

1. Definición del universo de estudio y un comentario sobre las limitaciones de la información disponible sobre los SBC

Una manera de ver el tema es a través del concepto de cadena de valor, apuntando a clasificar dentro de cada cluster las actividades en función de su grado de complejidad y los posibles caminos de escalamiento disponibles en cada caso.

Las tareas más complejas no solo generan mayores impactos positivos por el lado de los derrames de conocimiento y el aumento de la productividad, sino que están menos expuestas a la competencia vía costos. Por tanto, muchos países buscan impulsar procesos de upgrading de sus industrias de SBC a fin de alejarse de las actividades más rutinarias -en donde es difícil generar ventajas específicas o diferenciales.

Trabajaremos con una definición más estrecha, asociada al concepto de servicios de mercado basados en conocimiento (knowledge intensive business services), lo cual nos lleva a excluir actividades como salud, educación, administración pública y se incluirán ramas como gestión y logística.

Toda taxonomía tiene sus límites. Entre los más claros aparecen los siguientes: i) cuando los datos provienen de declaraciones juradas en donde las empresas informan su desempeño en las distintas variables de interés bajo la rama principal de actividad, nos perdemos de conocer la información de aquellas firmas que proveen SBC cuando dichos servicios no son su negocio central; ii) en muchas ramas conviven empresas que prestan SBC con otras que proveen servicios poco sofisticados (es el caso de las actividades de apoyo al sector agropecuario, pero hay otros similares); iii) con estos datos resulta muy difícil analizar procesos de upgrading en cadenas, entre otras razones, por el alto nivel de agregación con que se presenta la información.

Resulta difícil estimar productividades “físicas” en actividades creativas (desarrollo de software, diseño, audiovisuales, etc.) –lo mismo vale para servicios más tradicionales como educación o salud de hecho. Incluso si queremos medir productividades “monetarias”, por ejemplo, la facturación de dichos servicios se basa en una regla de costo salarial más un mark up por costos indirectos. Así presentado (y el caso es usual) parece difícil interpretar los ingresos de la filial como una medida de la productividad de la misma; más bien podríamos pensar que los cambios en ese indicador reflejarían transformaciones en el tipo de servicio prestado desde el país hacia el resto del mundo. Para complicar más las cosas supongamos que se devalúa la moneda local; en ese caso los salarios medidos en dólares de la filial caerían (con lo cual diríamos que la productividad de la empresa comparada con la de firmas similares en otros países se redujo).

2. El rol de los SBC en la nueva economía global

Factores que están detrás de la creciente relevancia de los SBC:

- La tendencia de las corporaciones a focalizarse en sus core business, terciarizando actividades que anteriormente se realizaban al interior de cada empresa (lo cual abarca desde tareas rutinarias como catering, seguridad, limpieza o transporte, a otras más complejas como informática, logística o procesos de back y front office, e incluso actividades de diseño e I+D). Esto ha dado lugar al surgimiento de empresas especializadas en la prestación de diversos tipos de servicios con las consiguientes ganancias de productividad para la economía en su conjunto y la

posibilidad de desarrollar innovaciones de producto y proceso para un mercado cada vez más amplio; en otras palabras, una nueva vuelta de tuerca al viejo proceso de división del trabajo.

- Una parte sustancial del valor agregado de un producto industrial, agroindustrial o primario es generado por servicios que emplean personal con alto nivel de calificación, resultado de la propia evolución de la dinámica competitiva y tecnológica en las distintas ramas, y se enmarca en la llamada “servificación” de la economía.
- Las firmas de los más variados sectores enfrentan cada vez con más frecuencia requerimientos en materia de calidad, trazabilidad, sanidad, medio ambiente, relaciones laborales, etc. y deben en consecuencia adoptar sistemas que garanticen y acrediten el cumplimiento de los mismos (los cuales generalmente son desarrollados por proveedores especializados independientes).
- Pari passu, el crecimiento de la población y la elevación de sus niveles de ingreso y de la esperanza de vida, se incrementan las demandas por servicios de salud y educación y por nuevos servicios vinculados al entretenimiento y la cultura. En paralelo el explosivo desarrollo de los medios audiovisuales y de las redes de comunicación ha llevado a la emergencia de nuevos patrones de consumo e interacción social mediados por las TICs. Finalmente, la propia “desmaterialización” de diversos objetos como por ejemplo los libros ahora intangibles.

Un elemento adicional a tener en cuenta, muy relevante para el caso argentino, es el hecho de que en torno a las actividades primarias (agro, minería, petróleo, forestación, etc.) se han desarrollado procesos de “desverticalización” de las formas de organización productiva, dando como resultado la emergencia de un creciente número de proveedores de servicios especializados.

El peso de esta industria ha venido subiendo de manera sostenida en las últimas tres décadas (por ejemplo, en el caso de EEUU su participación en el PBI era de 15% en 1980 y alrededor de 20% en 1990).

Los SBC también ha crecido de forma notable en el área del comercio. La naturaleza intangible del comercio de servicios. El hecho de que el mismo se presta a través de diferentes modalidades, la presencia de elevados niveles de comercio intrafirma -que complican las estimaciones dada la posibilidad de usar precios de transferencia, mecanismos de compensación de divisas intracorporativos, etc.- y la falta de acuerdos sobre cómo medir y registrar los intercambios existentes en diversas actividades, generan dificultades para obtener estimaciones precisas de las exportaciones de servicios. A su vez, las estadísticas basadas en balanza de pago de los países suelen ser muy agregada por lo que resulta difícil saber qué tipo de servicios se exporta.

Tampoco resulta simple conocer el destino final real de las exportaciones de SBC.

Cuando se mide el comercio no en términos brutos sino de valor agregado, la presencia de los servicios en las exportaciones mundiales se incrementa de forma notable. El objetivo de estimar la contribución de los distintos sectores en términos del valor agregado incorporado en las exportaciones de cada país es reflejar la dinámica de las cadenas globales y regionales de valor y la inserción de los distintos países en esas cadenas. De aquí resulta que mientras que el sector servicios representa aproximadamente el 20% de las exportaciones mundiales si se mide el comercio en términos brutos, su participación se duplica cuando esa medición se realiza en términos de valor agregado.

Los siguientes datos dan cuenta del papel que están cumpliendo, fundamentalmente en las naciones desarrolladas y de modo más incipiente en el mundo emergente, en el plano de la innovación, el empleo de personal de alta calificación y la productividad.

