (uso de recursos comunes como ser: máquinas, instalaciones, personal)	No	84,9%	82,5%	92,9%	75,0%	85,4%	100,0%	88,9%	73,3%	40,0%	89,5%	86,5%	86,4%	83,3%
	Si, no tuvo continuidad	3,6%	2,5%	0,0%	6,3%	5,6%	0,0%	5,6%	6,7%	20,0%	5,3%	0,0%	0,0%	0,0%
	Si, tuvo continuidad	11,4%	15,0%	7,1%	18,8%	9,0%	0,0%	5,6%	20,0%	40,0%	5,3%	13,5%	13,6%	16,7%
Logística (transporte común, almacenamiento común)	No	93,2%	82,5%	92,9%	75,0%	95,5%	100,0%	97,2%	92,9%	80,0%	94,7%	100,0%	100,0%	100,0%
	Si, no tuvo continuidad	1,2%	2,5%	0,0%	6,3%	1,1%	0,0%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Si, tuvo continuidad	5,6%	15,0%	7,1%	18,8%	3,4%	0,0%	0,0%	7,1%	20,0%	5,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Innovación	No	92,1%	95,0%	92,9%	100,0%	89,9%	92,9%	86,1%	86,7%	100,0%	94,7%	94,4%	90,9%	100,0%
	Si, no tuvo continuidad	4,8%	0,0%	0,0%	0,0%	6,7%	7,1%	8,3%	6,7%	0,0%	5,3%	5,6%	9,1%	0,0%
	Si, tuvo continuidad	3,0%	5,0%	7,1%	0,0%	3,4%	0,0%	5,6%	6,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Otra	No	98,8%	100,0%	100,0%	100,0%	97,8%	92,9%	100,0%	93,3%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Si, no tuvo continuidad	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Si, tuvo continuidad	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	6,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Si bien el promedio de experiencias asociativas entre las MIPyMEs es bajo, se observa entre las empresas medianas una mejor predisposición a realizar actividades conjuntas o de cooperación. Entre las empresas pequeñas se registran experiencias de ventas conjuntas de productos y participación en eventos, mientras que entre las microempresas se registra un mayor porcentaje de empresas que compartieron recursos productivos comunes.

Asimismo, la mayor cantidad de experiencias asociativas se registra en Río Grande y la menor en Tolhuin. En Ushuaia se realizaron acciones asociativas especialmente en participación conjunta de eventos, pero la mayoría de las mismas no tuvieron continuidad en el tiempo.

Tabla 65 - Experiencias asociativas / coordinadas con otras firmas, tamaño y localidad (% de empresas)

Experiencia		MiPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Participación conjunta en eventos (misiones al exterior, ruedas de negocios, asistencia a ferias)	No	73,5%	65,7%	79,5%	64,9%	66,7%	66,0%	79,1%	68,8%
	SI, no tuvo continuidad	15,5%	16,4%	14,8%	21,6%	10,0%	26,4%	7,0%	25,0%
	SI, tuvo continuidad	11,0%	17,9%	5,7%	13,5%	23,3%	7,5%	14,0%	6,3%
Venta conjunta de productos (red de distribución común, estructura comercial común, complementación de líneas de producto)	No	85,2%	85,1%	85,2%	86,5%	83,3%	90,6%	83,7%	75,0%
	SI, no tuvo continuidad	4,5%	3,0%	5,7%	2,7%	3,3%	5,7%	3,5%	6,3%
	SI, tuvo continuidad	10,3%	11,9%	9,1%	10,8%	13,3%	3,8%	12,8%	18,8%
Exportación al Territorio Nacional Continental	No	96,1%	95,5%	96,6%	94,6%	96,7%	98,1%	95,3%	93,8%
	SI, no tuvo continuidad	0,6%	1,5%	0,0%	2,7%	0,0%	1,9%	0,0%	0,0%
	SI, tuvo continuidad	3,2%	3,0%	3,4%	2,7%	3,3%	0,0%	4,7%	6,3%
Compra conjunta de insumos	No	85,2%	86,6%	84,1%	91,9%	80,0%	90,6%	80,2%	93,8%
	SI, no tuvo continuidad	5,8%	6,0%	5,7%	5,4%	6,7%	7,5%	5,8%	0,0%
	SI, tuvo continuidad	9,0%	7,5%	10,2%	2,7%	13,3%	1,9%	14,0%	6,3%
Actividades productivas (uso de recursos comunes como ser: máquinas, instalaciones, personal)	No	84,5%	85,1%	84,1%	83,8%	86,7%	96,2%	75,6%	93,8%
	SI, no tuvo continuidad	3,9%	4,5%	3,4%	5,4%	3,3%	0,0%	7,0%	0,0%
	SI, tuvo continuidad	11,6%	10,4%	12,5%	10,8%	10,0%	3,8%	17,4%	6,3%
Logística (transporte común, almacenamiento común)	No	92,9%	95,5%	90,9%	91,9%	100,0%	100,0%	89,5%	87,5%
	SI, no tuvo continuidad	1,3%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	6,3%
	SI, tuvo continuidad	5,8%	4,5%	6,8%	8,1%	0,0%	0,0%	9,3%	6,3%
Innovación	No	91,6%	92,4%	90,9%	91,7%	93,3%	92,5%	91,8%	87,5%
	SI, no tuvo continuidad	5,2%	4,5%	5,7%	2,8%	6,7%	3,8%	7,1%	0,0%
	SI, tuvo continuidad	3,2%	3,0%	3,4%	5,6%	0,0%	3,8%	1,2%	12,5%
Otra	No	98,7%	100,0%	97,8%	100,0%	100,0%	98,1%	98,9%	100,0%
	SI, no tuvo continuidad	0,6%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	1,9%	0,0%	0,0%
	SI, tuvo continuidad	0,6%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%

Fuente: Encuesta a MiPyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Uso de Programas Públicos. En términos generales, las MiPyMEs fueguinas muestran un alto nivel de desconocimiento respecto a los programas públicos de apoyo a las empresas, aunque con importantes asimetrías entre las empresas de las distintas ramas de actividad. Aunque independientemente del organismo que impulse estos programas, el nivel promedio de utilización de los mismos es extremadamente bajo.

Tabla 66 - Grado de conocimiento, utilización y satisfacción de mecanismos / programas públicos, por sector de actividad

Programa		MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
SSEPYME - Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPyME)	Lo conoce pero no lo ha utilizado	34,8%	33,3%	50,0%	13,3%	34,1%	35,7%	25,0%	46,7%	20,0%	44,4%	37,8%	36,4%	41,7%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,2%	2,6%	7,1%	0,0%	1,1%	0,0%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	No lo conoce	64,0%	64,1%	42,9%	86,7%	64,8%	64,3%	72,2%	53,3%	80,0%	55,6%	62,2%	63,6%	58,3%
SSEPYME - Régimen de bonificación de tasa de interés	Lo conoce pero no lo ha utilizado	21,2%	20,0%	35,7%	6,3%	18,2%	21,4%	13,9%	20,0%	20,0%	22,2%	29,7%	31,8%	25,0%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,8%	2,5%	7,1%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%
	No lo conoce	77,0%	77,5%	57,1%	93,8%	79,5%	78,6%	86,1%	80,0%	60,0%	72,2%	70,3%	68,2%	75,0%
SSEPYME - Programa de acceso al crédito y competitividad (PACC)	Lo conoce pero no lo ha utilizado	20,0%	20,0%	28,6%	6,3%	17,0%	35,7%	11,1%	6,7%	40,0%	16,7%	27,0%	31,8%	16,7%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado no satisfactorio	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	2,5%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
SSEPYME - Crédito fiscal para la capacitación de recursos humanos	Lo conoce pero no lo ha utilizado	21,8%	15,0%	21,4%	0,0%	21,6%	28,6%	11,1%	33,3%	40,0%	22,2%	29,7%	27,3%	33,3%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	2,5%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	No lo conoce	77,6%	82,5%	71,4%	100,0%	78,4%	71,4%	88,9%	66,7%	60,0%	77,8%	70,3%	72,7%	66,7%
SSEPYME - Sistemas Productivos Locales	Lo conoce pero no lo ha utilizado	17,0%	12,5%	14,3%	0,0%	17,0%	14,3%	13,9%	6,7%	40,0%	27,8%	21,6%	22,7%	16,7%
	No lo conoce	83,0%	87,5%	85,7%	100,0%	83,0%	85,7%	86,1%	93,3%	60,0%	72,2%	78,4%	77,3%	83,3%
	Lo conoce pero no lo ha utilizado	14,5%	15,0%	21,4%	6,3%	14,8%	21,4%	2,8%	6,7%	40,0%	33,3%	13,5%	13,6%	8,3%
MINCYT - Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,8%	2,5%	7,1%	0,0%	1,1%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,7%	4,5%	0,0%
	No lo conoce	83,6%	82,5%	71,4%	93,8%	84,1%	71,4%	97,2%	93,3%	60,0%	66,7%	83,8%	81,8%	91,7%
	Lo conoce pero no lo ha utilizado	35,4%	46,2%	57,1%	40,0%	28,4%	42,9%	19,4%	26,7%	40,0%	33,3%	40,5%	31,8%	58,3%
CFI - Fondo Federal de Inversiones (FFI)	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	3,7%	5,1%	7,1%	0,0%	4,5%	14,3%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	No lo conoce	61,0%	48,7%	35,7%	60,0%	67,0%	42,9%	75,0%	73,3%	60,0%	66,7%	59,5%	68,2%	41,7%
	Lo conoce pero no lo ha utilizado	10,9%	17,5%	14,3%	12,5%	6,8%	7,1%	0,0%	6,7%	20,0%	15,8%	13,5%	13,6%	8,3%
COFECYT - Proyectos Federales de Innovación Productiva (PFIP)	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,2%	2,5%	7,1%	0,0%	1,1%	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	No lo conoce	87,9%	80,0%	78,6%	87,5%	92,0%	92,9%	97,1%	93,3%	80,0%	84,2%	86,5%	86,4%	91,7%
	Lo conoce pero no lo ha utilizado	7,9%	15,0%	28,6%	6,3%	4,5%	0,0%	5,7%	0,0%	20,0%	5,3%	8,3%	9,1%	0,0%
COFECYT - Proyectos Federales de Innovación Productiva - Eslabonamientos Productivos (PFIP – ESPRO)	No lo conoce	92,1%	85,0%	71,4%	93,8%	95,5%	100,0%	94,3%	100,0%	80,0%	94,7%	91,7%	90,9%	100,0%
	Lo conoce pero no lo ha utilizado	10,9%	15,0%	28,6%	0,0%	8,0%	0,0%	8,6%	13,3%	0,0%	10,5%	13,5%	18,2%	0,0%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Min. Trabajo - Línea de desarrollo de entramados productivos locales	No lo conoce	88,5%	85,0%	71,4%	100,0%	90,9%	100,0%	91,4%	86,7%	80,0%	89,5%	86,5%	81,8%	100,0%
	Lo conoce pero no lo ha utilizado	13,9%	12,5%	28,6%	0,0%	12,5%	0,0%	14,3%	6,7%	40,0%	15,8%	18,9%	22,7%	8,3%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	2,5%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Min. Trabajo - Acciones de Entrenamiento para el trabajo	No lo conoce	85,5%	85,0%	64,3%	100,0%	87,5%	100,0%	85,7%	93,3%	60,0%	84,2%	81,1%	77,3%	91,7%
	Lo conoce pero no lo ha utilizado	11,6%	17,9%	23,1%	12,5%	8,0%	7,1%	11,4%	0,0%	0,0%	10,5%	13,5%	13,6%	8,3%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	3,4%	0,0%	2,9%	0,0%	40,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
INAES - Programa de Ayuda Financiera	No lo conoce	86,6%	82,1%	76,9%	87,5%	88,6%	92,9%	85,7%	100,0%	60,0%	89,5%	86,5%	86,4%	91,7%
	Lo conoce pero no lo ha utilizado	12,8%	15,4%	23,1%	6,3%	10,2%	7,1%	14,3%	0,0%	20,0%	10,5%	16,2%	18,2%	8,3%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,2%	2,6%	0,0%	6,3%	1,1%	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
INAES - Programa de Educación y Capacitación Cooperativa y Mutual	No lo conoce	86,0%	82,1%	76,9%	87,5%	88,6%	92,9%	82,9%	100,0%	80,0%	89,5%	83,8%	81,8%	91,7%

Tabla 68 - Grado de conocimiento, utilización y satisfacción de mecanismos / programas públicos, tamaño y localidad (% de empresas)

Programa		MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
SSEPYME - Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPyME)	Lo conoce pero no lo ha utilizado	34,0%	43,9%	26,4%	33,3%	56,7%	25,5%	36,0%	50,0%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,3%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	6,3%
	No lo conoce	64,7%	56,1%	71,3%	66,7%	43,3%	74,5%	62,8%	43,8%
SSEPYME - Régimen de bonificación de tasa de interés	Lo conoce pero no lo ha utilizado	19,5%	27,3%	13,6%	22,2%	33,3%	15,4%	19,8%	31,3%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,9%	3,0%	1,1%	2,8%	3,3%	0,0%	2,3%	6,3%
	No lo conoce	78,6%	69,7%	85,2%	75,0%	63,3%	84,6%	77,9%	62,5%
SSEPYME - Programa de acceso al crédito y competitividad (PACC)	Lo conoce pero no lo ha utilizado	18,8%	25,8%	13,6%	16,7%	36,7%	19,2%	16,3%	31,3%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado no satisfactorio	0,6%	1,5%	0,0%	2,8%	0,0%	1,9%	0,0%	0,0%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,3%
SSEPYME - Crédito fiscal para la capacitación de recursos humanos	Lo conoce pero no lo ha utilizado	20,8%	33,3%	11,4%	27,8%	40,0%	17,3%	22,1%	25,0%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,3%
	No lo conoce	78,6%	66,7%	87,5%	72,2%	60,0%	82,7%	77,9%	68,8%
SSEPYME - Sistemas Productivos Locales	Lo conoce pero no lo ha utilizado	14,3%	24,2%	6,8%	19,4%	30,0%	9,6%	18,6%	6,3%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	1,5%	0,0%	0,0%	3,3%	1,9%	0,0%	0,0%
	No lo conoce	85,1%	74,2%	93,2%	80,6%	66,7%	88,5%	81,4%	93,8%
MINCYT - Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)	Lo conoce pero no lo ha utilizado	13,6%	19,7%	9,1%	22,2%	16,7%	17,3%	11,6%	12,5%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,9%	3,0%	1,1%	5,6%	0,0%	3,8%	0,0%	6,3%
	No lo conoce	84,4%	77,3%	89,8%	72,2%	83,3%	78,8%	88,4%	81,3%
CFI - Fondo Federal de Inversiones (FFI)	Lo conoce pero no lo ha utilizado	34,6%	37,9%	32,2%	38,9%	36,7%	31,4%	34,9%	43,8%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	3,9%	4,5%	3,4%	5,6%	3,3%	7,8%	1,2%	6,3%
	No lo conoce	61,4%	57,6%	64,4%	55,6%	60,0%	60,8%	64,0%	50,0%
COFECYT - Proyectos Federales de Innovación Productiva (PFIP)	Lo conoce pero no lo ha utilizado	9,7%	11,9%	8,0%	10,8%	13,3%	9,6%	9,3%	12,5%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,3%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	3,8%	0,0%	0,0%
	No lo conoce	89,0%	88,1%	89,7%	89,2%	86,7%	86,5%	90,7%	87,5%
COFECYT - Proyectos Federales de Innovación Productiva - Eslabonamientos Productivos (PFIP - ESPRO)	Lo conoce pero no lo ha utilizado	6,5%	6,1%	6,9%	5,6%	6,7%	5,9%	3,5%	25,0%
	No lo conoce	93,5%	93,9%	93,1%	94,4%	93,3%	94,1%	96,5%	75,0%
Min. Trabajo - Línea de desarrollo de entramados productivos locales	Lo conoce pero no lo ha utilizado	9,7%	9,0%	10,3%	2,7%	16,7%	7,7%	8,1%	25,0%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	1,5%	0,0%	0,0%	3,3%	1,9%	0,0%	0,0%
	No lo conoce	89,6%	89,6%	89,7%	97,3%	80,0%	90,4%	91,9%	75,0%
Min. Trabajo - Acciones de Entrenamiento para el trabajo	Lo conoce pero no lo ha utilizado	12,3%	14,9%	10,3%	5,4%	26,7%	7,7%	14,0%	18,8%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	0,6%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,3%
	No lo conoce	87,0%	85,1%	88,5%	94,6%	73,3%	92,3%	86,0%	75,0%
INAES - Programa de Ayuda Financiera	Lo conoce pero no lo ha utilizado	9,8%	7,5%	11,6%	5,4%	10,0%	7,7%	8,1%	26,7%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	2,0%	3,0%	1,2%	2,7%	3,3%	3,8%	1,2%	0,0%
	No lo conoce	88,2%	89,6%	87,2%	91,9%	86,7%	88,5%	90,7%	73,3%
INAES - Programa de Educación y Capacitación Cooperativa y Mutual	Lo conoce pero no lo ha utilizado	11,8%	10,4%	12,8%	5,4%	16,7%	13,5%	8,1%	26,7%
	Lo ha utilizado y lo ha encontrado satisfactorio	1,3%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	1,9%	1,2%	0,0%
	No lo conoce	86,9%	89,6%	84,9%	94,6%	83,3%	84,6%	90,7%	73,3%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

En el cuadro anterior se observa que el nivel de conocimiento de los programas públicos al sector productivo aumenta conforme aumenta el tamaño de la empresa. El porcentaje de empresas medianas que conocen de la existencia de estos instrumentos suele duplicar al de las microempresas. En ningún caso el nivel de utilización de los mismos alcanza al 5% de las empresas. Es de destacar que en Tolhuin el porcentaje de empresas que manifestaron conocen los distintos programas es superior al de las empresas de Ushuaia y Río Grande.

En relación a las preferencias sobre la orientación que deberían tener los programas de apoyo al sector productivo, el aspecto principal señalado por el empresariado es el de acceso al financiamiento (84%). Seguidamente, alrededor del 75% de las MIPyMEs relevadas señalaron el incremento de la calidad, la mejora de la competitividad y la capacitación de los recursos humanos. Más de la mitad de las empresas muestra preocupación por los costos de la intermediación al tiempo que se mostró interesada en actividades para incorporar diseño, esto último especialmente en el sector de carpinterías y fabricación de muebles. Contrariamente, la generación de prácticas asociativas no es señalada por el empresariado como un aspecto relevante.

Tabla 69 - Preferencia de orientación de programas (públicos, privados o mixtos) de apoyo empresarial, por sector de actividad

Preferencia de política	MIPyMEs	Actividad primaria	Turba	Pesca artesanal	Industria	Alimentos y bebidas	Carpintería / Muebles	Metalúrgico	Equipos Eléctricos y Electrónicos	Otras actividades industriales	Servicios a la producción	Transporte y logística	Otros servicios empresariales
Mejora de la competitividad	78,4%	75,6%	64,3%	81,3%	78,7%	71,4%	83,3%	86,7%	80,0%	68,4%	81,1%	68,2%	100,0%
Apoyo a la investigación y desarrollo	66,5%	85,4%	64,3%	93,8%	62,9%	42,9%	72,2%	80,0%	60,0%	47,4%	54,1%	50,0%	66,7%
Participación en ferias nacionales	50,9%	56,1%	42,9%	56,3%	57,3%	64,3%	61,1%	46,7%	60,0%	52,6%	29,7%	45,5%	8,3%
Generación de prácticas asociativas	38,3%	46,3%	42,9%	50,0%	38,2%	42,9%	30,6%	46,7%	60,0%	36,8%	29,7%	27,3%	41,7%
Compra de insumos, partes y componentes	67,7%	75,6%	57,1%	87,5%	65,2%	57,1%	55,6%	80,0%	60,0%	78,9%	64,9%	63,6%	75,0%
Acceso al financiamiento	84,4%	80,5%	71,4%	87,5%	85,4%	85,7%	75,0%	93,3%	100,0%	94,7%	86,5%	81,8%	100,0%
Reducción de la intermediación	56,9%	53,7%	42,9%	62,5%	58,4%	42,9%	52,8%	80,0%	40,0%	68,4%	56,8%	50,0%	66,7%
Capacitación de recursos humanos	74,9%	58,5%	42,9%	68,8%	78,7%	78,6%	72,2%	100,0%	100,0%	68,4%	83,8%	81,8%	100,0%
Incorporación de diseño	47,3%	36,6%	7,1%	50,0%	61,8%	42,9%	77,8%	73,3%	40,0%	42,1%	24,3%	13,6%	50,0%
Incremento de la calidad	75,4%	70,7%	42,9%	81,3%	79,8%	85,7%	83,3%	93,3%	80,0%	57,9%	70,3%	63,6%	91,7%
Otro	13,8%	14,6%	21,4%	12,5%	15,7%	28,6%	13,9%	20,0%	20,0%	5,3%	8,1%	13,6%	0,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Las preferencias varían en relación al tamaño de la empresa. Si bien todos los segmentos identifican el acceso al financiamiento como una cuestión prioritaria, la preocupación es mayor principalmente entre las pequeñas empresas. Por su parte, las microempresas señalan la importancia de contar con programas para el incremento de la calidad y mejora de la competitividad. Las medianas prefieren programas para la capacitación de recursos humanos y para facilitar la compra de insumos, partes, y componentes.

Tabla 70 - Preferencia de orientación de programas (públicos, privados o mixtos) de apoyo empresarial, por tamaño y localidad

Preferencia de política	MIPyMEs	PyME	Micro	Pequeña	Mediana	Ushuaia	Río Grande	Tolhuin
Mejora de la competitividad	77,6%	71,6%	82,0%	70,3%	73,3%	66,0%	85,1%	75,0%
Apoyo a la investigación y desarrollo	67,9%	55,2%	77,5%	54,1%	56,7%	60,4%	73,6%	62,5%
Participación en ferias nacionales	51,9%	44,8%	57,3%	45,9%	43,3%	58,5%	50,6%	37,5%
Generación de prácticas asociativas	39,1%	35,8%	41,6%	43,2%	26,7%	28,3%	44,8%	43,8%
Compra de insumos, partes y componentes	69,9%	71,6%	68,5%	64,9%	80,0%	58,5%	78,2%	62,5%
Acceso al financiamiento	84,6%	86,6%	83,1%	89,2%	83,3%	77,4%	88,5%	87,5%
Reducción de la intermediación	56,4%	50,7%	60,7%	45,9%	56,7%	32,1%	72,4%	50,0%
Capacitación de recursos humanos	76,3%	79,1%	74,2%	64,9%	96,7%	67,9%	85,1%	56,3%
Incorporación de diseño	50,6%	29,9%	66,3%	27,0%	33,3%	47,2%	54,0%	43,8%
Incremento de la calidad	77,6%	71,6%	82,0%	73,0%	70,0%	71,7%	82,8%	68,8%
Otro	13,5%	11,9%	14,6%	16,2%	6,7%	22,6%	5,7%	25,0%

Fuente: Encuesta a Microempresas y PyMEs del sector primario, industriales y de servicios a la producción, 2012. Secretaría de Desarrollo Local y Pymes, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Fichas Sectoriales

En los próximos cuadros, en base a la información obtenida en las entrevistas, se presenta una caracterización de los siguientes sectores productivos:

- a) Extracción de Turba,
- b) Pesca artesanal y acuicultura,

- c) Alimentos y bebidas,
- d) Carpinterías y Muebles
- e) Metalúrgico
- f) Equipos Eléctricos y Electrónicos
- g) Transporte y Logística.

