

PROVINCIA DE CORRIENTES



CLIMA DE INVERSIÓN

RESULTADOS DE LA ENCUESTA A EMPRESAS

MAYO 2009



Banco Mundial

I. RESUMEN EJECUTIVO	3
II. INTRODUCCIÓN: EL CLIMA DE INVERSIÓN Y LAS ENCUESTAS DE EMPRESAS	4
III. EL RANKING DE OBSTÁCULOS	8
IV. GOBERNABILIDAD	10
V. INFRAESTRUCTURA	15
VI. ACCESO AL FINANCIAMIENTO	20
VII. CAPACIDADES Y RECURSOS HUMANOS	23
VIII. CORRIENTES EXPORTA Y REGÍMENES DE PROMOCIÓN	27
IX. ALGUNAS REFLEXIONES FINALES	29
ANEXO 1 – DATOS MUESTRALES	30
ANEXO 2 – INDICE DE FIGURAS	31

I. RESUMEN EJECUTIVO

- I.1 Este trabajo reporta los principales resultados de la Encuesta a Empresas realizada a empresarios de la provincia de Corrientes en el segundo semestre de 2008. El mismo es un eslabón más del proyecto Definición de la Estrategia de Desarrollo y responde a la parte A estudio orientado al estímulo y aprovechamiento del potencial productivo y el clima de inversiones.
- I.2 Los objetivos particulares de esta etapa fueron:
- i. Evaluar la percepción que tienen las empresas de Corrientes respecto de un conjunto de variables que afectan el clima de inversión en la provincia.
 - ii. Comparar los resultados de la encuesta con la situación del resto del país, utilizando la Encuesta a Empresas realizada en Argentina en el año 2006, a fin de comprender la posición relativa de la provincia respecto del resto del país.
 - iii. Ofrecer algunos lineamientos para el desarrollo de políticas que permitan destrabar los obstáculos existentes.
- I.3 En base a los resultados de la encuesta, los principales obstáculos identificados por los empresarios correntinos son la electricidad, la incertidumbre macroeconómica e inestabilidad política y la calidad de la mano de obra. Los principales problemas asociados a las regulaciones y las relaciones con el Gobierno parecen encontrarse en cuestiones relativas al gobierno nacional (como las tasa impositivas nacionales y las regulaciones laborales) que con la interacción con el gobierno provincial. En infraestructura, el 50% de los encuestados considera que la energía eléctrica es un obstáculo para el desarrollo de sus negocios, en línea con las necesidades relevadas a nivel sectorial. Se propone la priorización de proyectos de infraestructura de acuerdo a los beneficios potenciales y el fortalecimiento institucional para poder ejecutar efectivamente estas obras.
- I.4 El acceso al financiamiento es un obstáculo para más del 40% de los encuestados, resultado que está en línea con el bajo uso del crédito bancario para financiar nuevas inversiones o capital de trabajo. El desafío es trabajar tanto desde el punto de vista de la oferta de crédito por parte de los Bancos y del Gobierno y de la demanda, a través del desarrollo de sujetos de crédito vía la capacitación y asesoramiento a empresas para acceder al sistema financiero. En el mercado de trabajo, el 60% de las empresas considera que el nivel de educación de la mano de obra es un obstáculo para las inversiones, lo que está a su vez asociado con la baja proporción de trabajadores calificados en la producción. Se propone el desarrollo de programas de capacitación para empleados, en conjunto con las empresas y en base a sus necesidades.
- I.5 En cuanto a la actividad de Corrientes Exporta y el impacto que tienen los programas de promoción del Gobierno de Corrientes, resulta interesante que una importante proporción de los empresarios encuestados ni siquiera conoce de la existencia de la agencia de promoción o de los programas disponibles, lo que llama a un fortalecimiento de las instituciones y programas existentes.

II. INTRODUCCIÓN: EL CLIMA DE INVERSIÓN Y LAS ENCUESTAS DE EMPRESAS

- II.1 La inversión es el motor del desarrollo del sector privado y del crecimiento, pero esto solo sucede en tanto los inversores tienen confianza y el clima de inversión es atractivo. El término “clima de inversión” no es otra cosa que el ambiente donde operan las empresas y las reglas del juego que rigen este ambiente. Un clima que favorece el desarrollo de inversiones, es fundamental para estimular el crecimiento económico sostenible. Si bien esta definición es lo suficientemente amplia como para incluir factores exógenos como la ubicación geográfica o la dotación de recursos naturales, nosotros nos enfocamos en las políticas e instituciones que influyen el retorno y el riesgo asociado a la inversión privada. Numerosos estudios académicos han enfatizado la relación directa que existe entre la gobernabilidad y las instituciones con el crecimiento económico.¹
- II.2 Tres características fundamentales del ambiente institucional y de las políticas de un país agrupan a los factores que afectan el retorno a la inversión privada.
- i. *Cuestiones macroeconómicas: Estabilidad y apertura internacional.* Este grupo incluye políticas públicas nacionales que afectan el grado de estabilidad política y económica del país y su nivel de integración con la economía global. Este grupo incluye las políticas macroeconómicas, fiscales, monetarias, comerciales y de tipo de cambio.
 - ii. *Efectividad de marco regulatorio.* Para las firmas, se relaciona con la facilidad para comenzar y cerrar un negocio, las relaciones laborales, la eficiencia y transparencia del sistema impositivo, la eficiencia de las regulaciones asociadas a la salud, seguridad, medio ambiente y otras que resulten relevantes en cada caso. De lo que se trata es de ver si el esquema de incentivos que subyace a las regulaciones existentes busca evitar la selección adversa y el riesgo moral, si sirve al interés público, si es implementado de manera expeditiva y sin corrupción y si facilita los resultados positivos.
 - iii. *Calidad y cantidad de infraestructura física, financiera y tecnológica:* Esto incluye energía, transporte, telecomunicaciones, sistema financiero, y las dotaciones de capacidades, fuerza laboral y tecnología. Las cuestiones que suelen ser determinantes en este sentido son la provisión estable de la energía, el costo y tiempo de transporte, el acceso al financiamiento, la oferta de mano de obra capacitada, entre otras.

¹ Ver, “*The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*” (Los orígenes coloniales del desarrollo comparativo: Una investigación empírica) de Acemoglu, Johnson, y Robinson, en el que usando variables instrumentales para definir las instituciones actuales, pueden explicar grandes diferencias de productos per cápita entre diferentes naciones europeas. A su vez, el Banco Mundial, a través del Instituto del Banco Mundial, ha desarrollado un conjunto de indicadores de gobernabilidad, los que han permitido estudiar en mayor profundidad la relación entre crecimiento económico y gobernabilidad. Uno de los trabajos más destacados en este sentido es: “*Growth Without Governance*” (Crecimiento sin Gobernabilidad) de Kaufmann y Kraay, Noviembre 2002. World Bank Policy Research Working Paper No. 2928.

- II.3 Una de las alternativas para poder evaluar el clima de inversión en un país o una región específica, es basar el análisis en la experiencia de las empresas locales, lo que permite identificar aquellas áreas en los que hay mayor necesidad de reforma para mejorar la productividad y competitividad del sector privado.² Las Encuestas de Empresas se centran en los numerosos factores que contribuyen a moldear las decisiones de inversión productiva de las empresas. Estos factores (como el acceso al financiamiento, gobernabilidad, regulación, impuestos, mercado laboral, infraestructura, tecnología, etc.) pueden favorecer o restringir los negocios y ejercen una gran influencia en las probabilidades que tiene un país, provincia o región de prosperar. Un ambiente de negocios favorable incentiva a las empresas a operar en forma eficiente y competitiva a través de la reducción de los riesgos, los costos y las barreras para la competencia. Estas condiciones fortalecen los incentivos para que las empresas innoven y aumenten su productividad, un factor clave en el desarrollo sostenible. A su vez, un sector privado más productivo expande el empleo y aporta los impuestos necesarios para la inversión pública en salud, educación y otros servicios. En contraste, un ambiente que restringe los negocios aumenta los obstáculos para el desarrollo de actividades empresariales y disminuye las perspectivas que tiene un país de alcanzar su potencial en términos de empleo, producción y bienestar.
- II.4 Las Encuestas de Empresas son aplicadas por el Banco Mundial y sus asociados en todas las regiones del mundo e incluyen empresas pequeñas, medianas y grandes.³ Estas encuestas recopilan, a través de entrevistas personales con gerentes y dueños de empresas, una amplia gama de información cualitativa y cuantitativa relacionada con el ambiente de negocios en cada país y con la productividad de las empresas. Las áreas cubiertas incluyen los obstáculos para hacer negocios, la infraestructura, el financiamiento, la mano de obra, la corrupción y las regulaciones, la ley y el orden, la innovación y la tecnología y la productividad de las empresas.
- II.5 En los últimos años se ha avanzado en el desarrollo de este tipo de encuestas a nivel de gobiernos subnacionales. El caso de Corrientes representa la primera experiencia de este tipo en la Argentina.⁴ El Gobierno de la provincia ha solicitado el desarrollo de esta

² El trabajo “Growth Diagnostics” (*Diagnóstico del Crecimiento*) de los profesores de la Universidad de Harvard, Hasumann, Rodrik y Velasco, presenta una propuesta en la que a partir de un árbol de decisión se pueden evaluar las diferentes restricciones que pueden estar impidiendo el crecimiento económico y la inversión privada. Este es un enfoque alternativo al de las encuestas a empresas (realizadas en Corrientes), ya que se basa en un análisis de las condiciones existentes y de las principales variables económicas y no de las percepciones de los empresarios.

³ Las encuestas se aplican a una muestra de empresas de la economía no agrícola, que se define consistentemente en todos los países e incluye todo el sector de manufacturas, el sector servicios y los sectores de transporte y construcción. Se excluyen los sectores de servicios públicos y servicios financieros. Actualmente, en el sitio web de las Encuestas de Empresas (<http://www.enterprisesurveys.org>) se encuentran disponibles los resultados de encuestas sobre el ambiente para los negocios en alrededor de 94 países, basados en datos de más de 61.000 empresas

⁴ La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas – FIEL- ha construido un “Índice Provincial del Ambiente de Negocios” (IPAN1), que cubre el período 1996-2001 en forma anual, y un “Índice Provincial de Ambiente Institucional y de Negocios” (IPAN2) para los años 1997 y 2001. Estos índices fueron construidos sobre la base de una descripción general del desempeño económico y social de las provincias argentinas desde mediados de la década del ochenta; estudios especiales sobre temas seleccionados y una encuesta a las empresas privadas sobre aspectos institucionales y respeto de las normas jurídicas cuyo relevamiento cubrió a todas las provincias del país. En dichos índices, tanto en IPAN1 como en IPAN2 Corrientes está clasificada como una provincia con un ambiente de negocios medianamente desfavorable.

encuesta en el marco del trabajo realizado con el Banco Mundial para el fortalecimiento de la estrategia de desarrollo productivo, con el fin de conocer en mayor profundidad cuales son las percepciones y experiencias del sector privado en relación a un conjunto de elementos que conforman el clima de inversión provincial. Corrientes tiene 1856 establecimientos industriales de los cuales 1479 son de menos de 5 empleados. Hay por lo tanto 377 establecimientos de más de 5 empleados. La estrategia de la muestra fue forzar la inclusión de todos los establecimientos más grandes (con más de 21 empleados) y tener una representatividad de 50% en los casos de establecimientos hasta 20 empleados. La decisión de descartar los establecimientos hasta 5 empleados se debió a que este tipo de empresas muchas veces no están constituidas formalmente o no bien su problemática es sustancialmente diferente a la cubierta por esta encuesta.⁵

