



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN

Trabajo Final de Práctica Profesional - Licenciatura en Economía

ANÁLISIS DEL RUBRO EQUIPAMIENTO ELÉCTRICO ESTUDIO DE CASO DE UNA PYME-RETOS Y DESAFÍOS

En esta investigación se desarrolla la evolución de una Pyme exportadora, a partir del análisis de las decisiones estratégicas que le permitieron crecer y mantenerse frente a contextos de crisis y alta incertidumbre económica, social y política en Argentina.

Profesor tutor: Enrique Déntice

Alumnas: Ana Montaña - Angeles Migliore

Año: 2018

INDICE

1. INTRODUCCION
2. CONTEXTO MACROECONOMICO
3. EVOLUCION HISTORICA DEL SECTOR
4. CAMBIOS DE RUMBO ESTRATEGICO
5. RESUMEN HISTORICO DE LA PYME
6. VARIABLES MACROECONOMICAS DETERMINANTES EN LA
EVOLUCION DEL SECTOR
7. ANALISIS MICROECONOMICO
8. CONCLUSIONES

1. INTRODUCCION

La presente investigación, pretende realizar un análisis microeconómico y macroeconómico de una Pyme dedicada a la producción y distribución de productos eléctricos.

Esta empresa pertenece al complejo productivo de Equipamiento Eléctrico, que representa el 1,2 % del PBI Industrial.

En el sector conviven multinacionales líderes en equipamientos eléctricos, grandes empresas y Pymes nacionales.

Los principales clientes son empresas eléctricas, y las adquisiciones se realizan a través de licitaciones y concursos privados, siendo el factor precio el determinante en la elección.

El crecimiento de la potencia máxima demandada es uno de los factores decisivos para la inversión en equipamiento eléctrico en generación, transporte y distribución eléctrica.

El desarrollo y evolución del complejo productivo de equipamientos eléctricos y su participación en el PBI depende de dos factores:

- Políticas de inversión en infraestructura.
- Políticas tendientes al fomento del Comercio Nacional y restricciones arancelarias y parancelarias: promover la industria nacional. Continuar el desarrollo de políticas arancelarias para las piezas y productos terminados fabricados localmente. Los certificados de seguridad eléctrica son herramientas parancelarias eficaces para restringir el ingreso de equipamiento eléctrico.

Estos dos factores serán determinantes, ya que el proceso productivo de equipamiento eléctrico tiene un componente importante de producción nacional y necesita del Estado para desarrollarse y lograr competitividad. El Estado debe intervenir activamente en el desarrollo de mecanismos para incentivar las inversiones en la generación y transporte de energía eléctrica, ya que las empresas eléctricas, al ser generadoras, transportistas y

distribuidoras de energía eléctrica, son las principales demandantes de equipamiento eléctrico.

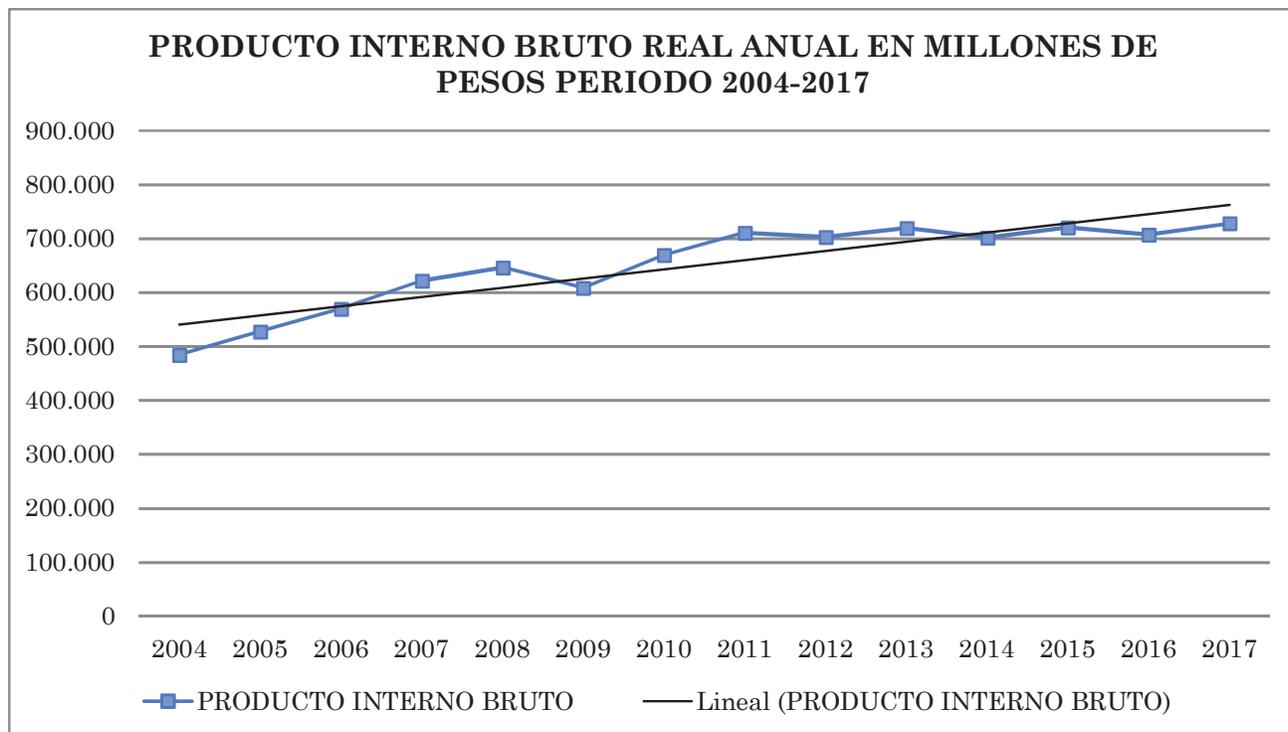
1. CONTEXTO MACROECONOMICO

El contexto macroeconómico es indispensable para analizar el desempeño y evolución de una empresa, dado que las políticas macroeconómicas definidas para cada periodo determinan los incentivos o no para la inversión o el consumo dando los lineamientos para que las empresas orienten sus estrategias en desarrollarse en sectores dinamizadores del mercado interno y/o del mercado externo.

Analizaremos las series de los principales indicadores macroeconómicos para el periodo 2004-2017, que nos permitirá contextualizar los marcos de políticas económicas implementadas y como estas se evidencian en las principales variables económicas.

2. a. Producto Bruto Interno a precios constantes (2004-2017)

La evolución del PBI Real para el período bajo análisis puede ser explicada partiendo la serie en tres partes: la primera, que comprende desde 2004 hasta 2008, tiene una característica de sostenida expansión del PBI en torno a un 8-9% anual, la segunda, a partir de la crisis financiera mundial de fines del 2008 y principios de 2009, en la cual se produjo un periodo recesivo (últimos dos trimestres de 2008 y primer trimestre de 2009) y posteriormente un crecimiento hasta el año 2011, y por último, la tercera etapa caracterizada por un amesetamiento del crecimiento del PBI con fluctuaciones determinadas por trimestres de crecimiento seguidos de periodos recesivos (stop and go).

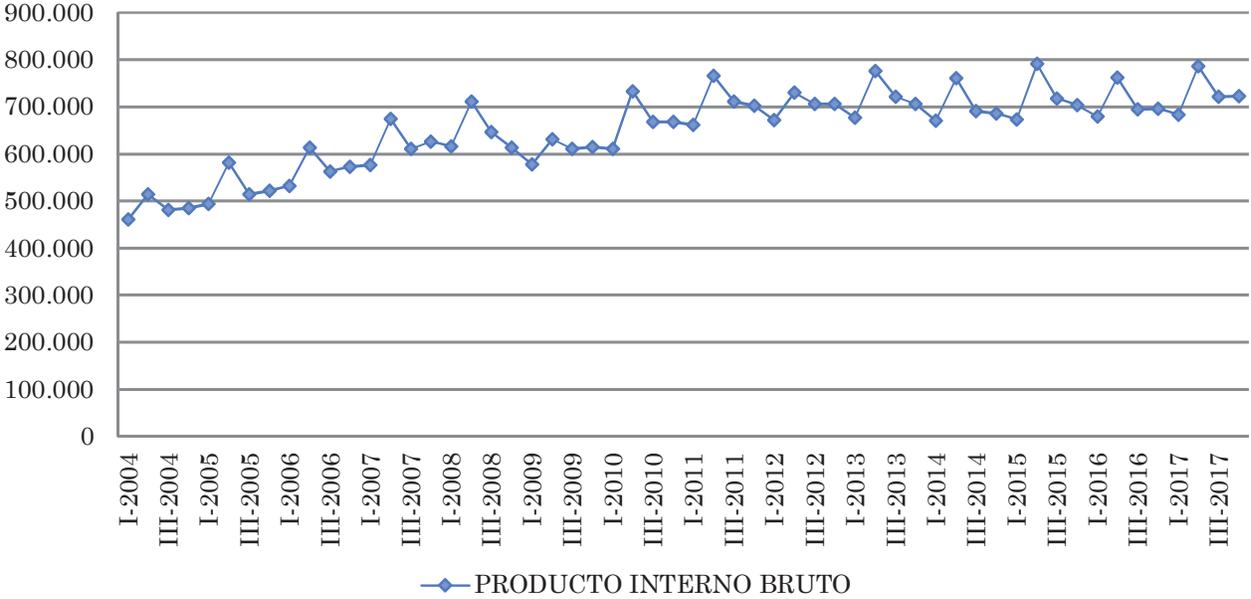


2. b. Producto Bruto Interno Real trimestral

Es interesante analizar el PBI en periodos trimestrales para poder relevar los periodos recesivos y expansivos, característicos del periodo 2011-2017. Estos periodos llamados de stop and go respecto a la volatilidad del producto, son el resultado de la restricción externa del país y la imposibilidad de tener crecimiento a partir del desarrollo interno sin necesidad de recurrir a los incentivos externos.

La volatilidad del producto genera periodos de elevada incertidumbre y costos sociales en periodos recesivos, impactando de manera negativa en la inversión.

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL ANUAL PERIODO 2004-2017



| AÑO-TRIMESTRE | PRODUCTO INTERNO BRUTO | VAR % PBI | |
|---------------|------------------------|-----------|------|
| III-2008 | 647.088 | -9,04% | STOP |
| IV-2008 | 613.491 | -1,98% | |
| I-2009 | 578.553 | -5,69% | GO |
| II-2009 | 631.198 | 9,10% | |
| III-2009 | 610.520 | -3,28% | STOP |
| IV-2009 | 615.221 | 0,77% | |
| I-2010 | 611.607 | -0,59% | GO |
| II-2010 | 733.731 | 19,97% | |
| III-2010 | 668.567 | -8,88% | STOP |
| IV-2010 | 668.190 | -0,06% | |
| I-2011 | 662.326 | -0,88% | GO |
| II-2011 | 766.333 | 15,70% | |
| III-2011 | 711.417 | -7,17% | STOP |
| IV-2011 | 703.050 | -1,18% | |
| I-2012 | 672.686 | -4,32% | GO |
| II-2012 | 730.838 | 8,64% | |
| III-2012 | 706.958 | -3,27% | STOP |
| IV-2012 | 706.958 | 0,00% | |
| I-2013 | 677.086 | -4,23% | GO |
| II-2013 | 776.487 | 14,68% | |
| III-2013 | 721.459 | -7,09% | STOP |
| IV-2013 | 706.597 | -2,06% | |
| I-2014 | 671.066 | -5,03% | GO |
| II-2014 | 760.577 | 13,34% | |
| III-2014 | 690.880 | -9,16% | STOP |
| IV-2014 | 686.701 | -0,60% | |
| I-2015 | 672.750 | -2,03% | GO |
| II-2015 | 791.236 | 17,61% | |
| III-2015 | 718.281 | -9,22% | STOP |
| IV-2015 | 703.682 | -2,03% | |
| I-2016 | 679.612 | -3,42% | GO |
| II-2016 | 763.032 | 12,27% | |
| III-2016 | 694.756 | -8,95% | STOP |
| IV-2016 | 695.951 | 0,17% | |
| I-2017 | 683.788 | -1,75% | GO |
| II-2017 | 786.103 | 14,96% | |
| III-2017 | 721.179 | -8,26% | |
| IV-2017 | 723.427 | 0,31% | |

Variación Porcentual del PBI

El PBI tuvo un crecimiento del 49% durante el período 2004-2015 (Tres Kirchnerismos), la mayor contribución en dicho incremento se produjo en el periodo 2004-2011 que concentra el 95% del crecimiento total, luego de dicho periodo el crecimiento se mantuvo estable con periodos de expansión y recesión, como lo explicamos anteriormente. Respecto al periodo 2016-2017 (dos años de la Presidencia de Mauricio Macri) la variación del PBI fue solo del 1%.

| | |
|---------------------------|---------------|
| Var. PBI 2004-2015 | 48,72% |
| Var PBI 2016-2017 | 0,99% |

| AÑO | PRODUCTO INTERNO BRUTO | PIB (tasa de variación) | A - Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | D - Industria manufacturera | F - Construcción | VAR % PIB SECTOR AGRO | VAR % PIB INDUSTRIA | VAR % PIB CONSTRUCCION |
|------|------------------------|-------------------------|---|-----------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|------------------------|
| 2004 | 485.115 | | 39.125 | 91.866 | 14.905 | | | |
| 2005 | 528.056 | 8,85% | 46.858 | 98.686 | 16.763 | 19,76 | 7,42 | 12,47 |
| 2006 | 570.549 | 8,05% | 45.805 | 107.666 | 18.838 | -2,25 | 9,10 | 12,38 |
| 2007 | 621.943 | 9,01% | 50.114 | 115.777 | 20.865 | 9,41 | 7,53 | 10,76 |
| 2008 | 647.176 | 4,06% | 48.875 | 119.970 | 21.741 | -2,47 | 3,62 | 4,20 |
| 2009 | 608.873 | -5,92% | 35.994 | 111.260 | 19.066 | -26,36 | -7,26 | -12,31 |
| 2010 | 670.524 | 10,13% | 50.814 | 123.396 | 20.930 | 41,17 | 10,91 | 9,78 |
| 2011 | 710.782 | 6,00% | 49.453 | 132.857 | 22.928 | -2,68 | 7,67 | 9,55 |
| 2012 | 703.486 | -1,03% | 42.851 | 128.986 | 22.369 | -13,35 | -2,91 | -2,44 |
| 2013 | 720.407 | 2,41% | 47.568 | 130.926 | 22.346 | 11,01 | 1,50 | -0,11 |
| 2014 | 702.306 | -2,51% | 49.085 | 124.309 | 21.895 | 3,19 | -5,05 | -2,02 |
| 2015 | 721.487 | 2,73% | 52.897 | 125.261 | 22.554 | 7,77 | 0,77 | 3,01 |
| 2016 | 708.338 | -1,82% | 50.398 | 118.748 | 20.029 | -4,72 | -5,20 | -11,19 |
| 2017 | 728.624 | 2,86% | 52.379 | 122.042 | 22.113 | 3,93 | 2,77 | 10,40 |

Nivel General de precios

Durante el periodo 2004-2015 el Índice de Precios al consumidor emitido por el Indec ha perdido credibilidad mayormente a partir del 2007, por lo cual se han utilizado fuentes secundarias para la estimación del índice de precios.