Tabla A. Sector Extracción de Turba

DIMENSIÓN DE ANÁLISIS	VARIABLE	Rango/ valor	Resultado	comentario
1. Tamaño y Forma Jurídica de las Empresas	Facturación Anual	microempresas	84,6% de las empresas	El sector turbero se caracteriza por una marcada presencia de empresas con una baja facturación anual y de escasa complejidad en su forma jurídica. La inmensa mayoría son microempresas unipersonales.
	Forma Jurídica	unipersonales	57,1% de las empresas	
2. Empleo	Cantidad Ocupados	entre 6 y 50	72,2% de las empresas	Pese al tamaño mico de sus empresas, el sector muestra una capacidad relativamente alta de generación de empleo. La inmensa mayoría ocupa entre 6 y 50 personas, con bajo nivel de capacitación. Por tratarse de una producción intensiva en trabajo y de marcada estacionalidad, las empresas encuentran bastante dificultoso el acceso a la mano de obra. Dicha dificultad aumenta en la medida en que se requieren recursos humanos de mayor calificación. el 63,4% de las empresas tiene expectativas de aumento de la ocupación hacia el año 2013.
	Nivel de Instrucción de la M.O.	hasta primario completo	54,2% del personal	
	Acceso a Mano de Obra	dificultad alta	entre 60% y 100% de las empresas	
	Expectativas nivel ocupación 2013	aumento	63,4% de las empresas	
3. Ventas y Mercados de Insumos	Distancia Clientes/ Proveedores	2785km/542Km		El valor agregado en la producción de turba es muy bajo, la turba se vende prácticamente como commodities, con importante porcentaje de agua por tn. Se destina casi exclusivamente al TNC, lo que implica un recorrido promedio hacia su mercado de consumo de 2,785km. Comparativamente con el resto de los sectores, los turberos enfrentan costos logísticos mayores al promedio provincial debido a la alta incidencia del flete terrestre. Sin embargo, la gran mayoría del empresariado expresa expectativas positivas respecto a posibles aumentos de las ventas en el mercado local hacia 2013.
	Costo logístico	muy alto	44,1% del total de ventas	
	Expectativas ventas 2013	Aumento	66,7% de las empresas	
4. Capacidad Exportadora	Base exportadora (2011)	coeficiente promedio	76,9	La producción de turba es uno de los sectores de la economía provincial con mayor potencial exportador. La proporción empresas exportadoras al TNC sobre el total de empresas es muy superior a la media provincial (24%). Las exportaciones de turba se destinan exclusivamente al TNC. No se registran exportaciones a otros países. Los empresarios del sector se muestran optimistas respecto a la evolución de sus exportaciones al TNC para el próximo año.
	Apertura al TNC (2011)	coeficiente promedio	85,4	
	Expectativas Exportaciones al TNC	aumento	80% de las empresas	
5. Dotación Tecnológica	Nivel	bajo		Aunque el nivel de penetración de maquinarias y equipos es bajo, las empresas efectivamente disponen de tecnología, consideran que sus equipos son modernos. Es decir, se trata de un problema de escasa penetración de la maquinaria más que de obsolescencia de la misma.
	Estado de la maquinaria	Moderna	57,1% de las empresas	
6. Gestión Organizacional	Certificación de Calidad	no	71,4% empresas	La profesionalización en la gestión organizacional es incipiente. En términos de Gestión de la Calidad, la inmensa mayoría de las empresas no ha certificado normas, aunque un 20% planea hacerlo en un futuro cercano. El nivel de afiliación a cámaras empresariales es también muy bajo, no se esperan cambios de conducta en un horizonte cercano.
	Afiliación a cámaras	no	69,2% empresas	
7. Inserción en cadenas de valor	Acciones Asociativas	no	90% empresas	No se observa en el sector un desarrollo comparable al de una cadena productiva, no se identifican eslabones debidamente integrados. El nivel de asociativismo del sector es prácticamente nulo. El 90% de las empresas no cuenta con experiencias asociativas de ningún tipo. Excepcionalmente, se identificaron casos de experiencias discontinuas en intentos de ventas conjuntas. El desconocimiento respecto a la existencia de programas públicos de apoyo a las micro y pequeñas empresas es total.
	Utilización Programas Públicos	no	100% empresas	
8. Principales Problemas/amenazas	Mencionar 3 principales	Competencia de Turba Canadiense	10 puntos	La principal preocupación de los turberos es la competencia que enfrentan por la venta en el mercado argentino de turba canadiense. Por otro lado, la falta de capacidad de secado impacta negativamente sobre la competitividad de las empresas del sector, especialmente por la incidencia del costo del flete. Actualmente, la mayor parte de la producción de turba fueguina se vende con niveles importantes niveles de agua. Para comercializar turba seca son necesarios importantes niveles de inversión en equipos y maquinarias
		Elevados costos de logística	7,8 puntos	
		Dificultades en la obtención de fto.	6,6 puntos	
9. Decisiones de Inversión	Prioridad 1	Adquisición Maquinarias y Equipos	100% empresas	La totalidad de la inversión registrada en el sector se orientó a maquinarias y equipos, y en mucha menor medida, a la ampliación de las plantas productivas. El 93% de las turberas no utiliza financiamiento bancario de ningún tipo para hacer frente a sus inversiones, el 88% de las empresas reinvierten utilidades. Independientemente de la falta de financiamiento, las expectativas de inversión para el año próxima son muy favorables (63,6% de las empresas tienen previsto invertir en el2013).
	Prioridad 2	Ampliación de la Planta	33,3% empresas	
	Fuente de Financiamiento	Reinversión Utilidades	88% empresas	
	Expectativas nivel inversión 2013	Aumento	63,6% empresas	
10. Infraestructura	Mayor Satisfacción	Rutas, caminos	5,8 (sobre 10 puntos)	Aunque baja, la mayor satisfacción de los turberos se registra en el estado de las rutas y los caminos, mientras que la mayor disconformidad se expresa en el transporte aéreo y en la red de gas.
	Menor Satisfacción	Transporte Aéreo y Red de Gas	1 y 2,5 repectivamente (sobre 10 puntos)	
11. Esfuerzos en I+D+i	Actividad 1	Adquisición bienes de Capital	42,90%	Del total de empresas del sector, sólo el 33% dijo realizar inversiones en actividades de Investigación y Desarrollo. Entre las empresas que efectivamente invirtieron en este tipo de actividades, el 43% orientó sus esfuerzos de innovación en la incorporación de bienes de capital, mientras que un 21,4% dijo haber invertido el desarrollo de nuevos productos/procesos. Como resultado de estas actividades, las turberas reconocen haber alcanzado los siguientes logros: i) mejoras significativas de productos, ii) implementación de un nuevo proceso productivo, iii) modificaciones sustantivas en la organización productiva.
	Actividad 2	Investigación y Desarrollo	21,4% empresas	
	Principal Logro Innovativo	varios	30,8% empresas	

Tabla B. Sector Pesca artesanal y acuicultura

DIMENSIÓN DE ANÁLISIS	VARIABLE	Rango/ valor	Resultado	comentario
1. Tamaño y Forma Jurídica de las Empresas	Facturación Anual	microempresas	100% de las empresas	El sector de pesca artesanal está conformado en su totalidad por empresas de baja facturación anual y escasa complejidad en su forma jurídica; se trata prácticamente de empresas unipersonal y de tamaño micro.
	Forma Jurídica	unipersonales	100% de las empresas	
2. Empleo	Cantidad Ocupados	hasta 5 empleados	100% de las empresas	La capacidad de generación de empleo del sector es muy reducida. La totalidad de las empresas de pesca artesanal ocupan hasta 5 empleados de muy baja calificación; la inmensa mayoría son personas sin instrucción o hasta primario completo. El empresariado no manifiesta enfrentar problemas a la hora de contratar personal, y no espera cambios sustantivos en el nivel de ocupación para el año 2013.
	Nivel de Instrucción de la M.O.	hasta primario completo	68,8% del personal	
	Acceso a Mano de Obra	dificultad baja	66,7% de las empresas	
	Expectativas nivel ocupación 2013	no cambiará	62,5% de las empresas	
3. Ventas y Mercados de Insumos	Distancia Clientes/ Proveedores	49km/455km		La pesca conseguida con técnicas artesanales se destina exclusivamente al consumo fueguino. Los pocos insumos requeridos para la producción son fácilmente conseguidos en la isla. Distinto a lo observado en otros sectores, la distancia que separa a este tipo de pescadores respecto a sus clientes y mercados de insumo es relativamente baja. Sin embargo, resulta llamativo que el costo logístico que enfrenta la pesca artesanal sea superior al de otros sectores cuyos mercados de consumo e insumos se encuentran a más de 1.000km de distancia. En relación a las expectativas de ventas para el año próximo, más de la mitad del empresariado espera aumentos en las ventas en el mercado interno.
	Costo logístico	medio	28,3% del total de ventas	
	Expectativas ventas 2013	Aumento	56,3% de las empresas	
4. Capacidad Exportadora	Base exportadora (2011)	coeficiente promedio	0,0	Las empresas de pesca artesanal no exportan, ni piensan hacerlo el año próximo.
	Apertura al TNC (2011)	coeficiente promedio	0,0	
	Expectativas Exportaciones al TNC	no cambiará	100% de las empresas	
5. Dotación Tecnológica	Nivel	casi nulo		Por tratarse de un proceso artesanal, la dotación de maquinarias y equipos es muy baja. El escaso equipamiento que tiene el sector es antiguo o muy antiguo.
	Estado de la maquinaria	Antigua / muy antigua	73,4% de las empresas	
6. Gestión Organizacional	Certificación de Calidad	no	87,5% empresas	En términos generales, la gestión de la organización de las empresas de pesca artesanal tiene mucho que mejorar. La inmensa mayoría de las empresas no cuentan con certificación de los sistemas de gestión de calidad, y sólo el 12% prevé hacerlo en un futuro. Sin embargo, a diferencia de los turberos, los pequeños pescadores muestran mayor propensión a agruparse en cámaras gremiales y cooperativas de productores.
	Afiliación a cámaras/cooperativas	si	46,7% y 26,5% de las empresas	
7. Inserción en cadenas de valor	Acciones Asociativas	no	más del 75% de las empresas	El nivel de integración de los actores en la cadena es muy bajo. La gran mayoría de las empresas no nunca ha realizado acciones asociativas ni para la venta, ni para la compra de insumos, ni para reducir costos de almacenamiento y logística. En el mismo sentido, se registró un desconocimiento extendido de la existencia de programas públicos de asistencia al sector productivo.
	Utilización Programas Públicos	no	más del 90% de las empresas	
8. Principales Problemas/amenazas	Mencionar 3 principales	Capacidad instalada de frío	7,4 puntos	La principal preocupación del sector de pesca artesanal y acuicultura es la falta de capacidad instalada de frío para conservar la producción. En orden de importancia, le siguen los elevados costos de logística y la falta de financiamiento para apalancar la inversión.
		Elevados costos de logística	5,4 puntos	
		Dificultades en la obtención de fto.	5,4 puntos	
9. Decisiones de Inversión	Prioridad 1	Adquisición Maquinarias y Equipos	83% de las empresas	Junto al sector de Transporte y Logística, el pesquero artesanal es el que muestra mayor proporción de empresas inversoras durante 2012, aunque su contribución al nivel provincial de inversión sigue siendo baja debido a la reducida facturación del sector. La falta de cámaras de frío es una preocupación importante para el sector, sin embargo, habría invertido sólo 13% de los ingresos por ventas en dicho fin (83% de la inversión total). En un muy segundo lugar, se ubican las inversiones tendientes a mejorar la capacidad comercial de la empresa a través de la certificación de normas de calidad y registro de productos ante organismos competentes. Más del 70% de la inversión se financió con recursos propios de las empresas, mientras que un 20% se habría financiado con programas públicos. El 67% de las empresas tiene expectativas de nuevas inversiones hacia el 2013
	Prioridad 2	Profesionalización de la empresa, registros comerciales.	42% de las empresas	
	Fuente de Financiamiento	Reinversión Utilidades	71% empresas	
	Expectativas nivel inversión 2013	Aumento	67,3% de las empresas	
10. Infraestructura	Mayor Satisfacción	Red de Gas	9 (sobre 10 puntos)	Los pescadores artesanales y acuicultores mostraron alto nivel de satisfacción en relación a la red de gas y a la red de energía eléctrica, que fueron calificadas con 9 y 7,2 puntos respectivamente. El principal déficit de infraestructura lo identifican en el red portuaria, especialmente ligada a la falta de amarres.
	Menor Satisfacción	Puertos	1 (sobre 10 puntos)	
11. Esfuerzos en I+D+i	Actividad 1	Adquisición bienes de Capital	83,3% empresas	Cabe destacar que sólo el 25% de las empresas del sector reconoció haber invertido en actividades de innovación y desarrollo. Dentro de este grupo, el 83,3% de las empresas expresa haber realizado esfuerzos de innovación a partir de la incorporación de bienes maquinarias y equipos, mientras que un 25% dice haber realizado actividades en post de una mejora organizacional. Entre los principales logros, el más destacado es una mejora sustantiva en un producto existente.
	Actividad 2	Mejoras organizacionales	25% empresas	
	Principal Logro Innovativo	Mejora sustantiva de un producto existente	31,8% empresas	

Tabla C. Alimentos y bebidas

DIMENSIÓN DE ANÁLISIS	VARIABLE	Rango/ valor	Resultado	comentario
1. Tamaño y Forma Jurídica de las Empresas	Facturación Anual	microempresas y Pequeñas	89,1% de las empresas	El sector de alimentos y bebidas se caracteriza por una marcada presencia de empresas con una baja facturación anual y de escasa complejidad en su forma jurídica. La inmensa mayoría son microempresas unipersonales y luego Pequeñas empresas
	Forma Jurídica	unipersonales	64,3% de las empresas	
2. Empleo	Cantidad Ocupados	entre 0 y 50	100% de las empresas	El 50% de las empresas tiene entre 0 y 6 empleados y el otro 50% tiene entre 6 y 50 empleados, con nivel aceptable de capacitación (más del 60% tiene secundario completo). Las empresas encuentran bastante dificultoso el acceso a la mano de obra calificada y técnica, sin embargo el 64,3% de las empresas tiene expectativas de aumento de la ocupación hacia el año 2013.
	Nivel de Instrucción de la M.O.	secundario completo	62,8% de las empresas	
	Operarios no calificados	dificultad alta	50% de las empresas	
	Expectativas nivel ocupación 2013	aumento	64,3% de las empresas	
3. Ventas y Mercados de Insumos	Distancia Proveedores/Clientes	3117km/280Km		Los proveedores de la industria de alimentos y bebidas están a grandes distancias, no así los clientes. El costo logístico no parece tener una gran incidencia. Mientras que tienen unas muy positivas expectativas de venta para el 2013.
	Costo logístico	Relativamente bajo	17,0% del total de ventas	
	Expectativas ventas 2013	Aumento	78,6% de las empresas	
4. Capacidad Exportadora	Base exportadora (2011)	coeficiente promedio	7,00%	La base exportadora en este sector es baja. La proporción empresas exportadoras al TNC es prácticamente inexistente. Aunque las expectativas de aumento de ventas es alta. Es evidente que mayormente este sector produce para el consumo local de alimentos y bebidas.
	Apertura al TNC (2011)	coeficiente promedio	1,00%	
	Expectativas Exportaciones al TNC	aumento	100% de las empresas	
5. Dotación Tecnológica	Inversión en maquinaria como % de las ventas	muy baja	6%	El nivel de penetración de maquinarias y equipos es muy bajo aunque los pocos equipos comprados son modernos.
	Estado de la maquinaria	Moderna	61,5% de las empresas	
6. Gestión Organizacional	Certificación de Calidad	no	91,7% empresas	La profesionalización en la gestión organizacional es incipiente. En términos de Gestión de la Calidad, la inmensa mayoría de las empresas no ha certificado normas. El nivel de afiliación a cámaras empresariales es también bajo.
	Afiliación a cámaras	no	64,3% empresas	
7. Inserción en cadenas de valor	Acciones Asociativas	no	65% empresas	Se observa bajo nivel de asociativismo en el sector. Excepcionalmente, el 18% de las empresas han participado en misiones o eventos en conjunto.
	Utilización Programas Públicos	no lo conoce	64% empresas	
8. Principales Problemas/amenazas	Mencionar 3 principales	Alto grado de evasión de los competidores	6,8 puntos	La principal preocupación de los alimenticios es la evasión de los competidores, luego la necesidad de ampliar capacidad instalada, y ligado a esto último el acceso al financiamiento.
		Insuficiente capacidad instalada	4,9 puntos	
		Acceso al financiamiento y a la energía eléctrica	4,8 puntos	
9. Decisiones de Inversión	Prioridad 1	Adquisición Maquinarias y Equipos	100% empresas	La totalidad de las empresas del sector invirtieron en maquinarias y equipos, y en menor medida, en la ampliación de las plantas productivas y a la adquisición de software. Utilizan escasamente el financiamiento bancario y mayormente reinvierten utilidades. Independientemente del acceso al financiamiento, las expectativas de inversión para el año próximo son favorables (61,5% de las empresas tienen previsto invertir en el 2013).
	Prioridad 2	Ampliación de la Planta y adquisición de software	45,5% de las empresas respectivamente	
	Fuente de Financiamiento	Reinversión Utilidades	43,6% empresas	
	Expectativas nivel inversión 2013	Aumento	61,5% empresas	
10. Infraestructura	Mayor Satisfacción	Red de gas	7,6 (sobre 10 puntos)	La red de gas se destaca como la infraestructura mejor considerada, mientras que las rutas, autopistas y caminos los que traen mayores problemas al sector
	Menor Satisfacción	Rutas, autopistas y caminos	4,2 (sobre 10 puntos)	
11. Esfuerzos en I+D+i	Actividad 1	Adquisición bienes de Capital	57,1% empresas	Los esfuerzos innovativos refieren fundamente a inversión física en equipos, hardware, software, así como también a capacitación. El principal logro innovativo refiere a la elaboración de un nuevo producto, así como también a la mejora sustantiva de un producto y un proceso existente
	Actividad 2	Capacitación de personal y adquisición de hardware y software	35,7% empresas	
	Principal Logro Innovativo	Elaboración de un nuevo producto; Mejora sustantiva de un producto y un proceso existente	64,3% empresas	

Tabla D. Carpinterías / Muebles

DIMENSIÓN DE ANÁLISIS	VARIABLE	Rango/ valor	Resultado	comentario
1. Tamaño y Forma Jurídica de las Empresas	Facturación Anual	microempresas y Pequeñas	97,2% de las empresas	El sector de carpintería y muebles se caracteriza por una marcada presencia de empresas con una baja facturación anual y de escasa complejidad en su forma jurídica. La inmensa mayoría son microempresas unipersonales y luego Pequeñas empresas
	Forma Jurídica	unipersonales	83,3% de las empresas	
2. Empleo	Cantidad Ocupados	entre 0 y 6	83% de las empresas	El 83% de las empresas tiene entre 0 y 6 empleados, con nivel bajo de capacitación (la amplia mayoría -casi el 60%- tiene sólo primario completo). Las empresas encuentran bastante dificultoso el acceso a la mano de obra calificada y técnica, por lo que el 63% de las empresas considera que no se dará un aumento de la ocupación hacia el año 2013.
	Nivel de Instrucción de la M.O.	primario completo	58,5% de las empresas	
	Acceso a Mano de Obra Calificada (Operarios calificados y técnicos no universitarios)	dificultad alta	63% de las empresas	
	Expectativas nivel ocupación 2013	no variarán	63% de las empresas	
3. Ventas y Mercados de Insumos	Distancia Proveedores/Clientes	387km/98Km		Los proveedores de la industria de carpintería y muebles están relativamente cerca, y aún más los clientes. Así y todo, el costo logístico es el segundo más alto de todos los sectores. Mientras que mayormente no hay expectativas positivas de venta para el 2013.
	Costo logístico	muy alto	31,4% del total de ventas	
	Expectativas ventas 2013	no variarán	44% de las empresas	
4. Capacidad Exportadora	Base exportadora (2011)	coeficiente promedio 2011	5,6% al TNC y 7,1% a Terceros Países	La base exportadora (porcentaje de empresas exportadoras sobre el total de empresas del sector) es mayor a terceros países que al TNC. Sin embargo, en relación al volumen exportado sobre la producción total (apertura exportadora) se observa una preponderancia de las ventas al TNC. Cabe destacar que, según los propios entrevistados, las exportaciones de las carpinterías y muebles a terceros países son más bien ocasionales. En cambio, las exportaciones al TNC son algo más estables.
	Apertura Exportadora (2011)	coeficiente promedio 2011	13,2% al TNC y 1,5% a Terceros Países	
	Expectativas Exportaciones al TNC	no variarán	100% de las empresas	
5. Dotación Tecnológica	Inversión en maquinaria como % de las ventas	Baja	15,30%	El nivel de penetración de maquinarias y equipos es bajo (similar a los sectores primarios), y la mayor parte de este equipamiento es antiguo
	Estado de la maquinaria	Antigua	64% de las empresas	
6. Gestión Organizacional	Certificación de Calidad	no	87% empresas	La profesionalización en la gestión organizacional es incipiente. En términos de Gestión de la Calidad, la inmensa mayoría de las empresas no ha certificado normas. El nivel de afiliación a cámaras empresariales es también bajo.
	Afiliación a cámaras	no	74,3% empresas	
7. Inserción en cadenas de valor	Acciones Asociativas	no	70% empresas	Se observa bajo nivel de asociativismo en el sector, así como también un alto desconocimiento de los Programas Públicos de apoyo a las PYMES.
	Utilización Programas Públicos	no lo conoce	72% empresas	
8. Principales Problemas/amenazas	Mencionar 3 principales	Dificultades en la obtención del financiamiento	6 puntos	La principal preocupación de los carpinteros y muebleros es el acceso al financiamiento y luego la evasión de los competidores y la necesidad de ampliar capacidad instalada
		Insuficiente capacidad instalada	5,9 puntos	
		Alto grado de evasión de los competidores	5,9 puntos	
9. Decisiones de Inversión	Prioridad 1	Adquisición Maquinarias y Equipos	96% empresas	La amplia mayoría de las empresas del sector invirtieron en maquinarias y equipos, y en menor medida, en capacitación de personal. Utilizan escasamente el financiamiento bancario y mayormente reinvierten utilidades. Las expectativas de inversión para el año próximo son medianamente favorables (50% de las empresas tienen previsto invertir en el 2013).
	Prioridad 2	Capacitación de personal	41% de las empresas	
	Fuente de Financiamiento	Reinversión Utilidades	81,5% empresas	
	Expectativas nivel inversión 2013	Aumento	50% empresas	
10. Infraestructura	Mayor Satisfacción	Red de gas y energía eléctrica	7,9 (sobre 10 puntos)	La mayor conformidad se observa en relación a la red de gas y de energía eléctrica. Entre las principales deficiencias del sistema de infraestructura, los carpinteros y muebleros identificaron al transporte aéreo. Esto resulta llamativo teniendo en cuenta que tantos los insumos como los productos obtenidos por el sector se encuentran en la isla.
	Menor Satisfacción	Transporte aéreo	4,4 (sobre 10 puntos)	
11. Esfuerzos en I+D+i	Actividad 1	Adquisición bienes de Capital	50% empresas	Los esfuerzos innovativos refieren fundamente a inversión física en maquinaria y equipos, así como también a capacitación. El principal logro innovativo refiere a la mejora significativa de un producto existente
	Actividad 2	Capacitación de personal	50% empresas	
	Principal Logro Innovativo	Mejora significativa de un producto existente	72,2% empresas	