- En países como Dinamarca, Israel o Gran Bretaña los servicios ya representan más del 50% de la I+D llevada adelante por el sector privado. Los SBC, en tanto, generan más del 25% de toda la I+D privada en los países miembro, con la excepción de las grandes potencias industriales como Alemania, Japón y Corea, a las que se suman Finlandia, Italia y Hungría (donde el peso llega en torno al 20%).
- En países como Irlanda, Reino Unido o Polonia más del 50% de las patentes otorgadas a residentes de dichas naciones pertenecen al sector de servicios empresariales. Aún sin llegar a esas cifras, dicho sector ya genera entre 30 y 50% de todas las patentes en EEUU, España, Noruega, Bélgica, Suecia, Suiza y Francia
- Peneder (2007) elabora una taxonomía de actividades productivas en base a su “intensidad educativa” (medida a partir de los niveles de educación formal de sus ocupados). El autor hace el ejercicio para los EEUU y cuatro países europeos y encuentra que los sectores de SBC son todos de intensidad media-alta o alta mientras que el sector manufacturero no entra en la categoría alta salvo los equipos de computación.
- Estudios basados en datos a nivel de firmas en la Unión Europea (UE) muestran que los sectores de SBC son más propensos a entrenar a sus trabajadores, a introducir innovaciones organizacionales y a cooperar con agentes externos (clientes, competidores y universidades) que sus pares de la manufactura.
- Según datos de la National Science Foundation, de todos los científicos e ingenieros ocupados en los EEUU en 2010 (excluido el auto empleo), 23% estaban empleados en el sector de servicios profesionales, científicos y técnicos, 16% en el sector “información” (incluye medios audiovisuales y periodísticos, telecomunicaciones y software, entre otras actividades), y apenas 7% en la industria manufacturera o en la minería (National Science Board, 2012). En tanto, según Wilen (2006) alrededor del 80% de los empleos en ciencia y tecnología en Europa están en el sector servicios, y dentro de ellos, los SBC (en la definición amplia de la OECD antes mencionada) absorben en promedio 75% de dichos empleos.
- Los sectores de SBC son relativamente PyME-intensivos. En la UE, por ejemplo, en 2011 la industria en su conjunto tenía poco más del 10% de todas las PyMEs, contra un 21% de los sectores de SBC (en países como Holanda, Hungría o Reino Unido estos sectores absorbían el 30% de todas las PyMEs). En ese mismo año, las PyMEs del sector SBC generaban casi el 17% del total del empleo PyME en la UE, nuevamente con picos de 25% en Holanda o el Reino Unido (Wymenga et al., 2012). Según la misma fuente, hay casi 10 veces más PyMEs en los sectores de SBC que en la industria high-tech en la UE.

Si bien los datos arriba mencionados corresponden a países desarrollados, los SBC también pueden ser motores del crecimiento en países emergentes. En efecto, según dicho trabajo, **los SBC contribuyen al aumento de la productividad vía encadenamientos intersectoriales y por su condición de generadores, usuarios y difusores de conocimiento.**

3. Competitividad y atracción de inversiones en los SBC

Los reportes de mercado coinciden en que los factores de costo (fundamentalmente laboral) siguen siendo los principales determinantes de las decisiones de localización (coincidente con el hecho de que la principal **motivación que tienen las firmas de los países desarrollados para “offshorizar” servicios son también los costos**). Varios estudios de caso confirman la relevancia de los **costos laborales** como determinantes de la competitividad exportadora. **El tipo de**

cambio es un factor explicativo clave de las exportaciones de servicios, con mayor fuerza que en el caso de bienes, y que su impacto es aún más alto en los SBC.

El segundo factor determinante de las decisiones offshoring es la **disponibilidad de capital humano**. Este afecta positivamente las exportaciones de servicios y determinan las diferencias entre Estados en materia de exportaciones de software y servicios informáticos, incluso luego de controlar por otros factores como el tamaño y el nivel de ingresos del Estado, indicadores de producción industrial o inversión en telecomunicaciones.

Al mismo tiempo otros estudios encuentran que **la disponibilidad de capital humano influye sobre el ingreso de Inversión Extranjera Directa en el sector servicios**.

La exportación de servicios empresariales y de computación se explica por el **nivel de educación y el grado de difusión del inglés en la población** (para promover las exportaciones de servicios informáticos y de varios servicios empresariales). Factor determinante del comercio bilateral de servicios profesionales.

Las ventajas de localización relevantes para las decisiones de offshoring varían según el mayor o menor grado de complejidad de las actividades deslocalizadas. Así, **las tareas más “avanzadas” son terciarizadas a países con mayor disponibilidad de fuerza de trabajo calificada y mejor calidad institucional** (el argumento es que mejores instituciones ayudan a reducir los costos de transacción asociados a la terciarización de ese tipo de actividades). No obstante, cabe señalar que la reducción de los problemas de información asimétrica en el caso de los servicios no solo depende de intervenciones macro a nivel país y/o región, sino que también puede encontrarse algún tipo de “solución de mercado”, en la medida en que las firmas buscan acceder a certificaciones mundialmente reconocidas o asociarse a organizaciones y redes locales y/o internacionales prestigiosas, de forma de mostrar cierto grado de reputación. Vinculado con el escenario institucional general, aparecen también ciertas cuestiones acerca de la **apertura, liberalización y/o desregulación de mercados**. Varios trabajos sostienen, previsiblemente, que **la apertura del sector servicios a las inversiones privadas y/o extranjeras es un determinante de la captación de IED en el rubro, mientras que otros tantos encuentran que la liberalización y la firma de distintos tipos de acuerdos comerciales suelen promover las exportaciones de servicios**. Teniendo en cuenta los problemas de información asimétrica antes señalados, la desregulación y liberalización de los servicios debe ir acompañada de una buena “governance” y de un mejor marco legal, lo que el autor define como “re-regulación”.

En lo que respecta al soporte de las actividades de servicios y su intercambio entre países, la **disponibilidad de infraestructura TIC** es un factor clave tanto para las consultoras especializadas en el rubro. Existe una relación positiva entre gasto/inversión en TIC y competitividad en servicios.

Otro factor relevante para el análisis de competitividad y localización son los **husos horarios**. Aquí no hay, sin embargo, una determinación tan clara de la dirección de la influencia, ya que para ciertas operaciones estar alineado en el mismo huso horario es favorable, mientras que para otras (donde, por ejemplo, importa tener una cobertura 7x24) se buscan localizaciones situadas en husos complementarios. En los últimos años se ha difundido la noción de nearshore, la cual se basa en la idea de que dichos tipos de proximidad o cercanía pueden facilitar el desarrollo de ciertos procesos de terciarización. Asimismo, en parte relacionado con la afinidad cultural.

Un último punto a tener en cuenta es la posible existencia de **complementariedades entre IED y exportaciones**, como así también entre los sectores de bienes y servicios. Muchas veces el **comercio de servicios se da en el marco de procesos de división del trabajo dentro de cadenas de valor de otras industrias**.