El periodo 2004-2007 se caracterizó por ser un periodo de inflación controlada en torno a un 10% promedio para cada año.

A partir del año 2008 la inflación anual se duplicó con respecto al período anterior, siendo los mayores índices de inflación en los años 2014 y 2016 producto de una fuerte devaluación del peso argentino, que provocaron un periodo de recesión y deterioro del ingreso.

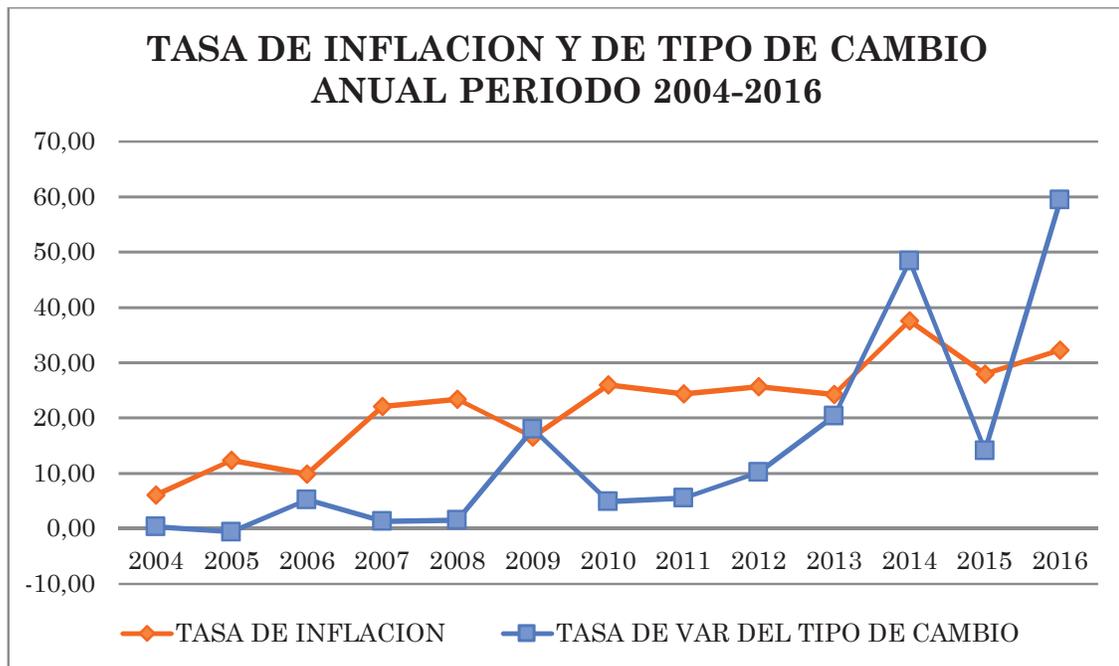
Estos periodos de inflación acentúan los déficit fiscales (efecto Olivera-Tanzi), generando fuga de capitales y deterioro de los términos de intercambio.

La inflación y el tipo de cambio son variables correlacionadas en un 75%, esto quiere decir que la variación en el tipo de cambio tiene un impacto alto en la variación de los precios, su incidencia es alta.

| date | INDICE | VAR ANUAL % |
|---------|------------|-------------|
| 2004m12 | 6.850.697 | 6,097 |
| 2005m12 | 7.695.318 | 12,329 |
| 2006m12 | 8.452.462 | 9,839 |
| 2007m12 | 10.315.600 | 22,043 |
| 2008m12 | 12.729.300 | 23,399 |
| 2009m12 | 14.840.601 | 16,586 |
| 2010m12 | 18.691.600 | 25,949 |
| 2011m12 | 23.242.400 | 24,347 |
| 2012m12 | 29.200.900 | 25,636 |
| 2013m12 | 36.296.201 | 24,298 |
| 2014m12 | 49.936.700 | 37,581 |
| 2015m12 | 63.888.397 | 27,939 |

| | | |
|---------|------------|--------|
| 2016m12 | 84.523.901 | 32,299 |
|---------|------------|--------|

Fuente: http://www.mit.edu/~afc/papers/FillingTheGap_es.pdf



Fuente:

http://www.mit.edu/~afc/papers/FillingTheGap_es.pdfhttp://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Tipos_de_cambios.asp

Tipo de cambio Nominal

Es importante considerar la evolución del tipo de cambio dado que su análisis permite determinar periodos de devaluación o apreciación de la moneda nacional.

El período 2004-2015 fue un periodo caracterizado por una política de tipo de cambio fijo, donde la política monetaria no puede ser utilizada. Con tipo

de cambio fijo la política fiscal expansiva provoca un aumento en la producción, siendo la política fiscal más eficaz en tipos de cambio fijo que en políticas de tipo de cambio flexible. El crecimiento del PBI fue considerable en el periodo 2004-2008, siendo la política fiscal expansiva responsable del crecimiento de la economía Argentina.

Durante el periodo 2009-2013 la variación acumulada del tipo de cambio fue del 47%, donde el Gobierno hizo uso de la devaluación para generar periodos de recesión y expansión económica.

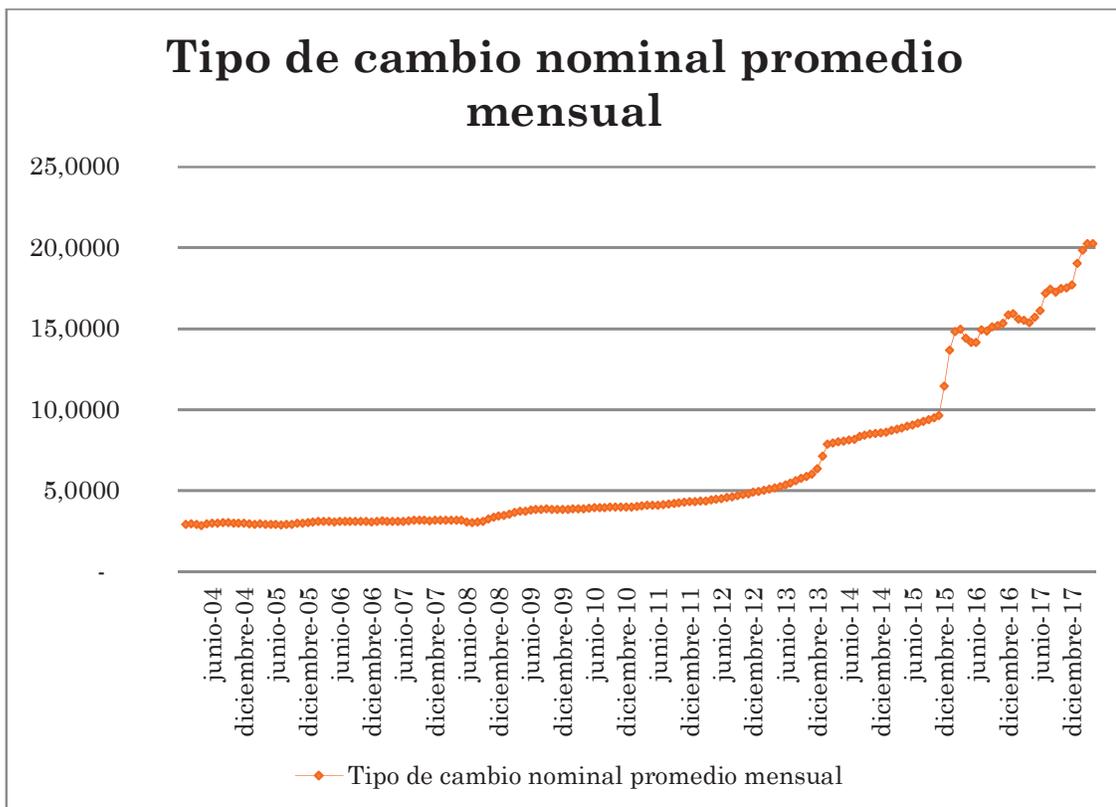
Los años 2014 y 2016 fueron los años de devaluación más profundos, siendo de 48 y 59% respectivamente.

Si analizamos los periodos devaluatorios vemos que las devaluaciones realizadas cada dos años (2014-2016-2018) son reiteradas y con un mayor porcentaje de devaluación, y se espera que para el año 2018 la devaluación será en torno al 69% (si proyectamos un tipo de cambio de 28 para fin de año)

| AÑO | TIPO DE CAMBIO NOMINAL |
|------------|-------------------------------|
| 2004 | 2,94 |
| 2005 | 2,92 |
| 2006 | 3,07 |
| 2007 | 3,12 |
| 2008 | 3,16 |
| 2009 | 3,73 |
| 2010 | 3,91 |

| | |
|------|-------|
| 2011 | 4,13 |
| 2012 | 4,55 |
| 2013 | 5,48 |
| 2014 | 8,12 |
| 2015 | 9,27 |
| 2016 | 14,78 |
| 2017 | 16,56 |

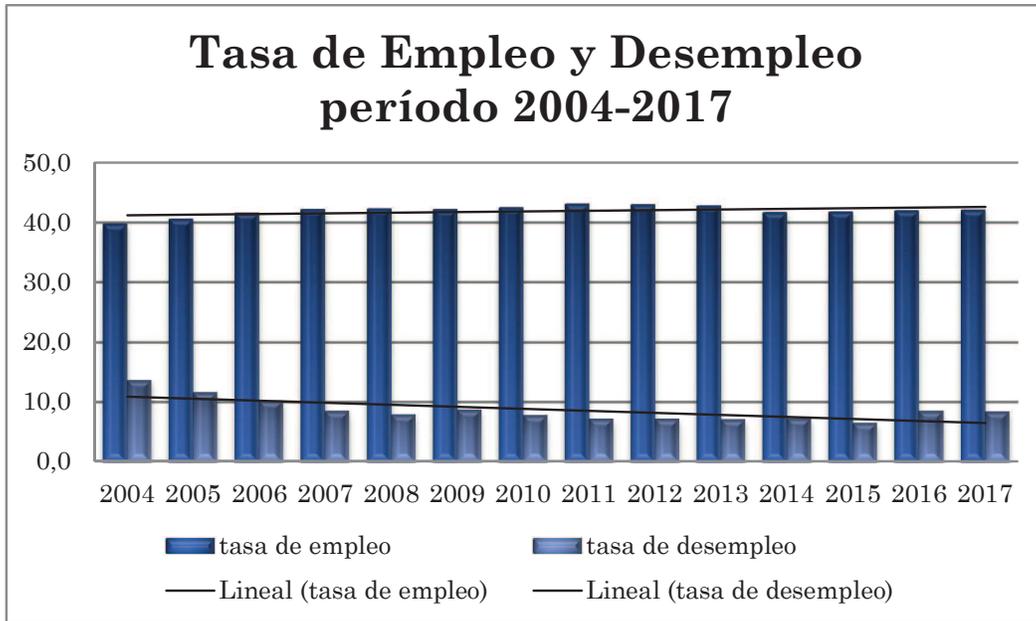
Fuente: <http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Tipos de cambios.asp>