Tabla E. Metalúrgico

DIMENSIÓN DE ANÁLISIS	VARIABLE	Rango/ valor	Resultado	comentario
1. Tamaño y Forma Jurídica de las Empresas	Facturación Anual	microempresas	60% de las empresas	El sector metalúrgico se caracteriza por una presencia relevante de empresas con baja facturación anual y de escasa complejidad en su forma jurídica.
	Forma Jurídica	unipersonales	80% de las empresas	
2. Empleo	Cantidad Ocupados	entre 0 y 6	65% de las empresas	El 65% de las empresas tiene entre 0 y 6 empleados, con nivel aceptable de capacitación (más del 60% tiene secundario completo). Las empresas tienen una dificultad media para el acceso a la mano de obra calificada y técnica. El 60% de las empresas considera que no variará la cantidad de ocupados hacia el año 2013.
	Nivel de Instrucción de la M.O.	secundario completo	64,5% de las empresas	
	Acceso a Mano de Obra Calificada (Operarios calificados y técnicos no universitarios)	dificultad media	37,5% de las empresas	
	Expectativas nivel ocupación 2013	no variarán	60% de las empresas	
3. Ventas y Mercados de Insumos	Distancia Proveedores/Clientes	904km/16km		Los proveedores de la industria metalúrgica están relativamente lejos, no así los clientes que están a muy cortas distancias de las empresas del sector. En comparación con el promedio provincial registrado para las MiPyMEs (20%), el costo logístico del sector metalúrgico es alto. En relación a ventas para el 2013, la mayoría de las empresas metalúrgicas manifestó tener expectativas positivas.
	Costo logístico	Relativamente alto	24% del total de ventas	
	Expectativas ventas 2013	Aumentarán	67% de las empresas	
4. Capacidad Exportadora	Base exportadora (2011)	coeficiente promedio	0,0	Las empresas metalúrgicas venden su producción en la isla. Tanto la base exportadora (cantidad de empresas que exportan sobre el total de empresas), como la apertura exportadora (porcentaje de las ventas que se destinan a terceros países y al TNC) son casi nulas. No se han detectado respuestas con respecto a la evolución de las ventas en el 2013
	Apertura al TNC (2011)	coeficiente promedio	0,1	
	Expectativas Exportaciones al TNC	Sin respuesta		
5. Dotación Tecnológica	Inversión en maquinaria como % de las ventas	Alta	24%	El nivel de penetración de maquinarias y equipos es el más alto después del sector de equipos eléctricos y electrónicos, mientras que la mayor parte de los equipos utilizados son modernos
	Estado de la maquinaria	Moderna	61,5% de las empresas	
6. Gestión Organizacional	Certificación de Calidad	no	80% empresas	La profesionalización en la gestión organizacional es incipiente. En términos de Gestión de la Calidad, la inmensa mayoría de las empresas no ha certificado normas. Sin embargo el nivel de afiliación a cámaras empresariales es considerablemente alto.
	Afiliación a cámaras	si	80% empresas	
7. Inserción en cadenas de valor	Acciones Asociativas	no	73% empresas	Se observa bajo nivel de asociativismo en el sector, así como también un relativamente alto desconocimiento de los Programas Públicos de apoyo a las PyMEs (aunque no tan alto como en los sectores de alimentación y carpintería).
	Utilización Programas Públicos	no lo conoce	53% empresas	
8. Principales Problemas/amenazas	Mencionar 3 principales	Elevados costos financieros	6 puntos	La principal preocupación de los metalúrgicos son los elevados costos financieros, el alto grado de evasión de los competidores y luego la necesidad de ampliar capacidad instalada
		Alto grado de evasión de los competidores	5,6 puntos	
		Insuficiente capacidad instalada	5 puntos	
9. Decisiones de Inversión	Prioridad 1	Adquisición Maquinarias y Equipos	100% empresas	La totalidad de las empresas del sector invirtieron en maquinarias y equipos, y en menor medida, en capacitación del personal. Utilizan escasamente el financiamiento bancario y mayormente reinvierten utilidades. Independientemente del acceso al financiamiento, y las expectativas de inversión para el año próximo son favorables (73,3% de las empresas tienen previsto invertir en el 2013).
	Prioridad 2	Capacitación de personal	33% de las empresas	
	Fuente de Financiamiento	Reinversión Utilidades	70% empresas	
	Expectativas nivel inversión 2013	Aumento	73,3% empresas	
10. Infraestructura	Mayor Satisfacción	Red de gas y energía eléctrica	8,8 (sobre 10 puntos)	La red de gas y de energía eléctrica se destacan como la infraestructura mejor considerada, mientras que el transporte marítimo es el que trae mayores problemas al sector
	Menor Satisfacción	Transporte marítimo	1,0 (sobre 10 puntos)	
11. Esfuerzos en I+D+i	Actividad 1	Adquisición bienes de Capital	69,2% empresas	Los esfuerzos innovativos refieren fundamente a inversión física en maquinaria y equipos, y luego a capacitación. El principal logro innovativo refiere a la mejora significativa de un producto y un proceso existente
	Actividad 2	Capacitación de personal	61,5% empresas	
	Principal Logro Innovativo	Mejora significativa de un producto y de un proceso organizativo existente	40% empresas	

Tabla F. Equipos Eléctricos y Electrónicos

DIMENSIÓN DE ANÁLISIS	VARIABLE	Rango/ valor	Resultado	comentario
1. Tamaño y Forma Jurídica de las Empresas	Facturación Anual	Medianas	60% de las empresas	El sector de eléctrico y electrónico se caracteriza por una marcada presencia de empresas medianas, con una relativamente alta facturación anual y una desarrollada forma jurídica
	Forma Jurídica	Sociedades Anónimas	60% de las empresas	
2. Empleo	Cantidad Ocupados	entre 51 y 150	80% de las empresas	El 80% de las empresas tiene entre 51 y 150 empleados, con nivel mayormente bajo de capacitación (el 54% tiene sólo primario completo). Las empresas encuentran muchas dificultades para el acceso a la mano de obra calificada y técnica, por el que el 80% de las empresas considera que la cantidad de ocupación no variará hacia el año 2013.
	Nivel de Instrucción de la M.O.	primario completo	54% de las empresas	
	Acceso a Mano de Obra Calificada (Operarios calificados y técnicos no universitarios)	dificultad alta	100% de las empresas	
	Expectativas nivel ocupación 2013	no variarán	80% de las empresas	
3. Ventas y Mercados de Insumos	Distancia Proveedores/Clientes	18200km/1203Km		Los proveedores de la industria eléctrica y electrónica están a muy grandes distancias (a escala continental), y los clientes también, aunque a una distancia que supone la venta de estos productos a lo largo del territorio nacional. El costo logístico también es uno de los más altos. Mientras que mayormente no consideran que vayan a variar las ventas para el 2013.
	Costo logístico	Relativamente alto	26% del total de ventas	
	Expectativas ventas 2013	no variarán	80% de las empresas	
4. Capacidad Exportadora	Base exportadora (2011)	coeficiente promedio	80,00%	La base exportadora en este sector es muy alta, y prácticamente la totalidad de lo producido se exporta al TNC. Mayormente se considera que las ventas no variarán
	Apertura al TNC (2011)	coeficiente promedio	78,00%	
	Expectativas Exportaciones al TNC	no variarán	100% de las empresas	
5. Dotación Tecnológica	Inversión en maquinaria como % de las ventas	Muy alta	56,20%	El nivel de penetración de maquinarias y equipos es muy alto, una altísima proporción de las ventas es reinvertida en maquinaria y equipos, mientras que la mayor parte del equipamiento es moderno
	Estado de la maquinaria	Moderna	61,5% de las empresas	
6. Gestión Organizacional	Certificación de Calidad	si	40% empresas	La profesionalización en la gestión organizacional es alta, lo cual se expresa en un 40% de empresas certificadas y 20% en camino a certificar. El nivel de afiliación a cámaras empresariales es relativamente alto, aunque no tan alto como en el sector metalúrgico.
	Afiliación a cámaras	si	60% empresas	
7. Inserción en cadenas de valor	Acciones Asociativas	no	60% empresas	Se observa bajo nivel de asociativismo en el sector, así como también un relativamente alto desconocimiento de los Programas Públicos de apoyo a las PyMEs (aunque no tan alto como en los sectores de alimentación y carpintería).
	Utilización Programas Públicos	no lo conoce	60% empresas	
8. Principales Problemas/amenazas	Mencionar 3 principales	Dificultades en la obtención del financiamiento	7 puntos	La principal preocupación de las empresas eléctricas y electrónicas es el financiamiento y luego la competencia que enfrentan sus productos en el TNC respecto de otros fabricados en China y otros países productores.
		Elevados costos financieros	7 puntos	
		Fuerte presencia de competidores internacionales	6,5 puntos	
9. Decisiones de Inversión	Prioridad 1	Adquisición Maquinarias y Equipos	100% empresas	La totalidad de las empresas del sector invirtieron en maquinarias y equipos y en capacitación del personal. Utilizan en similares proporciones el financiamiento bancario y la reinversión de utilidades. Para el año 2013 el 100% de las empresas tienen previsto invertir.
	Prioridad 2	Capacitación de personal	100% de las empresas	
	Fuente de Financiamiento	financiamiento bancario y Reinversión Utilidades	49,5% y 49,2% de las empresas respectivamente	
	Expectativas nivel inversión 2013	Aumento	100% empresas	
10. Infraestructura	Mayor Satisfacción	Energía eléctrica	8,6 (sobre 10 puntos)	La energía eléctrica se destaca como la infraestructura mejor considerada, mientras que el puerto es el que trae mayores problemas al sector
	Menor Satisfacción	Puertos	3,7 (sobre 10 puntos)	
11. Esfuerzos en I+D+i	Actividad 1	Adquisición bienes de Capital	57,1% empresas	Los esfuerzos innovativos refieren fundamente a inversión física en equipos, hardware y software, así como también a capacitación. Los principales logros innovativos refiere a la mejora significativa de un producto y de un proceso organizativo existente, y también a la implementación de un nuevo proceso de elaboración de productos
	Actividad 2	Capacitación de personal y adquisición de hardware y software	35,7% empresas	
	Principal Logro Innovativo	Mejora significativa de un producto y de un proceso organizativo existente, así como también la implementación de un nuevo proceso de elaboración de productos	40% empresas	

Tabla G. Transporte y Logística

DIMENSIÓN DE ANÁLISIS	VARIABLE	Rango/ valor	Resultado	comentario
1. Tamaño y Forma Jurídica de las Empresas	Facturación Anual	medianas	66,7% de las empresas	El sector de transporte y logística es el que muestra mayor presencia de empresas medianas. Las empresas pequeñas explican otro 27% del tejido empresarial, mientras que casi no se registran microempresas. Esto se expresa en una mayor complejidad jurídica de las firmas; más de la mitad son Sociedades Anónimas, y otro 22% son Sociedades de Responsabilidad Limitada.
	Forma Jurídica	S.A	55,6% de las empresas	
2. Empleo	Cantidad Ocupados	entre 6 y 50	76,2% de las empresas	El sector es generador de empleo; la gran mayoría de las empresas emplea entre 6 y 50 personas. En el último año, el 45,5% de las empresas buscaron operarios calificados y técnicos no universitarios. El 80% de las empresas encuentran muy difícil acceder a mano de obra con ese nivel de calificación. En este contexto, casi el 60% de las empresas considera que el nivel de ocupación en el sector no variará durante el próximo año.
	Nivel de Instrucción de la M.O.	Secundario Completo	60,7% del personal	
	Acceso a Mano de Obra	dificultad alta	80% de las empresas	
	Expectativas nivel ocupación 2013	no cambiará	59,1% de las empresas	
3. Ventas y Mercados de Insumos	Distancia Clientes/ Proveedores	544km/1402km		Los servicios de transporte y logística están orientados a satisfacer necesidades de empresas ubicadas en el territorio fueguino. En cambio, el mercado de insumos del sector se encuentra a una distancia promedio de 1.400km. Esto indicaría cierto desarrollo de proveedores regionales, distribuidos entre la isla y la patagonia. En relación a las expectativas de ventas para el año próximo, el 45% de las empresas espera aumentos.
	Costo logístico	medio	25,7% del total de ventas	
	Expectativas ventas 2013	Aumento	45,0% de las empresas	
4. Capacidad Exportadora	Base exportadora (2011)	coeficiente promedio	47,6	Casi la mitad de las empresas del sector exportan sus servicios, por lo que la base exportadora es de 47,6 puntos. Sin embargo, en términos de la facturación anual, los ingresos percibidos por exportaciones al TNC representan, en promedio, el 24,3% de los ingresos por ventas. El 54,5% de los empresarios del sector considera que no habrá cambios en las exportaciones al TNC en el 2013.
	Apertura al TNC (2011)	coeficiente promedio	24,3	
	Expectativas Exportaciones al TNC	no cambiará	54,5% de las empresas	
5. Dotación Tecnológica	Nivel	Alta		Las empresas de transporte y logística están muy bien dotadas tecnológicamente. Casi el 80% de las empresas cuentan con maquinarias y equipos modernos, e incluso, en el 11% de los casos se evidencia tecnología de punta.
	Estado de la maquinaria	morderno	77,8% de las empresas	
6. Gestión Organizacional	Certificación de Calidad	no	86,4% de las empresas	Al igual que el resto de los sectores, casi no hay empresas de transporte y logística certificadas en normas de calidad o alguna otra. Sin embargo, un 13% de las empresas manifestó intenciones de obtenerlas en un futuro cercano. El nivel de afiliación a cámaras gremiales empresarias es relativamente alto. En cambio no se registran experiencias cooperativas.
	Afiliación a cámaras/cooperativas	si	64,7% y 0% de las empresas	
7. Inserción en cadenas de valor	Acciones Asociativas	no	más del 80% de las empresas	La gran mayoría de las empresas nunca realizó acciones asociativas. Se registran algunas excepciones de experiencias que fueron sostenidas en el tiempo; el 22% participaron de eventos, rondas de negocios, otro 19% realizó ventas conjuntas, y 10% de las empresas exportó en asociación con otra al TNC. En relación al aprovechamiento de programas público de apoyo al sector productivo, la gran mayoría de las empresas no conoce las líneas existentes y por lo tanto, no ha utilizado nunca sus beneficios.
	Utilización Programas Públicos	no	más del 70% de las empresas	
8. Principales Problemas/amenazas	Mencionar 3 principales	s/d	s/d	sin datos
9. Decisiones de Inversión	Prioridad 1	Adquisición Maquinarias y Equipos	100% de las empresas	El 70% de las empresas de transporte y logística realizó inversiones en el 2012, en promedio, destinó un total del 18,9% de los recursos por ventas. Al igual que las empresas de otros sectores, la mayor parte de la inversión se orientó a adquisición de maquinarias y equipos y ampliación de la planta productiva. Sin embargo, se registraron muchas empresas que inversiones superiores a la media provincial en adquisición de hardware y licencias, servicios de consultoría, etc. Aunque el sector se caracteriza por la presencia de empresas medianas, sólo el 17% de las empresas utilizó financiamiento bancario para afrontar sus inversiones, mientras que la gran mayoría lo hizo reinvertiendo utilidades. En relación al nivel de inversiones para el próximo año, el 54,4% tiene expectativas de aumento.
	Prioridad 2	Ampliación de planta productiva	60% de las empresas	
	Fuente de Financiamiento	Reinversión Utilidades	66,6% empresas	
	Expectativas nivel inversión 2013	Aumento	54,5% de las empresas	
10. Infraestructura	Mayor Satisfacción	Energía Eléctrica	6,8 (sobre 10 puntos)	El nivel de satisfacción del sector en relación a la infraestructura productiva es relativamente bajo. El servicio más satisfactorio es el de provisión de energía eléctrica, mientras que consideran deficiente el transporte aéreo. La insuficiencia de caminos y rutas también genera una importante disconformidad entre el empresariado de logística y transporte.
	Menor Satisfacción	Transporte Aéreo	2,9 (sobre 10 puntos)	
11. Esfuerzos en I+D+i	Actividad 1	Adquisición bienes de Capital	20% empresas	No se registraron muchos esfuerzos de innovación entre los pescadores artesanales. El 20% de las empresas expresa haber realizado esfuerzos de innovación a partir de la incorporación de bienes de capital. Otro elevado porcentaje de empresas dice haber realizado esfuerzos de investigación y desarrollo. Como resultado de estos esfuerzos, el 31% de las empresas dice haber conseguido una mejora sustantiva en sus productos. Teniendo en cuenta el tamaño micro de las empresas del sector, y la baja calificación de sus recursos humanos los esfuerzos de I+D declarados por las empresas deben ser cuidadosamente interpretados.
	Actividad 2	Investigación y Desarrollo	33% empresas	
	Principal Logro Innovativo	Mejora sustantiva de un producto existente	31,8% empresas	

D. Recomendaciones de política de fomento de las Microempresas y PyMEs de la Provincia de Tierra del Fuego

Análisis FODA de la estructura productiva de las MIPyMEs de Tierra del Fuego

La estructura productiva de las Microempresas y PyMEs de la provincia de Tierra del Fuego presenta una serie de fortalezas y debilidades que pueden ser analizadas en el contexto de oportunidades y amenazas. Se presenta a continuación un sintético análisis FODA que servirá de punto de partida para las recomendaciones de política de fomento del entramado productivo de la provincia.

Tabla 71. Análisis FODA de la Estructura Productiva de Microempresas y PyMEs

Fortalezas	Debilidades
<p>Presencia de sectores productivos dinámicos en todas las ramas.</p> <p>Elevada afiliación a Cámaras Empresariales.</p> <p>Participación activa de instituciones públicas y privadas en la promoción del segmento (Secretaría PyME, CFI, Universidad Nacional...).</p> <p>Presencia de sectores dinámicos – tradicionales y de nuevo surgimiento – con un alto potencial para la agregación de valor en el corto plazo</p> <p>Amplia difusión inversora en cuanto a cantidad de empresas y montos destinados a la incorporación de capital</p> <p>Elevados niveles de inversión incremental en cantidad de empresas y montos invertidos</p> <p>Perspectivas favorables para 2013</p>	<p>Lejanía a centros de producción y consumo</p> <p>Acceso diferenciado de las PyMEs a la capacitación e interacción con los centros de formación</p> <p>Baja integración horizontal entre Microempresas y PyMEs</p> <p>Excesivo nivel de centralización de la gestión en la figura del empresario</p> <p>Baja presencia de experiencias exportadoras sostenida en el tiempo</p> <p>Elevada presencia de sociedades unipersonales en la forma jurídica</p> <p>Marcada heterogeneidad estructural que limita la aplicación de políticas universales de desarrollo empresarial</p> <p>Polaridad en el desarrollo de la estructura productiva: sectores basados en la demanda del TNC y otros casi exclusivamente en la demanda interna.</p> <p>Baja estandarización de los bienes y servicios</p> <p>Baja base exportadora</p> <p>Problemas de escala para responder la demanda creciente</p>
Amenazas	Oportunidades
<p>Incremento de los costos directos de producción así como la disminución de la rentabilidad</p> <p>Importaciones provenientes del exterior que compiten en el mercado local y del Territorio Nacional Continental</p>	<p>Extensión del Régimen de Promoción hasta el año 2023.</p> <p>Exención de impuestos nacionales a las personas y actividades productivas radicadas en la provincia.</p> <p>En 2009, se reforzaron los incentivos para el desarrollo de la industria electrónica en la provincia</p> <p>Creación de nuevas empresas vinculadas a sectores tradicionales extractivos</p> <p>Elevado nivel educativo de la población mayor de 15 años</p> <p>Alto potencial de agregación de valor de ciertos productos con ventajas comparadas naturales (turba, pesca...)</p> <p>Políticas del sector público que tienden a generar condiciones de integración de sectorial favorecen el desarrollo industrial</p>

El análisis de los desafíos y las oportunidades de mejora detectadas a partir de los empresarios encuestados y de las opiniones de los referentes entrevistados ha permitido identificar un conjunto de recomendaciones que ayudarían a impulsar el desarrollo productivo de Tierra del Fuego.

Las recomendaciones de política se agrupan en tres grupos:

(i) Ampliación de la estructura productiva

(ii) Fortalecimiento de capacidades empresariales para la agregación de valor

(iii) Fomento de un ambiente local de negocios adecuado para la inversión productiva

Se trata de recomendaciones que en algunos casos involucran objetivos y transformaciones de tipo general (por ejemplo, fomentar un mayor y mejor acceso al financiamiento para diferentes propósitos) y, a continuación, pueden tener impacto en realidades productivas particulares, y en algunos otros casos son específicas para los desafíos particulares a ser abordados en la provincia según lo relevado entre los productores locales (por ejemplo, incentivar la formalización jurídica y la profesionalización empresarial, especialmente de sectores vinculados a la actividad primaria). Asimismo, mientras algunas de las acciones propuestas requieren principalmente intervenciones públicas, otras se fundamentan en colaboraciones público-privadas, entre otras, aquellas orientadas al fomento de un ambiente local de negocios de calidad.

Las propuestas se detallan a continuación. Adicionalmente, se presenta una síntesis de las mismas en la Tabla 72 analizando los requerimientos financieros e institucionales que involucran, el impacto esperado, y responsabilidades; la clasificación es cualitativa.