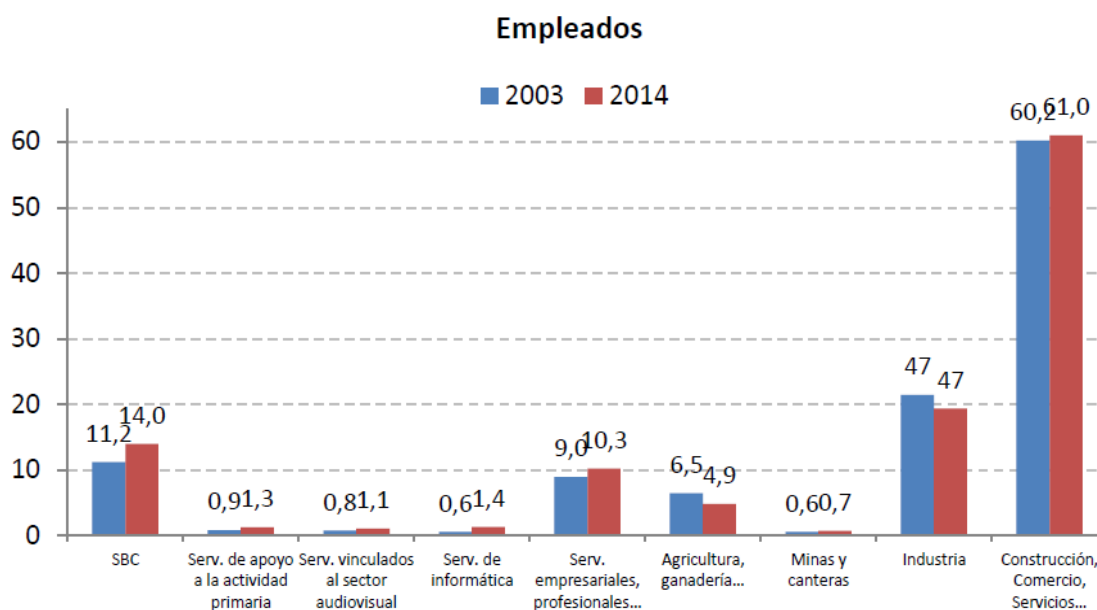
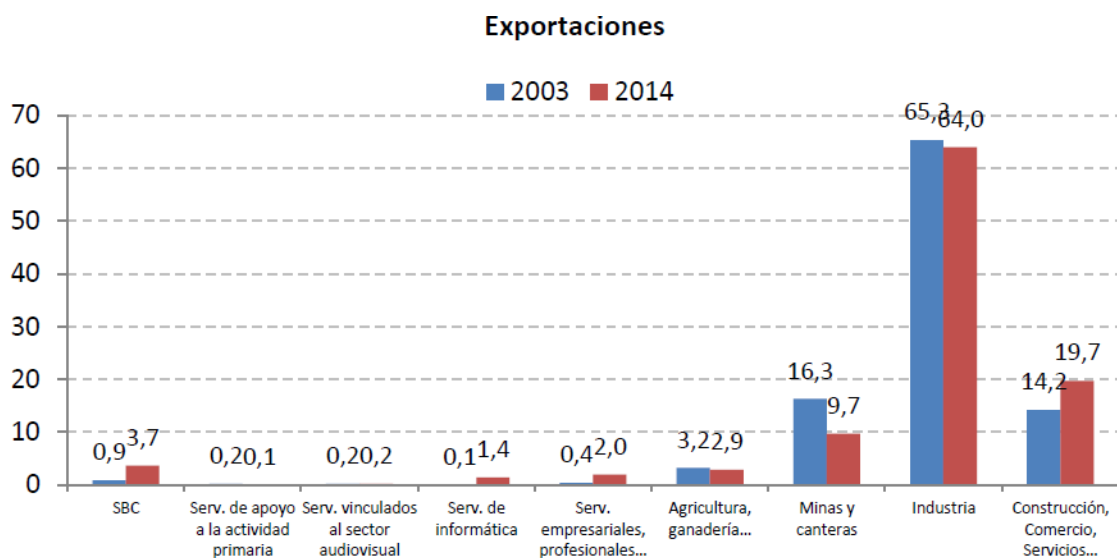
Evolución y situación actual de los SBC en Argentina

Período de análisis: 2003 – 2014.

1. Peso de los SBC en la economía argentina: tendencias y situación actual

Se consideran los siguientes 4 indicadores para evaluar la presencia de los SBC respecto al total de la economía: *cantidad de empresas* (empleadores en el gráfico), *empleo*, *ventas* y *exportaciones*.

En los 4 indicadores se encuentra una mayor presencia de los SBC. Los más significativos son *exportaciones* (de 0.9% hacia 3.7%) y *empleados* (de 11.2% hacia 14%). Se adjunta información gráfica de lo mencionado.



Desagregando dentro de SBC, los mayores crecimientos relativos en **empleo** se encuentran en: audiovisuales (cine y TV), servicios de apoyo a la actividad primaria (sobre todo petróleo y minería) e informática. Existen cerca de 60.000 empresas que se ocupan a SBC en Argentina (más que en industria o agro), que emplean alrededor de 840.000 personas. Los empleados se distribuyen de la siguiente manera:

1. Servicios empresariales, profesionales y técnicos: 600.000 personas (70% del total)
 - a. Seguridad e investigación: 150.000 (25% del sector)
 - b. Obtención y dotación de personal: 63.000 (11% del sector)
 - c. Arquitectura e ingeniería: 48.000 (8% del sector)
 - d. Call center: 39.000 (7% del sector)

- e. Asesoramiento y gestión empresarial: 38.000 (6% del sector)
- f. Contabilidad y auditoría: 34.000 (5% del sector)
- 2. Sector audiovisual: 73.000 personas (9% del total)
 - a. La mitad ocupada en TV
- 3. Informática: Cerca de 88.000 (10% del total)
- 4. Apoyo a actividad primaria: 85.000 (10% del total)

El **perfil de empleo** se caracteriza por una **alta capacitación**. Según el sector, los trabajadores con título universitario oscilan entre el 30% y 70%.

Respecto a **exportaciones**, los mayores crecimientos relativos se encuentran en **informática y servicios empresariales**. Tomando la foto del momento, los más importantes son

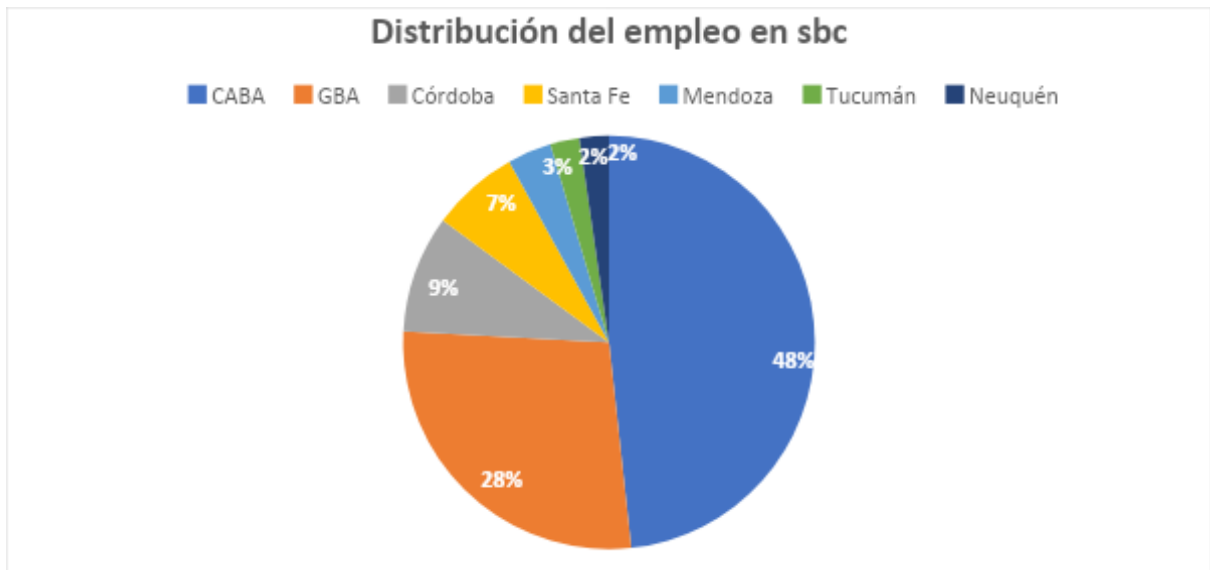
- 1. Servicios contables, de asesoramiento y gestión empresarial (USD 500 millones)
- 2. Arquitectura e ingeniería
- 3. I+D, sobre todo en industria farmacéutica
- 4. Agencias de viajes (menos significativo, USD 100 millones)
- 5. Logística (USD 75 millones)

Cerca de 120.000 personas ocupadas exportan SBC, que representa el 1% de la fuerza laboral, y las exportaciones por trabajador oscilan entre USD40.000 y USD 80.000!