- II.6 Este trabajo reporta los principales resultados de la Encuesta a Empresas realizada a empresarios de la provincia de Corrientes en el segundo semestre de 2008. Se realizaron 90 encuestas, de las cuales 75 corresponden al sector industrial, 6 son empresas de servicios y 9 son hoteles. Dado el bajo número de encuestas en los sectores servicio y turismo, lo que conspira con la representatividad de los resultados obtenidos, hemos decidido no presentar los resultados segmentados a nivel sectorial. Diez empresas se negaron directamente a participar del estudio y otras 19 fueron visitadas en reiteradas ocasiones, sin posibilidad de realizar la encuesta. Si bien se explicó a las empresas participantes que la selección de la muestra se realizó aleatoriamente de una lista general de empresas de la provincia y que la información suministrada iba a ser utilizada únicamente con fines estadísticos y manteniendo la confidencialidad de los datos, es probable que esta negativa a participar esté relacionada con el miedo a que la información pudiera ser utilizada por parte del Gobierno para accionar contra la empresa. Del total de empresas encuestadas, 32 corresponden al estrato de pequeñas empresas (hasta 10 empleados), 36 son empresas medianas (entre 11 y 50 empleados) y 22 son empresas grandes de más de 50 empleados.⁶
- II.7 Todos los indicadores presentados en este trabajo se basan en las respuestas de las encuestas. Los resultados de Argentina corresponden a la Encuesta de Empresas realizada en el año 2006⁷ por el Banco Mundial, en el cual se encuestaron 1063 empresas, 743 del sector industrial, 296 del sector servicios y 24 de la construcción. Las encuestas fueron realizadas en las cuatro ciudades más importantes del país: Buenos Aires, Rosario, Mendoza y Córdoba (con 666, 142, 128 y 127 encuestas respectivamente). Al haber utilizado la misma metodología estandarizada para la realización de ambas encuestas, es posible comparar los resultados de ambas y evaluar la posición relativa de Corrientes *vis-à-vis* el resto del país.
- II.8 Este documento constituye un eslabón más del proyecto Definición de la Estrategia de Desarrollo y responde a la parte A del estudio orientada a evaluar las percepciones de los

⁵ A pesar de la segmentación hecha, quedaron incluidas en la encuesta 3 empresas con menos de 5 empleados (2, 3 y 4 empleados respectivamente), debido a variaciones en la planta de personal con relación a lo que figuraba en el registro.

⁶ Un detalle de la información muestral se presenta en el Anexo 1.

⁷ La encuesta del 2006 corresponde al último dato disponible para Argentina. Un resumen de los resultados de esta encuesta se encuentra en <http://www.enterprisesurveys.org/documents/EnterpriseSurveys/Reports/ARGENTINA.pdf>

empresarios correntinos en relación al clima de inversión. Mientras que la primera fase del estudio se dedicó a la identificación de los sectores productivos con mayor potencial de la provincia (arroz, cítricos, ganadería, horticultura, forestal y turismo), a la evaluación de las principales restricciones y a la valorización las oportunidades de crecimiento y captura de valor en cada una de las cadenas de valor sectoriales, en esta etapa nos enfocamos en aquellas cuestiones horizontales que afectan de manera transversal el desarrollo de negocios en la provincia.

- II.9 Queremos agradecer a todos los empresarios que participaron de la encuesta y de los diferentes encuentros y talleres orientados a validar y discutir los principales hallazgos, así como a los funcionarios del Gobierno de Corrientes por su activa participación en el desarrollo de la encuesta y de este informe. A su vez, se agradece a los funcionarios del Banco Mundial que brindaron su asesoramiento para el desarrollo del presente informe, en particular a José Guilherme Reis, Especialista Líder en Desarrollo del Sector Privado y Cristian Quijada Torres, Especialista en Desarrollo del Sector Privado.

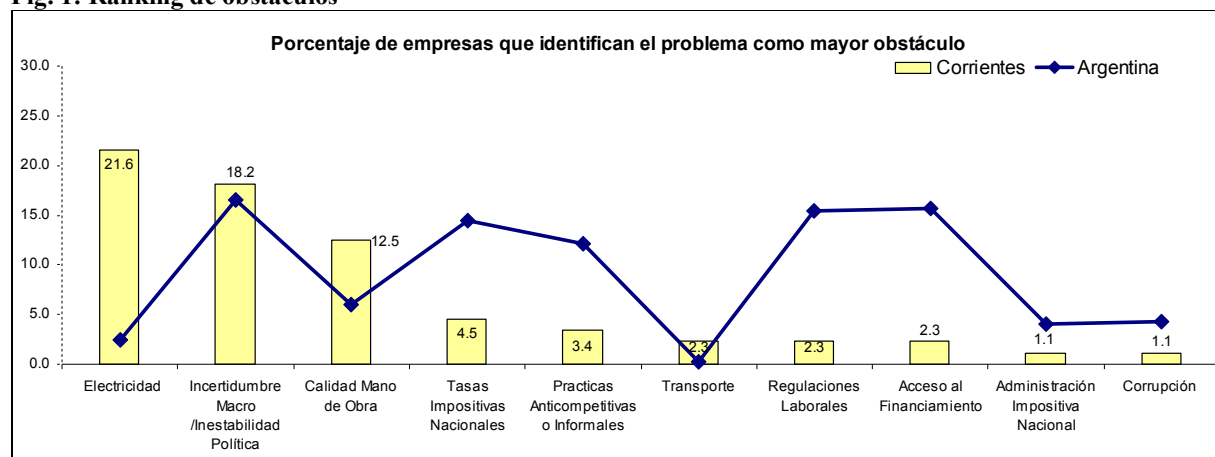
III. EL RANKING DE OBSTÁCULOS

- III.1 Comenzamos el análisis del clima de inversión en la Provincia de Corrientes partiendo del ranking de las mayores restricciones para la inversión y los negocios según la percepción de las empresas encuestadas. La Figura 1 presenta las 10 restricciones principales identificadas por las empresas de Corrientes comparadas con los resultados que arrojó el análisis a nivel Argentina.⁸ Los principales obstáculos identificados por los empresarios correntinos son la electricidad, la incertidumbre macroeconómica e inestabilidad política y la calidad de la mano de obra. Si bien es cierto que los problemas de energía se han agravado en los últimos años en Argentina, eso no puede explicar por sí solo la gran diferencia que existe en la ponderación de la electricidad como una de las principales limitaciones para el desarrollo de negocios en Corrientes vis-à-vis el resto del país, lo que pone en evidencia la necesidad de desarrollar políticas activas que permitan mejorar la provisión de energía eléctrica (u otras fuentes alternativas) a los diversos sectores. En segundo lugar está la incertidumbre macroeconómica y la inestabilidad política (con una valuación similar a la del resto del país) y en tercer lugar, la calidad de la mano de obra.
- III.2 Las percepciones de los mayores obstáculos, así como todas las percepciones obtenidas en cada una de las secciones de la Encuesta a Empresas fueron discutidas con las autoridades provinciales y con representantes del empresariado local en un taller realizado en marzo de 2009 en la provincia, en el cual se buscó validar las principales conclusiones y establecer algunos posibles cursos de acción (los cuales se presentan en las secciones correspondientes. Si bien a nivel de algunos sectores productivos hay algunas restricciones muy particulares que superan a las que figuran aquí como más importantes (por ejemplo, el transporte en el caso del sector forestal) el taller validó los resultados aquí expresados como los mayores obstáculos “compartidos” por todos los sectores productivos.⁹

⁸ Encuestas de Empresas Argentinas realizadas en 2006. Ver Anexo 1 para mayor información sobre la encuesta. A fin de comparar los resultados de Corrientes con los del país, se excluyó de este gráfico los obstáculos netamente locales como la administración de impuestos y tasa impositiva a nivel provincial, lo cual se reporta por separado en la sección IV.

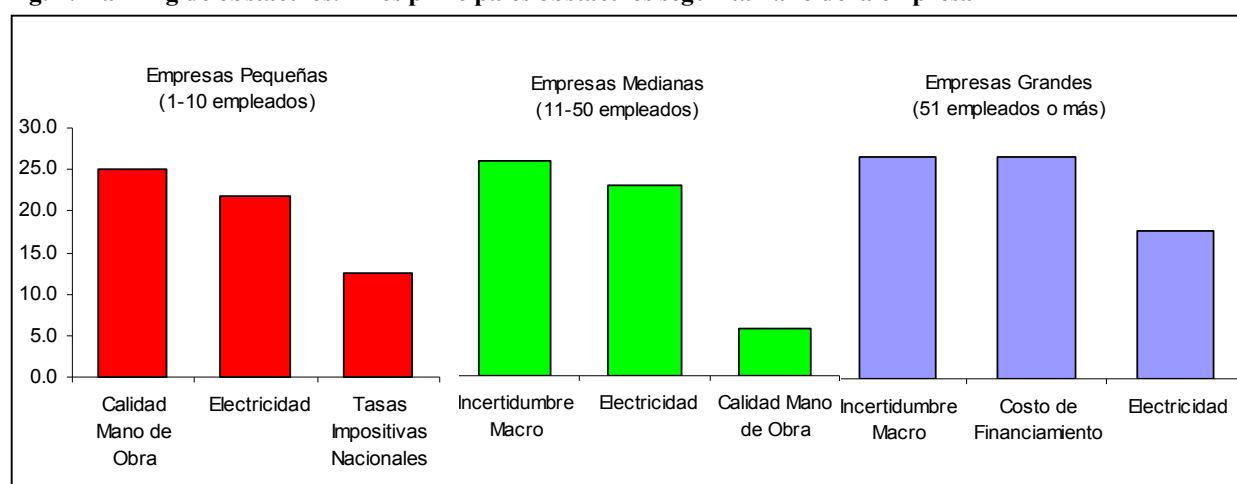
⁹ Para un mayor detalle de los principales problemas de los sectores forestal, citrícola, hortícola, ganadero, arrocero y turismo, ver el informe de la segunda fase.

Fig. 1: Ranking de obstáculos



III.3 Las percepciones sobre los mayores obstáculos al desarrollo de inversiones y de negocios difieren según el tamaño de las empresas. Definimos tamaño de empresas en función del número de empleados. La figura 2 presenta las tres restricciones principales identificadas por las empresas desglosadas según tamaño (pequeñas, medianas y grandes empresas).