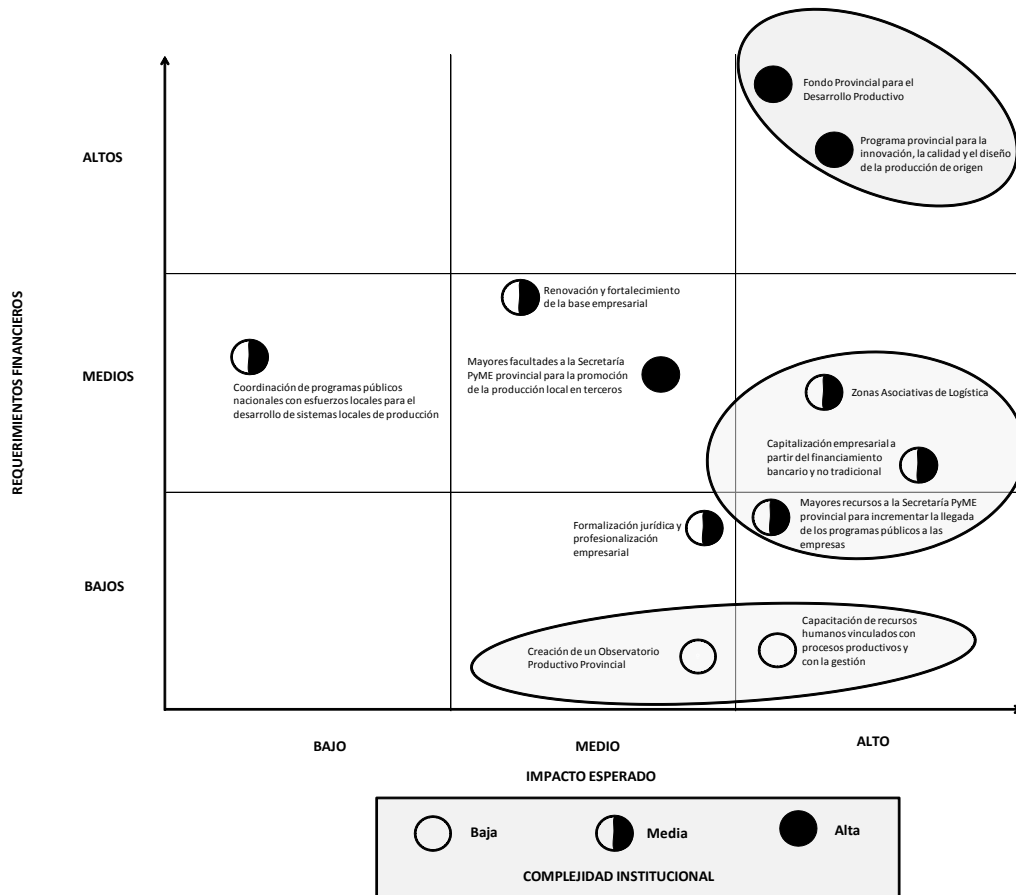
El ordenamiento de estas posibles mejoras – ilustrado en la Figura 35 - permite identificar tres grupos de políticas que aparecen como las **principales prioridades, debido al alto impacto esperado**:

- Aquellas que requieren **bajos requerimientos financieros y presentan una dificultad institucional moderada**: la creación de un Observatorio Productivo Provincial y el fomento a la capacitación de recursos humanos vinculados con procesos productivos y con la gestión empresarial y de la innovación.
- Aquellas que plantean **requerimientos financieros y de gestión considerables**: la capitalización empresarial a partir del financiamiento bancario y no tradicional así como la construcción de Zonas Asociativas de Logística.
- Aquellas que demandan requerimientos financieros en gran magnitud (grandes inversiones) y presentan una mayor complejidad institucional para su implementación: la constitución de un Fondo Productivo Provincial que posibilite el impulso de un programa provincial para la innovación productiva, la calidad y el diseño para promover la agregación de valor de la producción en origen.

Tabla 72. Recomendaciones de política para impulsar el desarrollo productivo de Tierra del Fuego

Área	Recomendación de política	Alcance			Requerimientos financieros	Requerimientos institucionales	Impacto esperado	Responsabilidad
		Actividad primaria	Industria	Servicios a la Producción				
Ampliación de la estructura productiva	Promover un fortalecimiento de la base empresarial a través del incremento en la natalidad de empresas en sectores con mayor potencial de desarrollo		✓	✓	Medios	Medios	Medio	Pública
	Favorecer la capitalización empresarial a partir del financiamiento bancario y no tradicional	✓	✓	✓	Medios	Medios	Alto	Pública - Privada
	Constituir un Fondo Provincial para el Desarrollo Productivo	✓	✓		Altos	Altos	Alto	Pública
	Dotar de mayores facultades a la Secretaría PyME provincial para la promoción de la producción local en el mercado provincial y en el TNC	✓	✓		Medios	Altos	Medio	Pública - Privada
Fortalecimiento de capacidades empresariales para la agregación de valor	Apoyar la formalización jurídica y la profesionalización empresarial	✓	✓		Bajos	Medios	Medio	Pública
	Fortalecer a través de recursos específicos las capacidades de la Secretaría PyME provincial con el fin de incrementar la llegada de los programas públicos a las empresas	✓	✓	✓	Bajos	Medios	Alto	Pública - Privada
	Crear un programa provincial para la innovación, la calidad y el diseño para promover la agregación de valor de la producción de origen	✓	✓		Altos	Altos	Alto	Pública - Privada
	Propender a la capacitación de recursos humanos vinculados con los procesos productivos y con la gestión empresarial	✓	✓	✓	Bajos	Bajos	Alto	Pública - Privada
Fomento de un ambiente local de negocios adecuado para la inversión productiva	Crear un Observatorio Productivo Provincial como ámbito de diagnóstico y propuestas para el desarrollo económico local	✓	✓	✓	Bajos	Bajos	Medio	Pública
	Impulsar el desarrollo de sistemas locales de producción e innovación		✓		Medios	Medios	Bajo	Pública
	Construir Zonas Asociativas de Logística para la consolidación de carga, la mayor disponibilidad de espacio de almacenamiento y la reducción de costos	✓	✓		Medios	Medios	Medio	Pública - Privada

Figura 34. Propuesta para impulsar el desarrollo productivo de TDF; clasificación según requerimientos financieros, impacto esperado y complejidad institucional



Con vistas a difundir cambios estructurales a nivel micro y mesoeconómico, y mejorar la dinámica de las finanzas provinciales, las evidencias sobre desarrollo económico muestran la importancia de trabajar sobre dos ámbitos correlacionados: la innovación y el fortalecimiento de encadenamientos productivos.

Entre las MIPyMEs de Tierra del Fuego la heterogeneidad estructural del entramado empresarial cobra particular importancia, manifestándose en formas diferenciadas de acceso a la información, a las estrategias seguidas para ganar mercados y a la participación en proyectos asociativos, todo lo cual afecta las potencialidades de su propia trayectoria.

Se destaca la necesidad de adoptar un carácter sistémico para el desarrollo empresarial que supone el crecimiento conjunto de las empresas en sistemas

productivos regionales logrando que éstas se enfoquen en los tipos de vinculación empresarial y en la extensión de los encadenamientos productivos que permitan aumentar la competitividad del conjunto.

Las recomendaciones de política en este sentido se detallan a continuación en conjunto con sus áreas concretas de actuación.

Ampliación de la estructura productiva

i. *Promover un fortalecimiento de la base empresarial a través del incremento en la natalidad de empresas en sectores con mayor potencial de desarrollo*

- **Diagnóstico.** Si bien Tierra del Fuego cuenta con una densidad empresarial levemente superior al promedio nacional (4,8 empresas cada 100 habitantes vs 4,77), el universo presenta una mayor participación relativa de Microempresas (81% del total de la base empresarial) orientadas en gran medida a sectores no vinculados con la producción de bienes o de servicios de apoyo a la producción (cerca del 75%). Dicha configuración es consistente con el elevado grado de desarrollo urbano que presenta la provincia a partir del cual suele predominar el sector terciario. Asimismo, una de las características del sector terciario de la provincia es la gran diversidad de actividades entre las que destacan por su importancia: sanidad, educación, turismo, comercio, comunicaciones, actividades relacionadas con el ocio y los deportes, entre otros.

Sin embargo, en la actualidad las actividades del sector terciario que suponen el desarrollo técnico y científico, la mundialización de la economía y el crecimiento de los intercambios, se encuentran vinculadas con los servicios a la producción y presentan un desarrollo relativamente menor en Tierra del Fuego. La máxima expansión del sector terciario se ha alcanzado con la

sociedad de la información que trae consigo la asistencia al sector manufacturero para el alcance de mayores niveles de productividad.

- **Propuesta.** Las áreas de actuación relacionadas con el fortalecimiento de la base empresarial implican iniciativas que impactarán en general en el largo plazo, entre las que se destacan:

- Propiciar un entorno socio-cultural donde la figura del emprendedor sea valorada, prestigiada y difundida con el rol activo de la universidad y las asociaciones empresariales a través de medios de comunicación, conferencias, concursos y premios, entre otros.

En este sentido es importante mencionar la experiencia desarrollada, por la Secretaría de Desarrollo Local y PyME con la fundación EMPRETEC para la realización de talleres para emprendedores en las ciudades de Río Grande, Ushuaia y Tolhuin durante 2011 y 2012.

Tomando como base dicha experiencia se destaca la importancia de fomentar este tipo de acciones a través del fortalecimiento de las capacidades y los recursos locales.

- Profundizar las políticas educativas y de capacitación a nivel provincial dirigidas a fomentar vocación, comportamientos y competencias emprendedoras orientadas a sectores industriales y de servicios a la producción que incorporen la noción de competitividad y agregación de valor en origen (*picking winners*).
- Propiciar desde el sector público programas de asistencia técnica y financiamiento amplio a nuevos emprendimientos

vinculados a las cadenas de valor seleccionadas. Infraestructura de apoyo con el objetivo de fomentar el desarrollo de ideas de negocios, la puesta en marcha de nuevos emprendimientos y el fortalecimiento de aquellos que se encuentran dando sus primeros pasos (programa de mentores, incubadoras, entre otros).

- Simplificar los trámites de inscripción de nuevos emprendimientos en los distintos sectores productivo.

ii. *Favorecer la capitalización empresarial a partir del financiamiento bancario y no tradicional.*

- **Diagnóstico:** Adicionalmente a las cuestiones macroeconómicas a nivel nacional que no dependen del territorio analizado, entre los principales problemas que inhiben la capitalización de las MIPyMEs en Tierra del Fuego se encuentran las restricciones económicas, legales, impositivas y regulatorias que encarecen y dificultan el acceso de la estructura productiva local al financiamiento en mercados formales. De esta manera, el acceso está limitado en parte por cuestiones relacionadas a los riesgos que presentan especialmente las empresas de menor envergadura (ej., carencia de garantías adecuadas, pobre gobierno societario) o por limitaciones en niveles de educación financiera y conocimiento de las diferentes herramientas de financiamiento disponible.

Consecuentemente, las MIPyMEs de Tierra del Fuego enfrentan cuadros elevados de autoexclusión del sistema bancario así como de racionamiento de crédito – caracterizado por la elevada proporción de empresas que dice tener proyectos frenados por falta de financiamiento bancario -, tanto por cantidades como por precios, con costos de intermediación elevados.

Estos elementos llevan a la existencia de diferencias entre las preferencias de la demanda y la oferta de fondos (plazos involucrados, tasas, monedas, costos, garantías, entre otros).

El Banco de Tierra del Fuego (BTF) instrumenta líneas de crédito impulsadas por el Estado Nacional, como el Régimen de Bonificación de tasas, y otras impuestas por el BCRA (circulares 5319 y 5380)³¹, mientras que las líneas propias de financiamiento del BTF son muy pocas. En 2012, la bonificación de tasas benefició a 5 empresas por un total de \$445.000, la Circular 5319 benefició a 13 empresas (incluyendo 3 grandes empresas) por \$37,3 millones, mientras que por la Circular 5380 se financiaron proyectos de 5 empresas (dos de ellas de tamaño grande) por \$22,3 millones.

Otros esfuerzos de esta naturaleza se realizaron para el aprovechamiento de las líneas crediticias del Fondo Federal de Inversiones del Consejo federal de Inversiones: Línea “Reactivación Productiva” y la sublínea “Programa de Asistencia Financiera para la recomposición del Capital de Trabajo de las micro y pequeñas empresas fueguinas”, Entre las dos líneas mencionadas, en el transcurso del 2012, el Consejo Federal de Inversiones otorgó financiamiento por un total de \$3.480.000.

No obstante, en los últimos tiempos la recuperación de la participación del crédito bancario en el financiamiento de la inversión (cerca del 40% de la inversión MIPyME de Tierra del

³¹ Dichas circulares establecen que las Entidades Financieras que operen como Agentes Financieros de los Gobiernos Provinciales deben destinar en 2012, como mínimo, un monto equivalente al 5% del promedio mensual de los saldos diarios de los depósitos del sector privado no financiero en pesos en el mes de junio de ese año. Para el año 2013, deberán destinar el monto equivalente al 5% de dichos depósitos calculado sobre el saldo a fin del mes de noviembre de 2012. En ambos casos, al menos el 50% de esos montos deberá ser otorgado a micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). La tasa de interés a percibir de los clientes por las entidades financieras será de hasta el 15,01% nominal anual fija para el cupo 2012 y 15,25% nominal anual fija para el cupo 2013, como mínimo por los primeros 36 meses. Una vez cumplido ese plazo, de no continuarse con dicha tasa, podrá aplicarse una tasa variable que no deberá exceder a la tasa BADLAR total en pesos más 400 puntos básicos. (Fuente: Comunicaciones 5319 y 5380 del BCRA)

Fuego) da cuenta de la oportunidad de ampliar los instrumentos tradicionales hacia las microempresas junto con la acción de los programas públicos. La inversión en dicho segmento continúa siendo financiada principalmente con recursos propios, ya sea reinvertiendo utilidades o incorporando nuevos aportes de capital.

En términos generales, la participación de los recursos propios en la estructura de financiamiento es sustantivamente mayor a la registrada en otros países -como Italia donde asciende al 23% o en los países anglosajones donde no supera el 10%- . Por su parte, casi la totalidad del financiamiento externo a la firmas suele canalizarse a través de los servicios bancarios o programas públicos.

Los requisitos y desconocimiento para operar en el segmento no bancario – o simplemente la disponibilidad de instrumentos a nivel local - (leasing, capital privado y de riesgo, e instrumentos del mercado de capitales tales como fideicomisos, cheques de pago diferido, entre otros) son los elementos centrales para que ocurra tal situación.

En los últimos tiempos se han generado nuevas prácticas para satisfacer necesidades de inversión, tales como el crédito o garantías de proveedores (a través de sociedades de garantía recíproca, SGR), los fondos comunes de inversión, los fideicomisos financieros, el leasing, los títulos de corto plazo, el descuento de documentos, entre otros. Aún así, los volúmenes involucrados siguen siendo bajos mientras que la concentración espacial de este tipo de operaciones a nivel nacional es elevada. Esto constituye una explicación relevante sobre el alejamiento general de las MIPyMEs de Tierra del Fuego de los instrumentos financieros no tradicionales.

- **Propuesta:** Una mejor conexión entre el sistema financiero local y el sistema productivo pasa necesariamente por una mejor conexión entre bancos, mercado de capitales, programas públicos y MIPyMEs autoexcluidas. Una activa política comercial de los bancos dirigida hacia este segmento de empresas, acompañada por adecuados incentivos de la política pública, constituye sin duda uno de los instrumentos válidos para comenzar a recorrer el camino de la profundización financiera y la capitalización de las firmas.

De las entrevistas ha surgido que es amplio el desconocimiento de los directivos de las MIPyMEs de Tierra del Fuego en relación a los instrumentos para el financiamiento de diferentes aspectos de la firma (herramientas de corto y largo plazo). Esta situación pone de relieve la importancia de desarrollar una mayor difusión de los canales alternativos al crédito bancario para el financiamiento de la inversión y de la actividad corriente de las MIPyMEs.

Dado que el desafío presentado responde a una realidad de la gran mayoría de los sectores y localidades de la provincia, las propuestas dirigidas en este sentido son en su mayoría de índole sectorial y regional.

Políticas específicas para fomentar la capitalización de las MIPyMEs de Tierra del Fuego:

- Fomentar el financiamiento vía instrumentos tradicionales: profundización del financiamiento a tasas subsidiadas (Régimen de Bonificación de Tasas de Interés)³² y facilitar el otorgamiento de garantías (SGRs).

³² El análisis de resultados del programa (Mayo de 2012) muestra a Tierra del Fuego como la provincia con menor utilización del Régimen de Bonificación de Tasa (RBT) incluso por debajo de territorios con un nivel de desarrollo PyME relativo menor como La Rioja o Santiago del Estero. En 2012, la bonificación de tasas en

- Generar acciones de vinculación entre el Banco de Tierra del Fuego y la SDLyPyME para el desarrollo de líneas acorde a las necesidades de las MIPyMEs fueguinas, con base en herramientas sectoriales. Es importante que el BTF pueda, además de ofrecer las líneas nacionales (bonificación de tasas, comunicaciones 5319 y 5380 del BCRA), -siguiendo ejemplos como el del Banco de La Pampa- ofrecer líneas propias con menos exigencias de garantías y colaterales, y líneas específicas para acceso de bienes de capital e infraestructura productiva a un costo financiero bajo a través del subsidio de tasas de interés.³³.
- Asimismo, se propone orientar los fondos derivados de la remisión de utilidades del Banco de Tierra del Fuego para las herramientas de intervención – vinculadas con la Innovación, el Diseño, la Calidad de producto y proceso, las capacitaciones a recursos humanos, la promoción y comercialización con eje en los productos que incorporen valor territorial, entre otras-, según lo establecido en el Art. 72 de la Constitución Provincial:

“...El cincuenta por ciento como mínimo de las utilidades correspondientes al Gobierno Provincial, deberán ser canalizadas al desarrollo económico genuino de la Provincia, privilegiando a las micro, pequeñas y medianas empresas
- Fomentar el financiamiento a través del capital de riesgo, diseñando incentivos fiscales que faciliten las inversiones

Tierra del Fuego benefició a 5 empresas por un total de \$445.000, la Circular 5319 benefició a 13 empresas (incluyendo 3 grandes empresas) por \$37,3 millones.

³³ El Banco de La Pampa ofrece una línea para Empresas que quieran radicarse en la Zona Franca de General Pico, bonificada por la Provincia, a una tasa de interés del 11,07%. Otra línea de préstamos para financiar “Compre Pampeano”, bonificada por la Provincia de La Pampa, a una tasa de interés del 11,52%.

Fuente: <http://www.bancodelapampa.com.ar/contents/120417PrestamosParaPyMEs.pdf>

de terceros en empresas ya existentes en sectores de alto potencial.

- Desarrollar redes e instituciones para nuclear potenciales inversores como nexo entre la oferta de financiamiento y el sistema productivo.
- Profundizar y difundir las líneas de financiamiento del Consejo Federal de Inversiones que han contado con una notable aceptación en la Provincia.

iii. *Constituir un Fondo Provincial para el Desarrollo Productivo*

- **Diagnóstico.** La marcada heterogeneidad estructural a nivel sectorial y dimensional observada en los diferentes indicadores de desarrollo empresarial en Tierra del Fuego pone de relieve la necesidad de plantear un Fondo Productivo Provincial destinado a financiar programas para promover la convergencia estructural, desarrollar la competitividad, las capacidades innovativas, en particular de las localidades y sectores menos desarrollados, así como a apoyar el funcionamiento del marco institucional y la infraestructura de base.
- **Propuesta:** Desde esta perspectiva, se plantea que el Fondo Productivo Provincial participe de las siguientes áreas de actuación que impactan en la competitividad sistémica del entramado productivo provincial:
 - Construcción, adecuación, modernización y recuperación de vías de transporte; de sistemas logísticos y de control fronterizo que optimicen el flujo de la producción y promuevan la integración física del entramado productivo provincial.

- Procesos de reconversión productiva que faciliten la ampliación de mercados (interno y externo).
- Proyectos de integración de cadenas productivas y de fortalecimiento de la institucionalidad en los aspectos vinculados a la calidad de la producción (estándares técnicos, certificación, evaluación de la conformidad, sanidad animal y vegetal, entre otros).
- Investigación científica y tecnológica y desarrollo de nuevos productos y procesos productivos.

iv. *Dotar de mayores facultades a la Secretaría PyME provincial en la promoción de la producción local en TNC*

- **Diagnóstico.** Tierra del Fuego cuenta con un mercado interno de baja escala y se encuentra muy remoto geográficamente de los grandes centros de producción y consumo globales. Las exportaciones de las MIPyMEs fueguinas se encuentran concentradas en pocos sectores, pocas empresas y orientadas en gran medida al mercado del Territorio Nacional Continental.

Asimismo, de manera creciente los empresarios comienzan a advertir amenazas de importaciones a su participación en el mercado local y del Territorio Nacional Continental provenientes principalmente de Chile y Brasil con casos puntuales en los que la amenaza proviene de Canadá (sector turba) y China (sectores textil, metalúrgico, de caucho y plástico).

- **Propuesta.** Dotar de mayores facultades y herramientas a la Secretaría PyME, tanto como fortalecer las existentes para impulsar la competitividad y el favorecimiento de la internacionalización de las empresas de Tierra del Fuego. La

misma puede plantearse como objetivo la asistencia a las empresas nacionales radicadas en la provincia para la integración productiva y comercial con el Territorio Nacional Continental. Asimismo, procurará evitar la adquisición de empresas locales por parte de empresas transnacionales y buscará fomentar la internacionalización de las firmas de la Provincia.

La estrategia puede comenzar inicialmente enfocada en las principales empresas del territorio que cuenten con mayores probabilidades de ampliar mercados a nivel nacional, teniendo como premisa el potencial de exportación y de innovación para poder competir en un mercado más competitivo.

Entre las acciones a llevar a cabo en conjunto con otras instituciones públicas y privadas nacionales y del territorio se encuentran:

- Desarrollar capacidades empresariales y promover alianzas estratégicas con el objetivo de alcanzar escala de producción y comercialización.
- Inteligencia de negocios: Identificar oportunidades y diseñar las mejores estrategias comerciales para las empresas.
- Habilitar un programa de incubadoras de empresas “gacelas”³⁴ en Río Grande y Ushuaia proveyendo la infraestructura básica para su desarrollo y garantizando el acceso a programas públicos en el corto plazo.
- Ampliar el asesoramiento empresarial sin cargo para empresas pequeñas con la condición de que se encuentren exportando al año de finalizada la capacitación.

³⁴ Las empresas llamadas gacela, son aquellas que crecen rápidamente, incluso en tiempos de crisis. En general dichas empresas presentan un crecimiento de entre el 20 y 25% anual.

- Desarrollar un programa especial de liderazgo productivo para empresas medianas: seminarios de formación a directivos, intercambios con empresas del Territorio Nacional Continental
- Continuar impulsando el Sello de Calidad Certificada Tierra del Fuego - Fin del Mundo, como herramienta para la producción local. Con este sello se busca impulsar las producciones que caracterizan a Tierra del Fuego, que permitan acceder a mercados demandantes de calidad, trazabilidad, sustentabilidad y responsabilidad medioambientales.

Fortalecimiento de capacidades empresariales para la agregación de valor

v. *Apoyar la formalización jurídica y la profesionalización empresarial.*

- **Diagnóstico.** La mayoría de las MIPyMEs (59%) entrevistadas en Tierra del Fuego presenta una formas jurídicas ya sean unipersonal o sociedad de hecho no constituida formalmente, especialmente en el segmento de Microempresas (81%) y en los sectores de la pesca artesanal (86,3%) y los aserraderos, carpinterías y fabricantes de muebles (75%).