Haciendo una **comparación internacional**, Argentina tiene un peso relativo de los SBC similar al que poseen Estados Unidos y Europa, tanto en valor agregado como en distribución del empleo. Respecto a exportaciones per cápita, encuentra valores similares otros países de la región como Chile y Uruguay (aprox. 160USD), mientras que posee un 60% más que Brasil. Sin embargo, países de Europa del Este (entre 300 y 1000 USD) y Costa Rica (600USD) tienen exportaciones per cápita significativamente superiores.

2. Distribución regional de la actividad

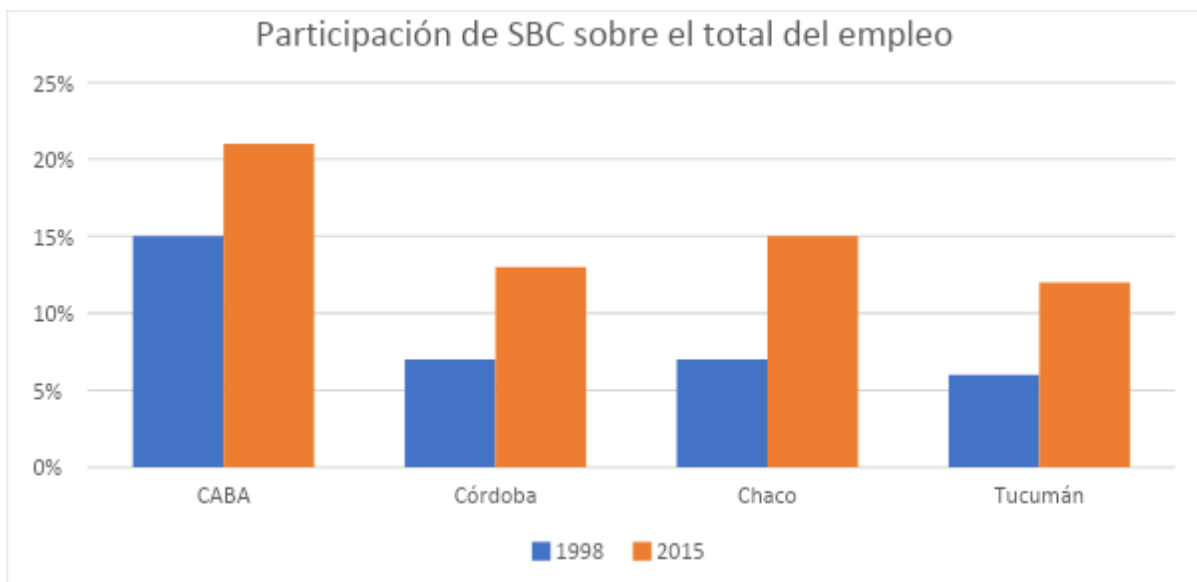
Para datos de 2015, el empleo registrado en SBC se encuentra distribuido regionalmente de la siguiente manera



Estos 7 distritos concentran el 87% del empleo en SBC, mayor que el 81% que presenta el empleo registrado para la economía en su conjunto. Es evidente que es un sector **regionalmente concentrado**.

Esta concentración se aumenta en el sector de **software y servicios informáticos**, donde CABA explica el 70% del empleo registrado en el sector, mientras que GBA explica otro 14%. Incorporando Córdoba y Santa Fe, 5% y 4% respectivamente, se explica el 93% del total registrado.

Observando la participación de los SBC sobre el total del empleo, para cada provincia, se observa un avance en todas las regiones estudiadas.



El gran salto de Chaco y Tucumán tiene que ver con la gran expansión de del sector servicios profesionales que se dio entre 2002 y 2015.

El nivel de concentración empresarial es alto, aunque menor al observado en el empleo. CABA y Buenos Aires concentran el 60% del total de las empresas, que aumenta a valores cercanos al 75% cuando se refiere a informática y software. A modo de conclusión, **la concentración de los**

sectores de SBC en los distritos más grandes, tanto en empleo como en cantidad de empresas, es muy superior a la observada para el conjunto de actividades productivas.

3. Comercio exterior

Se presenta información sobre las exportaciones de SBC comparado a otros bienes, para el año 2015 en USD millones.

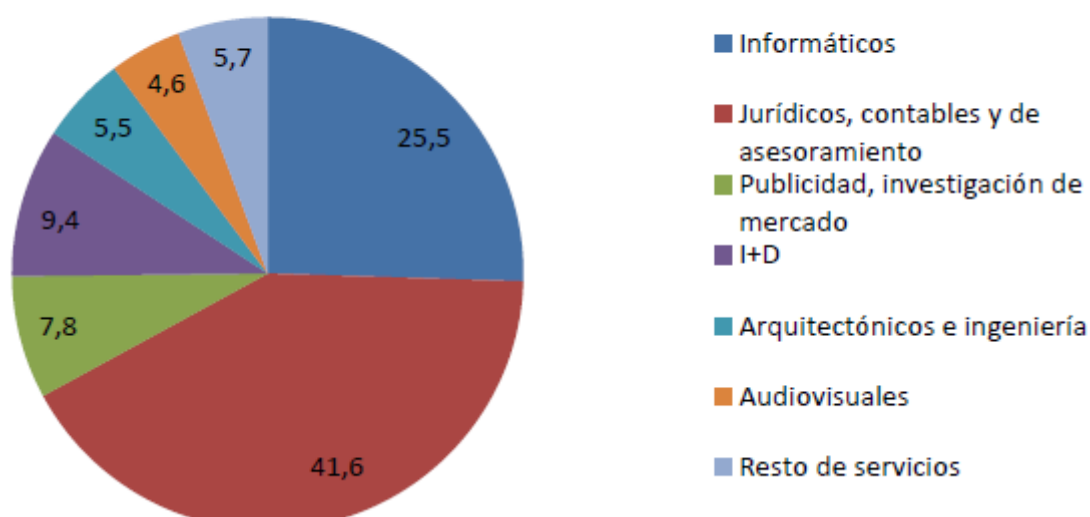
Rubros	2015
Residuos y desperdicios de las industrias alimenticias	10.650
Total SBC	6.288
Material de transporte terrestre	5.990
Cereales	4.845
Semillas y frutos oleaginosos	4.746
Grasas y aceites	4.702
Servicios empresariales, profesionales y técnicos	4.528
Productos químicos y conexos	4.152
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	2.530
Servicios jurídicos, contables, de asesoramiento	2.428
Servicios de informática	1.466
Carnes y sus preparados	1.444
Máquinas y aparatos, material eléctrico	1.360
Metales comunes y sus manufacturas	1.340
Pescados y mariscos sin elaborar	1.179

Puede verse que los SBC ocupan el segundo lugar, justo detrás de residuos y desperdicios de industrias alimenticias (fundamentalmente derivados de la soja para alimentación animal). Los *servicios empresariales, profesionales y técnicos* son levemente superados por *-cereales, semillas y frutos oleaginosos, grasas y aceites*. Por su parte, tanto *servicios de informática* como *servicios jurídicos, contables y de asesoramiento* superan las exportaciones de carnes y preparaos.