Fig. 2: Ranking de obstáculos. Tres principales obstáculos según tamaño de la empresa



III.4 En las empresas más pequeñas, la calidad de la mano de obra (entendida como la posibilidad de conseguir personal con las calificaciones necesarias para realizar las tareas requeridas), así como la electricidad y las tasas impositivas nacionales constituyen los tres mayores obstáculos. Las empresas medianas tienen menos problemas con las tasas de impuestos. Sin embargo, la incertidumbre macroeconómica es percibida como la mayor traba al desarrollo de inversiones. Por último, solo en el estrato de las empresas grandes el costo de financiamiento aparece como un obstáculo al desarrollo de negocios. Como veremos más adelante, esto está fundamentalmente asociado al hecho de que las empresas medianas y pequeñas no tienen fácil acceso al crédito bancario u otras fuentes de financiamiento (por fuera del uso de fondos propios).¹⁰

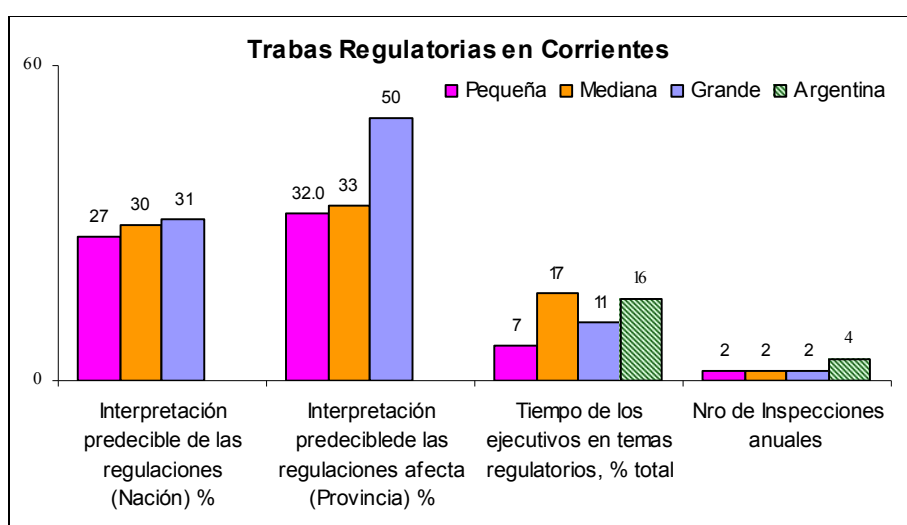
¹⁰ Para mayor información, ver capítulo 6.

IV. GOBERNABILIDAD

Trabas regulatorias y corrupción

IV.1 El marco regulatorio establecido por los gobiernos (tanto a nivel nacional como subnacional) influye de manera importante en las decisiones de inversión y en el ambiente de negocios de las empresas. Las regulaciones eficaces pueden resolver aquellas fallas de mercado que inhiben la inversión productiva, así como conciliar intereses privados y públicos. En cambio, las regulaciones ineficientes presentan serias trabas administrativas y financieras a las empresas.

Fig. 3: Trabas regulatorias

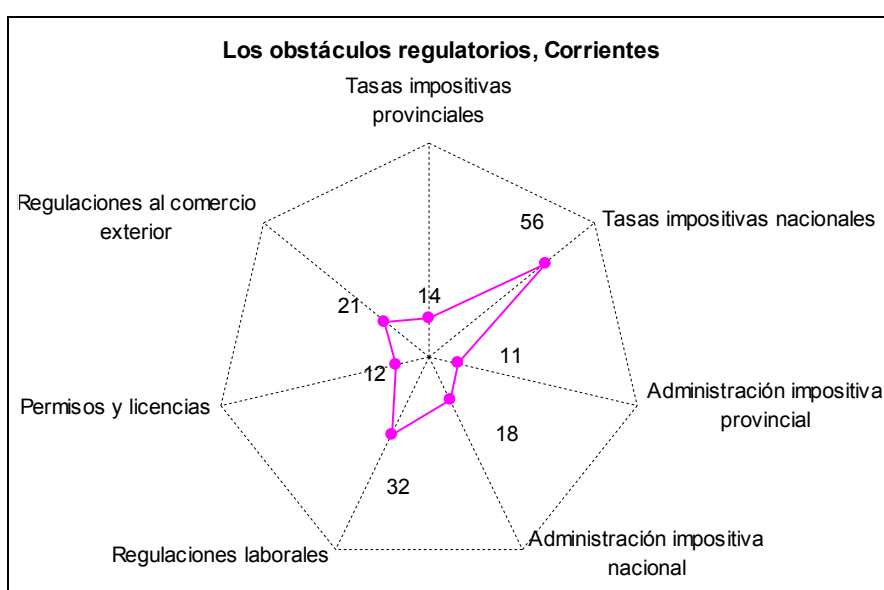


IV.2 Los resultados en la Figura 3 reflejan que los empresarios de Corrientes perciben mayor predictibilidad de las interpretaciones de las regulaciones realizadas por funcionarios provinciales que nacionales. El porcentaje del tiempo de los ejecutivos superiores dedicados al cumplimiento de regulaciones gubernamentales es levemente superior al del promedio del país -que se ubica en el 16%- para las empresas medianas e inferior para las pequeñas y grandes. El número de inspecciones anuales es similar para todas las empresas, independientemente de su tamaño, e inferior al reportado en la encuesta para Argentina en 2006, que era de 4. Estas inspecciones incluyen solo las realizadas por organismos tributarios y las reuniones con inspectores de impuestos (renta provincial y AFIP, etc.). Estos dos últimos indicadores buscan capturar el “impuesto de tiempo” ocasionado por la regulación, es decir, el tiempo que pierden los ejecutivos en atender cuestiones regulatorias.

IV.3 Un análisis de sobre las diferentes regulaciones que enfrentan los empresarios en Corrientes muestra que aquellas percibidas como mayores obstáculos al desarrollo de negocios son las tasas impositivas a nivel nacional (el 56% de los empresarios encuestados la considera un obstáculo serio o muy serio), seguidas por las regulaciones laborales y las regulaciones al comercio exterior (ver Figura 4). Resulta interesante el hecho de que estos tres conjuntos de regulaciones son administradas a nivel nacional.

Aquellas gestionadas a nivel provincial o municipal como impuestos provinciales y permisos y licencias aparecen como los más bajos en el ranking de obstáculos regulatorios. No obstante, en los diferentes encuentros los empresarios han manifestado que existe espacio para mejorar la relación entre el Gobierno provincial y las empresas en lo relativo a regulaciones, haciendo que la información sobre trámites y requisitos para acceder a habilitaciones, permisos, y otros procedimientos administrativos sea clara y de fácil acceso. En este sentido, el IFE (Instituto de Fomento Empresarial) puede actuar como nexo, facilitando y brindando asistencia, fundamentalmente a las PYMEs en todo lo concerniente a tramites, aspectos asociados a la formalización, adopción de figura societaria e inscripción impositiva, etc.¹¹

Fig. 4: Ranking de los obstáculos regulatorios (empresas que identifican estos temas como obstáculos severos o muy severos)

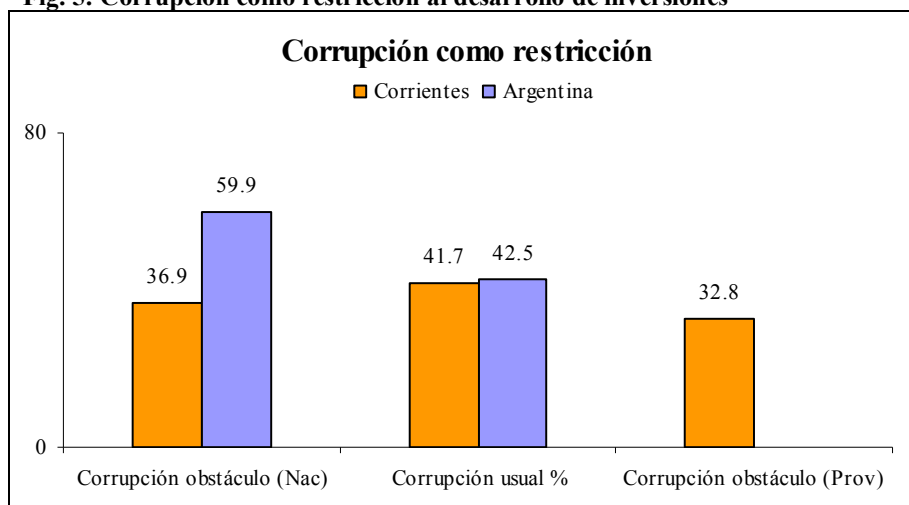


IV.4 En muchos casos, cuando las regulaciones se constituyen en obstáculos importantes que traban el desarrollo de negocios o bien cuando existen ineficiencias a nivel de la administración pública, puede hacerse necesario realizar pagos “informales” a funcionarios públicos para que las cosas se hagan.¹² La siguiente figura se centra en la percepción general de las empresas con respecto a la corrupción, tanto a nivel nacional como provincial y la proporción de empresas que considera que la corrupción (entendida como la realización de pagos informales) constituye una práctica usual entre las empresas locales.

¹¹ Una propuesta para el fortalecimiento de las capacidades del IFE se presenta en el Plan de Acción Consolidado.

¹² <http://www.enterprisesurveys.org/documents/EnterpriseSurveys/Reports/ARGENTINA.pdf>

Fig. 5: Corrupción como restricción al desarrollo de inversiones



- IV.5 En la figura 5 vemos que la corrupción a nivel nacional (es decir, en la interacción con funcionarios y/o regulaciones nacionales) constituye un obstáculo serio o muy serio para el 36.9% de los empresarios correntinos encuestados. Este porcentaje es sustancialmente inferior al obtenido a nivel nacional, donde casi el 60% de los empresarios consultados perciben a la corrupción como un obstáculo serio a las inversiones. En cuanto si la corrupción es una práctica usual, las percepciones son bastante similares entre Corrientes y la Argentina. Por último, casi el 33% de los empresarios correntinos considera que la corrupción a nivel provincial es un obstáculo para sus empresas.
- IV.6 La lucha contra la corrupción es fundamental para mejorar tanto la competitividad como la gobernabilidad, ingredientes esenciales de un mejor desarrollo y un mayor crecimiento económico. Los estudios sugieren que la corrupción constituye un impuesto muy elevado sobre la inversión local y extranjera. Algunas medidas que podrían explorarse para fortalecer la transparencia incluyen la simplificación de trámites – complementada con una mayor facilidad de acceso a toda la información del gobierno-; la ejecución de leyes sobre conflictos de intereses en la actividad empresarial, la política, la legislatura y la función pública; legislación de las prácticas de los grupos de presión; sistemas de contrataciones públicas competitivos y transparentes (por ejemplo, a través de Internet); sanción y aplicación eficaz de leyes sobre libertad de información; publicación del presupuesto y audiencias públicas, entre otras.¹³

Informalidad

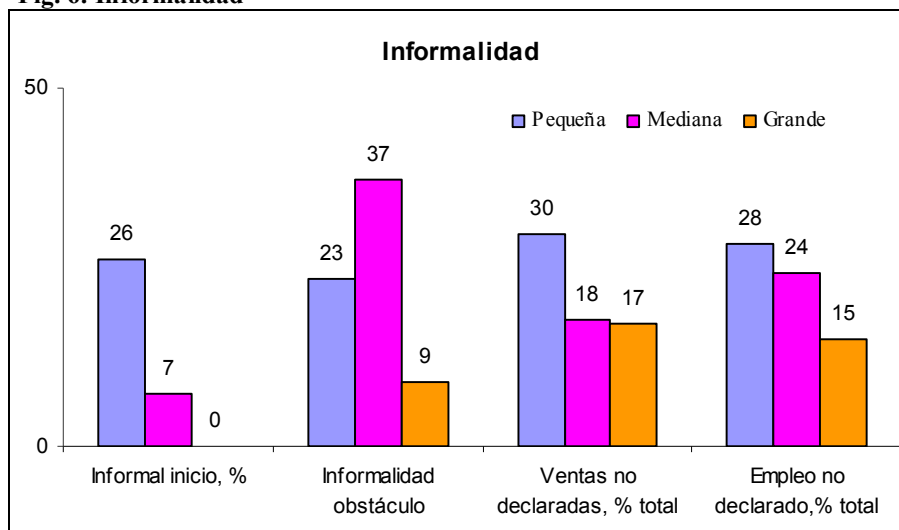
- IV.7 La informalidad constituye un problema en tanto afecta negativamente las perspectivas de inversión en el país, reduciendo la competitividad de las empresas formales, que

¹³ Para un mayor detalle sobre estas u otras medidas posibles ver “Mitos y Realidades de la Gobernabilidad y la Corrupción”. The World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2005-2006. Capítulo 2.1 escrito por Kaufman, D.

trabajan en desventaja con el sector informal debido a las menores cargas que enfrenta este último. Visto desde el lado del Gobierno, cuando hay muchas empresas que no se legalizan, no es posible ampliar la base tributaria. A su vez, la informalidad afecta al mercado de trabajo, ya que muchos trabajadores quedan fuera del alcance de las leyes, programas de cobertura y planes de seguro.