Esta realidad constituye un limitante inicial para el acceso a ciertas políticas de apoyo al segmento tales como, por ejemplo, el Régimen de Bonificación de Tasas de interés impulsado por la SEPyMEyDR del Ministerio de Industria de Nación, e instrumentado a través del sistema bancario el cual exige, al igual que al resto de las firmas que se presentan por fuera de estos programas, requisitos de aprobación crediticia según normativa específica.

- **Propuesta.** Un programa transversal a todos los sectores de actividad que promueva la formalización de las MIPyMEs de Tierra del Fuego redundará, entre otros beneficios, en una mayor llegada de los programas públicos impulsados desde diferentes instituciones de promoción así como en su efectividad.

En este contexto es importante referir la propuesta en relación a las sociedades unipersonales contenida en el anteproyecto de reforma y unificación de los códigos Civil y Comercial. La misma prevé la incorporación de sociedades compuestas o bien, llevadas a cabo, por una sola persona: *“Habrá sociedad “si una o más personas (...) se obligan a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios, participando de los beneficios y soportando las pérdidas. (...) La sociedad unipersonal sólo se podrá constituir como sociedad anónima”, por lo que serán “sociedades anónimas unipersonales (SAU). Asimismo, quedarán sujetas a la fiscalización de la autoridad de control según el domicilio en el que figuren”.*

Más allá del debate en torno a dicha propuesta vale la pena referir ejemplos internacionales exitosos en este sentido, como el programa ‘Mi Empresa’ del Perú. Este programa tiene la finalidad de erradicar la alta informalidad laboral existente en ese país, y es ejecutado a través del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y de una Red de Formalización Municipal para la Micro y Pequeña Empresa en diferentes distritos del país. Con el mismo se busca facilitar la formalización de las unidades empresariales a precios bajos y en el menor tiempo posible. Este programa ofrece la oportunidad de formalizarse a través de la ventanilla única en un solo lugar con los servicios del Banco de la Nación del Perú, el Colegio de Notarios de Lima, entre otras

instituciones en un tiempo no mayor a cinco días y a un bajo costo. La Ventanilla Única brinda los trámites de Formalización Registral, Tributaria y Laboral, ofrece una tarifa social reducida en los pagos de escritura pública y legalización de libros contables y de actas.

En Tierra del Fuego, a diferencia de las personas físicas (que representan el 98,5% de las Microempresas y el 12% de las PyMEs de Tierra del Fuego), las personas jurídicas pueden participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes y servicios. Asimismo, como se ha planteado, cuentan con mayor facilidad para acceder al sistema de crédito formal y en casos fortuitos (pérdidas) responden frente a obligaciones con terceros sólo por el monto del capital aportado. Adicionalmente, no enfrentan limitaciones para llevar a cabo negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional, conocen el rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de sus resultados económico-contables, y pueden expandir su negocio ampliando el capital social.

El programa de formalización empresarial de MIPyMEs de Tierra del Fuego puede enfocarse en los sectores identificados a través del presente diagnóstico con mayor precariedad en este sentido. La registración como persona jurídica formal puede llevarse a cabo de manera simplificada en ventanillas específicamente designadas para este fin cumpliendo con las disposiciones del actual Código Civil – o aquellas que surjan de una eventual reforma durante 2013 – en materia de constitución de sociedades al tiempo que pueden abrirse líneas especiales para la capitalización para el alcance del capital social mínimo necesario.

Esta propuesta constituye uno de los pilares fundamentales de la estructuración de una política de promoción del segmento MIPyME cuya complejidad institucional considerable se ve compensada con creces frente al impacto medio-alto en el mediano plazo.

vi. *Fortalecer a través de recursos específicos las capacidades de la Secretaría PyME con el fin de incrementar la llegada de los programas públicos para las empresas.*

- **Diagnóstico.** La oportunidad de ampliar el conocimiento y la utilización de los programas públicos – en la actualidad las iniciativas más conocidas y/o utilizadas son el FONAPYME de SEPYMEyDR del Ministerio de Industria de Nación y el Consejo Federal del Inversiones del CFI – así como la necesidad de extender las experiencias de asociatividad y coordinación horizontal por parte de MIPyMEs de Tierra del Fuego – dependiendo el caso entre el 4 y el 26% de las empresas han manifestado haberse asociado entre con otras firmas para diferentes fines – constituyen un primer paso para la instauración de nuevas instancia de acciones conjuntas y conscientes. Reforzar las capacidades de la Secretaría de Desarrollo Local y PyMEs en este sentido constituye una manera de generar dichas instancias de cooperación entre actores al tiempo que permitirían un mayor acercamiento y articulación de los programas públicos de diferentes niveles de gobierno en conjunto con aquellos que puedan formularse desde la propia Secretaría PyME provincial.

Propuesta. Impulsar acciones operativas elaborando y realizando, conjuntamente con los demás actores sociales, proyectos innovadores de desarrollo, actividades de investigación

y demostración, elaborando y difundiendo la información técnica, financiera y de mercado. Por ejemplo:

- Participar de manera activa en el diseño de un Plan estratégico para el desarrollo económico sostenible de cada municipio de la Provincia y un plan operativo anual de cada jurisdicción teniendo en cuenta los recursos locales disponibles y las necesidades de la actividad empresarial.
- Ejecutar actividades de apoyo directo e indirecto a la actividad empresarial en su jurisdicción tales como la información competitiva para el acceso a mercados, la vinculación tecnológica, la asistencia técnica para líneas de financiamiento y otros campos a fin de mejorar la competitividad
- Concertar en conjunto con instituciones del sector público y privado a nivel municipal, provincial y nacional sobre la elaboración y ejecución de programas y proyectos que favorezcan el desarrollo económico de la provincia y de cada distrito.
- Brindar la información económica necesaria y disponible sobre la actividad empresarial en su jurisdicción.

Las principales líneas de acción podrán desarrollarse según el siguiente esquema:

- Proyectos territoriales: promoción y participación en la gestión de áreas industriales.
- Proyectos sectoriales: creación de centros de prestación de servicios reales enfocados a distintos sectores de especial relevancia en Tierra del Fuego.

- Proyectos horizontales: calificación del entramado MIPyME, del ahorro y de la racionalización del uso de la energía, formación empresarial y promoción de mercados y crédito.

vii. *Crear un programa provincial para la innovación, la calidad y el diseño para promover la agregación de valor de la producción en origen*

- **Diagnóstico.** Los resultados del relevamiento muestran que la inversión y las actividades en procura de innovación de las MIPyMEs de todos los sectores, localidades y tamaños de empresas de Tierra del Fuego están concentradas en la adquisición de maquinaria y ampliación de la planta productiva, aspectos que influyen en la productividad empresarial pero sobre la base de sus propias capacidades estructurales. Por otra parte, los logros innovativos se concentran - con variaciones sectoriales - en la mejora de productos o servicios existentes así como en modificaciones en la organización de los procesos productivos. Asimismo, los programas vinculados con la innovación productiva (de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica y del COFECYT³⁵) cuentan con un bajo nivel de conocimiento por parte de los empresarios y un nivel menor de utilización.

Frente a este escenario es necesario desarrollar en Tierra del Fuego una institucionalidad con la capacidad de fomentar e incentivar las iniciativas en procura de logros innovativos y que traccione desde el territorio la oferta de programas de incentivos a la innovación tecnológica y productiva.

³⁵ Programa históricamente más orientado a la investigación de base que al sector productivo.

- **Propuesta.** Con el fin de aumentar las innovaciones de producto de las MIPyMEs de Tierra del Fuego se propone la creación de un programa provincial para la innovación, la calidad y el diseño para promover la agregación de valor de la producción en origen; articulado fuertemente con la Universidad Nacional de Tierra del Fuego, como referente del sistema local de innovación, junto con el resto de las Unidades de Vinculación Tecnológica de la Provincia. La característica distintiva de este programa es que sus actividades pueden estar orientadas de manera específica a satisfacer las demandas de innovación del sector productivo, dándole participación a las asociaciones empresariales y en su cogobierno, así como también impulsando el financiamiento público-privado de sus actividades. El programa puede articularse especialmente con las experiencias previas de la Secretaría de Innovación Productiva y la Secretaría PyME en las iniciativas futuras para la instalación de un Centro de Desarrollo Tecnológico fueguino. En este marco, la Secretaría de Innovación Productiva ha firmado un convenio de cooperación con Tecnópolis del Sur.

El punto fundamental debería consistir en facilitar la interacción entre las demandas de la industria y la sociedad con los desarrollos realizados por las Instituciones del sistema local y nacional de innovación, con el objeto de generar mejoras incrementales tanto como nuevos productos y procesos que aporten a la competitividad de las empresas y de la región en su conjunto.

- viii. *Propender a la capacitación de recursos humanos vinculados con los procesos productivos y con la gestión empresarial.*

- **Diagnóstico.** Las MIPyMEs de Tierra del Fuego presentan una elevada heterogeneidad a nivel sectorial y dimensional en el grado de instrucción de su mano de obra. Cerca de un tercio de los asalariados de las MIPyMEs de todos los sectores de actividad cuentan sólo con primario completo, mientras que dicho guarismo asciende de manera considerable en determinadas actividades (aserraderos, carpinterías y fabricantes de muebles). Si bien en los promedios las MIPyMEs de Tierra del Fuego se encuentran en línea con los niveles nacionales, la baja disponibilidad de recursos humanos calificados constituye un tema a atender.

Asimismo, entre las MIPyMEs de Tierra del Fuego la demanda de trabajadores especializados (operarios calificados y técnicos no universitarios) al igual que la de los profesionales universitarios se mantiene en niveles relativamente bajos (poco más de un tercio para el primer caso y cerca del 10% en el segundo caso), nuevamente con marcadas diferencias a nivel sectorial y por tamaño de empresas.

- **Propuesta.** Las líneas de acción en materia de formación de cuadros técnicos abocados a los procesos productivos o a la provisión de servicios a la producción de calidad así como de profesionales para la gestión empresarial son variadas:
 - Como medida de largo plazo fortalecer el sistema educativo local a través de la formación de perfiles técnicos demandados por las MIPyMEs del territorio. Formación de cuadros gerenciales y recuperación de escuelas técnicas con orientación en disciplinas según requerimientos de corto y mediano plazo sin descuidar una planificación productiva de largo plazo.

- Orientación de la Universidad y los institutos terciarios de la provincia hacia un conjunto de programas de capacitación en gestión empresarial vinculados con, por ejemplo, el desarrollo de habilidades emprendedoras, el gerenciamiento, las tecnologías de la información, los procedimientos para la mejora continua, sistemas de monitoreo, retroalimentación y autoaprendizaje de los procesos, entre otros.
- Impulsar el desarrollo organizativo de las firmas medianas a través de la profesionalización de los cuadros administrativos en la certificación de procesos productivos y de gestión, y la documentación de procedimientos.
- Promocionar especialmente entre las personas jurídicas programas públicos nacionales y locales de capacitación de personal. En la actualidad sólo una de cada cinco de las MIPyMEs de la provincia conocen los programas de Crédito Fiscal³⁶ para la capacitación de recursos humanos y el Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad (PACC) de SEPYMEyDR. Independientemente del desconocimiento que pueda existir por parte de las empresas fueguinas en relación a al primer programa, lo cierto es que el sistema de exención impositiva que gozan todas las unidades productivas radicadas en TDF, convierte al Crédito Fiscal en una herramienta poco útil para las micro, pequeñas y medianas empresas que no cuentan con oficinas fuera de la isla.

Fomento de un ambiente local de negocios adecuado para la inversión productiva

³⁶ Son de destacar los avances durante el último año en la aplicación del programa en la Provincia.

ix. *Generar capacidades en el Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos (IPIEC), para la monitorear el desenvolvimiento del tejido empresarial del territorio*

- **Diagnóstico.** A lo largo de las entrevistas los empresarios destacaron la importancia de la instancia de diálogo y diagnóstico abierta a partir del relevamiento, así como la necesidad de contar con un ámbito de debate – acción en el que las percepciones y propuestas puedan desarrollarse y canalizarse de manera continua y concreta.

Desde esta perspectiva, el Gobierno de Tierra del Fuego cuenta con la oportunidad de centralizar las iniciativas de todos los sectores para alcanzar los objetivos particulares y alinearlos con aquellos estratégicos a nivel provincial, trabajar en la generación de confianza y consenso entre los diferentes actores para mejorar el ambiente de negocios así como generar las condiciones necesarias para liderar y acompañar el cambio estructural de la Provincia.

- **Propuesta.** Posicionar al Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos (IPIEC) como ámbito de debate y diagnóstico de la realidad productiva, realizar ejercicios de prospectiva tecnológica y sectorial, tanto como articular las acciones de las diferentes entidades públicas junto a los representantes del sector privado de las cadenas de valor priorizadas (según lo establecido en el Art. 5 de la ley 848).

En este sentido, el IPIC puede llevar adelante tareas vinculadas a la planificación y supervisión de iniciativas en materia productiva, pudiendo tener un rol preponderante en el desarrollo de la Estrategia Productiva Provincial.

El IPIEC deberá llevar a cabo mediciones y análisis para la base productiva territorial y las cadenas de valor seleccionadas como prioritarias para el desarrollo económico provincial que permitan identificar de manera continua los obstáculos a su desempeño. También deberá coordinar la integración de las directrices de planificación productiva territorial; participar en la preparación de los planes integrales de infraestructura de base para la producción; fomentar la cooperación técnica con organismos y gobiernos nacionales, provinciales y municipales de otras partes del país y de la región; y difundir las mejores prácticas llevadas adelante en Tierra del Fuego a través de la participación en eventos locales, nacionales e internacionales.

x. *Impulsar el desarrollo de sistemas locales de producción e innovación*

- **Diagnóstico.** Partiendo una vez de las marcadas diferencias de desarrollo productivo observadas en el entramado MIPyME de Tierra del Fuego, la discusión se plantea en términos de si la vinculación al mercado nacional en condiciones competitivas quedará reducida a un conjunto de empresas que lideran el proceso productivo provincial o si se producirá una vinculación al mismo por medio de un *upgrading* colectivo³⁷. Este último escenario permitiría la integración de los agentes partícipes de los diferentes eslabones de las cadenas locales de valor, cooperando con actores relevantes como los gobiernos locales y otras organizaciones del territorio para desarrollar proyectos consensuados de desarrollo económico local.

Desde esta perspectiva, la orientación de las políticas de fomento de los procesos innovadores de las MIPyMEs de Tierra del Fuego

³⁷ Puesto de manifiesto, por ejemplo, en los bajos niveles de base exportadora de las MIPyMEs de Tierra del Fuego y la elevada apertura exportadora de dicha base hacia el Territorio Nacional Continental

no debería perder de vista la importancia de los entramados productivos locales en la configuración de sistemas económicos regionales de alta competitividad con bienestar. Dichos entramados constituyen redes asociativas de microempresarios y/o pequeños y medianos productores que, vinculados con sus proveedores, sus clientes y con organizaciones públicas y privadas mejoran la sustentabilidad de los emprendimientos así como la estabilidad y calidad del empleo. En los últimos años desde el Estado Nacional se ha propuesto trabajar en el fortalecimiento de los entramados productivos locales que generen nuevos empleos y mejoren la calidad de los existentes a través del desarrollo de unidades productivas asociativas de microempresarios y/o pequeños y medianos productores, el financiamiento para la adquisición de bienes de capital, asistencia técnica y capacitación, y la instalación de centros de servicios orientados a dichos actores. Sin embargo, en este sentido es necesario destacar el bajo conocimiento por parte de los empresarios de iniciativas del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social como la Línea de desarrollo de entramados productivos locales.

- **Propuesta.** Programas específicos e integrales para el desarrollo de encadenamientos productivos y articulaciones locales basados en políticas de *clusters* de tercera generación:
 - Ampliar la coordinación de programas públicos nacionales con los esfuerzos provinciales y municipales.
 - Fomento de la coordinación horizontal de esfuerzos empresariales (consorcios de exportación, pools de compra, investigación precompetitiva).

- Coordinación de actividades productivas interdependientes en el marco de economías locales.
- Financiamiento para la constitución de clusters (vía concursos de fondos).
- Apoyo e incentivos apropiados para fomentar la colaboración entre los distintos actores: creación de conciencia sobre los beneficios del intercambio de conocimientos y el trabajo en red.
- Facilitación de las relaciones entre los distintos agentes mediante espacios para el intercambio formal e informal de conocimientos.
- Desarrollo de vínculos de las instituciones públicas científico-tecnológicas con el sector privado (INTA, INTI, Universidad Nacional de Tierra del Fuego).
- Orientación de la Universidad Nacional de Tierra del Fuego al desarrollo de capacidades empresariales.

xi. *Construir Zonas Asociativas de Logística para la consolidación de carga, la mayor disponibilidad de espacio de almacenamiento y la reducción de costos*

- **Diagnóstico.** Con excepción de algunos sectores de actividad en particular, el grado de satisfacción por parte de las MIPyMEs de Tierra del Fuego en relación a la infraestructura que interviene directamente en el transporte de insumos y bienes terminados se ubica en niveles bajos en relación a otros como, por ejemplo, aquellos relacionados con la provisión de insumos energéticos.

Por razones evidentes la logística representa para las MIPyMEs fueguinas un elemento determinante en su competitividad a nivel territorial sistémico. Al nivel de las industrias, los costos de

transporte son especialmente altos si los productos cuentan con un bajo valor en relación con el peso. De esta manera, en general los productos agrícolas y de la minería tienen un costo de transporte más alto que los productos manufacturados³⁸.

El costo logístico promedio de las MIPyMEs de Tierra del Fuego (aproximadamente 20%) en relación a sus ventas triplica el promedio nacional (aproximadamente 7%). Previo al relevamiento, esto era esperable en función de las distancias planteadas y de la noción de menor valor agregado de determinadas producciones en la isla. Sin embargo, considerando solamente los valores de la amplia mayoría de las MIPyMEs que cuentan con un radio de aprovisionamiento de sus insumos y de mercado a corta distancia (un promedio de 37 km en relación al principal proveedor y de 20 km con respecto al principal cliente), se observa un costo logístico promedio en relación a las ventas muy por encima del promedio nacional.

Con diferencias a nivel sectorial y dimensional no es de extrañar que los principales desafíos identificados por los empresarios en materia logística estén vinculados con los elevados costos logísticos, seguidos del estado de la infraestructura y los requerimientos para el movimiento en el mercado interno.

- **Propuesta.** Mientras en el corto plazo pueden continuarse y profundizarse los análisis de optimización de los canales logísticos, puede gradualmente apuntarse al desarrollo de zonas logísticas orientadas a MIPyMEs en diferentes localidades y áreas de la Isla. Estas zonas logísticas estarán diseñadas

³⁸ Habitualmente los análisis consideran que los costos de transporte son de tipo iceberg, esto es, sólo una parte de los bienes enviada llega a destino mientras que el resto se pierde en tránsito. Cuanto mayor es la distancia recorrida, más elevado el costo del flete y menor el valor agregado de los bienes transportados, menor será su valor en destino.

considerando la especialización productiva y los requerimientos propios derivados de la problemática logística de los pequeños productores de la isla, fomentando la asociatividad formal para compartir instalaciones. Asimismo se buscará profundizar el análisis de canales logísticos para la optimización de los mismos.

Una condición necesaria para llevar adelante esta propuesta está vinculada con la oferta de “áreas y depósitos en condiciones adecuadas de cantidad, calidad, localización y precio” tal como sugiere el “Master Plan Logística Tierra del Fuego”. Debería ponerse el foco en las problemáticas logísticas que afectan a las empresas de menores dimensiones que se encuentran en diferentes áreas de la provincia.

Es así como, las Zonas Asociativas de Logística (ZALs) se podrían generar en las áreas donde se concentran las actividades productivas más allá de las localizadas en el Parque Industrial. La definición de la localización y de las características de las ZALs requiere un análisis de las diversas cadenas que podrían beneficiarse con sus servicios y las mismas podrían desarrollarse a través de colaboraciones público-privadas. Los beneficiarios de las ZALs serían muy diversos sectores de actividad, y particularmente las PyMEs.

Los ZALs mejoran la gestión del crecimiento de los flujos de tráfico de bienes mediante la racionalización del sistema de transporte y el desarrollo de nodos intermodales a lo largo de las principales centros de producción de las áreas urbanas. Asimismo, traen soluciones al ordenamiento territorial a través de la concentración de depósitos y lugares de acopio de insumos liberando suelo para otros usos.

La falta de espacio adecuado para almacenamiento de productos terminados afecta especialmente a aquellas localizadas en

Ushuaia y a las microempresas. Los beneficiarios de activar redes logísticas comunes para la liberalización de espacio urbano destinado a galpones y una más eficiente gestión del flujo de los productos a través de la consolidación de áreas logísticas con elevada conectividad con los nodos de trasbordo de mercaderías (puerto y rutas) serían, por tanto, estas últimas empresas.

Una adecuada oferta que integre los requerimientos logísticos de las MIPyMEs del territorio puede representar un incentivo considerable para la formalización de acuerdos de cooperación en logística empresarial desde el lado de la demanda. El objetivo final está dado las posibilidades de incrementar la oferta productiva a partir de la reducción de costos, muchas veces no considerados por parte de las MIPyMEs, especialmente aquellas más pequeñas.

E. Reflexiones finales

La implementación del régimen de promoción aduanera y fiscal ha contribuido con la radicación de trabajadores y empresas desde todas partes del territorio nacional.

La sociedad fueguina es joven y se encuentra en un proceso de construcción permanente. Como toda sociedad nueva, integrada por personas provenientes de múltiples lugares del país, se caracteriza por un gran dinamismo sociocultural. Sin embargo, el ser producto de un importante flujo migratorio es, al mismo tiempo, una limitante para la consolidación de su sentido de pertenencia y de su identidad local.

A pesar de los estímulos que supone el régimen, las actividades industriales siguen siendo incipientes en la provincia. Incluso, en sectores naturalmente competitivos como los extractivos primarios (hidrocarburos, pesca, ganadería, turba) se plantea el desafío de avanzar en la agregación de valor en las respectivas cadenas. Esto se ve reflejando en la composición de sus exportaciones, donde las MOI apenas representan el 6% del valor total exportado.

Sectores con gran dinamismo, como el de fabricación de productos electrónicos y el textil, han tenido un fuerte avance, fruto del proceso de sustitución de importaciones, y posteriormente con la sanción de normas nacionales (2009) de fomento a la sustitución de importaciones electrónicas, que están generando la conformación de un polo productivo tecnológico en la provincia. Sin embargo, estos sectores son liderados por empresas medianas y grandes, y por ello muestran un mejorable nivel de encadenamientos hacia delante y hacia atrás.

En cambio, la mayoría de las PyMEs productivas se concentran en actividades que muestran un desarrollo de alto potencial a explotar: la ganadería extensiva, la pesca en forma artesanal, aserraderos sin capacidad de secado, carpinterías sin estandarización de procesos, la recolección de turba, entre otras. La economía provincial dispone de buenas oportunidades para lograr diferenciar su producción y agregar valor a su abundante dotación de recursos naturales. Asimismo, resulta

crucial aprovechar al máximo las ventajas que hoy supone el régimen de promoción en pos de fortalecer los encadenamientos hacia delante y hacia atrás en los sectores promocionados.