Los bienes primarios se ven afectados negativamente por la caída en los términos de intercambio internacionales, mientras que los bienes industriales se reducen por la caída en la economía brasileña. Sin embargo, **esta imagen muestra la contribución de los SBC en la generación de divisas.**

La **composición de las exportaciones** de los SBC se explica principalmente por *servicios jurídicos, contables y de asesoramiento* (41.6%) y por *servicios informáticos* (25.5%). Se adjunta información gráfica

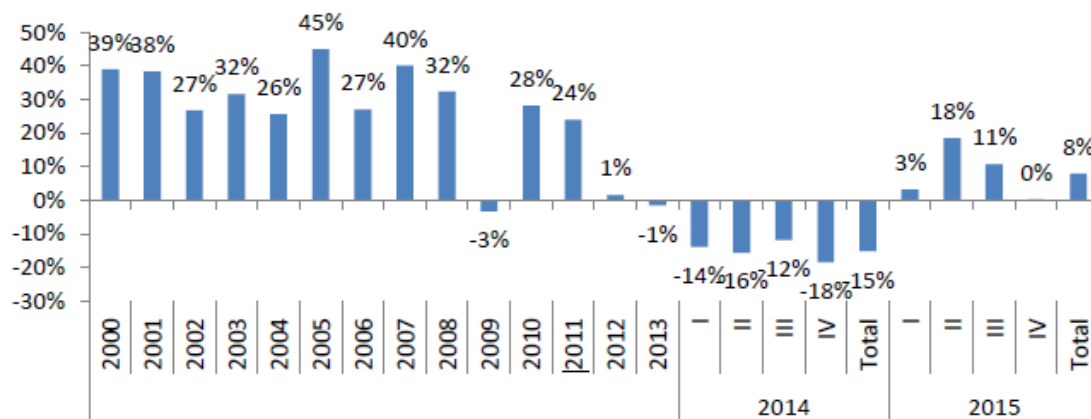
Gráfico 6. Composición de las exportaciones de SBC en Argentina. 2015



Las exportaciones se dirigen principalmente hacia EEUU y América Latina. El 50% de las exportaciones de *software* y *servicios informáticos* han sido dirigidas hacia EEUU, el 38% hacia América Latina (sobre todo Uruguay, México, Chile y Brasil) y hacia Europa sólo un 5%.

El **crecimiento de las exportaciones** ha sido significativo durante el período 2000 – 2011. Se adjunta gráfico.

Gráfico 7. Variación anual de los ingresos por exportaciones de los SBC (%). 2000-2015

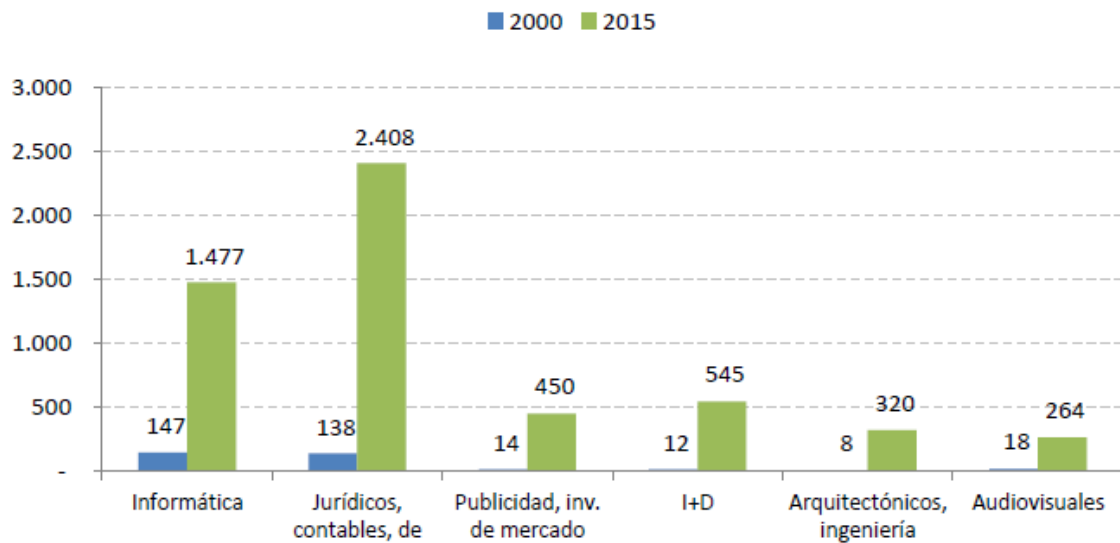


El dinamismo de estos sectores comenzó a perder potencia a partir de 2012, fundamentalmente por motivos locales como el deterioro del tipo de cambio real y el consecuente aumento del salario real medido en dólares. Debe considerarse que, dado el pésimo contexto local, los SBC han mostrado caídas en sus ingresos relativamente moderadas. Esto muestra la resiliencia del sector y un aumento en la calidad media de los servicios prestados.

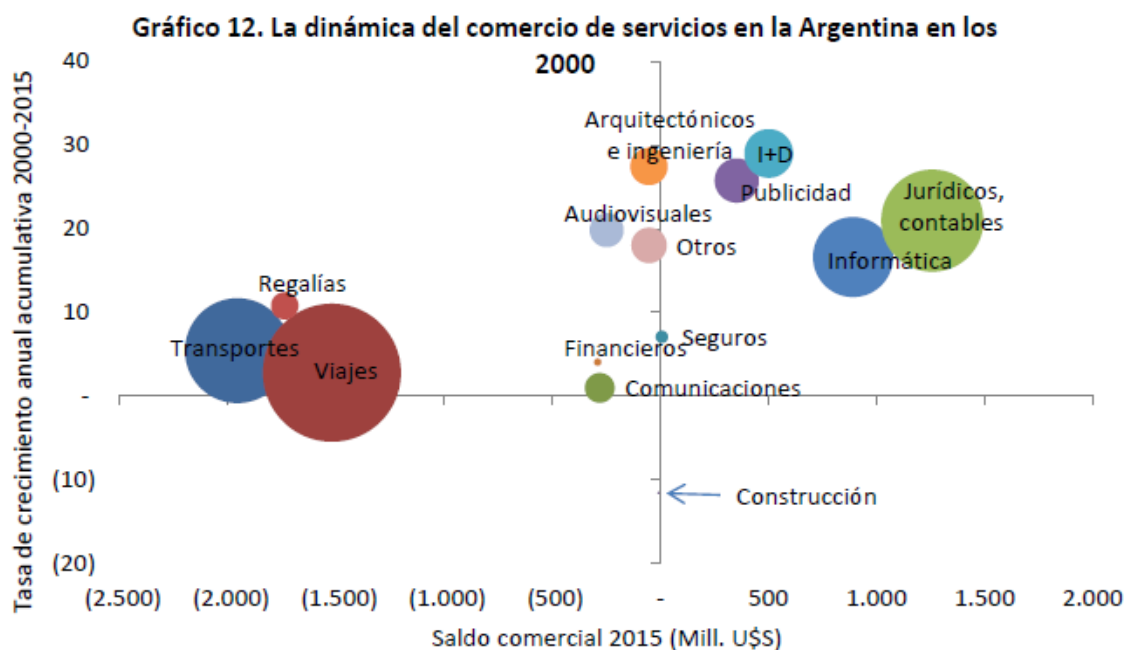
Entre el período 2005 - 2015, **las exportaciones de SBC se multiplicaron por 6**. Desagregando entre sectores, los que mayor crecimiento han mostrado fueron *publicidad*, *I+D*, *servicios jurídicos, contables y de asesoramiento*. Este número podría ser mucho mayor si se toma como

inicio el año 2000, como representa el gráfico, que muestra los sectores con mayor evolución de exportaciones para el período 2000 – 2015.