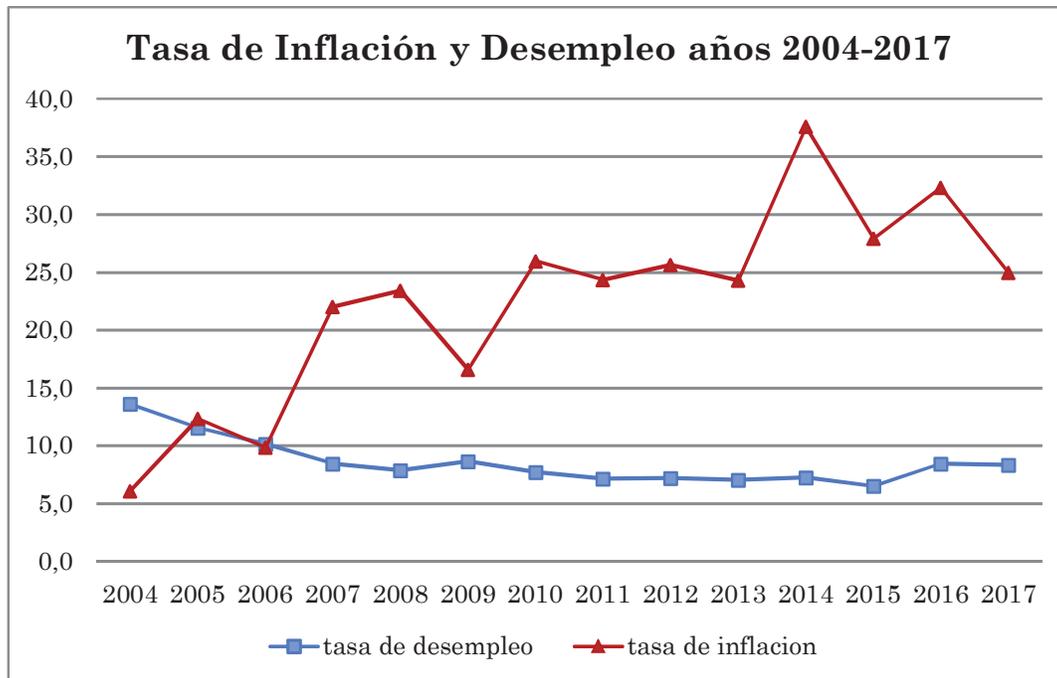
A partir del año 2004 la tasa de desempleo fue disminuyendo considerablemente hasta el año 2015, producto del crecimiento sostenido del nivel de actividad económica, llegando a su nivel más bajo de 6.5% mientras que la tasa de empleo más alta fue la lograda en el año 2011 ascendiendo a un 43% del total de la población económicamente activa.

| año | tasa de empleo | tasa de desempleo |
|-------------|-----------------------|--------------------------|
| 2004 | 39,7 | 13,6 |
| 2005 | 40,5 | 11,6 |
| 2006 | 41,6 | 10,2 |
| 2007 | 42,1 | 8,5 |
| 2008 | 42,2 | 7,9 |
| 2009 | 42,1 | 8,7 |
| 2010 | 42,4 | 7,8 |
| 2011 | 43,0 | 7,2 |
| 2012 | 42,9 | 7,2 |
| 2013 | 42,7 | 7,1 |
| 2014 | 41,7 | 7,3 |
| 2015 | 41,7 | 6,5 |
| 2016 | 41,9 | 8,5 |
| 2017 | 42,1 | 8,4 |

Fuente: https://www.indec.gob.ar/series_historicas.asp?id_tema_1=4&id_tema_2=31&id_tema_3=58



Desde el marco teórico sabemos que la tasa de desempleo y la tasa de inflación son dos variables que están correlacionadas (Curva de Phillips). Si analizamos el periodo 2004-2017, la variación de la tasa de desempleo es explicada en un 67 % por la tasa de inflación, con lo cual existe una correlación lineal entre ambas variables. La caída del desempleo en el período 2004-2008 se debe a la expansión del producto, y crecimiento de la actividad económica industrial, siendo este sector intensivo en mano de obra.



Inversión Bruta Fija

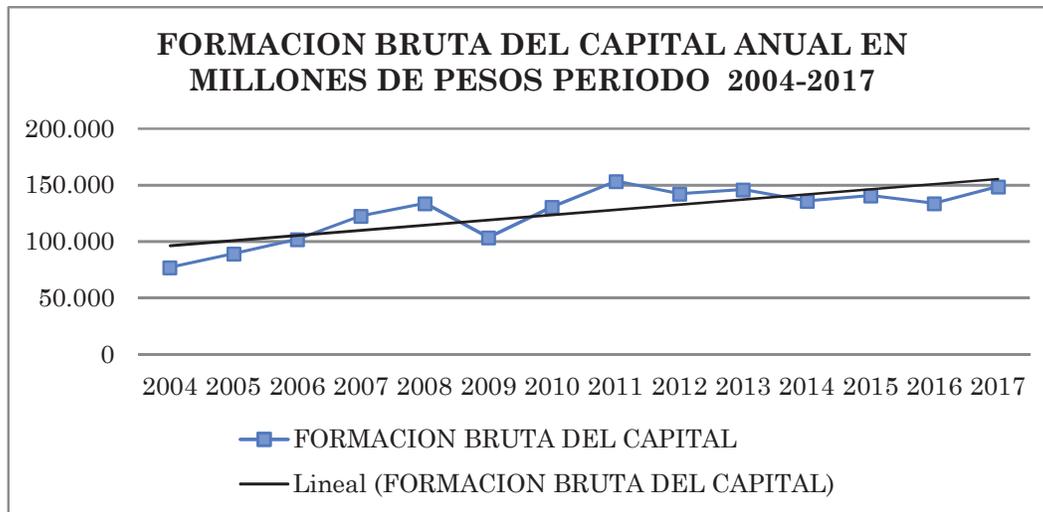
La inversión bruta fija durante el periodo 2004-2008 tuvo un crecimiento sostenido en torno a un 15-20% anual, debido al crecimiento en la actividad industrial, el aumento de la capacidad instalada y la necesidad de abastecer la demanda del mercado interno.

La inversión acompañó el proceso de reactivación económica, los niveles de inversión del periodo analizado posee un mayor dinamismo que en otros periodos post crisis de los últimos veinticinco años.

Luego de la crisis financiera mundial de finales de 2008, la inversión del año 2009 se retrajo a valores de 2006.

Los años 2010 y 2011 fueron los años de mayor inversión del periodo bajo análisis, debido a que luego de la crisis financiera mundial, América Latina se convirtió en la región con mayor crecimiento y por ende en receptora de flujos de IED.

A partir del año 2012 la inversión fue cayendo debido a la incertidumbre, periodos de alta inflación y recesiones recurrentes.



Inversión Bruta Fija (Variación Porcentual Anual)

| AÑO | FORMACION BRUTA DEL CAPITAL | INVERSION VAR % ANUAL |
|------|-----------------------------|-----------------------|
| 2004 | 77.103 | |
| 2005 | 89.307 | 15,83 |
| 2006 | 102.233 | 14,47 |
| 2007 | 123.142 | 20,45 |
| 2008 | 133.850 | 8,70 |
| 2009 | 103.636 | -22,57 |
| 2010 | 130.846 | 26,25 |
| 2011 | 153.584 | 17,38 |
| 2012 | 142.718 | -7,08 |
| 2013 | 146.057 | 2,34 |
| 2014 | 136.190 | -6,76 |
| 2015 | 140.905 | 3,46 |
| 2016 | 134.022 | -4,88 |
| 2017 | 149.175 | 11,31 |

Fuente: <http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Tipos de cambios.asp>

Balanza Comercial

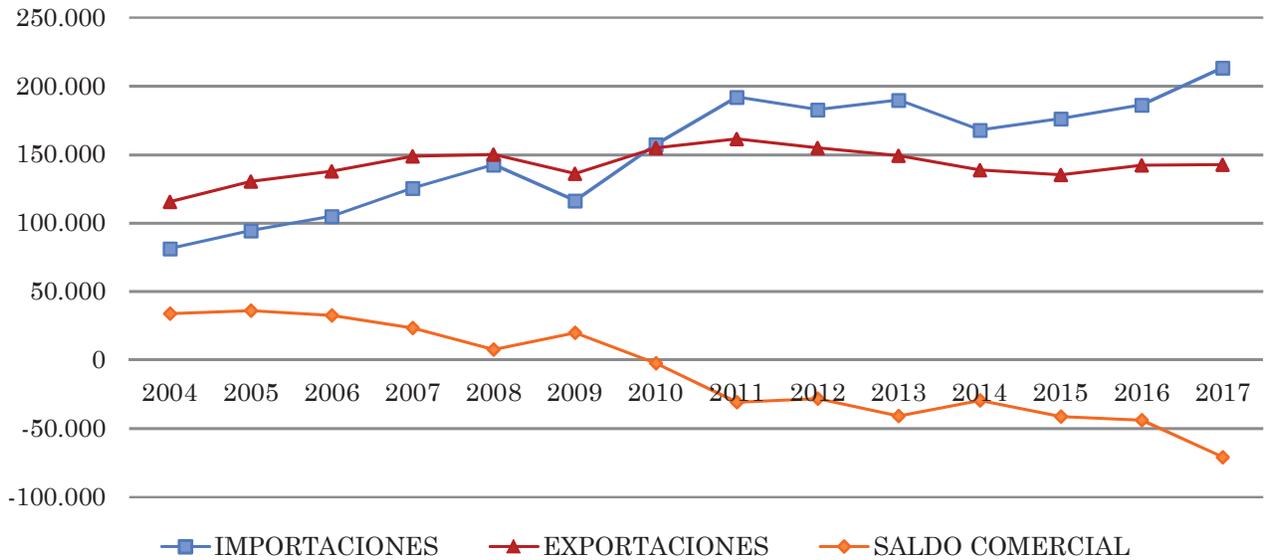
Podemos dividir la serie analizada en dos periodos: los grandes superávits del periodo 2004-2009 y los grandes déficits del periodo 2010-2017.

Los superávits logrados en el periodo mencionado se debieron a factores tanto internos como externos, por un lado, un tipo de cambio flexible y competitivo que contribuyo a las exportaciones de productos manufacturados y por el otro, un contexto externo caracterizado por las subas de los precios internacionales de las materias primas (asociado a la expansión de China e India), la caída de los precios de importación y las bajas tasas de interés, estos fueron factores muy favorables para el desarrollo del comercio exterior en el país (Kosacoff, 2007).

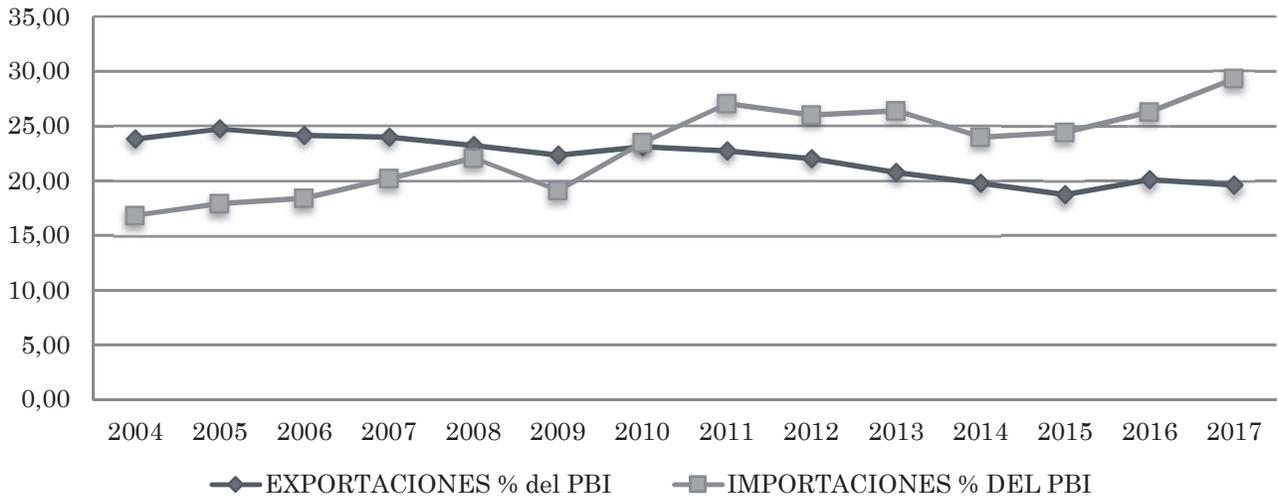
El segundo periodo, ya no contaba con los beneficios del comercio exterior, luego de la crisis financiera mundial, las restricciones externas, la pérdida de competitividad de los productos manufacturados y la caída de las exportaciones de productos primarios, no pudieron hacer frente a la necesidad de importaciones para el desarrollo y sostenimiento de la actividad industrial.

| AÑO | PRODUCTO INTERNO BRUTO | PIB (tasa de variación) | IMPORTACIONES | EXPORTACIONES | SALDO COMERCIAL | EXPORTACIONES % del PIB | IMPORTACIONES % DEL PIB |
|------|------------------------|-------------------------|---------------|---------------|-----------------|-------------------------|-------------------------|
| 2004 | 485.115 | 0,00 | 81.718 | 115.688 | 33.971 | 23,85 | 16,85 |
| 2005 | 528.056 | 8,85 | 94.669 | 130.597 | 35.928 | 24,73 | 17,93 |
| 2006 | 570.549 | 8,05 | 105.074 | 137.860 | 32.785 | 24,16 | 18,42 |
| 2007 | 621.943 | 9,01 | 125.711 | 149.115 | 23.404 | 23,98 | 20,21 |
| 2008 | 647.176 | 4,06 | 142.761 | 150.219 | 7.458 | 23,21 | 22,06 |
| 2009 | 608.873 | -5,92 | 116.469 | 136.177 | 19.708 | 22,37 | 19,13 |
| 2010 | 670.524 | 10,13 | 157.471 | 155.102 | -2.370 | 23,13 | 23,48 |
| 2011 | 710.782 | 6,00 | 192.160 | 161.537 | -30.623 | 22,73 | 27,04 |
| 2012 | 703.486 | -1,03 | 183.074 | 154.900 | -28.174 | 22,02 | 26,02 |
| 2013 | 720.407 | 2,41 | 190.183 | 149.447 | -40.735 | 20,74 | 26,40 |
| 2014 | 702.306 | -2,51 | 168.350 | 139.017 | -29.333 | 19,79 | 23,97 |
| 2015 | 721.487 | 2,73 | 176.281 | 135.156 | -41.125 | 18,73 | 24,43 |
| 2016 | 708.338 | -1,82 | 186.377 | 142.310 | -44.068 | 20,09 | 26,31 |
| 2017 | 728.624 | 2,86 | 213.788 | 142.908 | -70.880 | 19,61 | 29,34 |

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL AÑOS 2004-2017



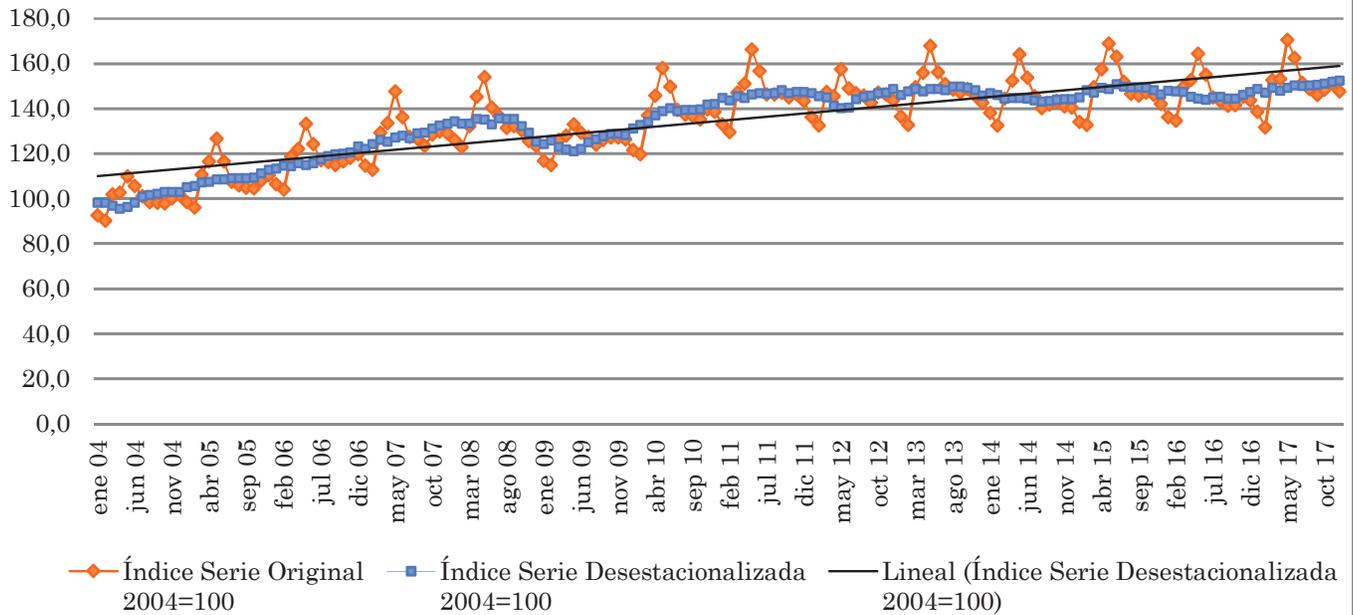
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN PORCENTAJE DEL PBI PERIODO 2004-2017



Nivel de Actividad económica

| AÑO | NIVEL DE ACTIVIDAD INDICE DESESTACIONALIZADO | VAR. % INDICE ACTIVIDAD ECONOMICA |
|------------|---|--|
| 2004 | 100 | |
| 2005 | 108,85 | 8,85 |
| 2006 | 117,61 | 8,05 |
| 2007 | 128,21 | 9,01 |
| 2008 | 133,41 | 4,06 |
| 2009 | 125,51 | -5,92 |
| 2010 | 138,22 | 10,13 |
| 2011 | 146,52 | 6,00 |
| 2012 | 145,01 | -1,03 |
| 2013 | 148,50 | 2,41 |
| 2014 | 144,77 | -2,51 |
| 2015 | 148,72 | 2,73 |
| 2016 | 146,01 | -1,82 |
| 2017 | 150,20 | 2,86 |

ESTIMADOR MENSUAL DE ACTIVIDAD ECONOMICA, PERIODO 2004-2017



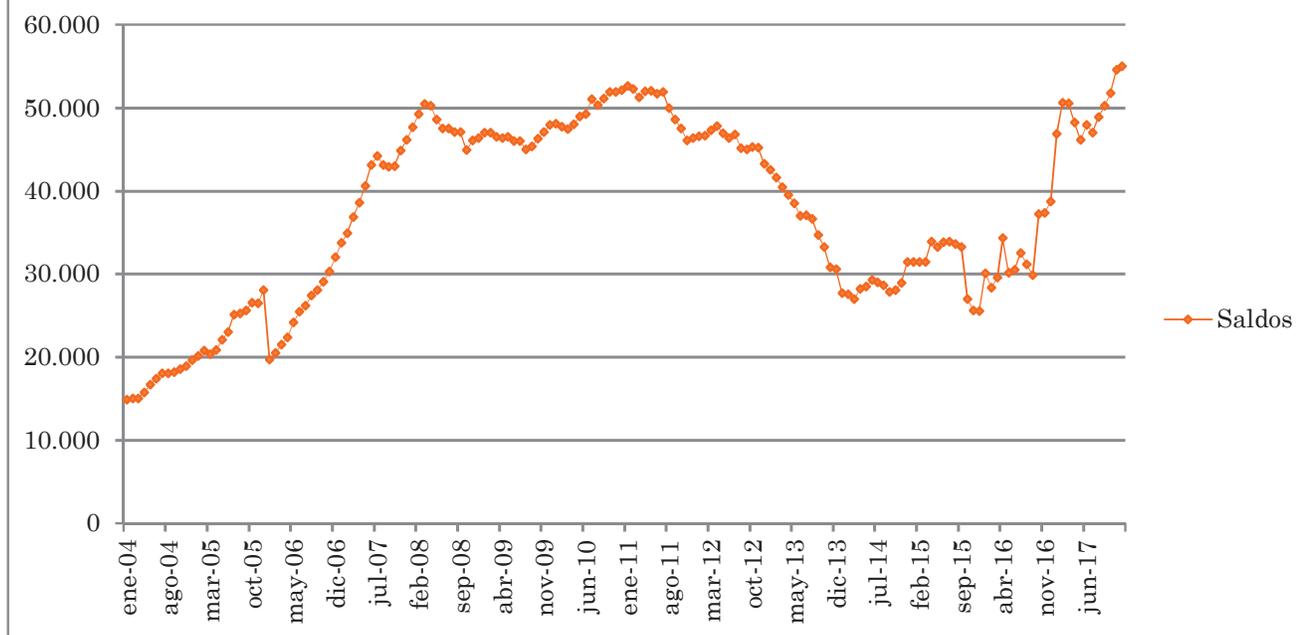
Reservas Internacionales

| Mes/Año | Reservas Internacionales (mill. de dólares) | Tasa de Var. % Anual |
|---------------|--|----------------------|
| dic-04 | 19646 | |
| dic-05 | 28077 | 42,92 |
| dic-06 | 32037 | 14,10 |
| dic-07 | 46176 | 44,13 |
| dic-08 | 46386 | 0,45 |
| dic-09 | 47967 | 3,41 |
| dic-10 | 52145 | 8,71 |
| dic-11 | 46376 | -11,06 |
| dic-12 | 43290 | -6,65 |
| dic-13 | 30599 | -29,32 |
| dic-14 | 31443 | 2,76 |

| | | |
|---------------|-------|--------|
| dic-15 | 25563 | -18,70 |
| dic-16 | 38772 | 51,67 |
| dic-17 | 55055 | 42,00 |



Reservas Internacionales BCRA (millones de Dolares) periodo 2004-2017



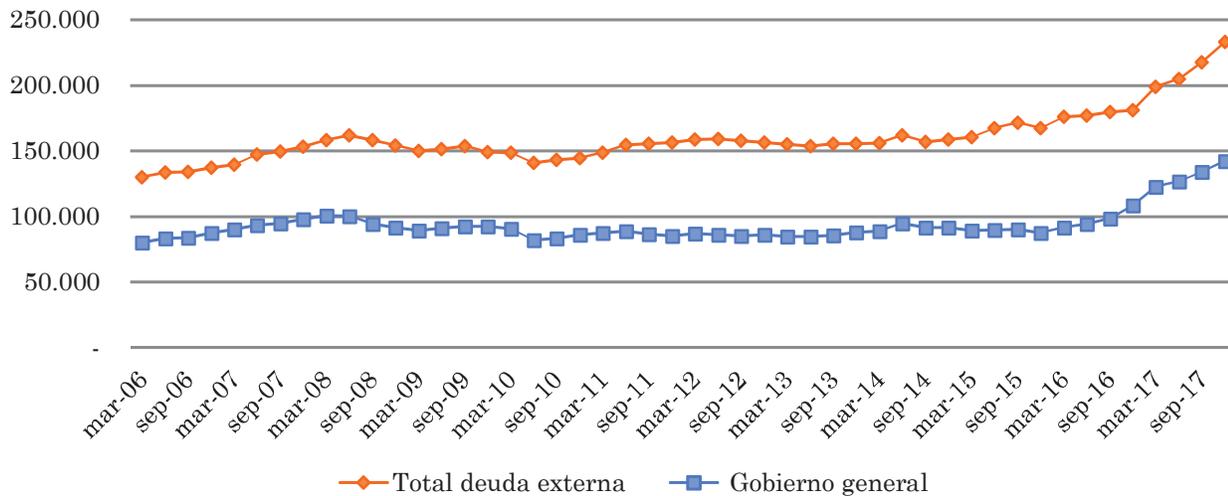
Deuda Externa

Durante el periodo 2004-2015, el gobierno persiguió una política de desendeudamiento externo, la cual comenzó a efectivizarse a partir del año 2005 con el primer canje de deuda y luego en el año 2006 se cancelaron u\$s 9.000 millones de dólares al FMI.

En el año 2016, se “resolvió” el litigio con los fondos buitres, a través del pago de 9.300 millones de dólares, hecho que se denominó como la “salida del default”.

A partir de ese momento, la Argentina comenzó un proceso de toma de deuda para financiar sus déficits gemelos: fiscal y externo.

Evolución de la Deuda Externa y Gobierno General en millones de dólares (periodo 2006-2017)



En junio del 2018 Argentina y el FMI realizan un nuevo acuerdo por el monto de 50.000 millones de dólares el cual se ajusta en septiembre a 57.000 millones.

El primer acuerdo tiene como objetivo general que Argentina pueda transitar las turbulencias internacionales minimizando el impacto sobre la economía argentina.

El segundo acuerdo, de septiembre, en cambio, tiene como objetivo financiar al presupuesto es por esto por lo que se tuvieron que aumentar los recursos elevando el monto total del programa.

El acuerdo de junio tenía carácter precautorio/preventivo y el acuerdo de septiembre tiene como finalidad el respaldo presupuestario.

Los ejes principales del acuerdo de junio son:

- Reducir el déficit primario en el 2019 y lograr un equilibrio fiscal en el 2020.
- Fortalecer la autonomía del BCRA

- Dotar al BCRA de la autoridad para establecer las metas de inflación.
- Cero transferencias del BCRA al Tesoro.
- Reducción del stock de LEBAC.
- Reforma de la Carta Orgánica para que el BCRA refuerce su autonomía.
- Disminuir la inflación

Los ejes principales del acuerdo de Septiembre:

- Financiar al presupuesto
- Aceleración de la mejora de la posición fiscal
- Tipo de cambio flotante
- Aumento del nivel de beneficios de los principales programas de la red de protección social

Los objetivos del esquema de junio en principio se focalizarán en la mejora de indicadores económicos y sociales con miras al futuro logrando una estabilización económica. Para lograr lo anterior lo que se intentará es reducir el déficit fiscal y luego mantenerlo estable. Una de las formas para lograr dicho objetivo será reducir el gasto público, recaudar más impuestos (por ejemplo, lograr un impuesto al patrimonio), arancelar las exportaciones, eliminar subsidios y contener el nivel de importaciones mediante el tipo de cambio elevado producto de la devaluación.

En este primer acuerdo, de junio, el BCRA cumple un rol protagónico ya que establecerá metas de inflación, no transferirá dinero al Tesoro y reducirá el stock de LEBAC mediante la cancelación anticipada (disminuirá los pasivos del BCRA). Los objetivos de dichas medidas están relacionados entre sí ya que se asocia al fortalecimiento patrimonial del BCRA con una reducción de la oferta monetaria (metas de base monetaria) y consecuentemente una disminución de la inflación.

El acuerdo de septiembre tiene como objetivo principal enfocarse en utilizar el financiamiento para respaldar el presupuesto. Dado que los fondos para el

presupuesto escasean es necesario que el presupuesto se financie para lograr confianza en la sociedad mejorando los indicadores económicos y sociales. Es lógico pensar que si se pretende un aumento del nivel de beneficios (Gasto Público) dado que promueven el “nivel de pobreza cero” se debe mejorar la recaudación fiscal. Otro mecanismo de recaudación serán los aranceles a las exportaciones, eliminación de subsidios por ejemplo los eléctricos, un tipo de cambio nominal relativamente estable para contener las importaciones, un control sobre la base monetaria y la inflación.

Con las medidas adoptadas se querrá lograr que el escenario local trabaje con una política monetaria sólida y que por ende el país sea menos sensible ante los movimientos internacionales.

Se estima que la idea final de dicho acuerdo es intentar que el país pueda auto solventarse sin depender del financiamiento externo, y que en el largo plazo se cree un escenario local apto para las inversiones provenientes de capitales extranjeros.

2. ANALISIS SECTORIAL

i. Introducción

El sector de equipamiento eléctrico es una rama importante de la industria de bienes de capital, representando el 1.2 % del PBI industrial.

Argentina cuenta con producción local, especialmente para el tramo de transporte y distribución, teniendo capacidad para abastecer a la casi totalidad de bienes demandados en estos segmentos.

A pesar de que en el país no se fabrican equipos de generación térmica, si se fabrican turbinas hidráulicas, y partes de turbinas eólicas, junto con la integración de grupos electrógenos. El país cuenta con potencial para la producción de reactores nucleares de baja potencia, equipos de generación de biomasa y solar fotovoltaica.

En el sector conviven multinacionales líderes en equipamientos eléctricos (ABB, schneider-electric, etc), grandes empresas nacionales (IMPSA, CIMET, IMSA, etc) y pymes nacionales (CONEXTUBE).

Los principales clientes son empresas eléctricas, y las adquisiciones se realizan a través de licitaciones y concursos privados, siendo el factor precio el determinante bajo el cumplimiento de los estándares de calidad requeridos.

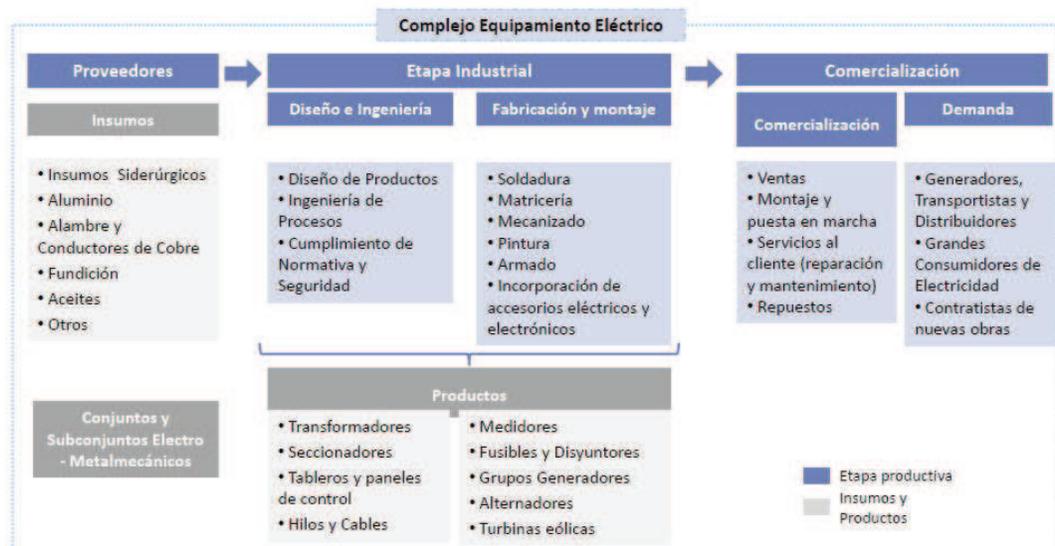
El crecimiento de la potencia máxima demandada es uno de los factores decisivos para la inversión en equipamiento eléctrico en generación, transporte y distribución eléctrica.

ii. Evolución Histórica

El contexto macroeconómico y la política energética son los determinantes de la evolución del sector. En los años '90, la apertura comercial sumada al periodo privatizador de las empresas eléctricas provocó la contracción productiva y la expulsión masiva de mano de obra. El cambio macroeconómico del año 2002, devolvió competitividad e impulso un rápido crecimiento del sector para abastecer un mercado interno con fuerte crecimiento en el periodo 2003-2008. En el periodo 2003 y 2012, la producción del sector registro elevadas tasas de crecimiento, superándose los niveles de empleo y producción de la década de los '90. Durante dicho período, las exportaciones registraron un importante crecimiento multiplicándose por 3,5 veces, pero como contrapartida las importaciones también registraron un gran crecimiento que fue mayor al de las exportaciones. Esto se debió principalmente a la importación de equipos sin producción nacional (como los necesarios para la ampliación de la capacidad de generación) y también a la alta participación de importaciones en los segmentos con producción nacional en un mercado doméstico con rápido crecimiento.

iii. Diagrama del complejo

El complejo productivo de Equipamiento Eléctrico incluye un conjunto de bienes de capital y materiales que tiene como destino principal al sistema eléctrico en sus fases de generación, transporte y distribución y, en menor medida, a consumidores finales de energía eléctrica como empresas y usuarios.



Fuente: elaboración propia con base en Tavosnanska, Andres (2010). <http://www.economia.gob.ar/secretarias/politica-economica/planificacion-economica/fichas-sectoriales/>

iv. Principales Equipamientos para el Sector Eléctrico

La mayor parte de los equipos de generación eléctrica no son producidos en el país, pero el país cuenta con producción local de equipamiento eléctrico fundamentalmente para los segmentos de Transporte y Distribución, para los que ostenta capacidad para abastecer casi toda la variedad de bienes requeridos.

Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de actividades económicas, el mercado está compuesta por tres segmentos industriales (los segmentos corresponden a las ramas 311,312 y 313 de la CIIU Rev. 3.1):

- Motores, generadores y transformadores eléctricos
- Aparatos de distribución y control de la energía eléctrica
- Hilos y Cables Aislados

Actualmente en el sector existen 450 empresas, correspondiendo la mitad, a empresas de motores, generadores y transformadores eléctricos. El resto se distribuye en partes iguales entre los fabricantes de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica y fabricantes de cables. Mas del 70% de las empresas corresponden al segmento de micro y pequeña empresa. Pero una parte importante de las ventas y el empleo son explicados por las medianas y grandes empresas.

v. Estructura de Mercado y Agentes, por segmento (Aparatos de control y distribución de energía).

El complejo cuenta con fabricantes de origen nacional para todas las etapas del sector eléctrico. Las empresas se especializan por segmentos. La producción demanda insumos no disponibles en Argentina, mas del 50% de los insumos son importados siendo los mas importantes: chapa de acero silicio de grano orientado, aislantes y alambres y conductores de cobre. Para chapas de acero silicio, muchas Pymes compran transformadores para reutilizar este insumo. Los materiales conductivos son el principal insumo.

Los precios del cobre, aluminio y demas materiales fluctúan considerablemente, por lo que la rentabilidad depende, en gran medida, del manejo de stock y de una politica de precios que reduzca la incertidumbre sobre los costos. Las empresas suelen fijar los precios en función al valor de mercado de las principales materias primas que compran y el mercado les impone absorber costos financieros, ya que pagan el cobre o aluminio al contado y cobran sus ventas a plazos de 30,60 y hasta 90 días.

vi. Evolución del Complejo en la Argentina

a. Producción

Durante los años '90 el sector sufrió una fuerte caída y contracción, debido a factores macroeconomicos desfavorables para la economía argentina (apertura económica, atraso cambiario) y por la ola de privatizaciones de los servicios públicos que fueron proclives a la importación de equipamientos eléctricos.

Con el cambio macroeconomico de los años 2002-2003, el sector tuvo un marcado crecimiento y recuperación productiva diferenciada entre segmentos. Los fabricantes de equipamientos eléctricos registraron un crecimiento mas acelerado que el promedio de la industria hasta el año 2008.

b. Ventas de producción nacional

Los tres segmentos representativos del sector tienen un peso relativamente similar, con una leve preponderancia del segmento de hilos y cables aislado con un 37% del total de ventas.

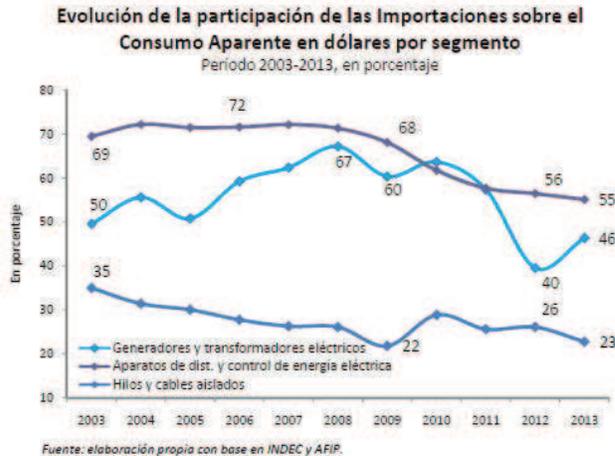
El sector esta muy fuertemente orientado al mercado interno, en el año 2013 tuvo una participación del 90%, esto se explica porque la demanda de las compañías distribuidoras de energía del país son las principales demandantes y los productos tienen que estar homologados por estas.

vii. Mercado interno: participación de los importados

Una parte importante de las inversión local en equipamiento eléctrico es abastecida por las importaciones, representan un poco mas de la mitad de las ventas durante la ultima década. Pero en el periodo 2009-2013 se produjo una caída en su participacion alcanzando un piso del 42%, con lo cual la producción nacional gana participación en las ventas internas.

A nivel desagregado por segmento, podemos ver como el segmento de hilos y cables aislados posee una participacion de la producción nacional

ampliamente mayoritaria en el mercado y fue el segmento cuya producción nacional tuvo el mayor crecimiento en el periodo 2003-2008 respecto a las importaciones, mientras que en el resto de los segmentos se produjo el efecto contrario.



Variación de la Producción nacional, Importaciones y Ventas Internas en dólares
En porcentaje

| Segmento | Variable | Var. anual (%) | |
|--|---------------------|----------------|-----------|
| | | 2003-2008 | 2008-2013 |
| Generadores y transf. eléctricos | Producción nacional | 36% | 14% |
| | Importaciones | 57% | -4% |
| | Ventas internas | 48% | 3% |
| Aparatos de dist. y control eléctricos | Producción nacional | 29% | 24% |
| | Importaciones | 31% | 7% |
| | Ventas internas | 31% | 13% |
| Hilos y cables aislados | Producción nacional | 48% | 8% |
| | Importaciones | 36% | 4% |
| | Ventas internas | 44% | 7% |

viii. Comercio Exterior: exportaciones

El principal destino de las ventas externas es el mercado regional (Mercosur, Chile, Venezuela), donde nuestro país cuenta con preferencias arancelarias. También se destacan las exportaciones a Estados Unidos y Emiratos Árabes.

En el año 2013 el comercio exterior tuvo una fuerte caída por debajo del 12%

El segmento de equipos de generación fue el de mayor crecimiento del periodo analizado, dentro de los cuales sobresalen las partes generadores eólicas, turbinas hidráulicas y grupos generadores de diesel.

Alrededor del 70% de las exportaciones de equipamiento eléctricos son de productos que se destinan a los segmentos de transporte y distribución (aparatos de control, cables y conductores aislados, y transformadores).

ix. Caracterización de la demanda de Equipamiento Eléctrico según su política industrial: Gobiernos Kirchneristas VS Gobierno Macrista.

El “complejo productivo de equipamiento eléctrico” tiene tres variables determinantes de su demanda:

- i. Las industrias en general.
- ii. El rubro de la construcción.
- iii. El rubro energético.

i. Las Industrias.

En lo que respecta a las industrias en general la actividad industrial va en ascenso en la primera presidencia Kirchnerista. Es posible que dicho crecimiento en una primera instancia haya sido el “rebote del gato muerto”, pero dada las políticas industriales imperantes del momento dicho crecimiento se sostuvo a lo largo de la primera presidencia.

En el período que respecta a la primera presidencia se caracterizó por un escenario prometedor el cual manifestó un crecimiento en la industria, aumento de las exportaciones, cobro de retenciones a las exportaciones, un tipo de cambio favorable para este sector, alza en los precios internacionales de las materias primas. Esta realidad trajo aparejada la mejoras en el crecimiento del empleo formal, del salario real, aumento la inversión y de la capacidad instalada de la industria. Estas variables dieron como resultado un aumento de la productividad y de la demanda interna de bienes transable que reactivaban nuevamente el ciclo industrial.

En lo que respecta a las Pymes, las mismas fueron un actor fundamental en este período ya que su auge vino de la mano del apoyo gubernamental y trajo aparejado un crecimiento de este sector: “(...) Entre 2002 y 2007 se crearon más de 17.000 empresas industriales (en su mayoría Pymes), pasando de 41.000 a más de 58.000, lo que representa un aumento superior

al 40% y de casi el 15% respecto 1998” (Diego Coatz y B. Kosacoff: Recuperación, freno y desafíos del desarrollo industrial Argentino).

El período comprendido por la segunda presidencia se produce un amesetamiento de la actividad industrial en parte porque el mundo estaba en crisis dado por la quiebra de la firma Lehman Brothers. Esta crisis originaria de los Estados Unidos provocada por el otorgamiento de créditos hipotecarios (hipotecas subprime en contraposición a las hipotecas prime que tenían menos riesgo de pago) a los “ninjas” (no income, no Jobs, no assests). Esta crisis de capitales financieros estadounidenses arrastró a Europa hacia una crisis. Esto se tradujo en la industria Argentina como una contracción de la demanda proveniente del exterior sumada a la caída de los precios de los commodities.

Como política de salvataje a esta realidad, el gobierno aumenta su gasto público a través de subsidios, por ejemplo, el programa de recuperación productiva (REPRO). Dicho programa intentaba paliar la situación crítica de aquellas personas que quedaban sin empleo; esta escasez de empleo venía de la mano de la crisis productiva: “En efecto, si bien el crecimiento económico no se resintió de manera significativa, el incremento del empleo privado formal cayó en forma muy fuerte” (Goldstein, Kulfas, Zack, Margulis: Efectos macroeconómicos del sector energético en la Argentina en el período 2003-2014).

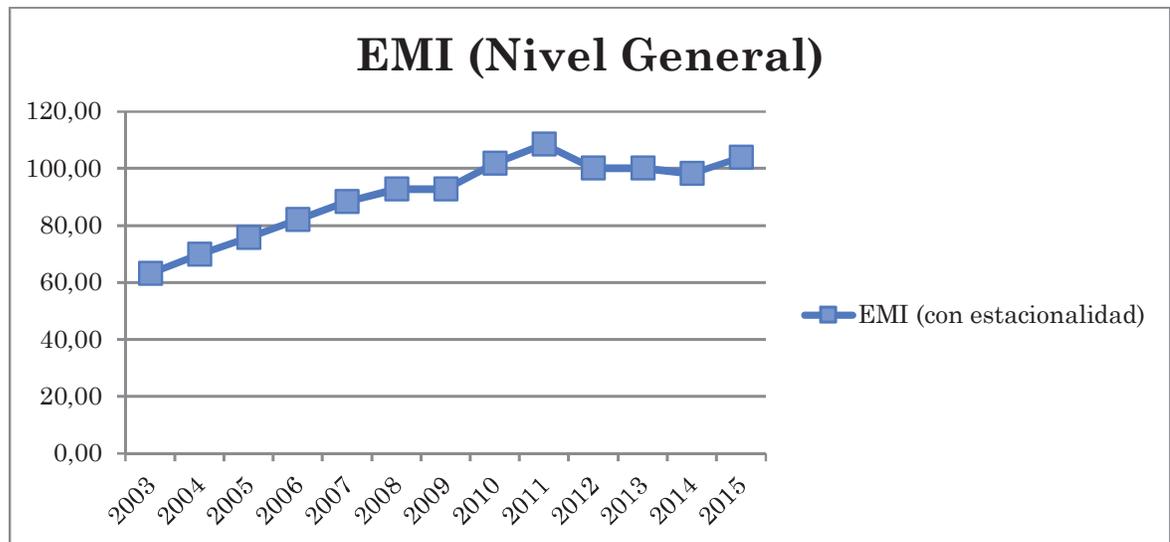
Esta situación de crisis económica no duró mucho tiempo dado que en el año 2010 la economía vuelve a crecer y así su industria: “2010 la economía creció a un espectacular 9,9% y en 2011 a un 5,9%, mientras que la industria lo hizo a un 10,5% y 6,1% respectivamente” (Diego Coatz y B. Kosacoff: “Recuperación, freno y desafíos del desarrollo industrial argentino”). Este nuevo crecimiento económico permitió volver a absorber aquella mano de obra desvirtuada del área laboral en los años anteriores.

En la tercera presidencia en la industria aparece el concepto de “Sintonía fina” el cual manifiesta la necesidad de realizar algunos cambios en el modelo respecto a algunas variables macroeconómicas. Algunas de las

medidas para lograr aquella “sintonía fina” fue la aparición del Cepo cambiario.

En parte optar por el cepo fue por la situación deficitaria en la que se encontraba el país, pero esta medida trajo aparejados algunos conflictos en la industria. Gran parte del sector industrial necesitaba importar bienes para continuar con su actividad.

Claramente esta situación elevó los costos de los productos dada la escases de materiales; este problema sacaba a flote el problema estructural argentino, la dependencia de la industria de un mercado externo.



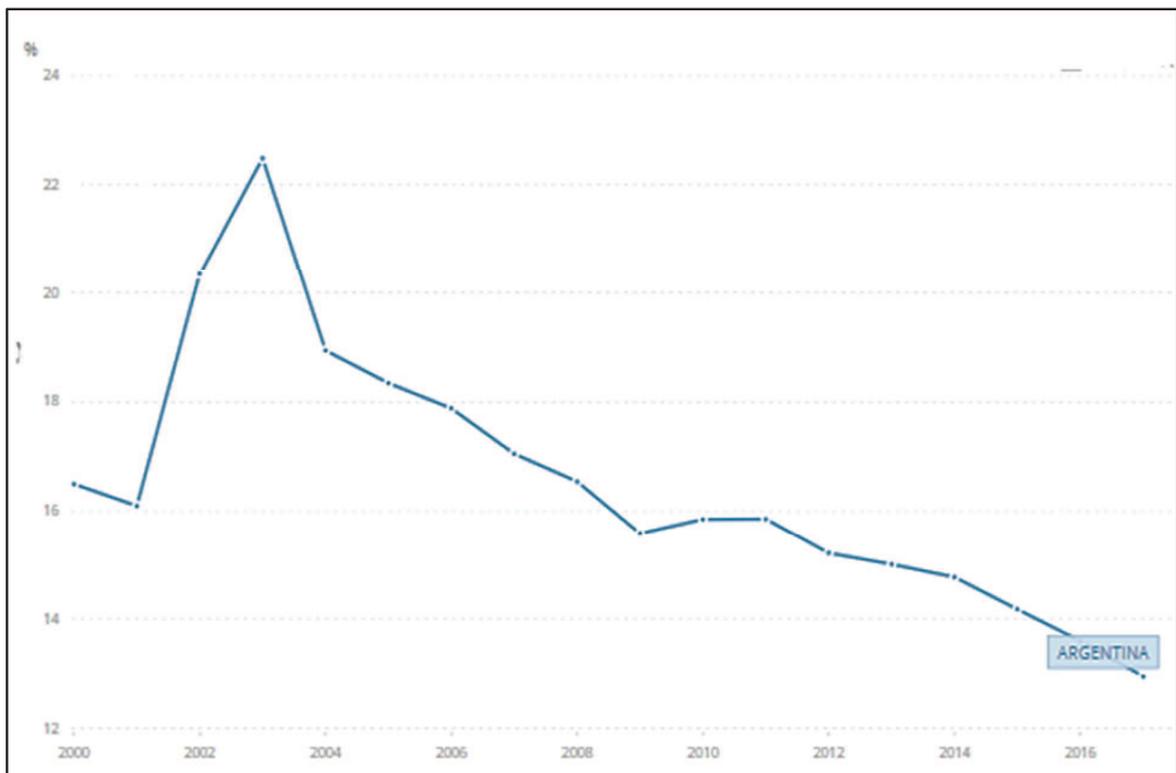
Luego del año 2011 las exportaciones comienzan a caer dramáticamente, una de las explicaciones de esta situación puede ser la crisis Europea y el cerramiento al mundo a través del cepo cambiario.



La presidencia de Macri no tiene ningún objetivo explícito sobre el desarrollo de la industria en general. Los índices de la industria cayeron y en lo que respecta a las pymes además de la fuerte presión tributaria que las mismas padecen, la apertura al comercio internacional de forma desmedida provocó que muchas de las empresas dejen de innovar y desarrollarse dado que las expectativas están puestas en las inversiones y desarrollo del mercado externo. A esto se le adiciona la devaluación sucedida en el mes de agosto la cual provocó un encarecimiento de los precios de los productos vendidos localmente y la creciente inflación que se trasladó a los precios de los productos.

Se puede pensar que la economía argentina estaba trabajando sobre un modelo de consumo el cual en ningún momento incentivó el modelo desarrollista, no solo por esta presidencia sino como deficiencia estructural. Este modelo de consumo entra en crisis dado los altos niveles de inflación, pérdida del salario real y pérdida del empleo en varios sectores de la sociedad. Una de las causas del desempleo es el cerramiento de muchas industrias pequeñas que no han podido soportar la coyuntura económica en la cual están inmersas, esto provocó que al menos 63.000 puesto de trabajo se destruyeran en los últimos dos años, reduciendo la nómina industrial un 5%.

Cuadro: Valor Agregado de la Industria.



Fuente Banco Mundial

Uno de los intereses demostrado por este gobierno es la causa de los cuadernos. Esta causa se abre judicialmente por las irregularidades en la

compra de Gas Licuado y sobornos que involucra a funcionarios del gobierno y a empresarios contratistas del Estado.

Este tema es muy importante en lo que respecta a la industria dado que existe una relación directa con los proyectos de PPP (Participación Público Privada). Dichos proyectos se basan en una distribución de riesgos entre la autoridad contratante (un área del Sector Público Nacional) y el contratista (entes privados o públicos), asumiendo este último la responsabilidad por la obtención de una parte sustancial del financiamiento del proyecto. Los proyectos que abarca este programa tienen injerencia en infraestructura, vivienda, actividades y servicios, inversión productiva.

Los empresarios involucrados en dicha causa, las empresas que estos representan, no pueden participar en los proyectos de licitación dado su historial judicial.

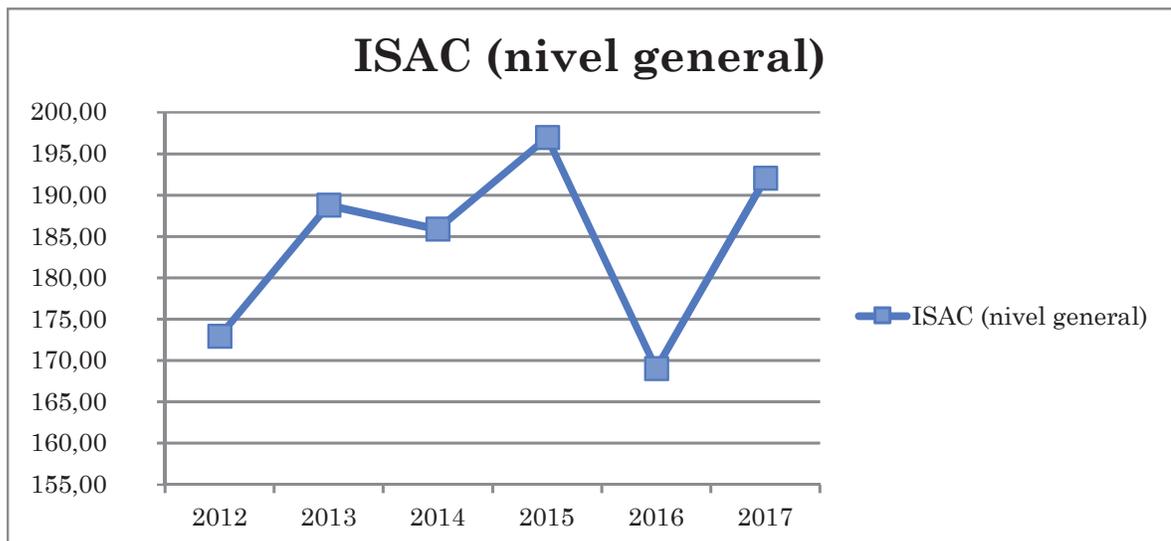
Si dichas empresas no pueden participar de las licitaciones que relacionan a grandes proyectos de alguna forma le dan el lugar a empresas más pequeñas que asuman su lugar las cuales probablemente no puedan afrontar la demanda que estos proyectos exigen, esto conllevará a una recesión en lo que respecta a la industria, situación similar que a lo que sucedió en Brasil.

No teniendo industria propia que genere su propia puede suceder que este lugar lo ocupen empresas extranjeras y lleguen de alguna forma la lluvia de inversiones extranjeras prometidas en el año 2015. El escenario actual es más propicio que el del año 2015 dado que la devaluación abarató los costos locales de mano de obra volviéndolo en el segundo país más barato luego de Venezuela.

Por otro lado, si bien en los proyectos que abarcan las PPP, por legislación no se permite que sean las empresas extranjeras las contratistas, pero con esta situación el valor de las mismas ha ido en picada. Esto provocaría un atractivo para los capitales extranjeros para la compra de dichas compañías para poder invertir a través de estas en la obra pública, pero los problemas judiciales han de resolverse primero dado que el escenario no es propicio y el riesgo país trabaja de forma negativa en dicho escenario.

ii.El rubro de la Construcción.

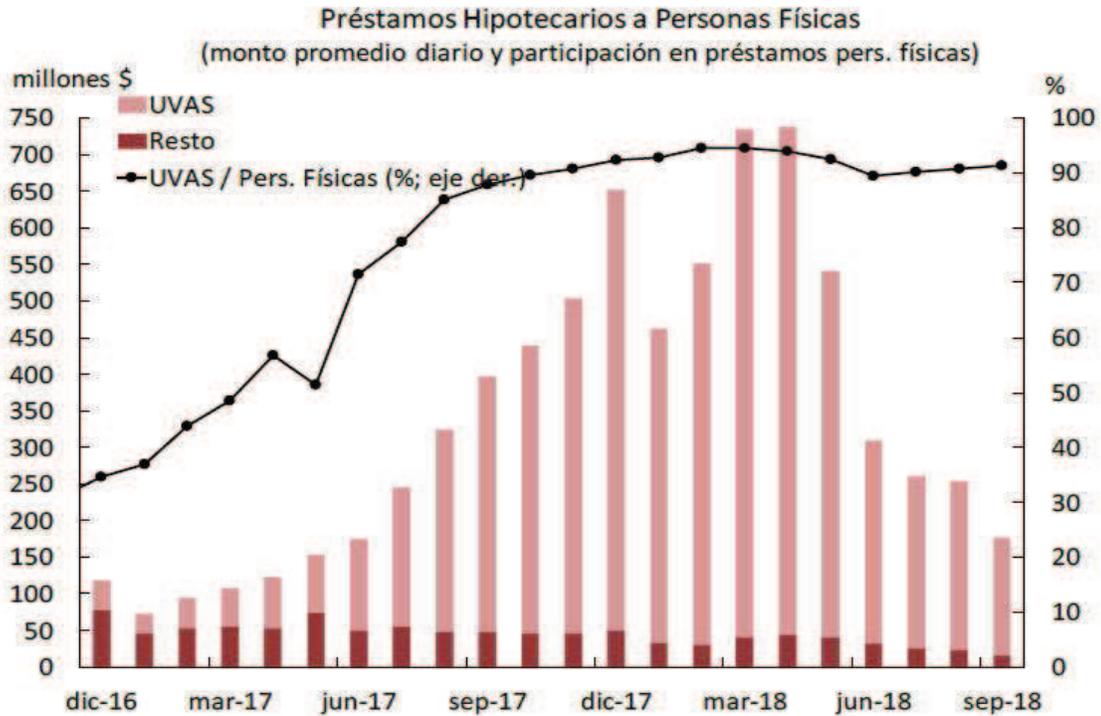
El Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción alcanzó su máximo en el año 2015, tercera presidencia, este máximo se relaciona a la construcción de obras residenciales. Dado que el público que era portador de divisas, tales como la clase media y alta, invertían en aquellos bienes no transables como lo que respecta al rubro de la construcción.



En el año 2017 con la presidencia de Macri este índice repunta dada al boom de créditos UVA.

Los créditos hipotecarios fueron altamente demandados en el período 2016 por lo que los mismos aumentaron el precio de los inmuebles.

En este último tiempo con la devaluación y el aumento de los inmuebles, el acceso a al crédito decayó. Por otro lado, los bancos no tienen la mismadisponibilidad de recursos para prestar y en relación a los acuerdos con el FMI la base monetaria se contraerá por lo que las tasas de interés empezarán a subir, lo cual hará que el acceso al crédito sea más difícil.



Fuente: BCRA

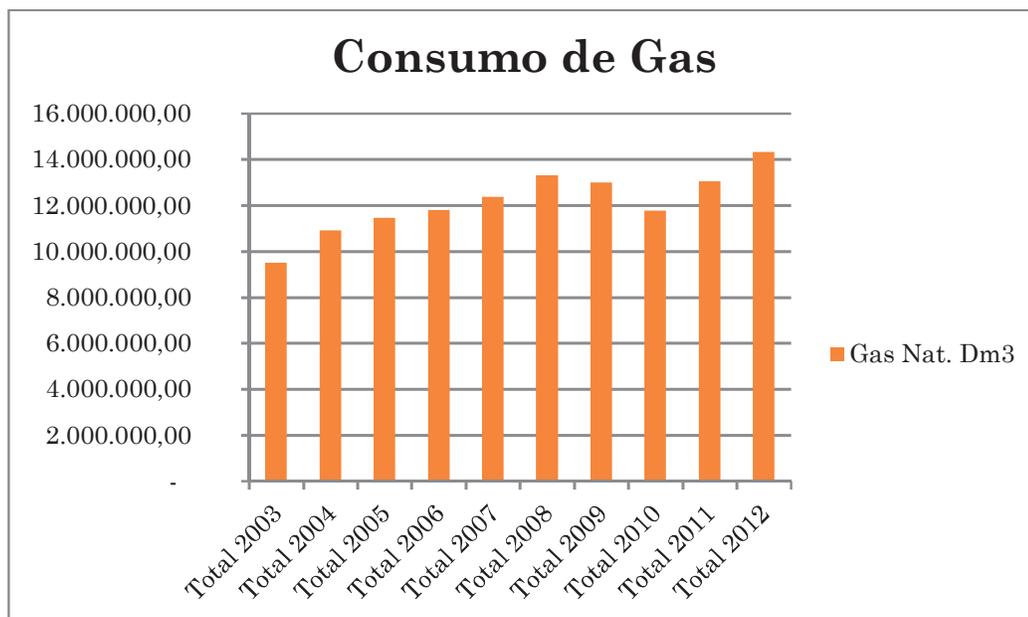
El gráfico demuestra que la solicitud de préstamos hipotecarios ha empezado a tener una tendencia descendente después de alcanzar el máximo en abril.

iii. Industria Energética

El sector energético es un sector determinante en la industria dado que cumple un papel fundamental como proveedor de energía.

El sistema eléctrico abandonó la diversificación de fuentes de creación de dicha energía y tomó como recurso principal de creación al gas natural utilizando como fuente proveedora de dicho recurso a las centrales termoeléctricas y la importación. “Como era previsible, la mayor generación de energía focalizada en las tecnologías térmicas trajo consigo un incremento muy importante de la demanda de gas. Entre 2003 y 2007 las centrales eléctricas incrementaron el consumo en un 40% y un 20% adicional desde entonces hasta 2013”.(Goldstein, Kulfas, Zack, Margulis:

Efectos macroeconómicos del sector energético en la Argentina en el período 2003-2014)



Fuente: www.argentina.gob.ar

La gran dependencia hacia al gas provocó un aumento del gasto público sin inversión proveniente del sector privado, por lo que, dado que la economía empezaba a reactivarse y los subsidios no se eliminaron, el gasto público en materia de energía comenzó a aumentar de manera exponencial.

La recuperación de la economía argentina en la primera presidencia de Kirchner impulsó un mayor consumo de energía a nivel industrial y hogares. En lo que respecta a los hogares hubo una mejora del salario real, mayor consumo de electrodomésticos y tecnología que hacen uso de la electricidad; por el lado de la industria hubo un mayor nivel de actividad.

La mayor parte del consumo era explicada por los hogares:

| Usuario final | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 ^e |
|---------------|------|------|------|------|-------------------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Residencial | 35,2% | 35,5% | 36,1% | 36,2% | 36,4% |
| Comercial | 17,9% | 17,2% | 17,4% | 17,6% | 17,5% |
| Industrial | 34,8% | 34,9% | 34,0% | 33,9% | 33,5% |
| Obras sanitarias | 1,2% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% |
| Alumbrado público | 3,6% | 3,6% | 3,6% | 3,6% | 3,6% |
| Tracción eléctrica | 0,6% | 0,5% | 0,5% | 0,5% | 0,5% |
| Riego agrícola | 1,0% | 1,0% | 0,9% | 0,8% | 0,9% |
| Oficial | 3,4% | 3,5% | 3,6% | 3,6% | 3,6% |
| Otros (1) | 1,4% | 1,5% | 1,6% | 1,7% | 1,7% |
| Electrificación rural | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Facturación de energía eléctrica por tipo de usuario final. Total del país. Años 2012-2016. Cuadro de elaboración propia. Fuente Ministerio de energía.

Estos nuevos niveles de consumo produjeron agotamiento de los recursos que proveían dicha energía con lo que se necesitó incrementar la inversión a través del gasto público. Una de las decisiones del Estado fue subsidiar a todo el grupo poblacional sin discriminar estamentos por niveles de ingresos o zonas.

Para poder proveer a toda la población de manera eficiente, el Estado tuvo que incrementar la inversión para la generación de dicha energía.

“El monto de subsidios al sector energético se incrementó 258% entre 2010 y 2013, alcanzando casi 3% del PIB y en 2014 aumentaron un 72% en relación con el año anterior. Por su parte, debido a la creciente demanda de importaciones del sector energético, la salida de divisas superó los US\$ 22.000 millones en 2010-2013 y sumó otros US\$ 8.000 millones en 2014”

(Goldstein, Kulfas, Zack, Margulis: Efectos macroeconómicos del sector energético en la Argentina en el período 2003-2014)

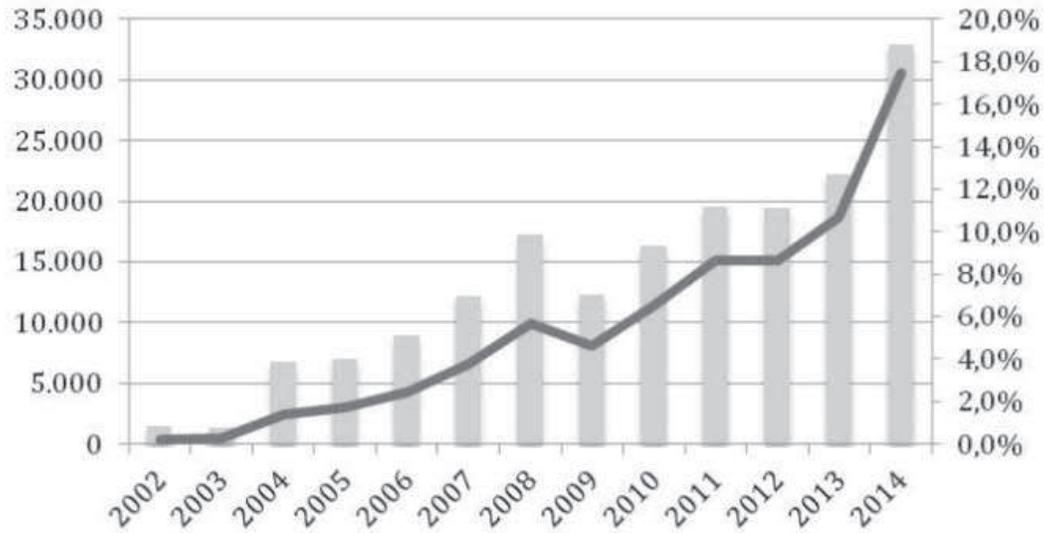
Argentina necesitaba ser competitiva a nivel industrial, es por esto que el Estado subsidiaba el consumo energético ya que los costos en Argentina eran más elevados que los países vecinos, por lo que para lograr una ventaja competitiva era necesario abaratar los costos.

La primera estrategia del Estado para abaratar los costos fue pesificar las tarifas. Dichas tarifas no se indexaban de acuerdo a la variación de los precios internacionales, es por eso que las tarifas fueron muy bajas. Si bien estimuló quizás al resto de la industria, terminó por arruinar al sector energético y de alguna forma al Estado por no poder recuperar lo invertido en gasto público.

La segunda estrategia del Estado fue incentivar la inversión en el sector energético para esto llamó a licitación de empresas, se incrementaron los subsidios para el consumo y para las importaciones de combustibles.

Estas estrategias alcanzadas por los gobiernos Kirchneristas no lograron articular un régimen de inversiones que permitiera expandir la oferta de energía de una forma saludable, con esto se quiere indicar que la demanda fue satisfecha a partir del año 2010 a través de las importaciones (vale aclarar que fue a precios internacionales). Esto produjo un cambio de signo en la balanza comercial de energía ya que en la primera presidencia Kirchnerista comenzó siendo superavitaria y en la tercera presidencia se tornó deficitaria.

Evolución del gasto público desinado a energía y de la participación del sector energético en el gasto público total (millones de pesos a precios de 2003 y % del total del gasto público:



Fuente: “Efectos macroeconómicos del sector energético en la Argentina en el período 2003-2014”

Si bien el gas fue el recurso más utilizado para la producción de energía este recurso no dio abasto, hubo una contracción de la producción de gas lo cual provocó deficiencias en el sector energético. La oferta no lograba satisfacer a la demanda.

La idea inicial del Estado de incentivar mediante políticas públicas no llevó a que las empresas privadas invirtieran por lo que dicha estrategia provocó un aumento del gasto público sin una recuperación posterior económica y no se logró el autoabastecimiento en el país por lo que se tuvo que recurrir a la importación. Los precios internacionales, la inflación en pesos y en dólares, jugaron una mala pasada impactando de forma directa a los precios finales de energía en el mercado mayorista.

Es plausible destacar que la estrategia inicialmente permitió aumentar la oferta y la capacidad instalada de las industrias, sector que no recibía inversiones desde los años 90, pero no fue suficiente. Es cierto que tenemos como recurso el yacimiento gasífero Vaca Muerta pero en dicho polo industrial aún carece de industria capacitada para la extracción mediante el fracking.

Esto provocaba una fuga de divisas las cuales ya escaseaban en parte por el turismo, dólar blue y la importación de recursos.

A partir del año 2015 la industria eléctrica en Argentina ha aumentado sus tarifas por encontrarse dolarizada. En este último tiempo se realizaron ajustes de tarifas para que los entes reguladores no perdieran sus ingresos. Por lo que una de las aristas de este negocio fue no perder ante la devaluación. Dado que no existió ninguna obra pública de referencia que incentive a dicha industria y la actuación pseudo monopólica permite a los proveedores de energía actuar imponiendo las reglas del mercado, por ejemplo, controlando los precios. Lo más insólito de la cuestión fue que estas empresas solicitaron el pago atrasado por la pérdida del tipo de cambio, es decir hubo que pagar por consumos del pasado. Al fin se hizo cargo el Estado, pero el Estado somos todos.