Por otro lado, teniendo en cuenta la perspectiva de agotamiento de los recursos no renovables, como los hidrocarbúricos, que hoy representan el 67% de las exportaciones provinciales, resulta estratégico establecer programas para la reconversión de la base económica actual. Por ejemplo, promover la explotación de recursos energéticos alternativos y/o la diversificación productiva, con una fuerte impronta de actividades productoras de bienes de alto valor agregado así como los servicios turísticos.

En suma, es estratégico desarrollar y consolidar un modelo productivo sustentable en lo social y en lo ambiental, con capacidad para diversificar la producción local a través del aprovechamiento de nuevos recursos naturales, aumentar la complejidad y de los encadenamientos productivos, promover la producción de calidad valorizando además el nombre y la identidad fueguina.

De la microempresa a la PyME integrada en cadenas de valor (cadenas productivas)

Tomando como parámetro la distribución territorial del tejido industrial, con excepción de la pesca, aserraderos, carpinterías, fabricantes de alimentos y bebidas, extracción de turba, y construcción, la amplia mayoría de las actividades industriales se han localizado en la aglomeración urbana de Río Grande.

Dados estos primeros datos analizados, se advierte la fundamental importancia de impulsar entre las microempresas mayores capacidades organizativas y una mayor dotación de factores de producción que les permitan integrarse en cadenas de valor más exigentes (desde el punto de vista de la eficiencia del proceso productivo, el desarrollo y la incorporación tecnológica, y el cumplimiento de normas y regulaciones) en conjunto con las PyMEs y grandes empresas.

Es posible fundamentar esta afirmación en tanto las PyMEs representan un poderoso mecanismo de distribución del ingreso y la equidad a través del empleo que sirve para asegurar la cohesión del tejido social. Estas empresas se presentan asimismo como la más clara y directa forma de convivencia entre el capital y el trabajo, facilitadores de una activa movilidad social. Su rápida adaptabilidad a los cambios económicos hace de su desarrollo un componente indispensable para un sostenido crecimiento con inclusión social cumpliendo un rol integrador en las economías regionales.

Asimismo, las microempresas que empiezan a integrarse en cadenas de valor con PyMEs y grandes empresas deben elevar sus estándares de calidad y producir en forma más eficiente. Pudo observarse en los datos relevados la baja proporción de empresas que han certificado calidad, con excepción del sector de empresas eléctricas y electrónicas en las cuales un 40% ha certificado y otro 40% no ha certificado aún. Según diversos estudios a escala internacional, las empresas que han certificado calidad de procesos suelen ser más competitivas que aquellas que no lo han hecho. Adicionalmente, la sistematización de los procesos en las empresas suele ser una buena base para sistematizar e impulsar las capacidades de Investigación, Desarrollo e Innovación en las empresas.

Ahora bien, es necesario separar conceptualmente con claridad las microempresas, por un lado, y las PyMEs, por otro. Actualmente es frecuente encontrar entre los responsables de política la idea de que la entidad sociopolítica referida genéricamente como PyME debería incluir también las microempresas y los cuentapropistas. Las micro, pequeñas y medianas empresas son actores muy diferentes en cuanto a su consideración como unidad de análisis y sujeto receptor de políticas públicas para su desarrollo económico. Las microempresas en Argentina son mayoritariamente informales. Esta informalidad tiene su origen en múltiples motivos, por ejemplo las bajas capacidades organizativas, el cuentapropismo, el bajo nivel educativo y el escaso capital social y relacional de personas que no pueden insertarse en las cadenas de valor más dinámicas del tejido productivo.

Las PyMEs, en cambio, son en su mayoría organizaciones independientes en lo económico, técnico y organizativo que pueden ocupar un espacio permanente en el sistema productivo. Las inversiones en capital físico y humano distinguen en general a las microempresas de las PyMEs como factores determinantes del crecimiento económico a largo plazo y la creación de trabajo decente, siguiendo los conceptos de la Organización Internacional del Trabajo.

Actualmente, debido a la insuficiente distinción conceptual entre ambos segmentos, suelen mezclarse los instrumentos más adecuados para la resolución de problemas del desarrollo económico y social de cada uno de ellos.

Las posibilidades de mayor desarrollo de las PyMEs de la isla no debe confundirse con el fenómeno de la amplitud de las microempresas en Tierra del Fuego. Es precisamente la debilidad de las PyMEs las que explican la amplitud de las microempresas y los cuentapropistas. En los países desarrollados, estos últimos explican menos de la mitad del empleo que en Argentina, mientras que las PyMEs y las grandes empresas ocupan a casi el doble de la población económicamente activa. En Tierra del Fuego la reducción de la participación y la relevancia del segmento de las microempresas y trabajadores autónomos, ocurrirá a partir del crecimiento del empleo en las PyMEs integradas en cadenas de valor dinámicas con otras PyMEs y grandes empresas, generando así economías de escala. Asimismo, el crecimiento de las grandes empresas, o bien la transformación de empresas medianas en grandes, también constituirá un elemento central para dinamizar sectores productivos que aún tienen un bajo desarrollo relativo.

De este modo, la expansión de las PyMEs en Argentina en general y en Tierra del Fuego en particular, debe absorber una parte importante (casi la mitad) de los trabajadores en el mundo de las microempresas y el autoempleo, asumiendo de esta manera, todas estas habilidades y técnicas de trabajo que en la actualidad se encuentran en este segmento con una baja productividad.

En los últimos años, un significativo número de políticas de promoción del segmento ganaron la escena pero raramente se llevó a cabo el análisis de

impacto, por lo que se tiene poca información acerca de la verdadera calidad de dichos programas.

Las experiencias exitosas³⁹ de promoción del segmento PyME y MIPE a nivel local nos muestran que los programas de apoyo deben:

- Contar con el apoyo de una fuerte estructura institucional dentro del Estado, capaz de dotar a las empresas de seguridad y confianza, así como de organizarse a través de planes a largo plazo protegidos de tensiones económicas y políticas.
- Ser accesibles a través de mecanismos automáticos, capaces de alcanzar a la mayoría de las empresas y de identificar al mismo tiempo a las empresas con mayores oportunidades de crecimiento.
- Evitar la extrema diversificación y fragmentación de los esfuerzos públicos, centrarse específicamente en el tipo de desafíos a resolver sobre la base de los problemas de las empresas y contar con fondos suficientes para el alcance de sus objetivos.

El trabajo de cuantificación y caracterización de las PyMEs y microempresas de Tierra del Fuego ha permitido contar con los insumos necesarios para el seguimiento de los criterios de política pública más adecuados para cada segmento y, de esta manera, orientar los programas hacia sus requerimientos.

La especificidad de las necesidades y demandas, claves para el desarrollo económico local

El desarrollo económico local puede definirse como un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente

³⁹ Pueden observarse, entre otros, casos como el de Rafaela, Sunchales, Galvez y Esperanza en la Provincia de Santa Fe, o bien los ya citados en la Introducción de este trabajo, como Manaos en Brasil y Emilia Romagna en Italia.

en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región (Vázquez Barquero, 2000).

Desde una perspectiva de valoración social y territorial de la producción, la estrategia de desarrollo de Tierra del Fuego debería buscar incrementos en el valor privado de la producción y del excedente del productor, sin descuidar las mejoras en el excedente de los consumidores y la participación del gobierno local.

El desarrollo territorial no es un problema que se resuelve con instrumentos tecnocráticos. Se trata de un desafío esencialmente político que se sintetiza en la necesidad de que el territorio sea objeto de la política que encauce los esfuerzos de la sociedad local hacia un rumbo de desarrollo que transforme de manera sustantiva las tendencias de desarrollo / subdesarrollo de los últimos tiempos.

Tomando en cuenta estas premisas, el desarrollo productivo territorial se inserta necesariamente dentro de los enfoques sistémicos que tienen su origen en la incapacidad manifiesta de la ciencia y la política para tratar fenómenos sociales complejos con instrumentos tradicionales debido, en primer lugar, a que la cantidad de variables que interactúan en estos casos es mayor a aquella que el analista o el decisor político puede controlar y, en segundo término, debido a la alta probabilidad de que factores desconocidos a priori influyan en los eventos.

La interdisciplina para el análisis de los fenómenos económicos y la integración de áreas de gestión de políticas públicas para la resolución de problemas en interacción con la sociedad, marcan la tendencia en regiones innovadoras y competitivas. Llevado al plano territorial el concepto de competitividad identifica cuatro componentes que se combinan de manera diferente en cada región: a) la competitividad económica; b) la competitividad social; c) la competitividad ambiental; y d) la competitividad global.

La provincia de Tierra del Fuego cuenta con el potencial y los desafíos planteados que se reflejan en la presencia de sectores productivos dinámicos en todas las ramas analizadas (actividad primaria, industria y servicios a la producción). El propósito de avanzar hacia un esquema de competitividad a partir de sus

condiciones locales será determinante para la agregación de valor y el fortalecimiento de la estructura productiva.

En línea con lo observado en otros contextos, entre los desafíos identificados por los empresarios se destaca el incremento de los costos directos de producción así como la disminución de la rentabilidad. Sin embargo, constituye un rasgo particular entre las MIPyMEs de Tierra del Fuego la preocupación por la dificultad para abastecerse de insumos. Esto es esperable en función de la gran distancia que la isla presenta en relación a los centros regionales de consumo y producción, reflejado en el elevado costo logístico (incluso entre las empresas que no se abastecen principalmente del exterior o que cuentan con un radio de mercado de clientes en Tierra del Fuego).

En este contexto, constituyen desafíos estructurales para el entramado productivo de Tierra del Fuego la forma jurídica predominantemente unipersonal, la baja base exportadora y concentrada apertura exportadora, las limitadas experiencias de cooperación horizontal entre empresas, la restringida difusión de certificados de procesos y productos, la amplia participación del autofinanciamiento junto a la marcada autoexclusión del circuito bancario – especialmente entre los segmentos –, la limitada búsqueda de recursos humanos de diferentes niveles de calificación así como la marcada orientación de la actividad innovadora hacia la incorporación de maquinaria y equipos.

Entre las fortalezas se destacan la amplia difusión inversora en cuanto a cantidad de empresas y montos destinados a la incorporación de capital, la elevada tasa de afiliación a cámaras empresariales, las perspectivas favorables para 2013 en el marco de una persistente crisis global y una recesión de la economía nacional cada vez más visible, la presencia activa de instituciones públicas y privadas en la promoción del segmento (Secretaría de Desarrollo local y PyMEs, CFI, Universidad Nacional, entre otras) así como la presencia de sectores dinámicos – tradicionales y de nuevo surgimiento – con un alto potencial para la agregación de valor en el corto plazo.

En cuanto a las oportunidades se destaca la extensión del Régimen de Promoción hasta el año 2023, que debería servir para la modernización de la estructura productiva sobre la base de lo alcanzado históricamente.

Sin embargo, en contraposición también es destacable que las posibilidades de desarrollo productivo de la isla se encuentran más sujetas a los cambios de políticas nacionales así como de aquellos del mercado interno e internacional. En este contexto se requieren medidas específicas para incrementar las fortalezas endógenas del tejido productivo local basado en las MIPyMEs. Esto permitirá al mismo hacer frente de manera más preparada a las amenazas de importaciones provenientes del exterior que compiten en el mercado local y del Territorio Nacional Continental.

Las especializaciones de las diferentes localidades del territorio – bien caracterizadas a través del presente informe – permiten pensar en las medidas a adoptar para cada realidad productiva de la isla. Sólo partiendo de la especificidad de las demandas y de las necesidades se podrá hacer frente a los desafíos identificados revalorizando las capacidades locales y poniéndolas en clave de competitividad sistémica.

Estos elementos destacan la importancia de que los agentes e instituciones locales del territorio desarrollen capacidades para actuar de manera conjunta, crear vínculos entre sectores que permitan mantener in situ el máximo de valor agregado, valorizar el entorno, y establecer relaciones con otros territorios y con el resto del mundo.

F. Referencias y fuentes de información

- Albuquerque, Francisco (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. Revista de la CEPAL, Nro. 82, abril 2004 , 157-171.
- Azua, Jon, “Glokalización. Un nuevo diálogo entre la globalización y la localización en el contexto”, Presentación 41º Coloquio IDEA, Progreso Sostenido Estrategia Nacional, 24 de Noviembre, Mar del Plata.
- Bertelsmann Foundation and World Bank, *Cities of Change Initiative, Local Economic Development. A Primer. Developing and Implementing Local Economic Development Strategies and Action Plans*, August 2003
- Capecchi, V.: “Una storia della specializzazione flessibile e dei distretti industriali in Emilia-Romagna”, en Distretti Industriali e Cooperazione fra Imprese in Italia, Banca Toscana, 1990.
- Darmohraj, A., Relación público-privado en municipios. Identificación de capacidades institucionales en gobiernos locales para la captación de Inversiones. Universidad de San Andrés, 2011.
- “Il Modello Emilia: desintegrazione produttiva e integrazione sociale”, en Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi, Rosenberg & Sellier, 1989.
- Molotch, H. L.; “The City as a Growth Machine. Toward a Political Economy of Place”, *American Journal of Sociology*, 82: 309-332, 1976.
- Vázquez-Barquero, Antonio, Desarrollo Endógeno y Globalización, Eure, diciembre, año/vol. XXVI, número 079, Pontifica Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile, 2000.

- Dirección de Información y Análisis Regional, y Dirección de Información y Análisis Sectorial, Ministerio de Economía de la Nación. “Ficha Estadística Provincial 2010: Tierra del Fuego”.
- Dirección General de Estadística y Censos, Provincia de Tierra del Fuego. “Síntesis Estadísticas 2010-2011 Tierra del Fuego”.
- Dirección General de Estadísticas y Censos, Provincia de Tierra del Fuego. Anuario Estadístico 2010. Ushuaia, Mayo 2011.
- Dirección General de Estadísticas y Censos, Provincia de Tierra del Fuego. “Síntesis Estadística 2010-2011”.
- Dirección General de Estadística y Censos. Provincia de Tierra del Fuego. “La otra cara del Sector Ganadero”.
- Dirección General de Planeamiento, Provincia de Tierra del Fuego. “Plan Estratégico Territorial (PET) ARGENTINA 2016”. Septiembre 2011.
- Dirección Nacional de Política Criminal - Ministerio de Justicia, Seguridad y DD. HH. “SISTEMA NACIONAL DE INFORMACIÓN CRIMINAL AÑO 2009” Informe provincia de TIERRA DEL FUEGO.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, y Pesca de la Nación. “Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial Participativo y Federal (PEA)”.
- Provincia de Tierra del Fuego, “Boletín Estadístico Mensual”. Dirección General de Estadística y Censos”, Abril 2012.
- Gobierno de Tierra del Fuego – Consejo Federal de Inversiones. Proyecto “Master Plan Logística”. Tecnología, Gestión, e Innovación (TGI). Ushuaia, Septiembre 2011.
- Gobierno de Tierra del Fuego – Consejo Federal de Inversiones. “Diagnóstico del Sector Ganadero, Agrícola, Modelos Productivos Actuales y Recomendaciones de Líneas de acción”. Febrero 2011.
- Unión de Industriales de Argentina (UIA). “Debilidades y Desafíos Tecnológicos del Sector Productivo, Cadena Foresto Industrial”. Año 2009.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec). www.indec.mecon.gov.ar
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. www.minagri.gob.ar
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación. Instrumentos para el Desarrollo Productivo. http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/intro_esquema.php
- www.economia.tierradelfuego.gov.ar/direccion-general-de-estadistica-y-censos/dgeyc/
- <http://www.jus.gob.ar/areas-tematicas/estadisticas-en-materia-de-criminalidad.aspx>
- <http://www.mincyt.gov.ar/publicaciones/index.php>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Manaos> ;
http://www.suframa.gov.br/publicacoes/site_pim/espanhol/duasrodas.htm;
[http://www.brasil.gov.br/noticias-1/historia/2010/09/06/polo-industrial-de-manaos-crecimiento-de-48-63-en-2010/newsitem_view?set_language=es](http://www.brasil.gov.br/noticias-1/historia/2010/09/06/polo-industrial-de-manaos-crecimiento-de-48-63-en-2010/newsitem_view?set_language=es;);;
http://www.abrasil.gov.br/avalppa/RelAvalPPA2002/content/av_prog/366/prog366.htm

G. Nota metodológica

1. Procedimiento general y definiciones básicas

El relevamiento a microempresas y PyMEs de la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur se llevó a cabo mediante entrevistas personales a empresarios que desarrollan actividades vinculadas con el sector primario, la industria y los servicios a la producción dentro del territorio. Este último se encuentra integrado por la totalidad de los departamentos que componen la provincia (Ushuaia, Río Grande), incluyendo una muestra representativa del recientemente declarado municipio de Tolhuin el 5 de octubre de 2012.

El punto de partida para el desarrollo de la encuesta ha sido una muestra de establecimientos vinculados con la actividad primaria – incluidas razones sociales de empresas sin locales en tierra y cuya principal actividad es la pesca -, locales industriales y de servicios a la producción ubicados en el territorio.

En el presente estudio se han relevado las actividades comprendidas por las siguientes ramas y divisiones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, rev. 3.1):

Rama	Sector
Actividad primaria	<p>CIIU 01: Agricultura y ganadería. Incluye horticultura y productos derivados de la ganadería bovina y ovina.</p> <p>CIIU 02: Forestal extractiva.</p> <p>CIIU 05: Pesca artesanal y acuicultura. Se excluye la pesca de altura.</p> <p>CIIU 10: Extracción de turba.</p>
Industria manufacturera	<p>CIIU 15: Alimentos y bebidas. Incluye la manufactura de diferentes bienes alimenticios como chocolates, panificados, conservas y bebidas (alcohólicas y analcohólicas).</p> <p>CIIU 20 y 361: Carpinterías / Fabricación de Muebles.</p> <p>CIIU 28: Productos de metal. Incluye la fabricación de productos metalúrgicos así como la provisión de servicios asociados a la industria (tornería, reparación de equipos, entre otros).</p> <p>CIIU 31/33: Equipos eléctricos y electrónicos.</p> <p>Otras actividades industriales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - CIIU 17 y 18: Textil, Confecciones; - CIIU 21 y 22: Papel, Edición e impresión. Incluye la producción de papel, cartón así como la edición e impresión de material gráfico como periódicos y revistas. - CIIU 25: Productos de plástico. Incluye la producción de manufactura de polietileno y PVC. - CIIU 26: Productos minerales no metálicos. Incluye la producción de materiales de construcción.
Servicios a la producción	<p>CIIU 60/63: Transporte por vía terrestre (excluido el transporte de pasajeros),</p> <p>Otros servicios empresariales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - CIIU 71: Alquiler de maquinaria y equipo. - CIIU 72: Informática y actividades conexas. - CIIU 74: Otras actividades empresariales (excluidas los estudios jurídicos y contables)

Definición de Microempresa y PyME

Bajo un criterio operativo, para la interpretación de los resultados de este estudio se aplicó una definición de PyME basada en los criterios de la Resolución N° 21/2010) – en la que las micro, pequeñas y medianas empresas se clasifican según monto de ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno, en función de las ventas agrupándolas en cinco subsectores.

Tabla A – Definición de empresa según tamaño / sector según Resolución N° 21/2010
SePyMEyDR

Tamaño / Sector	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro Empresa	\$ 610.000	\$ 1.800.000	\$ 2.400.000	\$ 590.000	\$ 760.000
Pequeña Empresa	\$ 4.100.000	\$ 10.300.000	\$ 14.000.000	\$ 4.300.000	\$ 4.800.000
Mediana Empresa	\$ 24.100.000	\$ 82.200.000	\$ 111.900.000	\$ 28.300.000	\$ 37.700.000

Es de notar que una microempresa o PyME que desarrolla actividades dentro de un territorio puede tener más de un local con actividad económica. También puede ocurrir que algunos de los locales de estas empresas estén ubicados fuera del territorio, situación verificada especialmente entre empresas de transporte y actividades logísticas.

2. Diseño de la muestra

El diseño de la muestra se llevó a cabo teniendo en cuenta la distribución teórica de las empresas según sector de pertenencia y tamaño. Todos los establecimientos y locales contactados dentro del territorio fueron clasificados inicialmente en dos grupos, de acuerdo a la cantidad de personas ocupadas declarada por cada establecimiento o local durante la etapa de verificación telefónica del Directorio Unificado de Empresas (DUE).

1. Microempresas: Muestreo probabilístico de establecimientos y locales con menos de 5 ocupados para la actividad primaria y los

servicios a la producción, y con menos de 10 ocupados para la actividad industrial

2. PyMEs: Establecimientos y locales con más de 5 ocupados para la actividad primaria y los servicios a la producción, y con más de 10 ocupados para la actividad industrial

Las fracciones de muestreo fueron fijadas a priori de modo de obtener una marco muestral de 428 casos en la región y una muestra efectiva de 407 casos sobre un Universo total de 6.082 y un Universo estimado de MIPyMEs de los sectores priorizados de 1.129 razones sociales.

Es de destacar que en determinadas actividades como el sector metalúrgico y los sectores a la producción en general, el estudio se orientó hacia el segmento de PyMEs. En cambio, en el sector de pesca artesanal y acuicultura, el foco estuvo más orientado hacia el segmento de microempresas.

3. El cuestionario de la encuesta

El propósito de esta encuesta fue obtener datos que permitieran conocer la estructura productiva de las Microempresas y PyMEs del sector primario, la industria y los servicios a la producción así como analizar los desafíos y las demandas de política pública de promoción del segmento.

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

- características generales: actividad principal de la empresa, año de inicio, forma jurídica,
- problemas que afronta la empresa y expectativas futuras;
- evolución de la empresa, cantidad de personal ocupado; monto de ventas anuales, porcentajes de ventas al mercado externo, destino de las exportaciones,
- gestión organizacional y comercial: certificaciones de calidad, afiliación a cámaras;

- cadena de valor y competidores: pertenencia a las cadenas de valor, desarrollo de proyectos en forma asociativa, orientación y utilización de programas públicos,
- inversiones, fuentes y propósito de las inversiones, razones por las cuales no se invierte;
- tecnología: estado maquinaria, innovaciones;
- financiamiento de la empresa, créditos bancarios y comerciales,
- empleo, nivel de instrucción del personal, actividades de capacitación y dificultades para contratar personal;
- principal cliente y principal proveedor: distancias
- costo logístico en relación a las ventas, modos de transporte y desafíos logísticos;
- infraestructura energética.

4. Organización del trabajo de campo y recolección de los datos

El operativo de encuesta fue organizado por el equipo de consultores contratado, con el apoyo de la Secretaría de Desarrollo Local y PyME de Tierra del Fuego. El equipo de recolección de datos quedó constituido por un investigador senior a cargo de la encuesta, un coordinador de campo en Buenos Aires y cuatro encuestadores (dos con base en Ushuaia y dos con base en Río Grande). Para el relevamiento en Tolhuin se llevó a cabo un operativo especial intensivo durante dos días con la colaboración de un encuestador de Río Grande y la supervisión del investigador senior.