- IV.8 Las encuestas realizadas muestran que, mientras que el 26% de las empresas pequeñas comenzaron trabajando informalmente¹⁴, solo el 7% de las empresas medianas y ninguna empresa grande de las encuestadas lo hizo. En este contexto, el IFE podría cumplir una importante función, facilitando y brindando asistencia a las empresas más pequeñas en los requisitos necesarios para la formalización, la adopción de figura societaria y la inscripción impositiva. La informalidad es percibida como un obstáculo para el 37% de las empresas medianas encuestadas. Solo el 9% de las empresas grandes ven a la informalidad como un obstáculo para el crecimiento de sus empresas.
- IV.9 En cuanto a los porcentaje de ventas y empleo no declarado, la encuesta no estuvo orientada a ver si existía sub-declaración a nivel de cada empresa (ya que en este caso, se temía que las empresas no quisieran contestar) sino que se orientó a ver que porcentaje estimaban que se sub-declaraba en su sector.¹⁵ En las empresas pequeñas se percibe que un 30% de las ventas y un 28% del empleo no es declarado. La percepción de sub-declaración de ventas entre las empresas medianas y grandes ronda el 17%, mientras que en empleo, las empresas medianas están más cerca de las pequeñas (con un 24% del empleo no declarado) y las empresas grandes reportan una sub-declaración de empleo del 15%. En base a estos resultados, que están en línea con las estimaciones de informalidad realizadas por el Gobierno, se hace necesario repensar la estructura tributaria a nivel provincial.

Fig. 6: Informalidad



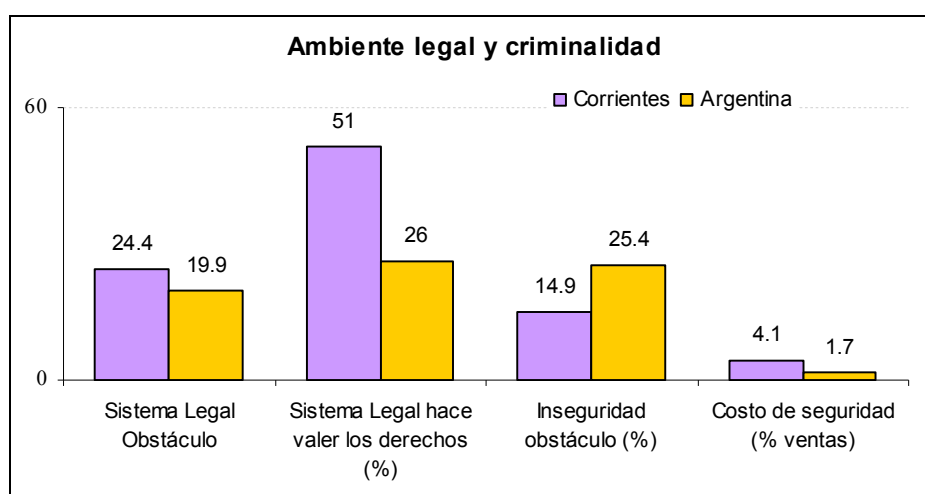
¹⁴ Cuando el establecimiento pertenece a un único dueño, no tiene que registrarse, por lo que solo están incluidas aquí empresas que no tienen esta característica.

¹⁵ La pregunta de la encuesta decía: “Reconociendo las dificultades que muchas empresas enfrentan para cumplir eficazmente con los impuestos y regulaciones gubernamentales, ¿qué porcentaje de las ventas (empleo) totales cree usted que un establecimiento típico de su sector declara para efectos de impuestos?”

Tribunales y criminalidad

IV.10 Es normal que se produzcan litigios comerciales entre las empresas y sus clientes en el desarrollo de las actividades comerciales. La solución de estos litigios puede dificultarse cuando las instituciones legales son débiles o inexistentes. Con frecuencia, el único recurso que tienen las empresas para resolver desacuerdos comerciales es el sistema judicial. Sin embargo, no sólo ocurre que los resultados son inciertos, sino que este proceso puede ser largo y costoso. Asimismo, la criminalidad impone costos a las empresas, que se ven obligadas a desviar recursos de la producción para cubrir costos de seguridad.

Fig. 7: Ambiente legal y criminalidad



IV.11 El sistema legal es percibido como un mayor problema por los empresarios correntinos que por empresarios en el resto de Argentina. Casi el 25% de los encuestados considera al sistema legal un obstáculo para el clima de inversión en la provincia (contra el 20% en el resto del país). Contrariamente a lo que se podría desprender de estas percepciones, más de la mitad de los empresarios encuestados cree que el sistema legal hace valer sus derechos (contra un 36% en Argentina), lo que implica que la percepción sobre la calidad del servicio ofrecido por los tribunales es mejor en Corrientes que en Argentina.

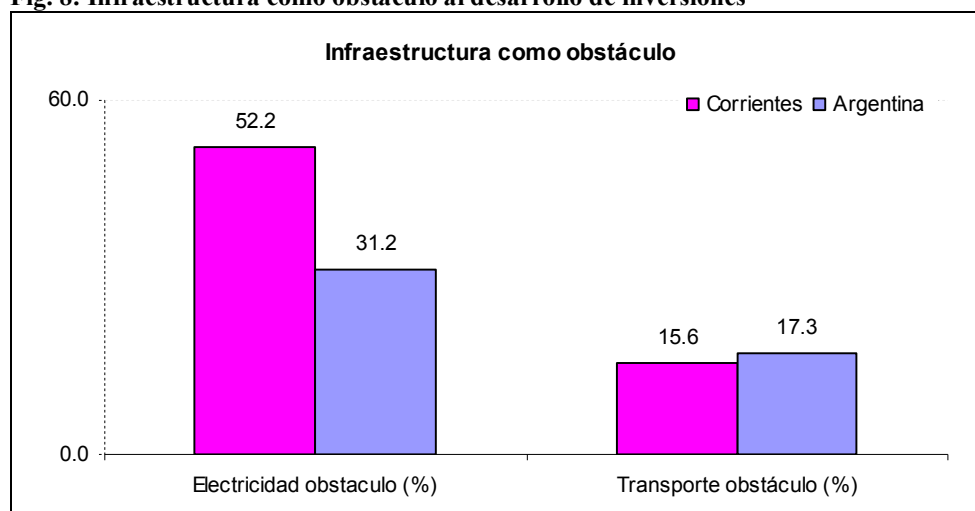
IV.12 La inseguridad (incluyendo el crimen, robos y disturbios) es percibida como un obstáculo por el 15% de los encuestados en Corrientes (Figura 7), más de diez puntos porcentuales menos que lo obtenido en la encuesta realizada en Argentina en 2006. Esto condice con las conversaciones mantenidas con los empresarios en los diferentes encuentros, en los cuales han resaltado la diferencia que existe entre las grandes ciudades del país (Buenos Aires, Mendoza, Rosario y Córdoba) y Corrientes en relación a la inseguridad. El 40% de los empresarios encuestados utiliza algún medio de seguridad contra crímenes, tanto formales (equipos, personal o servicios profesionales de seguridad) como informales (pagos de protección a la policía o al crimen organizado para evitar violencia). El último indicador mide los costos directos de seguridad en los que incurren las empresas. Estos recursos constituyen un costo de oportunidad ya que podrían invertirse en actividades

productivas. Los costos de seguridad representan más del 4% de las ventas de las empresas de Corrientes (contra un 1.7% en el promedio nacional).

V. INFRAESTRUCTURA

V.1 Una infraestructura sólida aumenta la competitividad de la economía y mejora la calidad de vida de la población. Una buena infraestructura conecta a las empresas con sus clientes y proveedores y permite el uso de tecnologías de producción modernas. Por el contrario, las deficiencias en la infraestructura limitan las oportunidades productivas y aumentan los costos para todas las empresas, desde las microempresas a las grandes empresas multinacionales. Las Encuestas de Empresas capturan el doble desafío que plantea una infraestructura sólida: la construcción física de caminos, líneas de energía, sistemas de agua, etc. y el desarrollo de instituciones que provean y mantengan los servicios públicos en forma eficaz.

Fig. 8: Infraestructura como obstáculo al desarrollo de inversiones



V.2 La figura 8 muestra en qué medida las empresas perciben dos componentes de la infraestructura como restricciones: la electricidad y el transporte. Siendo la electricidad el mayor obstáculo percibido por parte de las empresas correntinas (tal como se mostró en el capítulo II), no sorprende que más de la mitad de los encuestados consideren que los problemas de electricidad son un gran obstáculo para el desarrollo de inversiones. Estos resultados están en línea con las conclusiones de la evaluación hecha a nivel de los sectores, donde si bien se ha identificado que el potencial de crecimiento de algunos sectores productivos es enorme, su desarrollo se encuentra restringido principalmente por deficiencias de infraestructura (en particular, energía eléctrica y transporte).¹⁶ La comparación de los resultados de la provincia de Corrientes y el resto del país destaca

¹⁶ Esta realidad se verifica particularmente en los sectores forestal y arrocero. En el sector forestal, las deficiencias en el desarrollo del sistema eléctrico provincial están restringiendo el desarrollo del segmento industrial, que es marcadamente electro-intensivo. En el sector arrocero, donde la electrificación de los bombeos es vista como un factor clave de mejora de competitividad y habilitación de nuevas unidades productivas. Ambos sectores se analizan extensamente en el informe de la primera fase.

que si bien los problemas en la infraestructura eléctrica constituyen una limitante importante al desarrollo de inversiones en Argentina (presentándose como un problema para más del 30% de los empresarios encuestados), el mismo parece ser mucho más grave a nivel de la provincia. A su vez, esto condice con el alto número de empresas que poseen un generador (propio o compartido) como mecanismo alternativo para la provisión de energía (47% de los empresarios encuestados en Corrientes versus 18% de los empresarios en el resto del país). El transporte también se constituye como un obstáculo pero en línea con los resultados nacionales (15.6% de los empresarios identifican el transporte como obstáculo en Corrientes versus un 17.3% a nivel nacional).¹⁷

- V.3 No hay dudas hoy de que, para Corrientes, la inversión en infraestructura es una de las claves para el crecimiento futuro y la reducción de la pobreza. Alcanzar el desarrollo económico sostenido dependerá de la actividad productiva que necesitará estar soportada por abastecimiento energético, caminos, puertos y otros servicios de infraestructura. Como surge de las evaluaciones hechas a nivel sectorial y de numerosas charlas con funcionarios provinciales, la provincia no cuenta con una cartera desarrollada y priorizada de proyectos de infraestructura productiva, como así tampoco parece tener la capacidad institucional necesaria para su gestión adecuada.¹⁸ Se presenta entonces un doble desafío para fortalecer la infraestructura básica que permita potenciar el clima de inversión provincial. Por un lado, resulta fundamental contar con un conjunto de proyectos de infraestructura, priorizados en función de los beneficios potenciales derivados de cada uno de ellos¹⁹. Por el otro, para que estas inversiones permitan mejorar la situación de los sectores productivos, cuidando además aspectos sociales y ambientales, es crucial el fortalecimiento de la capacidad institucional para garantizar una gestión adecuada que permita planear y ejecutar las obras en una secuencia apropiada propiciando que los distintos proyectos que componen su cartera se refuercen y complementen mutuamente para maximizar sus beneficios
- V.4 Durante el proceso de definición de la encuesta, el Gobierno de Corrientes solicitó la inclusión de algunas preguntas tendientes a evaluar la percepción que tienen las empresas sobre la Dirección Provincial de Energía de Corrientes (DPEC), en particular, cuales son los principales problemas de la DPEC. La DPEC es un ente autárquico con dependencia funcional de la Secretaría de Estado de Obras y Servicios Públicos y su objeto es la promoción, estudio, definición, ejecución y/o explotación de obras y servicios de

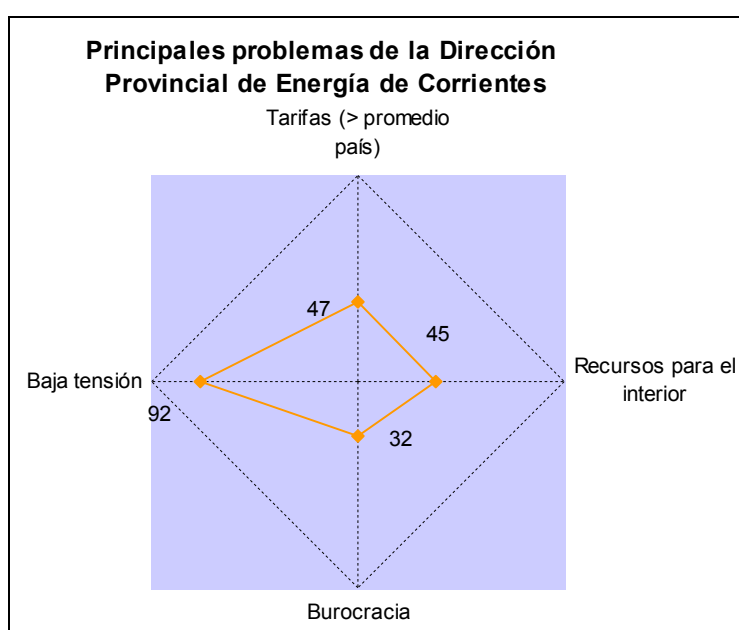
¹⁷ Cabe resaltar una vez más que estos resultados surgen de las encuestas realizadas al conjunto de los empresarios y no a empresarios de sectores particulares. Esto es importante porque a nivel de ciertos sectores particulares, como el forestal y el arrocero, las deficiencias de transporte, fundamentalmente la falta de un puerto apto para productos forestales, falta de corredores viales en condiciones de soportar el incremento de producción previsto constituyen un limitante fundamental, tal como se describe en las evaluaciones sectoriales.

¹⁸ Ver el Plan de Acción Consolidado, pagina 77, presentado de manera separada.

¹⁹ La estrategia presentada por el Banco (en un informe separado) propone proyectos de expansión del sistema de transmisión y subtransmisión eléctrico provincial orientados a atender las necesidades de abastecimiento clave de los sectores forestal, arrocero y cítrico por un monto estimado total de \$228,6 millones y dos puertos, uno de orientación forestal y el otro cerealero ubicados en las zonas noreste y suroeste de la provincia, estimados en \$90 millones. A ello se suman seis proyectos viales orientados al desarrollo productivo de los sectores comprendidos en este estudio identificados por la Dirección Provincial de Vialidad, los que ascienden a un monto total estimado de \$1.271 millones.

aprovechamiento energético, así como la generación, transporte, distribución y comercialización de energía eléctrica, y la coordinación de estos servicios prestados por los terceros. La Encuesta a Empresas reveló que el 92% de los encuestados identifica a la baja tensión como uno de los principales problemas del servicio prestado por la DPEC. El 47% expresó que las tarifas de la DPEC son, en promedio, mayores al del resto del país y el 45% percibe como problema la falta de recursos suficientes para proveer transformadores y conexiones con la red de energía de la Provincia en las ciudades del interior. Por último, la burocracia es percibida como un problema por el 32% de las empresas encuestadas. Dada la crítica situación en que se encuentra el sistema eléctrico (tanto por estar al límite de su capacidad como por la difícil situación financiera que atraviesa la empresa proveedora) resulta necesario evaluar el rol que debieran desempeñar la Subsecretaría de Energía y la DPEC en la ejecución y el financiamiento de las obras en infraestructura energética necesarias para potenciar el clima de inversión provincial.

Fig. 9: Dirección Provincial de Energía de Corrientes: Principales Problemas

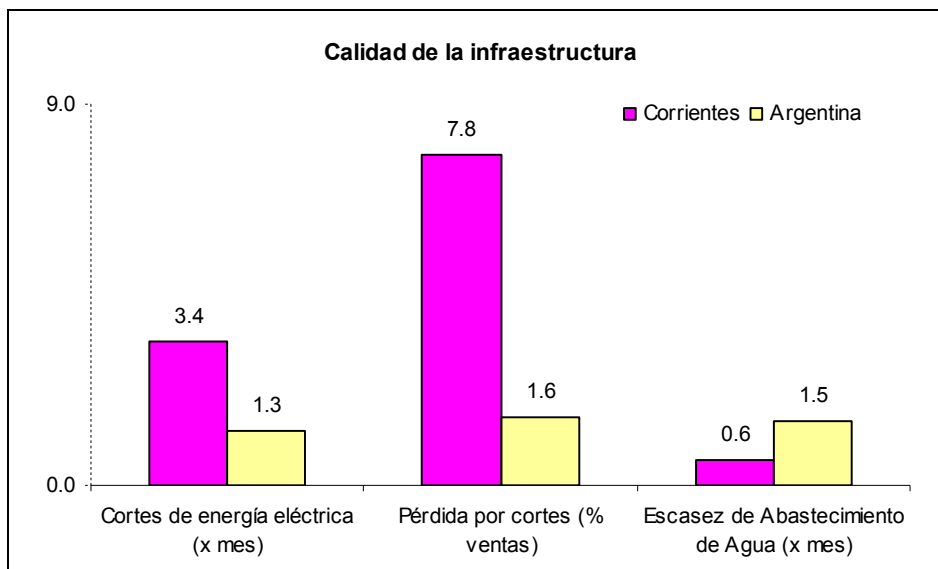


- V.5 La Figura 10 mide la calidad de la infraestructura en términos del número de incidentes por mes de cortes de energía eléctrica, las pérdidas debidas a los cortes de energía y el promedio de cortes mensuales en abastecimiento de agua. El promedio de cortes mensuales de energía eléctrica en Corrientes es más de dos veces y media superior que el promedio nacional.²⁰ Esta brecha también repercute fuertemente en el impacto económico de estos cortes. Los empresarios encuestados, en promedio, consideran que han sufrido pérdidas en las ventas del 7.8% como consecuencia de estos cortes (mientras que para el total del país, el valor promedio de pérdidas por cortes de energía eléctrica es del 1.6%). En lo que respecta al abastecimiento de agua, Corrientes pareciera estar en una posición

²⁰ Vale aclarar que los datos de la Argentina corresponden al año 2006, mientras que los de Corrientes son del 2008. En estos dos años se agravó la crisis energética en Argentina, por lo que actualmente el valor relativo al total del país debería ser mayor. De cualquier manera, la diferencia reportada es demasiado grande como para que solo se deba a diferencias temporales en las muestras.

relativamente mejor al resto del país, habiéndose registrado 0.6 cortes de suministro mensuales (contra 1.5 en Argentina).

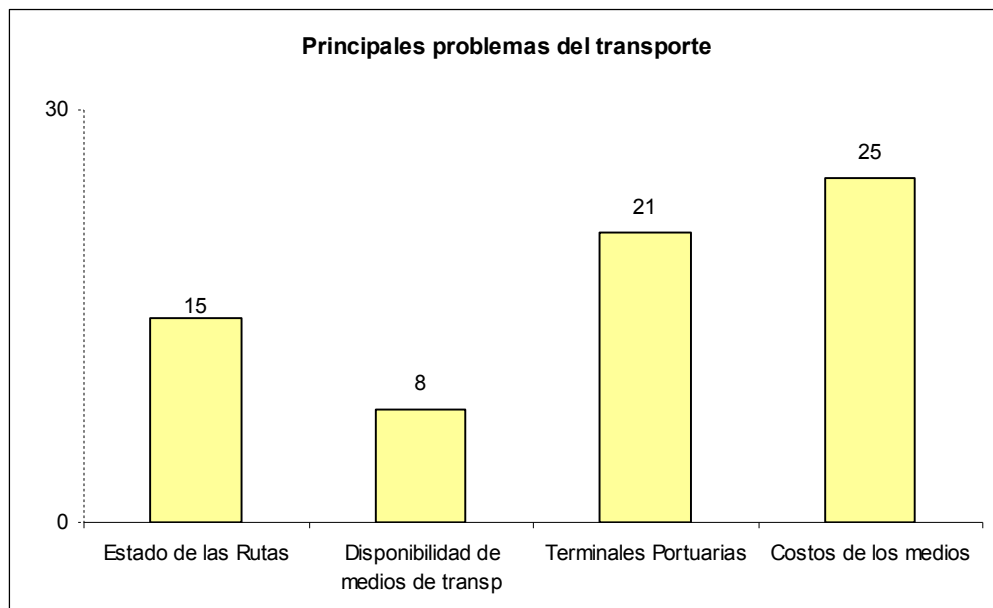
Fig. 10: Calidad de la infraestructura²¹



V.6 Retomando el análisis del transporte en Corrientes, en la Figura 11 vemos que, según la opinión de los empresarios encuestados, el mayor problema del transporte en Corrientes son los costos de los medios de transporte (25% de los encuestados), seguido por las terminales portuarias (21%), el estado de las rutas (15%) y la disponibilidad de medios de transporte (8%). Hay que tener en cuenta que el 100% del transporte al mercado nacional y más del 70% del transporte al mercado internacional se realiza por vía terrestre (en el caso internacional, el 36% es una combinación de terrestre y fluvial). En algunos sectores específicos, como el forestal y el arrocero, esto se debe a la falta de la infraestructura portuaria que permita aprovechar las ventajas competitivas del transporte por vías navegables. Es por eso que la estrategia para el desarrollo de los sectores sugiere el desarrollo de dos puertos, uno de orientación forestal, el llamado Nuevo Puerto de Ituzaingó, y el otro cerealero, el puerto de Bella Vista ubicados en las zonas noreste y suroeste de la provincia.

²¹ Para el cálculo del promedio de cortes mensuales de energía eléctrica, hemos dejado de lado 3 observaciones, ya que implicaban más de un corte por día (e.j., 35 cortes de energía en un mes). Si hubiéramos dejado estas observaciones para el cálculo, el valor del indicador sería 5.4 (en lugar de 3.4). El indicador sobre pérdida generada por cortes de energía eléctrica (como porcentaje de las ventas) está basado en 21 observaciones, lo que obliga a tomar con cuidado los resultados.