Gráfico 10. La evolución de las exportaciones en los SBC



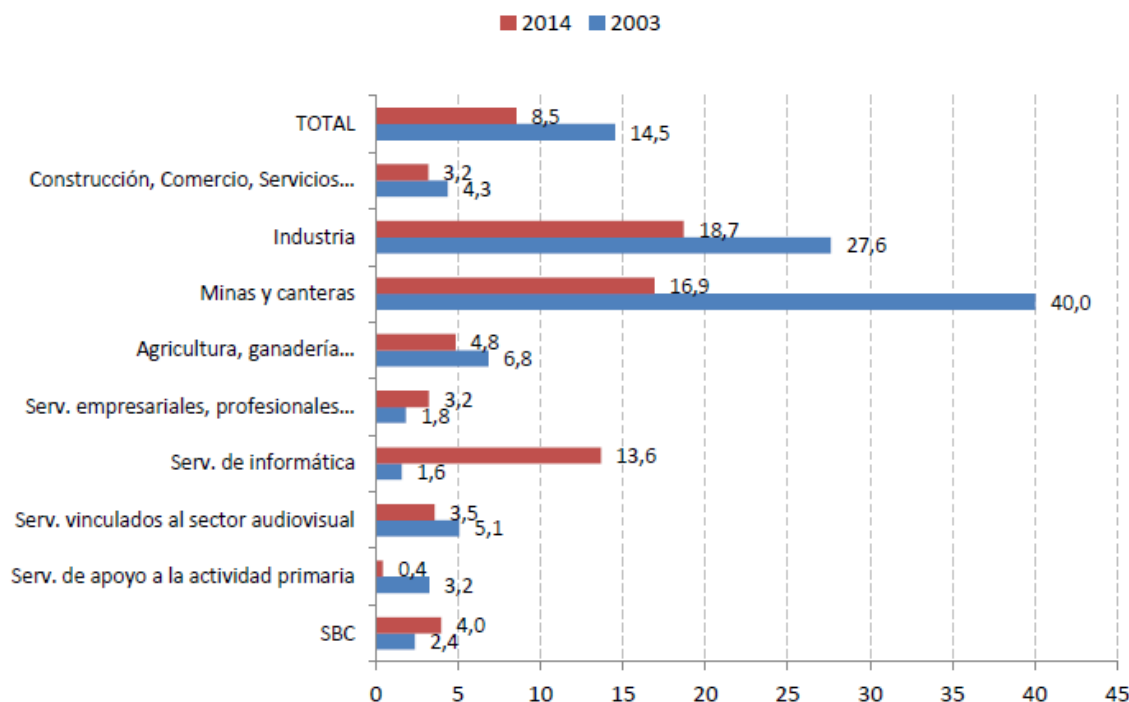
Respecto a la **balanza comercial**, fue la única con signo positivo (2.800) en 2015. En dicho año, tanto la balanza de bienes (-453) como la de servicios (-3.990) fueron deficitarias. El siguiente gráfico muestra el **contraste de los diversos sectores de servicios en el comercio exterior**, para el período 2000 - 2015.



Las tasas de crecimiento de los SBC fueron sistemáticamente mayores a las observadas en otros servicios relevantes, como turismo y transporte.

El último punto que abordar respecto al comercio exterior es la **propensión exportadora** de este sector, **medida a partir del ratio exportaciones sobre ventas**. El promedio arroja un valor de **4%**, menos de la mitad registrado para toda la economía, pero **mayor al promedio de los servicios**. No obstante, el siguiente gráfico muestra que los comportamientos son bien diferenciados entre rubros de SBC.

Gráfico 13. Exportaciones sobre ventas (en %). Años 2003 y 2014



La imagen más actual corresponde al color rojo, año 2014. Se ve que los servicios de informática muestran un ratio por sobre la media de la economía. Como datos extra, los call center representan un 1% del sector y los servicios de apoyo a la actividad primaria un 0.4%. El primer dato es favorable, ya que Argentina no debería apuntar a desarrollar estos sectores. El segundo dato, sobre los servicios de apoyo, muestran que podrían existir oportunidades desaprovechadas en este sector.

Caracterización de los sectores basados en SBC en Argentina

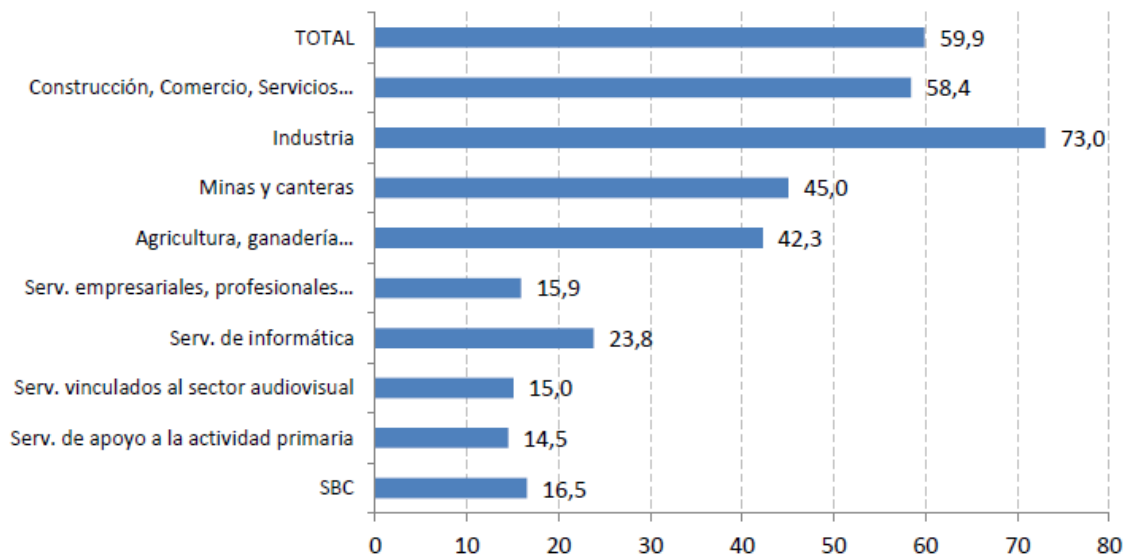
a. Estructura de costos y encadenamientos

En promedio, **los sueldos y contribuciones sociales representan más del 30% del costo total de las empresas de SBC**. Esto contrasta con el resto del sector servicios, donde sueldos y contribuciones sociales representa, en promedio, el 13.6% del costo. Esto refleja el carácter **intensivo en mano de obra** de los SBC.

Desagregando las actividades englobadas dentro de este universo **se encuentran diferencias significativas entre sectores**. En los servicios de apoyo a la minería y el agro, agencias de viaje, veterinaria, los costos laborales representan apenas el 10% del costo total. En contraste, dentro del rubro de contabilidad y auditoría los costos laborales representan el 55% del total. En servicios jurídicos e I+D se observan valores del 40%. El sector con mayor peso en costos laborales son los call centers con 70%.

Como era previsible, el **peso de las compras a terceros** sobre el costo total es significativamente menor al promedio de la economía y del resto de los sectores productivos, con cifras que rondan el 15%, salvo informática donde trepa al 24%. Esto claramente contraste con el 60% estimado para el total de la economía y el 70% de la industria. Esto puede verse en el siguiente gráfico.

Gráfico 15. Compras netas sobre costo total (%). Año 2014

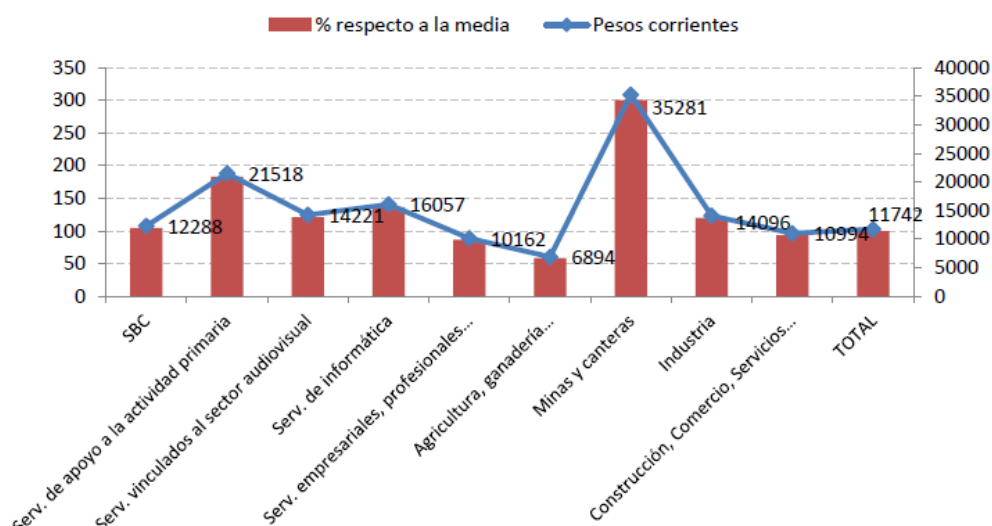


El único rubro que presenta datos sobre **encadenamientos hacia adelante** es el sector de **software y servicios informáticos**. En promedio y para el período 2014 – 2015, el sector financiero y telecomunicaciones representar el 44% de las ventas de estas empresas, 12% a empresas del mismo sector, 11% a comercio, 5% a salud, 5% a administración pública y 5% a energía. La industria representó un 7% de las compras, mientras que agro y agroindustria un 1.4%. Esto indica la **débil incorporación de tecnologías informáticas** en estos sectores. Además, el 50% fue hacia filiales de multinacionales, 30% hacia grandes firmas y 8% hacia organismos públicos. Se deduce que **las PyMES también tienen este problema de rezago en la incorporación de tecnologías informáticas**.

b. Remuneraciones y tasa de ganancia

En el siguiente gráfico puede verse que las **remuneraciones de SBC son un 5% mayores al total de la economía** y más de 10% que el resto de los servicios.

Gráfico 16. Remuneración promedio en \$ y % respecto a la media. Año 2014

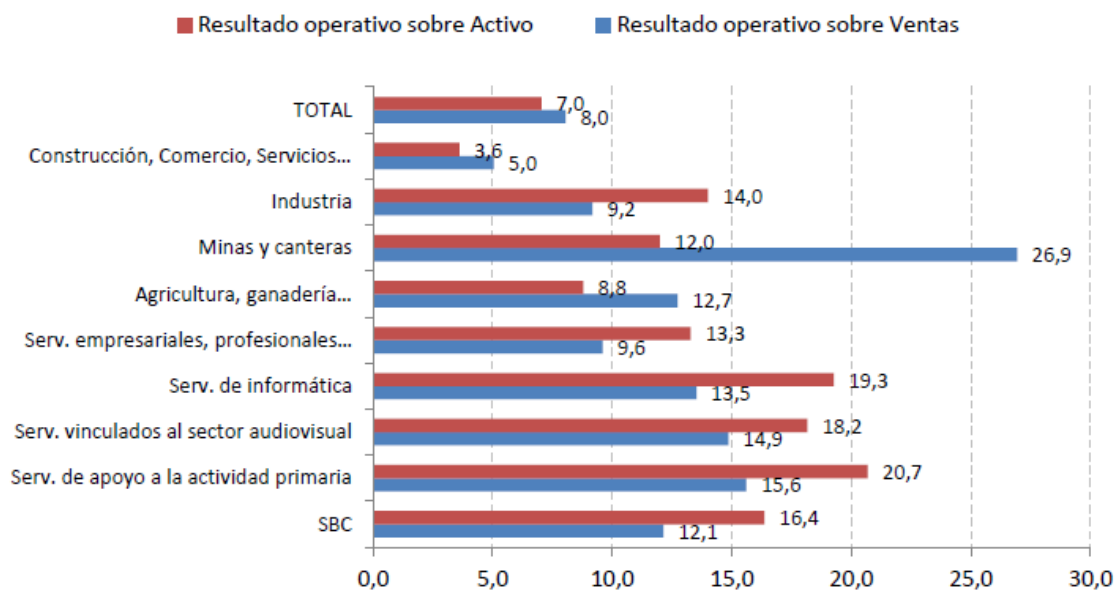


Al desagregar el análisis por rubro, se encuentra que el **sector con mayores salarios es el de servicios de apoyo a la actividad primaria** (83% por arriba del promedio de la economía, donde se esconde el sector petrolero que posee salarios 10 veces mayores que el total), seguido por los **servicios informáticos** (37% arriba del promedio). Estos datos representan un

reflejo imperfecto del capital humano que abunda en cada sector, ya que no se tienen en cuenta aspectos del tipo sindical. El sector de **servicios empresariales es el que presenta salarios más bajos del sector** (13% por debajo). El resto de los rubros posee salarios iguales o menores al promedio de la economía, lo cual resulta sorprendente, ya que incorpora servicios legales, de ingeniería, contables, etc.

Respecto de **la tasa de ganancia de los sectores de SBC**, la misma es superior, tanto medida con relación a ventas como respecto a activos, a la del promedio de todos los sectores productivos (12 vs 8% y 16 vs 7% respectivamente) y es solo inferior a la de los otros grandes rubros de la economía cuando se la compara contra ventas en los casos de agro y minería y petróleo.

Gráfico 17. Resultado operativo sobre Ventas y sobre Activos (%). Año 2014



La tasa de ganancia medida contra activos es superior a todas las restantes actividades, un resultado esperable dado el **carácter poco intensivo en capital de los sectores de SBC**. Las menores tasas de ganancia se observan en servicios empresariales, profesionales y técnicos.

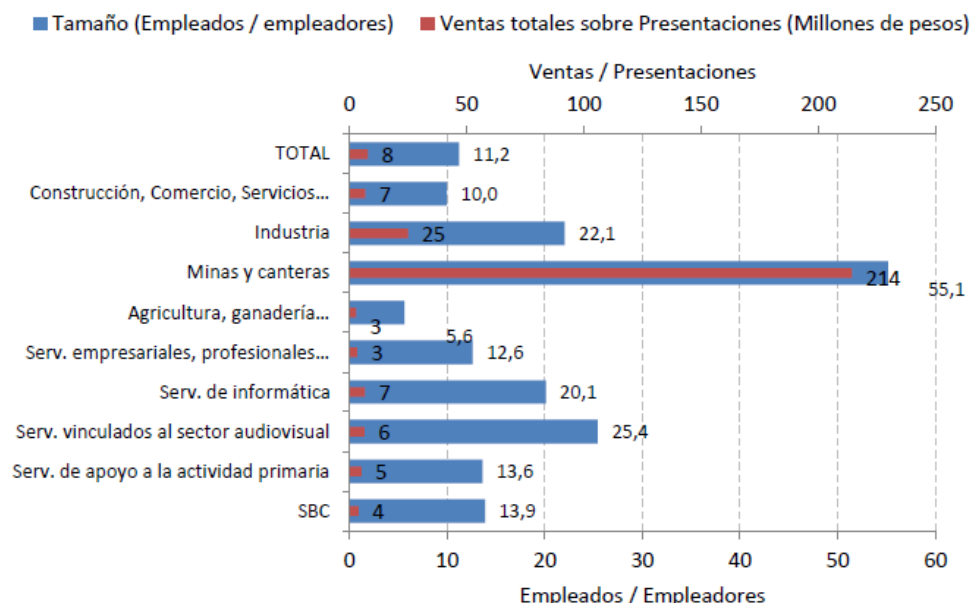
c. Tamaño de la firma

Se destacan dos rasgos bien nítidos.

1. **Las firmas de SBC son más grandes que el promedio de la economía si se las mide por número de empleados** (casi 14 por empresa, contra 11 para toda la economía).
2. En contraste, las empresas **son más pequeñas que el promedio si se las mide por su monto anual de ventas** (4 contra 8 millones de pesos a precios de 2014), e incluso son más pequeñas que el promedio registrado para el resto de los sectores de servicios.

El segundo punto tiene lógica considerando el carácter trabajo intensivo de estos sectores. En el siguiente gráfico se destaca la similitud en el número de empleados en servicios audiovisuales, servicios informáticos e industria. También la muy pequeña escala de servicios jurídicos, contables y de asesoramiento, que revela la existencia de pequeñas firmas dedicados a atender una clientela reducida y local.

Gráfico 18. Tamaño medio de las empresas según empleados y ventas (%).
Año 2014



Clasificando las siguiendo la **taxonomía micro-pequeña-mediana-grande**, puede verse que el sector software y servicios informáticos presenta una composición con relativamente pocas microempresas y un número apreciable de firmas grandes (5,6% del total, contra 2% en toda la economía). En servicios profesionales y audiovisuales la distribución no es muy diferente de la del promedio de la economía, aunque, a diferencia del caso software, hay más microempresas y menos medianas y grandes que en la industria.

d. Uso de capital, innovación y productividad

La **intensidad del uso del capital es mucho menor al resto de la economía** si se la mide contra el total de sueldos y lo mismo ocurre, aunque en menor medida si se relaciona el total de activos contra el nivel de ventas.

No hay datos sobre las actividades de innovación para el conjunto de SBC. Sin embargo, para el caso del sector software y servicios informáticos el 68% de las empresas realiza gastos en I+D, que los mismos representan casi el 8% de su facturación en promedio y que un 11% del personal está afectado a dichas tareas.

Con datos a 2014, es que el rubro de SBC con mayores niveles de valor agregado por trabajador es el de servicios de apoyo a la actividad primaria (70% por arriba de la media de la economía), seguido de audiovisuales (35%) e informática (20%), mientras que el sector de servicios empresariales, profesionales y técnicos está 30% debajo de dicha media (y de hecho está también por detrás de los otros sectores de servicios que no son basados en conocimiento).

Analizando al interior de cada gran rubro se encuentran algunos datos para destacar:

1. Dentro de los servicios empresariales, profesionales y técnicos –un rubro con gran heterogeneidad de actividades en su interior-, las únicas ramas con un valor agregado por trabajador por arriba del promedio de la economía (y en todos los casos apenas por arriba de ese promedio) son logística, I+D en ingeniería y ciencias duras y ensayos y análisis técnicos.
2. Los *call centres*, en tanto, registran niveles de valor agregado por trabajador 60% por debajo del promedio de la economía.
3. Los servicios de apoyo al petróleo y la minería se destacan por sus muy altos niveles de valor agregado por trabajador: 225 y 164% arriba del promedio.

4. En televisión y cinematografía las diferencias con el promedio son de 115 y 55% respectivamente

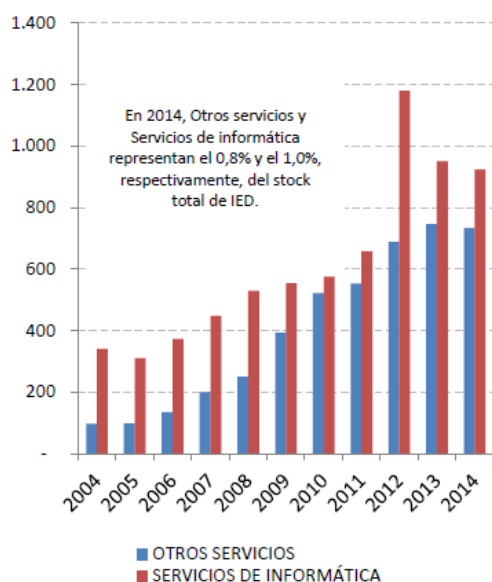
e. Financiamiento

Los ratios de deudas sobre activos totales giran en torno al 60%, un **nivel similar al observado para el conjunto de la economía y el resto de los sectores productivos** (solo el agropecuario tiene un nivel de endeudamiento claramente menor).

Cuando vamos al análisis desagregado, los sectores con mayores ratios de deuda son los de radio, estudios de mercado y realización de encuestas, publicidad, agencias de viaje y *call centres*. En contraste, los sectores de servicios jurídicos, de asesoramiento y gestión, ensayos y análisis técnicos y los de I+D son los que tienen menores niveles de endeudamiento relativo.

f. Inversión extranjera y agentes empresarios

La participación de los SBC en los flujos y stocks de IED recibidos por Argentina es marginal y no se observa una tendencia clara al aumento sostenido de la misma, más allá de que se partió de cifras muy bajas a mediados de la pasada década. La escasa presencia de los SBC en la IED recibida se explica por sus bajos requerimientos de inversión para poner en marcha las actividades respectivas, pero también cabe considerar la existencia de posibles sub-registros.



En paralelo, varias firmas argentinas han establecido presencia regional y/o global a partir de actividades de desarrollo, implementación e integración de aplicaciones de software y la prestación de distintos tipos de servicios informáticos, incluso con oficinas propias en el exterior en algunos casos.

Tenemos casos de empresas locales exitosas y altamente internacionalizadas que fueron pioneras en América Latina en las áreas de comercio electrónico y viajes online (Mercado Libre, OLX y Despegar).