Las empresas fueron visitadas para ser encuestados mediante entrevistas personales, y la persona informante (responsable o encargada de la conducción del establecimiento o local) tenía la opción de llenar por sí misma el cuestionario con la supervisión del encuestador.

Completado el cuestionario, y antes de finalizar la última entrevista, el encuestador aplicaba una breve hoja de control al cuestionario, de modo de detectar posibles

omisiones e incongruencias en las respuestas a las preguntas básicas y corregir, junto al informante o por contacto telefónico posterior, las omisiones o errores detectados.

La recepción de las encuestas ya realizadas estuvo a cargo de responsables designados en la Secretaría de Desarrollo Local y PyMEs, quienes controlaron dicho material, a la vez que controlaron también el trabajo en campo de los encuestadores. La recolección de los datos de la encuesta comenzó en el mes de agosto y finalizó en octubre de 2012.

En la Tabla B se presenta la composición de las 167 respuestas (41% de la muestra de 407 empresas) en función del tamaño de la empresa y el sector de actividad de pertenencia.

Tabla B - Respuestas según tamaño de la empresa y según la rama

Tamaño	Actividad primaria	Industria	Servicios a la producción	Total general
PyMEs	8	35	30	73
Microempresas	33	54	7	94
Total general	41	89	37	167

Tabla C - Respuestas según tamaño de la empresa y sector de actividad

Sector	Microempresas	PyMEs	Total general
Actividad primaria	33	8	41
Agricultura	1	3	4
Forestal extractiva	4		4
Ganadería		3	3
Pesca artesanal	16		16
Turba	12	2	14
Industria	54	35	89
Alimentos y bebidas	8	6	14
Carpintería / Muebles	32	4	36
Metalúrgico	9	6	15
Equipos eléctricos y electrónicos		5	5
<i>Otras actividades industriales</i>	5	14	19
Servicios a la producción	7	30	37
Transporte y logística	1	21	22
<i>Otros servicios empresariales</i>	6	9	15
Total general	94	73	167

5. Procesamiento de los datos

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

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

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

Fueron clasificados y codificados los siguientes datos correspondientes a preguntas abiertas:

- Actividad industrial del local y actividad principal de la empresa.
- Asociaciones empresariales, cooperativas o agrupación de productores a la que pertenece.
- Otras certificaciones
- Motivos de preocupación por caída de ventas, caída de rentabilidad y presión impositiva.
- Origen de las amenazas de las importaciones.
- Principales puestos requeridos por el local.
- Otros motivos por los que no solicita créditos.
- Ubicación de clientes y proveedores.
- Distancias a clientes y a proveedores.

Para la clasificación de actividades se utilizó la clasificación internacional de la División de Estadística de Naciones Unidas (CIIU, revisión 3.1).

6. Estimación de resultados

Para obtener los resultados finales a nivel de locales y establecimientos, los datos de cada registro fueron ponderados utilizando la estructura del marco muestral por departamento y actividad construida a partir del DUE.

Para el procesamiento de la información se llevó a cabo un agrupamiento de actividades de la siguiente manera:

Por rama de actividad:

- Actividad primaria:
 - CIIU 01: Agricultura y ganadería (bovina y ovina).
 - CIIU 02: Forestal extractiva.
 - CIIU 05: Pesca artesanal y acuicultura.
 - CIIU 10: Extracción de Turba

- Industria manufacturera:
 - CIIU 15: Alimentos y bebidas.
 - CIIU 20 y CIIU 361: Carpinterías / Fabricación de Muebles.
 - CIIU 28: Productos de metal
 - CIIU 31/33: Equipos eléctricos y electrónicos.
 - Otras actividades industriales:
 - CIIU 17 y CIIU 18: Textil / Confecciones;
 - CIIU 22: Edición e impresión;
 - CIIU 25: Productos de plástico;
 - CIIU 26: Productos minerales no metálicos

- Servicios a la producción:
 - CIIU 60/63: Transporte por vía terrestre (excluido el transporte de pasajeros),
 - Otras actividades empresariales:
 - CIIU 71: Alquiler de maquinaria y equipo;
 - CIIU 72: Informática y actividades conexas;
 - CIIU 74: Otras actividades empresariales (excluidos los estudios jurídicos y contables)

Por localidad:

- Ushuaia.
- Río Grande.
- Tolhuin.

ANEXO: Cuestionarios utilizados: Encuesta a PyMEs industriales y del sector primario y Encuesta a PyMEs de Servicios a la Producción

Se presenta a continuación el modelo de formulario aplicado para los casos de Sector Primario e Industria, así como el formulario aplicado a empresas de Servicios a la Producción. Asimismo, se presenta el instructivo de formulario que sirve de guía a los encuestadores para asistir a los empresarios en caso de dudas o aclaraciones.



Encuesta a PyMEs industriales y del sector primario

Toda información proporcionada es confidencial y secreta. Los datos que Usted consigne serán tratados bajo secreto estadístico, volcándose en informes sólo de manera agregada. En ningún caso la información proporcionada será divulgada o utilizada de manera individual.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

1. | |
Razón Social

2. | | | | | |
Calle/Ruta Número/Km. Localidad

3. | | | |
Departamento / Partido Cod. Postal

INFORMACIÓN SOBRE EL CUESTIONARIO

Este cuestionario está diseñado con el objetivo de captar información sobre la estructura productiva de las PyMEs industriales y del sector primario así como analizar los desafíos y las demandas de política pública de promoción del segmento.

Su participación contribuye a conocer mejor la realidad productiva de las PyMEs de Tierra del Fuego. La información actualizada que surge de este estudio posibilita la generación de propuestas y mejora la toma de decisiones de políticas públicas.

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

COORD. CAMPO

Correo electrónico: encuestapymetdf@gmail.com

Secretaría de Desarrollo Local y Pymes Ministerio de Industria e Innovación Productiva

Gobierno de la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur

Fitz Roy 164 3er piso (9410) - Ushuaia, Argentina - Tel: (02901) 42-2532

SECCIÓN A: Características generales de la empresa

1. Sobre la base de las ventas de la empresa, la actividad principal de la empresa es... (*marque sólo una opción*)

- ... la venta de bienes y/o productos primarios sin elaborar 1
- ... la venta de bienes y/o productos elaborados o transformados 2
- ...la reparación de maquinarias 3
- ...la reventa de productos en el mismo estado en que fueron adquiridos, la venta de servicios, u otra actividad 4
-

2. Sobre la base de las ventas de la empresa, indique cuál es el principal bien o producto primario sin elaborar o bien elaborado o reparado así como la materia prima básica utilizada para su elaboración o reparación:

Principal bien o producto: _____

Materia prima básica del bien o producto: _____

3. Considerando la cantidad total de ocupados, ¿dónde está localizado el principal local industrial o taller de reparación de maquinarias de la empresa? (*considere todos los locales, incluyendo en el que Usted se encuentra*)

Localidad: _____

Departamento / Partido: _____

Provincia: _____

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

- ... unipersonal (persona física) 1
- ... sociedad no constituida regularmente (de hecho) 2
- ... sociedad anónima 3
- ... sociedad de responsabilidad limitada 4
- ...otra (*especifique*): _____ 5
-

5. ¿La empresa cuenta con alguna **certificación de calidad**?

	SI	NO, pero está previsto	NO
5.1. Certificaciones ISO?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
5.2. Otras certificaciones? (especifique): _____	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

6. La empresa, ¿está **afiliada** a...

	SI	No, pero planea afiliarse	NO
...alguna cámara empresarial? (especifique): _____	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
...alguna cooperativa? (especifique): _____	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
...alguna asociación de productores? (especifique): _____	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

7. ¿Cuál fue el rango anual promedio de facturación de la empresa en los últimos dos años? (facturación sin IVA)

- Menos de \$1.800.000
- Entre \$1.800.000 y \$2.399.999
- Entre \$2.400.000 y \$10.299.999
- Entre \$10.300.000 y \$13.999.999
- Entre \$14.000.000 y \$82.199.999
- Entre \$82.200.000 y \$111.900.000
- Más de \$111.900.000

8. ¿Cuál fue el rango promedio anual de personal de la empresa en los últimos dos años? (Incluya personal técnico, administrativo y personal contratado)

- Hasta 5 ocupados
- Entre 5 y 9 ocupados
- Entre 10 y 49 ocupados
- Entre 50 y 150 ocupados
- Entre 151 y 200 ocupados
- Más de 200 ocupados

9. ¿Cuál fue la participación porcentual de las exportaciones a los siguientes ámbitos geográficos en el total de las ventas del... (si no exportó, indique el valor cero donde corresponda)?

Territorio Nacional Continental	<input type="text"/>	año 2011	<input type="text"/>
% ₁ año 2010	% ₂		
Otros países	<input type="text"/>	año 2011	<input type="text"/>
% ₁ año 2010	% ₂		

10. ¿En cuáles de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje se concentraron las exportaciones en el año 2011? (si no exportó, pase a la pregunta 12.)

%

<input type="text"/>	%	Territorio Nacional Continental (*).
<input type="text"/>	%	Brasil.
<input type="text"/>	%	Uruguay y Paraguay.
<input type="text"/>	%	Chile.
<input type="text"/>	%	México.
<input type="text"/>	%	Resto de América Latina y el Caribe.
<input type="text"/>	%	Unión Europea (**).
<input type="text"/>	%	EE. UU. y Canadá.
<input type="text"/>	%	Asia.
<input type="text"/>	%	Otros destinos (especifique)._____

(*). El Territorio Nacional Continental comprende la totalidad de las provincias de la República Argentina incluida la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

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

100%

11. Si durante 2011 no ha exportado o sólo lo ha hecho de manera ocasional, ¿cuál es el principal motivo?

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Insuficiente capacidad productiva / comercial para vender en el exterior.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	No existe demanda de sus productos en los mercados externos.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Limitantes en el acceso al mercado del Territorio Nacional Continental (ejemplo: desincentivos a la exportación de bienes transformados).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Limitantes en el acceso a terceros mercados (aranceles, barreras no arancelarias, etc.).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Otro (especifique): _____

12. ¿Cree usted que las importaciones de bienes provenientes de las siguientes áreas geográficas amenazan severamente las ventas de la empresa en mercado interno?

Territorio Nacional Continental SI 1 NO 2 (pase a pregunta 13.)

Terceros Países SI 1 NO 2 (pase a pregunta 13.)

12.1. Indique de qué país o área geográfica proviene la principal amenaza: _____

12.2. ¿Ha caído su participación de mercado a manos de importaciones en el último año?

SI 1 NO 2

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

	Aumentarán	No variarán	Disminuirán	
13.1. Ventas al mercado interno	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
13.2. Cantidad total de ocupados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	
13.3. Exportaciones al Territorio Nacional Continental	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4 No exportó este año ni lo hará el próximo
13.4. Exportaciones a terceros mercados	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4 No exportó este año ni lo hará el próximo
13.5. Inversiones	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4 No invirtió este año ni lo hará el próximo

SECCIÓN B: Desafíos al desarrollo empresarial

14. Indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia para la empresa, considerando "1" como **poco relevante** y "10" como **muy relevante**:

	—	Poco Relevante ←————→ Muy Relevante									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.1. Insuficiente capacidad instalada	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.2. Caída de las ventas	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.3. Dificultades en la obtención de financiamiento	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.4. Alta participación de los impuestos provinciales, y/o tasas (aduaneras o municipales) en el costo final del producto	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.5. Disminución de la rentabilidad	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.6. Retraso en los pagos de los clientes	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.14. Aumento de los costos directos de producción (mano de obra, materias primas, insumos, etc.)	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.8. Fuerte competencia en el mercado interno	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.9. Fuerte competencia en el mercado del TNC	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.10. Fuerte competencia en otros mercados internacionales	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.11. Elevados costos financieros	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.12. Alto grado de evasión de los competidores	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

14.13. Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido)	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.14. Elevados costos de logística	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.15. Otros (<i>especifique</i>): _____	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

15. En el caso que la caída de las ventas sea relevante o muy relevante, por favor explique brevemente los principales motivos de dicha caída:

16. En el caso de que la disminución de la rentabilidad sea relevante o muy relevante, por favor especifique los principales motivos de dicha disminución:

17. En el caso de que la elevada participación de los impuestos en el costo final del producto sea relevante o muy relevante, por favor especifique tipo y nombre de gravamen (impuesto, tasa)

17.a Provinciales (Ingresos Brutos) _____

17.b Municipal (Tasa) _____

Inversión y financiamiento

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

₁ De punta ₂ Moderno ₃ Antiguo ₄ Muy antiguo

19. ¿Realizó inversiones durante los últimos dos años?

SI ₁ NO ₂ (*pase a pregunta 20.*)

19.1. Indique para el año 2011 aproximadamente qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones totales:

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

19.2. Indique para el año 2011 aproximadamente qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones sólo en maquinaria y equipo:

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

19.3. Para el año 2011, indique hacia dónde se orientaron las inversiones:

	Sí	No
19.3.1. Capacitación del personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.2. Adquisición de maquinarias, equipos y otros bienes de capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.3. Adquisición de Hardware y/o Software	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.4. Contratación de tecnología (licencias, know-how, patentes, marcas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.5. Ampliación de la planta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.6. Mejoras organizacionales (consultorías, certificaciones de gestión, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.7. Investigación y desarrollo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.8. Otro destino (<i>especifique</i>): _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20. ¿Realizó o tiene previsto realizar inversiones durante 2012?

SI ₁ NO ₂ (*pase a pregunta 20.3.*)

20.1. Para el año 2012, indique el propósito principal de sus inversiones

	Sí	No
20.1.1. Elaboración de nuevos productos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.2. Aumento de la capacidad productiva	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.3. Reducción de costos (mano de obra, materia prima, energía, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.4. Disminución del impacto negativo en el medio ambiente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.5. Mejoramiento de la capacidad comercial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.6. Certificación de normas de proceso (calidad, medio ambiental...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.7. Registro de producto frente a organismo competente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.6. Otro (<i>especifique</i>): _____.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20.2. Para el año 2012, ¿cómo fueron / serán financiadas sus inversiones y en qué proporción?

		%
Recursos propios	20.2.1. Reinversión de utilidades	<input type="text"/> %
	20.2.2. Aportes de socios o empresas del grupo	<input type="text"/> %
	20.2.3. Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2011	<input type="text"/> %
	20.2.4. Financiamiento Bancario	<input type="text"/> %
	20.2.5. Financiamiento de Proveedores	<input type="text"/> %
	20.2.6. Financiamiento de Clientes	<input type="text"/> %
	20.2.7. Programas Públicos (<i>especifique</i>) _____	<input type="text"/> %
	20.2.8. Financiamiento vía el mercado de capitales	<input type="text"/> %
	20.2.9. Otros (<i>especifique</i>) _____	<input type="text"/> %
(cualquier sea su respuesta pase a pregunta 21.)		100 %

20.3. ¿Cuál es el motivo principal por el que no invirtió ni invertirá durante 2012?

- | | |
|---|----------------------------|
| 20.3.1. No existe disponibilidad de fondos para nuevas inversiones | <input type="checkbox"/> 1 |
| 20.3.2. Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional | <input type="checkbox"/> 2 |
| 20.3.2. Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica local | <input type="checkbox"/> 3 |
| 20.3.3. El nivel de demanda esperada (interna y externa) no lo justifica | <input type="checkbox"/> 4 |
| 20.3.4. Todavía existe capacidad instalada para incrementar la producción | <input type="checkbox"/> 5 |
| 20.3.5. No es oportuno por otros problemas internos a la empresa | <input type="checkbox"/> 6 |
| 20.3.6. Otro (<i>especifique</i>): _____ | <input type="checkbox"/> 7 |

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

SI 1 NO 2

22. En el último año, ¿solicitó la empresa a las entidades bancarias... (marque una opción por fila)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó
22.1. ... descubierto en cuenta corriente?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
22.2. ... leasing?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

23. En el último año, ¿solicitó la empresa otro tipo de crédito bancario distinto a los anteriores? ¿Le fue otorgado? (marque solo una opción)

Solicitó y le fue otorgado	<input type="checkbox"/> 1	(pase a pregunta 24.)
Solicitó y no le fue otorgado	<input type="checkbox"/> 2	(pase a pregunta 24.)
No solicitó	<input type="checkbox"/> 3	

23.1. En el último año, ¿cuál fue la razón principal por la que no solicitó otro tipo de créditos?

El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales.	<input type="checkbox"/> 1
El banco no lo califica como sujeto de crédito debido al elevado endeudamiento.	<input type="checkbox"/> 2
No cubre exigencias de garantías.	<input type="checkbox"/> 3
Costo financiero elevado o plazos cortos para la cancelación.	<input type="checkbox"/> 4
Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional.	<input type="checkbox"/> 5
Otra razón (especifique): _____	<input type="checkbox"/> 6

Recursos humanos

24. A fines de 2011, ¿cuál era la cantidad total de ocupados permanentes de acuerdo al máximo nivel de instrucción alcanzado? (Considere también a los socios que trabajan en la empresa. **No incluya** el personal temporario)

Máximo nivel de instrucción alcanzado	Cantidad de ocupados
Sin instrucción o con primario incompleto	<input type="text"/> 1
Primario completo	<input type="text"/> 2
Secundario completo	<input type="text"/> 3
Terciario no universitario completo	<input type="text"/> 4
Universitario completo	<input type="text"/> 5
Total de ocupados permanentes de 2011	<input type="text"/> 6

25. ¿Ha utilizado algún programa público nacional o local de beneficios o proveniente de empresas del sector privado para la capacitación de los recursos humanos de su empresa?

Público Nacional: SI ₁ ¿Cuál? _____ NO ₂

Público Local: SI ₁ ¿Cuál? _____ NO ₂

Empresa Privada: SI ₁ ¿Cuál? _____ NO ₂

26. ¿Busca personal para las siguientes categorías? Si lo hace, indique el grado de dificultad para contratar trabajadores afectados al proceso productivo (marque una opción por fila)

	No busca contratar personal con estas características		Busca contratar personal			
			No tiene dificultad	tiene dificultad...		
				... baja	... media	... alta
26.1. Operarios no calificados	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	
26.2. Operarios calificados y técnicos no universitarios	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	
26.3. Universitarios	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	

27. En caso que corresponda, indique cuál es el puesto más requerido por la empresa que no ha podido ser cubierto o que sólo ha sido cubierto con gran dificultad:

Nombre del puesto : _____

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

Innovación

28. En los últimos dos años, ¿la empresa realizó alguna de las siguientes actividades en procura de lograr innovaciones de proceso, producto o de tipo organizacional?

	Sí	No
28.1. Capacitación del personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.2. Adquisición de maquinarias, equipos y otros bienes de capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.3. Adquisición de Hardware y/o Software	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.4. Contratación de tecnología (licencias, know-how, patentes, marcas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.5. Investigación y desarrollo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.6. Otra (<i>especifique</i>) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

29. En los últimos dos años, ¿cuáles de las siguientes innovaciones logró la empresa?

	Sí	No
29.1. Elaboración de nuevo producto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.2. Mejora significativa de un producto existente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.3. Implementación de un nuevo proceso de elaboración de productos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.4. Modificaciones significativas en la organización del proceso productivo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.5. Modificaciones significativas en otros aspectos relativos a la organización de la empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.6. Otra (<i>especifique</i>) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Infraestructura y Logística

30. Indique su grado de satisfacción para cada uno de los siguientes ítems de infraestructura productiva que utiliza. En caso de no utilizarlo marque "0".

	No lo utiliza	Poco Satisfactorio ←————→ Muy Satisfactorio									
30.1. Rutas, autopistas, caminos, etc.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.2. Transporte marítimo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.3. Puertos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.4. Transporte aéreo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.5. Energía eléctrica	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.6. Red de gas	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.7. Telecomunicaciones	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.8. Otro (especifique):	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

31. ¿Cuál fue aproximadamente el **costo logístico** en relación a sus ventas totales (facturación sin IVA) para el año 2011?

$$\frac{\text{Costo logístico total 2011}^1}{\text{Ventas totales 2011}} \times 100 = \text{.....} \%$$

1: el costo logístico incluye el transporte, almacenamiento, personal y otros costos relacionados con la actividad de traslado de mercaderías, insumos, materias primas y componentes.

32. ¿Dónde y a qué distancia aproximada se ubica el principal cliente de la empresa?

	Localidad, Provincia, País	Kilómetros
Principal Cliente	32.1.a	32.1.b

33. ¿Dónde y a qué distancia aproximada se ubica el principal proveedor de la empresa?

	Localidad, Provincia, País	Kilómetros
Principal Proveedor	33.1.a	33.1.b

34. Indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia a la hora de trasladar su mercadería tanto al mercado interno como al exterior, considerando "1" como **poco relevante** y "10" como **muy relevante**:

	Poco Relevante ←————→ Muy Relevante									
34.1. Baja disponibilidad de vehículos propios o contratados	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.2. Baja disponibilidad de infraestructura (rutas, vías férreas, puertos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.3. Deficiente estado de infraestructura (rutas, vías férreas, puertos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.4. Elevados costos de transporte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.5. Excesiva burocracia para movimiento en el mercado interno	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.6. Falta de programación en la propia empresa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.7. Excesiva burocracia aduanera	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.8. Roturas, robos y daños de la mercadería durante el viaje o su almacenamiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.9. Falta de espacio adecuado para almacenamiento de productos terminados	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.10. Falta de personal capacitado en la propia empresa y/o mercado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.11. Otros (especificar)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

35. ¿Qué tipo de insumo(s) energético(s) utiliza la empresa para su producción y en qué proporción? (expresar en números)

	%
35.1. Energía Eléctrica	<input style="width: 100px; height: 20px;" type="text"/> 1
35.2. Gas Natural por Red	<input style="width: 100px; height: 20px;" type="text"/> 2
35.3. Gas Licuado de Petróleo (GLP)	<input style="width: 100px; height: 20px;" type="text"/> 3
35.4. Otro tipo de combustible líquido (especifique) : _____	<input style="width: 100px; height: 20px;" type="text"/> 4
	100 %

36. En el último año, ¿aproximadamente cuántos episodios de baja calidad o seguridad en el suministro energético ha sufrido la empresa? (expresar en números)

Energía Eléctrica:	36.1. Cortes del servicio	<input style="width: 60px; height: 20px;" type="text"/> 1
	36.2. Caídas de tensión	<input style="width: 60px; height: 20px;" type="text"/> 2
Gas Natural:	36.3. Cortes del servicio	<input style="width: 60px; height: 20px;" type="text"/> 3
	36.4. Caídas en la presión	<input style="width: 60px; height: 20px;" type="text"/> 4

SECCIÓN C: Política de promoción empresarial

37. En los últimos dos años, ¿realizó empresa experiencias asociativas / coordinadas con otras firmas en las siguientes actividades?