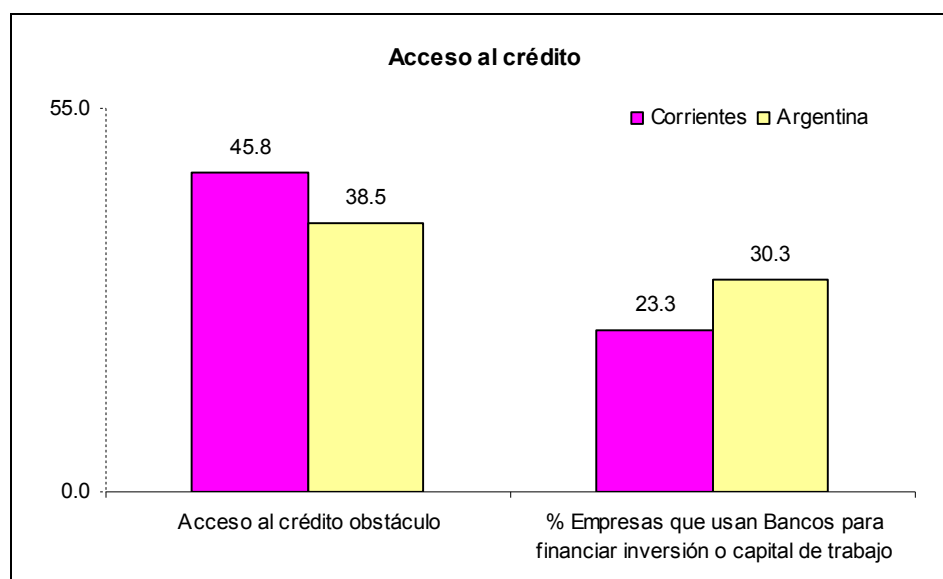
Fig. 11: Principales problemas del transporte en Corrientes



VI. ACCESO AL FINANCIAMIENTO

- VI.1 Los mercados financieros desarrollados proporcionan servicios de pagos, movilizan los depósitos y facilitan el financiamiento de la inversión. Los mercados financieros eficientes reducen la dependencia de fondos internos y del dinero proveniente de fuentes informales, tales como familiares y amigos, conectando a las empresas con una amplia gama de prestamistas e inversionistas.
- VI.2 Los indicadores de la Figura 12 miden el grado en que las empresas perciben el acceso al financiamiento como una restricción para la inversión y provee una cuantificación de dicho acceso. Mientras que el 45.8% de los empresarios encuestados perciben a la falta de acceso al crédito como un obstáculo serio o muy serio para el desarrollo de su negocio, el 38.5% de las empresas relevadas a nivel nacional percibe lo mismo. La falta de posibilidades de financiamiento adecuadas genera dificultades para cumplir con los pagos de mano de obra e insumos a corto plazo y, a su vez, limita la inversión a largo plazo. El uso de los bancos para financiar inversión o capital de trabajo es un indicador inicial de acceso al crédito. Como vemos, solo el 23.3% de los empresarios encuestados utiliza el crédito bancario para financiar nuevas inversiones o capital de trabajo, por debajo del promedio del país, que supera el 30%.

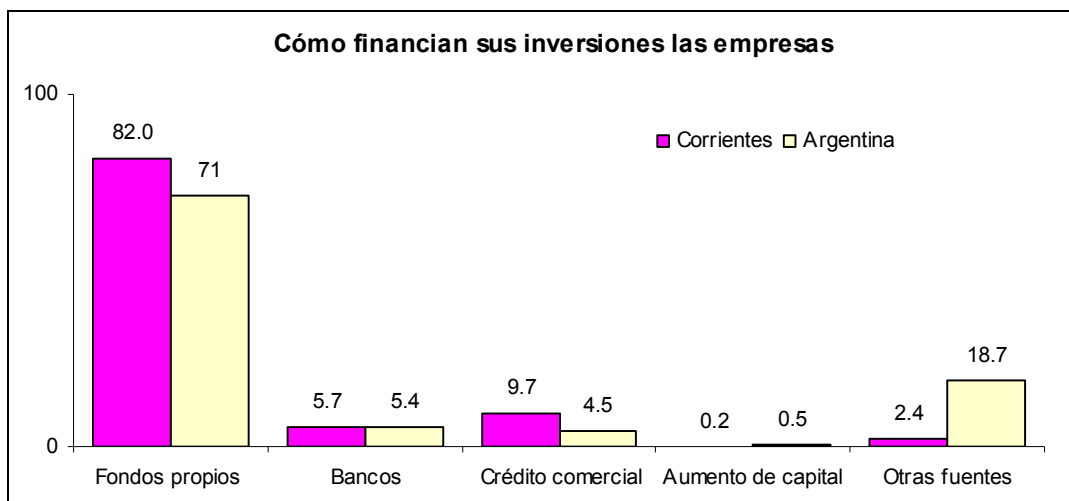
Fig. 12: El acceso al financiamiento



- VI.3 El segundo conjunto de indicadores compara el uso relativo de diversas fuentes de financiamiento de las inversiones. La excesiva dependencia de fondos internos suele ser un signo de ineficiencia de la intermediación financiera. La Figura 13 muestra que más del 80% de las inversiones en Corrientes son financiadas con fondos propios de las empresas, mientras que solo un 5.4% es financiado con crédito bancario (valor este que

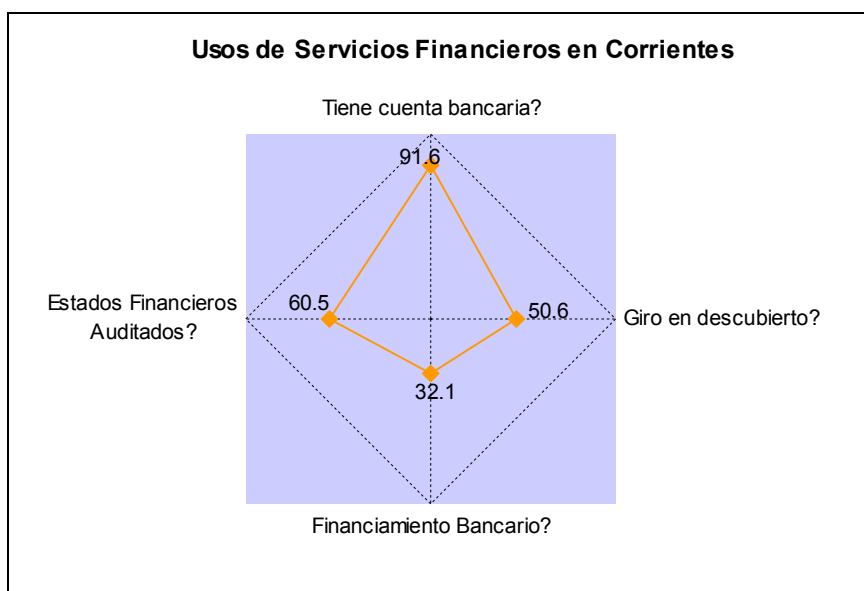
se encuentra en línea con el promedio del país)²². Existe en Corrientes un uso intensivo del crédito comercial (que incluye tanto crédito de proveedores como adelantos de clientes). Casi el 10% de las inversiones se financian por esta vía.

Fig. 13: Cómo financian sus inversiones las empresas



VI.4 En cuanto al uso de servicios financieros el 92% de los empresarios encuestados tienen cuenta bancaria. De ellos, la mitad tiene acceso a girar en descubierto y el 32 % tenía, al momento de la encuesta, un préstamo de alguna institución financiera. El 60% cuenta con estados financieros auditados.

Fig. 14: Cómo financian sus inversiones las empresas



²² Un promedio de los resultados de los países de América Latina y el Caribe muestra que, en la región, el 60.7% de las nuevas inversiones son financiadas por fondos propios de las empresas, mientras que el 20.2% son financiadas a través de crédito bancario, muy por encima del promedio de Corrientes y de Argentina. www.enterprisesurvey.org

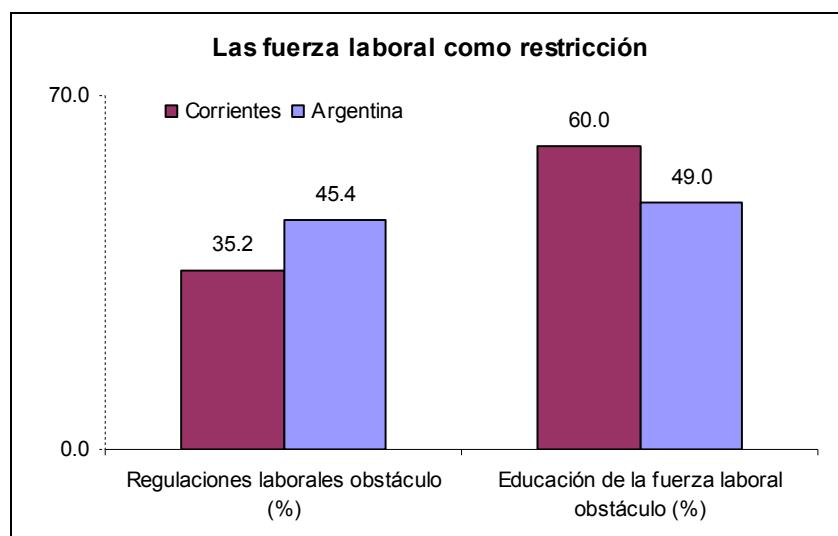
VI.5 Para desarrollar posibles cursos de acción que permitan dinamizar el crédito bancario, es necesario atacar los diversos factores que afectan el acceso al crédito por parte de las empresas. Por el lado de la oferta podría trabajarse en conjunto con los bancos para desarrollar líneas de crédito que contemplen las necesidades específicas de los sectores productivos. A su vez, el Gobierno de Corrientes cuenta hoy con dos fondos fiduciarios para el desarrollo productivo del sector privado, el FIDECOR y el FODIN. Estos fondos tienen un muy bajo nivel de utilización por parte de las empresas y no cuentan con las capacidades institucionales, la orientación estratégica ni los recursos suficientes para alcanzar los objetivos trazados, por lo que es necesario reformularlos. Desde el punto de vista de la demanda, existe hoy un conjunto importante de empresas que por sus niveles de informalidad, acceso a información y estándares de gestión no tienen acceso al sistema financiero. Por ese motivo, podrían evaluarse diferentes acciones que permitan el desarrollo de sujetos de crédito, como programas de asistencia a PYMES en la formulación de proyectos, formalización y capacitación empresarial.

VII. CAPACIDADES Y RECURSOS HUMANOS

Regulaciones laborales, empleo y cualidades de la fuerza laboral

VII.1 El empleo constituye la principal fuente de ingresos de las personas y la principal vía que tienen los pobres para salir de la pobreza. Un buen clima de inversión contribuye a la generación de oportunidades de empleo, a las inversiones en la fuerza laboral, al aumento de los salarios y finalmente a una sociedad más productiva y próspera. La Figura 15 mide el grado en que las empresas perciben las regulaciones laborales y el nivel educativo de la fuerza laboral disponible como restricciones. Las regulaciones laborales (que son de carácter nacional) son consideradas como una restricción seria o muy seria por el 35% de las empresas encuestadas en Corrientes, sustancialmente por debajo del 45% obtenido a nivel nacional. En relación a las características de los trabajadores en Corrientes, el 60% de las empresas encuestadas considera que la educación de la fuerza laboral es un obstáculo serio o muy serio para el desarrollo de inversiones (de hecho, es el tercer mayor obstáculo que enfrentan las empresas en Corrientes según esta encuesta, detrás de la energía eléctrica y la incertidumbre macroeconómica –ver capítulo III).

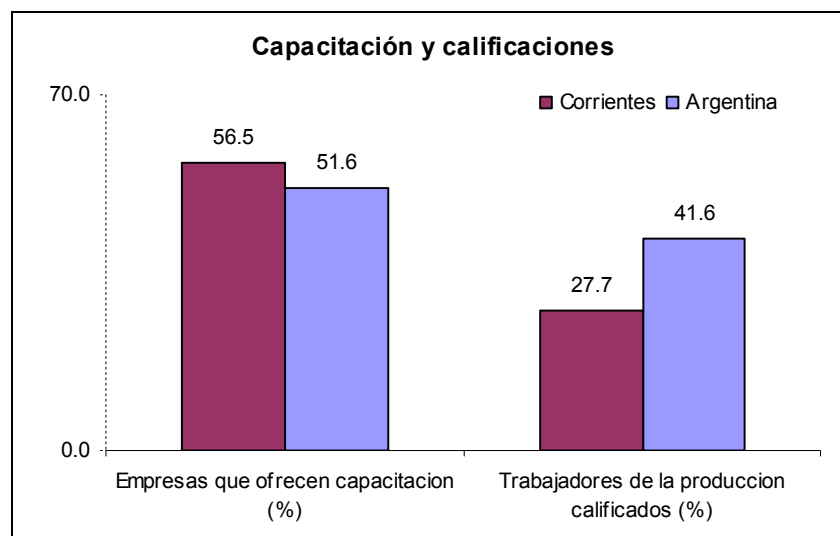
Fig. 15: Regulaciones laborales y calidad de la fuerza laboral como obstáculo



VII.2 Resulta interesante ver si es que el grado de capacitación de la mano de obra está en línea con la inversión de las empresas en las habilidades y competencias de su fuerza laboral. La incidencia e intensidad de la capacitación se mide en términos del porcentaje de empresas manufactureras que ofrecen capacitación formal y la proporción de trabajadores que la reciben. Como vemos en la Figura 16, más de la mitad de las empresas, tanto en Corrientes como en el total del país, ofrecen algún tipo de capacitación formal a sus empleados. Sin embargo, la calidad de la fuerza laboral, medida por el porcentaje de empleados calificados en la industria manufacturera, es sustancialmente inferior en Corrientes que en el promedio de las ciudades más importantes de Argentina (27.7 % contra 41.6% en el total del país). Estos datos se corroboran con las conclusiones de diversas reuniones mantenidas con empresarios de los sectores productivos más

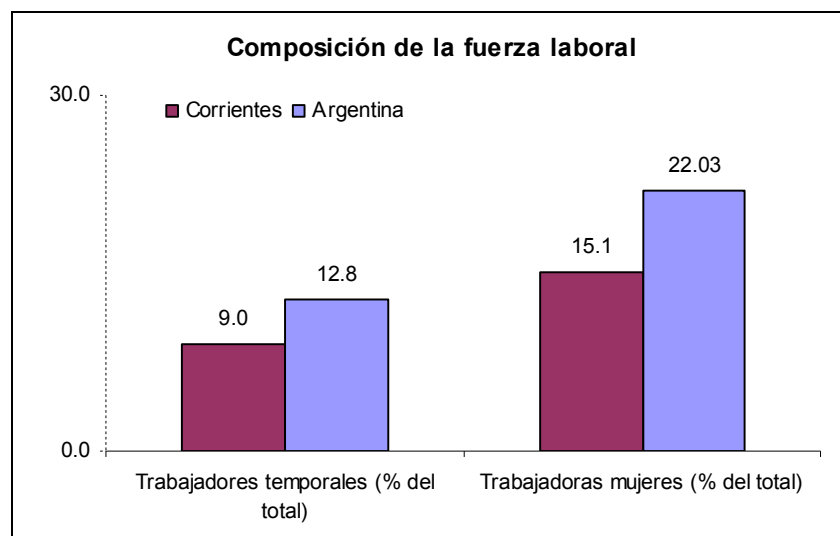
importantes que manifestaron la dificultad para encontrar empleados con el nivel de capacitación necesario para cumplir ciertas funciones clave en el proceso de producción. En este contexto, podría evaluarse la posibilidad de desarrollar, desde el Gobierno y en conjunto con las cámaras y empresas de los diferentes sectores, programas de reconversión y capacitación de la mano de obra, así como programas en las escuelas secundarias que permitan el desarrollo de ciertas capacidades especiales, que faciliten la entrada al mercado laboral.

Fig. 16: Capacitación y calidad de la mano de obra



VII.3 La figura 17 presenta la composición de la fuerza laboral de las empresas por tipo de contrato y género. Las regulaciones laborales tienen un efecto directo en el tipo de contratación de los trabajadores y pueden tener un efecto diferenciado por género. Por un lado, vemos que el 9% de los trabajadores tiene contrato temporal, un poco por debajo del promedio del país. A su vez vemos que, en promedio, solo el 15% de la planta laboral de las empresas de Corrientes está compuesto por mujeres (contra el 22% a nivel nacional)

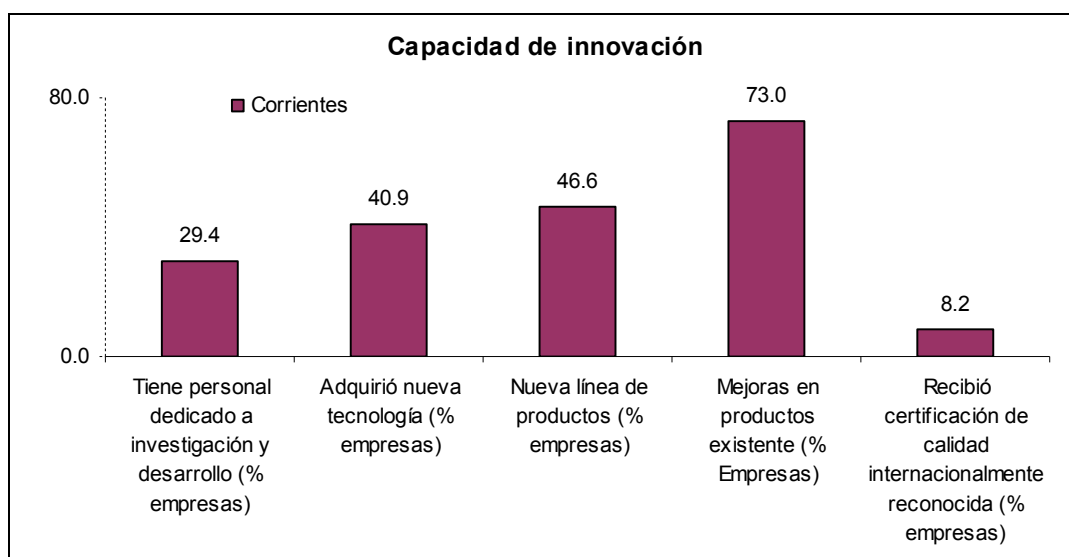
Fig. 17: Composición de la fuerza laboral



Innovación y tecnología

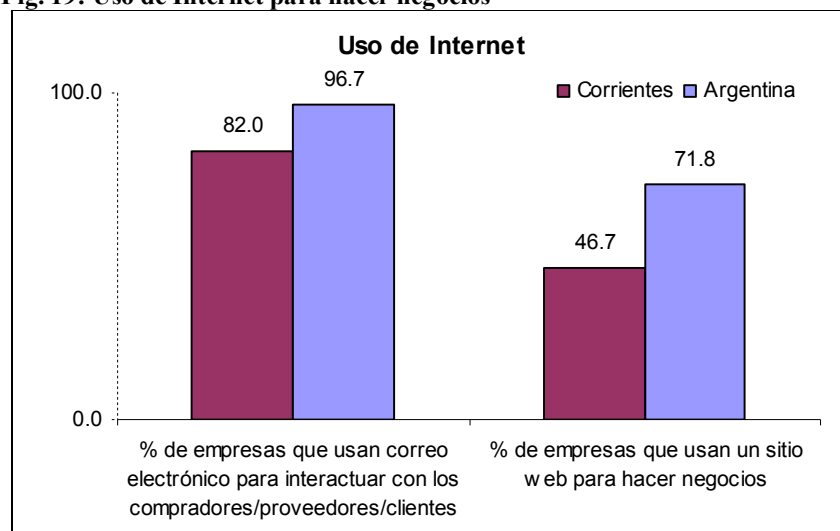
VII.4 Para sobrevivir y prosperar en un mercado competitivo, las empresas deben innovar y aumentar su productividad en respuesta a las presiones de sus competidores. Un buen clima de inversión estimula a las empresas a experimentar y aprender, recompensa el éxito y castiga el fracaso. La figura 18 muestra el grado en que las empresas manufactureras invierten en investigación y desarrollo. Mientras que casi el 30% de los empresarios encuestados tiene trabajando dentro de su empresa algún técnico o profesional dedicado a investigación y desarrollo de nuevos productos o nuevos procesos de producción, el 40% declara haber adquirido nueva tecnología de que cambió sustancialmente la forma de producir los principales productos o que, o bien, ha permitido producir nuevos productos. Por otro lado, la mayor parte de las empresas declara haber implementado innovaciones. En este contexto, la innovación cubre tanto el desarrollo de nuevas líneas de productos (que el 46% de las empresas encuestadas declara haber hecho) como el mejoramiento de las líneas de productos existentes (73% de las empresas). El último indicador muestra que el 8% de las empresas recibió algún tipo de certificación de calidad internacionalmente reconocida, lo que implica que sus productos son aceptables según parámetros internacionales.

Fig. 18: Capacidad de innovación



VII.5 La figura 18 muestra la utilización de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en las transacciones comerciales realizadas por las empresas. Las TIC, tales como la Internet, constituyen herramientas importantes para todas las empresas, (incluso las pequeñas) para alcanzar a los mercados nacionales e internacionales a bajo costo. Por un lado, el 82% de las empresas encuestadas en Corrientes utilizan el correo electrónico para interactuar con los compradores, proveedores y/o clientes (un poco por debajo del promedio nacional, que asciende a 96.7%). Donde sí hay una gran brecha con el promedio nacional es en el porcentaje de empresas que utilizan un sitio web para hacer negocios. Mientras en Corrientes menos de la mitad de las empresas lo hacen (46.7%), en Argentina 71.8% de las empresas usan la web para promocionar sus productos.

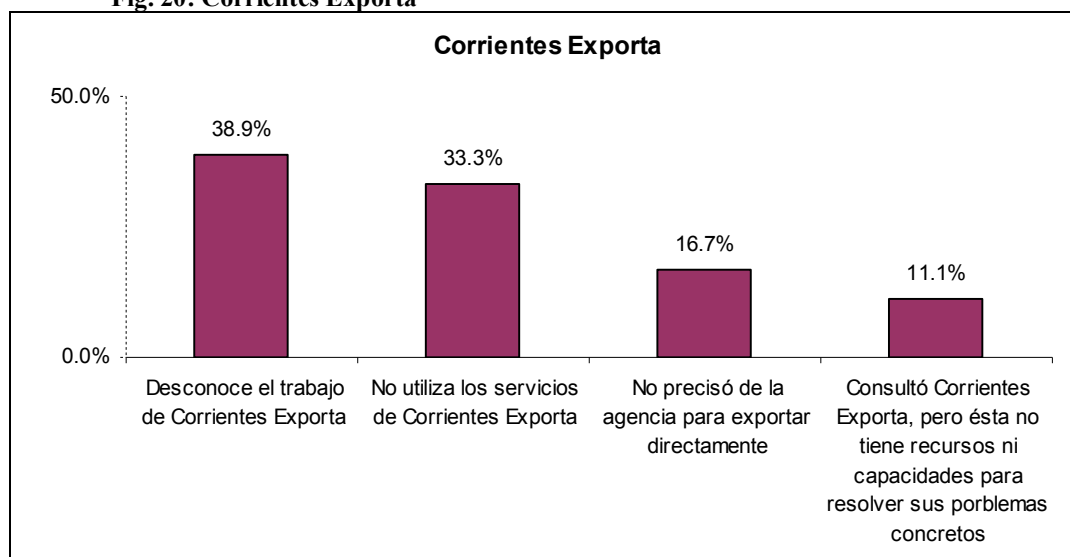
Fig. 19: Uso de Internet para hacer negocios



VIII. CORRIENTES EXPORTA Y REGÍMENES DE PROMOCIÓN

VIII.1 Durante el proceso de desarrollo de las encuestas a empresas, el Gobierno de Corrientes solicitó la inclusión de algunas preguntas, con el objeto de evaluar las percepciones del sector empresarial de la provincia en relación al desempeño de Corrientes Exporta, la agencia de promoción de exportaciones de la provincia, y de algunos regímenes de promoción existentes. La figura 20 resume los resultados de los principales problemas de Corrientes Exporta, según la percepción de los exportadores encuestados. El primer resultado interesante es que casi el 90% de los empresarios encuestados (todos ellos empresarios que exportan directa o indirectamente sus productos) no conoce, no utiliza o no precisa de la ayuda de Corrientes Exporta. Solo el 11% de los encuestados reportó haber consultado a la agencia pero que esta no tiene recursos ni capacidades para ayudarla con los problemas concretos que se presentan en la exportación.

Fig. 20: Corrientes Exporta²³

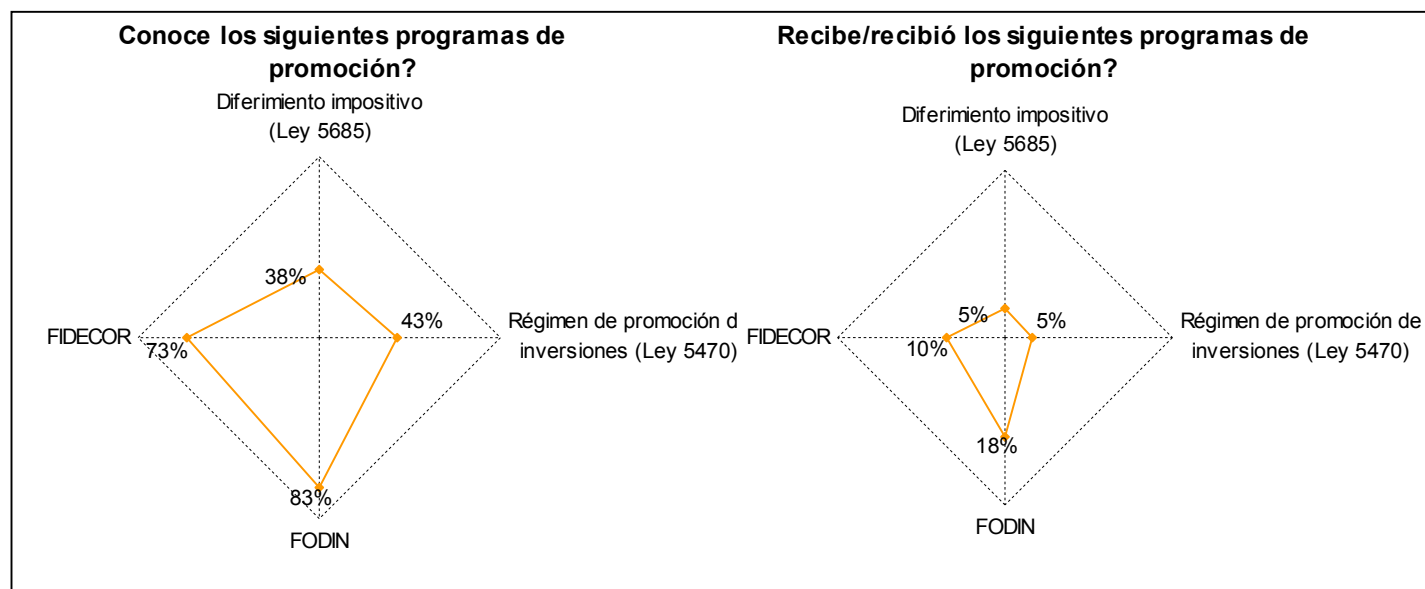


VIII.2 En cuanto a los regímenes de promoción, la figura 21 muestra que existe un alto nivel de conocimiento de los programas FODIN (Fondo Fiduciario de Desarrollo Industrial, orientado a promover y desarrollar la actividad industrial de Corrientes) y FIDECOR (Fondo de Inversión para el Desarrollo de Corrientes, que brinda la posibilidad de acceder al crédito para inversiones en bienes de capital en la Provincia). Sin embargo, mientras que el 83% y 73% de los empresarios encuestados conoce FODIN y FIDECOR respectivamente, solo el 18% y el 10% de las empresas participantes reciben o recibieron fondos de estos regímenes. El nivel de conocimiento del Régimen de Promoción de Inversiones y del Diferimiento Impositivo es menor que el de los programas mencionados anteriormente (43% y 38% respectivamente) y su nivel de utilización es también bastante bajo (solo el 5% de los encuestados participa o participo de estos programas). Por último,

²³ Resultados en base a 18 observaciones (únicas respuestas positivas recibidas para esta pregunta).

del total de empresas que han obtenido algún beneficio promocional o han intentado utilizar los regímenes de promoción del gobierno provincial, solo un 25% recurrió al Instituto de Fomento Empresarial (IFE) para obtener ayuda o asesoramiento.

Fig. 21: Programas de Promoción



VIII.3 A través de las conversaciones con los funcionarios y empresarios provinciales, hemos constatado que tanto el IFE como Corrientes Exporta presentan severos problemas en cuanto a servicios y alcance muy limitado, altísimo desconocimiento de las instituciones por parte del empresariado local, financiamiento insuficiente, y escasos recursos humanos. Hoy el IFE está integrado por trece personas que conforman una red de asesores diseminados en doce localidades de la provincia orientados a prestar asistencia para canalizar pequeños emprendimientos locales a través de FIDEDECOR/FODIN. Por su parte, Corrientes Exporta está orientado a proveer información y prestar asistencia limitada a la identificación de mercados, tendencias, ferias y eventos, asesoría en barreras arancelarias y reglamentación de comercio exterior, sin llegar a desarrollar todavía programas para tutoría de nuevos exportadores, asociatividad, asistencia y co-financiamiento de acciones comerciales, estudios y diversificación de mercados para los exportadores ya establecidos. Por lo tanto, resulta fundamental desarrollar las capacidades institucionales necesarias en IFE y Corrientes Exporta necesarias para dar soporte a las acciones vinculadas con atracción de inversiones y promoción de exportaciones.

IX. ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

- IX.1 Los resultados de esta encuesta permiten entender mejor cuáles son las percepciones que tienen los empresarios correntinos respecto a un importante número de cuestiones que afectan directamente el clima de inversión en la provincia. Claramente, existen algunos problemas que son considerados cuellos de botella principales al desarrollo de inversiones provinciales como son la energía eléctrica, la incertidumbre macroeconómica y la calidad de la mano de obra. Estos obstáculos surgen tanto a nivel transversal (analizando al empresariado como un todo) como a nivel de los sectores productivos principales.
- IX.2 En cada una de las áreas analizadas se presentan algunas recomendaciones o bien, líneas de acción para remover los obstáculos que afectan negativamente el clima de inversión provincial. Algunas de las sugerencias presentadas incluyen, la inversión en infraestructura productiva prioritaria, el fortalecimiento del sector financiero, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda. En lo relativo a las relaciones entre el Gobierno y los empresarios, se podría avanzar en un sistema simplificado de habilitaciones y un rediseño de las exigencias para acceder a los programas existentes, así como en la creación de una unidad de inversiones estratégicas.
- IX.3 Las mejores recomendaciones de política pierden sentido si no se cuenta con la capacidad de llevarlas adelante. Esto incluye la capacidad de desarrollar las políticas, implementarlas satisfactoriamente, monitorearlas y evaluarlas continuamente de manera de ir corrigiéndolas, en la medida de lo posible. Esto implica, desde el punto de vista del Gobierno, la necesidad de trabajar fuertemente en el fortalecimiento institucional de áreas de gobierno clave, a través del desarrollo de sistemas de gestión, monitoreo y evaluación, la generación de capacidades para formular, implementar y monitorear políticas públicas, la mayor coordinación entre planificación estratégica y presupuesto, etc.
- IX.4 A su vez, dado que la mejora del clima de negocios requiere de un esfuerzo multidimensional, es necesario coordinar las actividades de las diferentes dependencias de Gobierno, de manera de evitar duplicidades y favorecer la creación de externalidades positivas. En este sentido, los diversos talleres y encuentros generados como parte de este estudio han generado importantes efectos demostración para continuar con estas iniciativas a futuro.
- IX.5 Por último, es muy importante que el Gobierno escuche las necesidades y desafíos que encuentra el sector privado y que valide con ellos las diferentes propuestas. Esta experiencia ha demostrado la importancia de generar canales de comunicación sistemática entre el Gobierno y el empresariado, a través de iniciativas específicas como encuestas, consultas, talleres, y de canales abiertos de diálogo que permitan la comunicación continua.

ANEXO 1 – DATOS MUESTRALES

TOTAL DE ENCUESTAS EFECTIVAS	90
Por Sector	
Industria	75
Servicios	6
Turismo (Hoteles)	9
Por Tamaño	
Pequeña (10 empleados o menos)	32
Mediana (Entre 50 y 1 empleados)	36
Grande (51 empleados o más)	22
Por Exportador/no exportador	
Exportador	25
No-Exportador	65

ANEXO 2 – INDICE DE FIGURAS

Fig. 1: Ranking de obstáculos.....	9
Fig. 2: Ranking de obstáculos según tamaño de la empresa.....	9
Fig. 3: Trabas regulatorias.....	10
Fig. 4: Ranking de los obstáculos regulatorios.....	11
Fig. 5: Corrupción como restricción al desarrollo de inversiones.....	12
Fig. 6: Informalidad.....	13
Fig. 7: Ambiente legal y criminalidad.....	14
Fig. 8: Infraestructura como obstáculo al desarrollo de inversiones.....	15
Fig. 9: Dirección Provincial de Energía de Corrientes: Principales Problemas.....	17
Fig. 10: Calidad de la infraestructura.....	18
Fig. 11: Principales problemas del transporte en Corrientes.....	19
Fig. 12: El acceso a financiamiento.....	20
Fig. 13: Cómo financian sus inversiones las empresas.....	21
Fig. 14: Cómo financian sus inversiones las empresas.....	21
Fig. 15: Regulaciones laborales y calidad de la fuerza laboral como obstáculo.....	23
Fig. 16: Capacitación y calidad de la mano de obra.....	24
Fig. 17: Composición de la fuerza laboral.....	25
Fig. 18: Capacidad de innovación.....	26
Fig. 19: Uso de Internet para hacer negocios.....	26
Fig. 20: Corrientes Exporta.....	27
Fig. 21: Programas de Promoción.....	28