La promesa de la presidencia de Macri se base en las esperanzas que existen por Vaca Muerta, pero uno vez más se está apostando al recurso natural olvidándonos del desarrollo industrial local.

x. Caracterización de la demanda de Equipamiento Eléctrico

| Segmento | Principales características |
|--|--|
| Empresas Eléctricas | <p>Las generadoras, transportistas y distribuidoras de energía eléctrica son las principales demandantes de equipamiento eléctrico.</p> <p>Los principales equipos demandados son para reposición y ampliación de las instalaciones existentes, a los que se suman los necesarios para nuevas instalaciones.</p> <p>Las adquisiciones se realizan a través de licitaciones y concursos privados, lo que hace que el factor precio sea el más importante una vez cumplidas las condiciones de calidad requeridas.</p> |
| Contratistas de Nuevas Obras | <p>En las nuevas obras, el Estado o empresas eléctricas licitan las obras en forma parcial o total. En ellas suelen competir empresas multinacionales o empresas de capital local.</p> <p>En general, las empresas contratistas extranjeras se encargan de obras energéticas en todas sus etapas, desde el diseño hasta la provisión de equipos (por ej., Siemens). Suelen usar sus propios proveedores (sean de producción propia o con acuerdos estratégicos).</p> <p>Las firmas nacionales tienden a establecer relaciones más fuertes con los productores locales, redundando en una más elevada demanda por equipos nacionales. Por ejemplo: ISOLUX, Tecna, Techint, Roggio, Electroingeniería, Austral Construcciones, Pescarmona.</p> |
| Grandes consumidores de Energía Eléctrica | <p>Empresas petroleras, mineras e industriales (petroquímicas, cementeras, siderurgia, aluminio).</p> <p>La conexión a las redes de energía de alta tensión requiere de equipos (por ej., transformadores) para adaptarlos a las necesidades de las unidades productivas. La demanda de equipamiento eléctrico está vinculada a los procesos de inversión de las empresas.</p> |

Fuente: elaboración propia con base en CESP (2020).

xi. Segmento de Distribución: Gastos en Equipamiento Eléctrico de las principales compañías Distribuidoras de Energía

Luego de la devaluación del 2002, la inversión en equipamiento eléctrico tuvo una fuerte caída, a partir de la cual comenzó a crecer de forma continua. Durante el 2013 se produjo una fuerte inversión de las principales empresas distribuidoras de energía. Durante los años 2010-2013 las principales compañías distribuidoras (Edenor y Edesur) invirtieron 1.000 millones de pesos por año en bienes de capital para el sector eléctrico. Las redes y subestaciones fueron los principales rubros de inversión.

xii. Empleo

El empleo en el complejo se ha ido incrementando a partir de los años 2003, producto de las inversiones realizadas por las compañías distribuidoras de energía y las políticas públicas con el objetivo de ampliar las redes de transporte energético.

3. RESUMEN HISTORICO DE LA PYME

Hablar de Pyme e historia sugiere a simple vista una dicotomía ente ambos conceptos, dado que la Argentina no es un país caracterizado por tener periodos largos de estabilidad y crecimiento sostenido para la proliferación y crecimiento de empresas.

Las Pequeñas y medianas empresas, al igual que la clase media y baja, son la base de la estructura, con lo cual, son más vulnerables en contextos de recesión, incertidumbre y volatilidad.

Aquellas Pymes que han sobrevivido a estos periodos de crisis económica, social y política, lo han logrado gracias al dinamismo que les permite

adaptarse fácilmente a los cambios, sus estructuras relativamente pequeñas y mano de obra altamente flexible (un porcentaje alto de personal temporal).

Durante el periodo 2003-2007, la economía argentina mostró signos de recuperación y crecimiento estable, lo que permitió el surgimiento y desarrollo de nuevas empresas. Las micro, pequeñas y medianas empresas tuvieron un buen desempeño económico y recuperaron dinamismo que habían perdido en la década anterior (Kulfas).

Las políticas de incentivo al consumo, a través del acceso al crédito, financiación de consumo (PLAN ahora 12), lograron generar una reactividad y uso de la capacidad instalada de las empresas, generando nuevos puestos de trabajo y más consumo.

Por el lado de las empresas, el Gobierno impulsó políticas industriales y políticas para Pymes con el objetivo de estimular algunas producciones mediante medidas impositivas y mecanismos de protección del mercado interno, acceso al crédito, asistencia técnica, capacitación y desarrollo de aglomeraciones productivas.

El periodo 2003-2007 fue la época de oro para las Pymes nacionales, dado que lograron tener una recuperación económica luego de la crisis del 2001, pudiendo poner en uso la capacidad instalada que hasta el momento se encontraba ociosa.

Ya a partir del año 2008 la economía muestra signos de agotamiento del modelo económico, y el crecimiento comienza a desacelerarse, los superávits que permitían “alimentar” las importaciones necesarias para el crecimiento industrial ya se habían acabado frente a un contexto internacional desfavorable por el advenimiento de la crisis financiera mundial, la contracción de los mercados y los precios de los commodities primarios tendiendo a la baja.

El periodo 2009-2015 se caracterizó por contracciones y expansiones del producto interno.

4. CAMBIOS DE RUMBO ESTRATEGICO

La empresa Pyme bajo estudio, tiene 39 años de antigüedad, fue fundada por el Padre de los actuales dueños (Dos Hermanos), comenzó su actividad dedicándose a la mecanización e inyección de piezas de aluminio en el partido de Tres de Febrero.

En el año 2006 los directivos se encontraban “desbordados” por la cantidad de pedidos retrasados, los bajos niveles de productividad, falta de coordinación entre áreas.

Deciden incorporar a una persona para que coordine el área productiva. Fue a partir del año 2007 donde la empresa comenzó un proceso de reorganización, en el cual, los directivos comenzaron a delegar la responsabilidad de coordinar las acciones que permitan cumplir con los objetivos de la empresa, que hasta ese momento aún no estaban claramente definidos.

La planificación de la producción, la medición de performance de las áreas, la coordinación y el trabajo en equipo fueron algunas de las primeras acciones que dieron resultados de mejora notables.

A partir del año 2015, la empresa comenzó un periodo de profesionalización de sus estructuras directivas. Este cambio en el rumbo estratégico era esencial para permitir que la Pyme perdurara en el tiempo frente a entornos tan competitivos que existen en la actualidad.

5. VARIABLES MACROECONOMICAS DETERMINANTES EN LA EVOLUCION DEL SECTOR

La empresa Pyme bajo análisis posee una oferta de productos orientadas al mercado de la Construcción y la Industria, con lo cual la evolución de ambas actividades inciden de manera directa en la contracción o expansión de la demanda de dichos bienes.

| ACTIVIDAD | COMPOSICION PORCENTUAL DE LA FACTURACION ANUAL POR ACTIVIDAD | | | |
|--------------|--|------|------|------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| CONSTRUCCION | 72 | 73 | 70 | 66 |
| INDUSTRIAL | 28 | 27 | 30 | 34 |

Las decisiones de política económica en función a la promoción de estos rubros de actividad determinaran la evolución de la demanda y actividad de esta empresa.

Los canales de distribución que posee son:

- Directos:
 - Compañías Distribuidoras de Energía (Edenor, Edesur, Edelap, resto de cías a nivel Nacional).
 - Exportación
- Indirectos:
 - Canal Distribuidor Mayorista
 - Gremio (Grandes y medianos negocios de venta al público de materiales eléctricos).

La evolución de la exportación dependerá del grado de competitividad que logre tener la empresa en función a las condiciones favorables respecto a tipo de cambio, términos de intercambio.

6. ANALISIS MICROECONOMICO

a. Tipos de Mercado

La empresa posee una oferta diversificada de productos, y compite en mercados de competencia monopolística, dado que conviven empresas que venden productos similares pero no homogéneos.

Como toda empresa, debe definir la cantidad a producir y el precio al cual ofrecerá sus productos.

Durante los primeros años de actividad de la empresa, su política de precios era de ser precio aceptante, con lo cual la demanda era la determinante del precio.

A medida que la empresa comenzó a hacerse conocida en el mercado y agrandar su oferta de productos, su política de precios comenzó a definirse analizando los costos de producción más un margen bruto de retribución al capital.

Luego de la crisis del 2001, la empresa tuvo un crecimiento exponencial en términos de desarrollo del comercio externo e interno. La coyuntura económica había cambiado favorablemente para las empresas industriales nacionales y con ese crecimiento abrupto se presentaron restricciones tecnológicas y de mercado que la empresa tuvo que superar.

Las restricciones tecnológicas implicaban la elección de abastecer el mercado interno, los compromisos de la demanda externa o los de las empresas distribuidoras de energía locales (Edenor, Edesur). Si bien la empresa tenía capacidad de horas máquina para cumplir con los compromisos de venta, las limitaciones eran estructurales.

Durante el periodo 2002-2009 la empresa tomo la decisión de desarrollar el mercado externo, dado que las exportaciones le reportaban una rentabilidad mayor a un menor costo (lotes continuos de producción de mono-productos) respecto a las operaciones del mercado local que tenían una oferta más diversificada.

Fue en dicho periodo que la Pyme se unió junto a otras empresas del rubro para conformar GEADE (Grupo Exportador Argentino para la Distribución Eléctrica). Este grupo permitió a las 5 Pymes que la conformaban, exportar a países de América Latina aprovechando la iniciativa promovida por la Fundación Export Ar y la Fundación Bank Boston.

A partir del año 2009, luego de la crisis financiera mundial. El contexto mundial había cambiado, la política de restricción del comercio de los países, la pérdida de competitividad y deterioro de los términos de intercambio cerraron las puertas a la exportación de productos industriales.

Es a partir de dicho año que la Pyme debe mirar hacia adentro y desarrollar el mercado interno que había dejado rezagado en los años anteriores.

Su liderazgo en la línea de productos ofrecidos a las Compañías Eléctricas le facilitaron la penetración del mercado para otros productos que hasta el momento no eran conocidos.

La restricción tecnológica para el año 2009 ya había sido superada dado que la empresa había adquirido una cantidad de bienes de capital para ampliar su capacidad de producción.

La restricción comenzaba a verse en el mercado interno, donde la empresa no era conocida, salvo en un segmento concentrado de productos vinculados a la construcción (Gabinetes para compañías Distribuidoras de Energía).

En la actualidad la empresa está orientada a desarrollar el mercado interno, a través del canal mayorista, venta a grandes y medianos puntos de venta de materiales eléctricos a nivel nacional y venta directa a compañías distribuidoras de Energía a través de licitaciones.

b. Canales de Distribución

- Canal Directo:

- Licitaciones de Empresas Distribuidoras de Energía (Edenor, Edesur)
- Operaciones de Comercio Exterior
- Canal Mayorista:
 - Distribución de productos a nivel nacional.
- Puntos de Venta:
 - Grandes y Medianos comercios dedicados a la venta de materiales eléctricos a constructoras y empresas.

7. CONCLUSIONES

La pyme bajo análisis forma parte del complejo productivo de equipamiento eléctrico. Dicho complejo productivo se encuentra altamente correlacionado con la inversión de obra pública del país y las políticas de desarrollo que este adopte.

El Estado debe intervenir activamente en el desarrollo de mecanismos para incentivar las inversiones. Respecto a los mecanismos que incentivan la inversión hay que tener en cuenta el rol del Estado como generador de situaciones locales y receptor de situaciones globales.

En lo que respecta a lo local, quienes presiden dicho Estado adoptan políticas económicas que determinan el flujo económico, es el caso de los impuestos, retenciones, aranceles, gasto público, distribución del presupuesto, política monetaria, etc. Estas variables son ponderadas de diferente manera dependiendo el paradigma político en el cual se ubiquen. La óptica por la cual verán la realidad influirá en el rumbo que tome el país.

En lo que respecta a lo global, el Estado es receptor de variables macroeconómicas positivas, por ejemplo, el precio de la soja en la primera presidencia Kirchnerista, y variables macroeconómicas negativas, por ejemplo, la crisis europea.

Lo que se trata de decir es que la economía de un país no es una situación aislada, sino que responde a un sistema, a una coyuntura. Lo mismo sucede con las empresas que conforman el rubro de equipamiento eléctrico, independientemente de las estrategias que las compañías adopten al habitar en un contexto macro, sus acciones estarán sesgadas por el entorno económico, social y político.

Es plausible destacar el comportamiento de la empresa bajo análisis ya que ha sabido adaptarse a las diferentes situaciones económicas y políticas por las cuales transitó dado que la compañía supo posicionarse en un mercado específico e ir adoptando diferentes estrategias tales como políticas de precio, cambios tecnológicos, cambios en el personal, etc.

Podemos pensar que dicha compañía ha entendido el negocio y sus dirigentes tienen conocimiento y saben moverse en sintonía con la realidad, aunque la misma a veces podrá castigar con la imprevisibilidad. El empresariado de pequeñas y medianas empresas se caracteriza por tener versatilidad y adaptabilidad a los cambiantes escenarios económicos, esta adaptabilidad es viable dado que estas empresas poseen estructuras pequeñas y bajos niveles de inversión que minimizan la capacidad ociosa.

Tal como menciona Kulfas, es necesario contar con una política PyMe sostenida en el tiempo que permita desarrollar y reindustrializar la economía argentina en el mediano y largo plazo, estas políticas contribuyen a dinamizar la creación de empleo y la creación de mayor valor agregado en el proceso de producción.

8. BIBLIOGRAFIA

- Kulfas Matías, Las Pymes y El Desarrollo, Desempeño Presente y Desafíos Futuros, 1ª Ed., Buenos Aires, Capital Intelectual, 2011
- Kulfas Matías, Los tres Kirchnerismos, Editorial Siglo XXI, 2016.

- Kulfas Matías, Goldstein Evelin, Margulis Diego, Zack Guido, Efectos macroeconómicos del sector energético en la Argentina en el período 2003-2014, Realidad económica N°298
- Kulfas Matías, Las PYMES argentinas en el escenario post convertibilidad: políticas públicas, situación y perspectivas, Editorial Cepal.

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/3718-pymes-argentinas-escenario-post-convertibilidad-politicas-publicas-situacion>

- Kosacoff Bernardo, Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)

<https://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/39410/DocW45.pdf>

- Kosacoff Bernardo, Coatz Diego: Recuperación, freno y desafíos del desarrollo industrial Argentino:

<http://focoeconomico.org/2016/06/29/recuperacion-freno-y-desafios-del-desarrollo-industrial-argentino-2002-2015/>

- Complejo Equipamiento Eléctrico serie “Complejos Productivos”
https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/Complejo_Equipamiento_Electrico2.pdf

- Indec, <https://www.indec.gob.ar/>

- Banco Central:

http://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Informe_politica_monetaria.asp

- Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/>

- FMI: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2018/09/26/pr18362-argentina-imf-and-argentina-authorities-reach-staff-level-agreement>