	SI, tuvo continuidad	SI, no tuvo continuidad	No
37.1. Participación conjunta en eventos (misiones al exterior, ruedas de negocios, asistencia a ferias)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.2. Venta conjunta de productos (red de distribución común, estructura comercial común, complementación de líneas de producto)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.3. Exportación al Territorio Nacional Continental	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.4. Exportación a terceros países	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.5. Compra conjunta de insumos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.6. Actividades productivas (uso de recursos comunes como ser: máquinas, instalaciones, personal)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.7. Logística (transporte común, almacenamiento común)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.8. Innovación	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.9. Otra (especifique) _____	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

38. En los últimos dos años, ¿cuáles de los mecanismos/programas que se indican a continuación son o fueron utilizados por su empresa? (marque una opción por fila)

	Lo ha utilizado y lo ha encontrado...		Lo conoce pero no lo ha utilizado	No lo conoce
	Satisfactorio	no satisfactorio		
Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSEPYME)- Ministerio de industria				
a) Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPyME)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
b) Régimen de bonificación de tasa de interés	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
c) Programa de acceso al crédito y competitividad (PACC)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
d) Crédito fiscal para la capacitación de recursos humanos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
e) Sistemas Productivos Locales	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (MINCYT)				
f) Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4

Consejo Federal de Inversiones (CFI)

g) Fondo Federal de Inversiones (FFI) 1 2 3 4

Consejo Federal de Ciencia y Tecnología (COFECYT)

h) Proyectos Federales de Innovación Productiva (PFIP) 1 2 3 4

i) Proyectos Federales de Innovación Productiva - Eslabonamientos Productivos (PFIP – ESPRO) 1 2 3 4

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

j) Línea de desarrollo de entramados productivos locales 1 2 3 4

k) Acciones de Entrenamiento para el Trabajo 1 2 3 4

Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)

l) Programa de Ayuda Financiera 1 2 3 4

m) Programa de Educación y Capacitación Cooperativa y Mutual 1 2 3 4

Otros (*especifique*): _____ 1 2 3 4

39. ¿Hacia dónde preferiría que se orienten los programas (públicos, privados o mixtos) de apoyo para su empresa?

	SI	No
----- 39.1. Mejora de la competitividad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.2. Apoyo a la investigación y desarrollo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.3. Participación en ferias nacionales	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.4. Generación de prácticas asociativas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.5. Compra de insumos, partes y componentes	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.6. Acceso al financiamiento	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.7. Reducción de la intermediación	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.8. Capacitación de recursos humanos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.9. Incorporación de diseño	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.10. Incremento de la calidad	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.11. Otro destino (<i>especifique</i>) _____	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

RESPONDENTE DE LA ENCUESTA

1. | |
Nombre y Apellido

2. | |
Cargo

2. | | | | | |
Teléfono Fax Mail

MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN



Encuesta a PyMEs de Servicios a la Producción

Toda información proporcionada es confidencial y secreta. Los datos que Usted consigne serán tratados bajo secreto estadístico, volcándose en informes sólo de manera agregada. En ningún caso la información proporcionada será divulgada o utilizada de manera individual.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

1. | |
Razón Social

2. | | | | | |
Calle/Ruta Número/Km. Localidad

3. | | | |
Departamento Cod. Postal

INFORMACIÓN SOBRE EL CUESTIONARIO

Este cuestionario está diseñado con el objetivo de captar información sobre la estructura productiva de las PyMEs de Servicios a la Producción así como analizar los desafíos y las demandas de política pública de promoción del segmento.

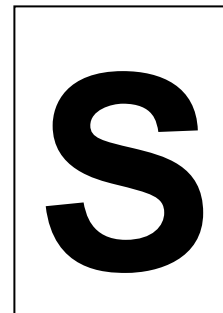
Su participación contribuye a conocer mejor la realidad productiva de las PyMEs de Tierra del Fuego. La información actualizada que surge de este estudio posibilita la generación de propuestas y mejora la toma de decisiones de políticas públicas.

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

COORDINADORA DE CAMPO

Correo electrónico: encuestapymetdf@gmail.com

Secretaría de Desarrollo Local y Pymes Ministerio de Industria e Innovación Productiva
Gobierno de la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur
Fitz Roy 164 3er piso (9410) - Ushuaia, Argentina - Tel: (02901) 42-2532



SECCIÓN A: Características generales de la empresa

7. Sobre la base de las ventas de la empresa, la actividad principal de la empresa es... (marque sólo una opción)

- ... transporte de mercaderías y actividades complementarias y auxiliares 1
- ... alquiler de maquinaria y equipo sin operarios 2
- ... informática y actividades conexas 3
- ... otras actividades de servicios empresariales 4

8. Sobre la base de las ventas de la empresa, describa cuál es el principal servicio provisto:

Principal servicio: _____

Nota: descríballo haciendo referencia a qué es lo que hace y para qué sector.

9. Considerando la cantidad total de ocupados, ¿dónde está localizado el principal local de la empresa? (considere todos los locales, incluyendo en el que Usted se encuentra)

Localidad: _____

Departamento / Partido: _____

Provincia: _____

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

- ... unipersonal (persona física) 1
- ... sociedad no constituida regularmente (de hecho) 2
- ... sociedad anónima 3
- ... sociedad de responsabilidad limitada 4
- ... otra (especifique): _____ 5

11. ¿La empresa cuenta con alguna **certificación de calidad**?

	SI	NO, pero está nrevisto	NO
11.1. Certificaciones ISO?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
5.2. Otras certificaciones? (especifique):	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

12. La empresa, ¿está **afiliada** a...

	SI	No, pero planea afiliarse	NO
----- ...alguna cámara empresarial? (especifique): -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
----- ...alguna cooperativa? (especifique): -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
----- ...alguna asociación de productores? (especifique): -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

7. ¿Cuál fue el rango anual promedio de facturación de la empresa en los últimos dos años? (*facturación sin IVA*)

- Menos de \$610.000
- Entre \$610.000 y \$1.799.999
- Entre \$1.800.000 y \$4.099.999
- Entre \$4.100.000 y \$14.999.999
- Entre \$15.000.000 y \$24.099.999
- Más de \$24.100.000

8. ¿Cuál fue el rango promedio anual de personal de la empresa en los últimos dos años? (*Incluya personal técnico, administrativo y personal contratado*)

- Hasta 5 ocupados
- Entre 6 y 50 ocupados
- Entre 51 y 150 ocupados
- Más de 150 ocupados

9. ¿Cuál fue la participación porcentual de los servicios a no residentes de la provincia de Tierra del Fuego de los siguientes ámbitos geográficos en el total de las ventas del... (*si no brindó servicios a no residentes de Tierra del Fuego, indique el valor cero donde corresponda*)?

Territorio Nacional Continental	año 2011	<input type="text"/>	% ₁	año 2010	<input type="text"/>	% ₂
Otros países	año 2011	<input type="text"/>	% ₁	año 2010	<input type="text"/>	% ₂

10. ¿En cuáles de las siguientes áreas geográficas y en qué porcentaje se concentraron los servicios a no residentes de la provincia de Tierra del Fuego en el año 2011? (Si no exportó, pase a la pregunta 12.)

%

- | | | |
|----------------------|---|--------------------------------------|
| <input type="text"/> | % | Territorio Nacional Continental (*). |
| <input type="text"/> | % | Brasil. |
| <input type="text"/> | % | Uruguay y Paraguay. |
| <input type="text"/> | % | Chile. |
| <input type="text"/> | % | México. |
| <input type="text"/> | % | Resto de América Latina y el Caribe. |
| <input type="text"/> | % | Unión Europea (**). |
| <input type="text"/> | % | EE. UU. y Canadá. |
| <input type="text"/> | % | Asia. |
| <input type="text"/> | % | Otros destinos (especifique)... |

(*) El Territorio Nacional Continental comprende la totalidad de las provincias de la República Argentina incluida la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

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

100%

11. Si durante 2011 no ha brindado servicios a no residentes de la provincia de Tierra del Fuego o sólo lo ha hecho de manera ocasional, ¿cuál es el principal motivo?

- | Sí | No | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Insuficiente capacidad productiva / comercial para vender en el exterior. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | No existe demanda de sus servicios en los mercados externos. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Limitantes en el acceso al mercado del Territorio Nacional Continental |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Limitantes en el acceso a terceros mercados (aranceles, barreras no arancelarias, etc.). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Otro (especifique): _____ |

12. ¿Cree usted que las importaciones de servicios provenientes de las siguientes áreas geográficas amenazan severamente las ventas de la empresa en el mercado interno?

- | | | |
|---------------------------------|-------------------------------|---|
| Territorio Nacional Continental | SI <input type="checkbox"/> 1 | NO <input type="checkbox"/> 2 (pase a pregunta 13.) |
| Terceros Países | SI <input type="checkbox"/> 1 | NO <input type="checkbox"/> 2 (pase a pregunta 13.) |

12.1. Indique de qué país o área geográfica proviene la principal amenaza: _____

12.2. ¿Ha caído su participación de mercado a manos de importaciones en el último año?

SI ₁ NO ₂

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

	Aumentarán	No variarán	Disminuirán	
13.1. Ventas al mercado interno	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	
13.2. Cantidad total de ocupados	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	
13.3. Servicios a residentes en el TNC	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄ No brindó servicios este año ni lo hará el próximo
13.4. Servicios a residentes en terceros mercados	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄ No brindó servicios este año ni lo hará el próximo
13.5. Inversiones	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄ No invirtió este año ni lo hará el próximo

SECCIÓN B: Desafíos al desarrollo empresarial

14. Indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia para la empresa, considerando "1" como **poco relevante** y "10" como **muy relevante**:

		Poco Relevante ←————→ Muy Relevante									
14.1. Insuficiente capacidad instalada	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.2. Caída de las ventas	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.3. Dificultades en la obtención de financiamiento	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.4. Alta participación de los impuestos provinciales, y/o tasas (aduaneras o municipales) en el costo final del servicio	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.5. Disminución de la rentabilidad	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.6. Retraso en los pagos de los clientes	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.14. Aumento de costos	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.8. Fuerte competencia en el mercado interno	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.9. Fuerte competencia en el mercado del TNC	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

14.10. Fuerte competencia en otros mercados internacionales	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.11. Elevados costos financieros	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.12. Alto grado de evasión de los competidores	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.13. Dificultades en el suministro de energía (electricidad, gas natural y/o combustible líquido)	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.14. Elevados costos de logística	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.15. Otros (<i>especifique</i>): _____	—	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

15. En el caso que la caída de las ventas sea relevante o muy relevante, por favor explique brevemente los principales motivos de dicha caída:

16. En el caso de que la disminución de la rentabilidad sea relevante o muy relevante, por favor especifique los principales motivos de dicha disminución:

17. En el caso de que la elevada participación de los impuestos en el costo final del producto sea relevante o muy relevante, por favor especifique tipo y nombre de gravamen (impuesto, tasa)

17.a Provinciales (Ingresos Brutos)

17.b Municipal (Tasa)

Inversión y financiamiento

18. ¿Cómo calificaría el estado de los bienes de capital de la empresa? (*marque sólo una opción*)

₁ De punta ₂ Moderno ₃ Antiguo ₄ Muy antiguo

19. ¿Realizó inversiones durante los últimos dos años?

SI ₁ NO ₂ (*pase a pregunta 20.*)

19.1. Indique para el año 2011 aproximadamente qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones totales:

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

19.2. Indique para el año 2011 aproximadamente qué proporción de sus ventas (facturación sin IVA) representaron las inversiones sólo en bienes de capital:

$$\frac{\text{Inversiones en bienes de capital 2011}}{\text{Ventas totales 2011}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

19.3. Para el año 2011, indique hacia dónde se orientaron las inversiones:

	Sí	No
19.3.1. Capacitación del personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.2. Adquisición de maquinarias, equipos y otros bienes de capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.3. Adquisición de Hardware y/o Software	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.4. Contratación de tecnología (licencias, know-how, patentes, marcas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.5. Ampliación de la capacidad instalada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.6. Mejoras organizacionales (consultorías, certificaciones de gestión, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.7. Investigación y desarrollo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3.8. Otro destino (<i>especifique</i>): _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20. ¿Realizó o tiene previsto realizar inversiones durante 2012?

SÍ ₁ NO ₂ (*pase a pregunta 20.3.*)

20.1. Para el año 2012, indique el propósito principal de sus inversiones

	Sí	No
20.1.1. Provisión de nuevos servicios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.2. Aumento de la capacidad productiva	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.3. Reducción de costos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.1.4. Disminución del impacto negativo en el medio ambiente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 20.1.5. Mejoramiento de la capacidad comercial

- 20.1.6. Certificación de normas de proceso (calidad, medio ambiental...)

- 20.1.7. Registro de servicios frente a organismo competente

- 20.1.6. Otro (*especifique*): _____

20.2. Para el año 2012, ¿cómo fueron / serán financiadas sus inversiones y en qué proporción?

Recursos propios	%		
	20.2.1. Reinversión de utilidades	%	1
	20.2.2. Aportes de socios o empresas del grupo	%	2
	20.2.3. Aportes de nuevos socios que se incorporaron en 2011	%	3
	20.2.4. Financiamiento Bancario	%	4
	20.2.5. Financiamiento de Proveedores	%	5
	20.2.6. Financiamiento de Clientes	%	6
	20.2.7. Programas Públicos (<i>especifique</i>) _____	%	7
	20.2.8. Financiamiento vía el mercado de capitales	%	8
20.2.9. Otros (<i>especifique</i>) _____	%	9	
		100 %	

(cualquier sea su respuesta pase a pregunta 12.)

20.3. ¿Cuál es el motivo principal por el que no invirtió ni invertirá durante 2012?

- 20.3.1. No existe disponibilidad de fondos para nuevas inversiones 1

- 20.3.2. Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica **nacional** 2

- 20.3.2. Incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica **local** 3

- 20.3.3. El nivel de demanda esperada (interna y externa) no lo justifica 4

- 20.3.4. Aún existe capacidad instalada para incrementar la provisión de servicios 5

- 20.3.5. No es oportuno por otros problemas internos a la empresa 6

- 20.3.6. Otro (*especifique*): _____ 7

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

SI ₁ NO ₂

22. En el último año, ¿solicitó la empresa a las entidades bancarias... (marque una opción por fila)

	Solicitó y le fue otorgado	Solicitó y no le fue otorgado	No solicitó
22.1. ... descubierto en cuenta corriente?	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃
22.2. ... leasing?	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃

23. En el último año, ¿solicitó la empresa otro tipo de crédito bancario distinto a los anteriores? ¿Le fue otorgado? (marque solo una opción)

- Solicitó y le fue otorgado ₁ (pase a **pregunta 24.**)
- Solicitó y no le fue otorgado ₂ (pase a **pregunta 24.**)
- No solicitó ₃
-

23.1. En el último año, ¿cuál fue la razón principal por la que no solicitó otro tipo de créditos?

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

Recursos humanos

24. A fines de 2011, ¿cuál era la cantidad total de ocupados permanentes de acuerdo al máximo nivel de instrucción alcanzado? (Considere también a los socios que trabajan en la empresa. **No incluya** el personal temporario)

Máximo nivel de instrucción alcanzado	Cantidad de ocupados
Sin instrucción o con primario incompleto	<input type="text"/> 1
Primario completo	<input type="text"/> 2
Secundario completo	<input type="text"/> 3
Terciario no universitario completo	<input type="text"/> 4
Universitario completo	<input type="text"/> 5
Total de ocupados permanentes de 2011	<input type="text"/> 6

25. ¿Ha utilizado algún programa público nacional o local de beneficios o proveniente de empresas del sector privado para la capacitación de los recursos humanos de su empresa?

Público Nacional:	SI <input type="checkbox"/> ₁	¿Cuál?	NO <input type="checkbox"/> ₂
Público Local:	SI <input type="checkbox"/> ₁	¿Cuál?	NO <input type="checkbox"/> ₂
Empresa Privada:	SI <input type="checkbox"/> ₁	¿Cuál?	NO <input type="checkbox"/> ₂

26. ¿Busca personal para las siguientes categorías? Si lo hace, indique el grado de dificultad para contratar trabajadores afectados al proceso productivo (marque una opción por fila)

	No busca contratar personal con estas características	Busca contratar personal			
		No tiene dificultad	tiene dificultad...		
			... baja	... media	... alta
26.1. Operarios no calificados	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅
26.2. Operarios calificados y técnicos no universitarios	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅
26.3. Universitarios	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅

27. En caso que corresponda, indique cuál es el puesto más requerido por la empresa que no ha podido ser cubierto o que sólo ha sido cubierto con gran dificultad:

Nombre del puesto : _____

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

Innovación

28. En los últimos dos años, ¿la empresa realizó alguna de las siguientes actividades en procura de lograr innovaciones de proceso, producto o de tipo organizacional?

	Sí	No
28.1. Capacitación del personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.2. Adquisición de maquinarias, equipos y otros bienes de capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.3. Adquisición de Hardware y/o Software	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.4. Contratación de tecnología (licencias, know-how, patentes, marcas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.5. Investigación y desarrollo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.6. Otra (<i>especifique</i>) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

29. En los últimos dos años, ¿cuáles de las siguientes innovaciones logró la empresa?

	Sí	No
29.1. Provisión de nuevos servicios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.2. Mejora significativa de un servicio existente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.3. Implementación de una nueva modalidad de provisión de servicios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.4. Modificaciones significativas en la organización de la provisión de un servicio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.5. Modificaciones significativas en otros aspectos relativos a la organización de la empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.6. Otra (<i>especifique</i>) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Infraestructura y Logística

30. Indique su grado de satisfacción para cada uno de los siguientes ítems de infraestructura productiva que utiliza. En caso de no utilizarlo marque "0".

	No lo utiliza	Poco Satisfactorio ←————→ Muy Satisfactorio									
30.1. Rutas, autopistas, caminos, etc.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.2. Transporte marítimo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.3. Puertos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.4. Transporte aéreo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.5. Energía eléctrica	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.6. Red de gas	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.7. Telecomunicaciones	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30.8. Otro (especifique):	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

31. ¿Cuál fue aproximadamente el **costo logístico** en relación a sus ventas totales (facturación sin IVA) para el año 2011?

$$\frac{\text{Costo logístico total 2011}^1}{\text{Ventas totales 2011}} \times 100 = \text{.....} \%$$

1: el costo logístico incluye el transporte, personal y otros costos relacionados con la actividad de traslado de insumos, materias primas y componentes para la provisión de los servicios de la empresa.

32. ¿Dónde y a qué distancia aproximada se ubica el principal cliente de la empresa?

	Localidad, Provincia, País	Kilómetros
Principal Cliente	32.1.a	32.1.b

33. ¿Dónde y a qué distancia aproximada se ubica el principal proveedor de la empresa?

	Localidad, Provincia, País	Kilómetros
Principal Proveedor	33.1.a	33.1.b

34. Indique para cada uno de los siguientes problemas su grado de relevancia a la hora de trasladar su mercadería tanto al mercado interno como al exterior, considerando "1" como **poco relevante** y "10" como **muy relevante**:

	Poco Relevante ←————→ Muy Relevante									
34.1. Baja disponibilidad de vehículos propios o contratados	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.2. Baja disponibilidad de infraestructura (rutas, vías férreas, puertos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.3. Deficiente estado de infraestructura (rutas, vías férreas, puertos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.4. Elevados costos de transporte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.5. Excesiva burocracia para movimiento en el mercado interno	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.6. Falta de programación en la propia empresa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.7. Excesiva burocracia aduanera	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.8. Roturas, robos y daños de la mercadería durante el viaje o su almacenamiento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.9. Falta de espacio adecuado para almacenamiento de productos terminados	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.10. Falta de personal capacitado en la propia empresa y/o mercado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34.11. Otros (especificar)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

35. ¿Qué tipo de insumo(s) energético(s) utiliza la empresa para la provisión de los servicios y en qué proporción? (*expresar en números*)

	%
35.1. Energía Eléctrica	<input type="text"/> 1
35.2. Gas Natural por Red	<input type="text"/> 2
35.3. Gas Licuado de Petróleo (GLP)	<input type="text"/> 3
35.4. Otro tipo de combustible líquido (<i>especifique</i>) : _____	<input type="text"/> 4
	100 %

36. En el último año, ¿aproximadamente cuántos episodios de baja calidad o seguridad en el suministro energético ha sufrido la empresa? (*expresar en números*)

Energía Eléctrica:	36.1. Cortes del servicio	<input type="text"/> 1
	36.2. Caídas de tensión	<input type="text"/> 2
Gas Natural:	36.3. Cortes del servicio	<input type="text"/> 3
	36.4. Caídas en la presión	<input type="text"/> 4

SECCIÓN C: Política de promoción empresarial

37. En los últimos dos años, ¿realizó empresa experiencias asociativas / coordinadas con otras firmas en las siguientes actividades?

	SI, tuvo continuidad	SI, no tuvo continuidad	No
37.1. Participación conjunta en eventos (misiones al exterior, ruedas de negocios, asistencia a ferias)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.2. Provisión conjunta de servicios (estructura comercial común, complementación de líneas de servicios...)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.3. Provisión conjunta de servicios a residentes del Territorio Nacional Continental	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.4. Provisión conjunta de servicios a residentes de terceros países	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.5 Compra conjunta de insumos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.6 Actividades para la provisión de servicios (uso de recursos comunes como ser: máquinas, instalaciones, personal)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.8. Innovación	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
37.9. Otra (especifique)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

38. En los últimos dos años, ¿cuáles de los mecanismos/programas que se indican a continuación son o fueron utilizados por su empresa? (marque una opción por fila)

	Lo ha utilizado y lo ha encontrado...		Lo conoce pero no lo ha utilizado	No lo conoce
	Satisfactorio	no satisfactorio		
Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSEPYME)- Ministerio de industria				
a) Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPyME)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
b) Régimen de bonificación de tasa de interés	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
c) Programa de acceso al crédito y competitividad (PACC)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
d) Crédito fiscal para la capacitación de recursos humanos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
e) Sistemas Productivos Locales	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (MINCYT)				
f) Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
Consejo Federal de Inversiones (CFI)				
g) Fondo Federal de Inversiones (FFI)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4

Consejo Federal de Ciencia y Tecnología (COFECYT)

h) Proyectos Federales de Innovación Productiva (PFIP)

1 2 3 4

i) Proyectos Federales de Innovación Productiva -
Eslabonamientos Productivos (PFIP – ESPRO)

1 2 3 4

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

j) Línea de desarrollo de entramados productivos locales

1 2 3 4

k) Acciones de Entrenamiento para el Trabajo

1 2 3 4

Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)

l) Programa de Ayuda Financiera

1 2 3 4

m) Programa de Educación y Capacitación Cooperativa y Mutual

1 2 3 4

Otros (*especifique*): _____

1 2 3 4

39. ¿Hacia dónde preferiría que se orienten los programas (públicos, privados o mixtos) de apoyo para su empresa?

	SI	No
----- 39.1. Mejora de la competitividad -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.2. Apoyo a la investigación y desarrollo -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.3. Participación en ferias nacionales -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.4. Generación de prácticas asociativas -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.5. Compra de insumos, partes y componentes -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.6. Acceso al financiamiento -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.7. Reducción de la intermediación -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.8. Capacitación de recursos humanos -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.9. Incorporación de diseño -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.10. Incremento de la calidad -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2
----- 39.11. Otro destino (<i>especifique</i>) _____ -----	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2

RESPONDENTE DE LA ENCUESTA

1. | |
Nombre y Apellido

2. | |
Cargo

2. | | | | | |
Teléfono Fax Mail

MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN