

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME)

Boletín Pyme N° 106 - Año 9

Agosto de 2009

Editorial

A medida que transcurre el año, y pasadas las elecciones que fueran tomadas como un punto de inflexión, se profundizan las condiciones negativas en la economía local. La recaudación fiscal en franca disminución interanual, el gasto público que permanece muy alto para el nivel de recursos, y el recrudescimiento de controles sobre el mercado de cambios y las trabas a la importación, demuestran claramente que las condiciones locales solo aumentan el clima de incertidumbre.

Las cifras oficiales y privadas dan cuenta de aumentos en la desocupación, caídas en el nivel de actividad en muchos sectores y un nivel de inflación que no condice con la retracción de la actividad en términos globales, situación que se repite en el segundo trimestre y que sumada a lo observado en el primer trimestre, permite establecer condiciones que nos llevan a calificar que la Argentina ha ingresado en un proceso de estancamiento o recesión clara (*para algunos observadores*) con una tasa de inflación incompatible con ello.

Mientras tanto, por parte del Gobierno, éste no parece acertar con las conductas apropiadas para coordinar, con los diversos sectores de la economía y de la sociedad en general, los parámetros de un plan global que permita, en el marco de una regulación estable, diseñar estrategias válidas por parte del sector privado que apunten a un incremento de la inversión y un desarrollo sostenido.

Las declaraciones que parten del sector Gobierno solamente prometen "*más de lo mismo*" lo que, lejos de incentivar a los diversos actores, deprime aún más las expectativas.

Es de desear que, en el corto plazo, podamos asistir a un cambio en esas conductas que incentive un deseo latente en la sociedad de impulsar al país hacia un crecimiento sostenido, para el cual parecen existir, pese a algunos comentarios, razones suficientes compatibles con el potencial de la Argentina.

Horacio A. Irigoyen
Director Instituto de Investigación Pyme

Análisis de coyuntura

El PBI muestra importantes caídas en todos los sectores de la economía si se comparan las cifras del primer trimestre y el semestre respecto del año anterior. Los sectores como comercio, hotelería, agricultura, minería y ciertas manufacturas, a pesar de no revelar esa tendencia, igualmente muestran un decrecimiento en la curva ascendente que los caracterizara.

A pesar de que según las estadísticas oficiales el PBI creciera un 2% en el primer trimestre, es indudable que para el resto del año, comenzado ya el segundo semestre, la actividad se resienta por varios motivos (*endógenos y exógenos*) como la crisis internacional, la menor actividad en muchos sectores debido al fenómeno de la gripe AH1N1, y la fuerte contracción observada en la agricultura y la construcción, dos sectores que resultaran impulsores del crecimiento anterior.

Durante toda la primera mitad del año se han suspendido o “ralentizado” ciertas actividades producto de la pandemia de la gripe y, en tal sentido, vemos afectado el turismo que a pesar de crecer un 5%, disminuyó su marcha frente al 7% que mostraba el año anterior.

El sector agrícola muestra claras señales de decrecimiento y siendo el principal producto de la economía disminuyó su actividad frente a 2008 y aún más frente a 2007 (*dos trimestres seguidos en decrecimiento muestran un sector en recesión*). Por otra parte, fuera de los factores políticos, la producción de soja, maíz, trigo y girasol se ha visto fuertemente afectada por la sequía.

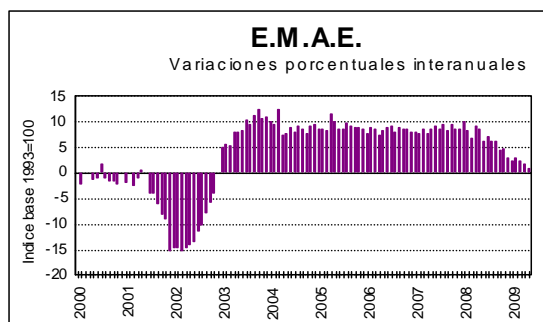
Asimismo estamos viendo una suerte de convergencia entre las apreciaciones privadas de inflación y las medidas oficiales. La inflación del año hasta mayo era de un 5.5%, es decir 3.6% menos que la observada a ese momento el año anterior; pero el lento crecimiento y hasta el estancamiento de la economía en muchos sectores, influye en el nivel de consumo de la gente y en el nivel de precios.

Las variaciones interanuales – *que han sido corregidas retrospectivamente hasta enero de 2008*- del EMAE del INDEC (*mes a mes en el curso de 2008 y en los inicios de 2009*) tienen una tendencia bajista muy definida en el ritmo expansivo. Comienzan con tasas del 10.5% interanual en enero de 2008, para atenuarse al 3.8% en diciembre. En el 2009 se registran variaciones interanuales por debajo del nivel precedente (*diciembre de 2009*). Del 1.8% en enero para trepar lentamente en febrero (1.9%) y en marzo (2.4%). En abril la tendencia a la baja se retoma con un 1.4% y se consolida en mayo al quedar invariada o ligeramente negativa (*entre 0.0% y -0.1%*). La variación acumulada en el curso de los primeros cinco meses, es en mayo del 1.4%. Muy inferior a la prevaeciente en igual lapso de 2008, cuando alcanzaba un salto del 8.6%.

Mientras la brecha es sostenida y amplia entre los años 2008 y 2007 (*en este caso con tendencia de mayor a menor*) y entre 2007 y 2006; es mucho más reducida entre los primeros meses de 2009 y de 2008. Es visible el agotamiento de la expansión en el año 2008 y en el 2009.

El freno creciente del EMAE es la tendencia del índice oficial. Para las previsiones privadas la actividad económica está en recesión, como mínimo desde el último trimestre de 2008 y, con más intensidad, en los primeros cinco meses de 2009.

La medición oficial desde enero de 1993 hasta mayo de 2009 – *que no es discutida hasta 2006 inclusive* – se vuelca en el gráfico con las variaciones mensuales interanuales de ese largo período. Su visualización muestra las caídas de 2000/2002 y la posterior sostenida y fuerte recuperación que se debilita recién en 2008 y en el inicio del corriente año.



La serie de los promedios de índice desestacionalizados correspondiente a los primeros cinco meses del período 1993/2009, sirve para mostrar las diferencias y desigualdades de ritmo. Con un pico de máxima inicial en 1998 – *al que le suceden cuatro bajas interanuales consecutivas* - pasa a recuperarse con el 6.4%, el 9.4% y el 9.5% en 2003, 2004 y 2005. De allí en más la caída en el ritmo expansivo es sostenida con una fuerte intensificación en 2009, que cierra con un alza “oficial” de tan sólo un 2.1%.

Una baja mínima anual del 3.0% en el PBI advierte que la recuperación de la actividad interna está afectada en el segundo semestre del año por mayor desempleo, por una muy posible suba en el ritmo de los precios (*recesión con inflación*), y por menores niveles de inversión. Todo lo

cual crea perspectivas de menor demanda interna y de limitaciones en el uso de la potencial demanda externa en razón del freno a varias de las actividades domésticas que proveen bienes para la exportación.

Analizando en detalle el plano fiscal y siguiendo el criterio de “*claves económicas*” de nuestro colega y amigo Dr. Rafael Galarce, de analizar los impuestos corrientes y clásicos (*Ganancias e IVA*) separados de los de emergencia (*retenciones y débitos y créditos bancarios*) como así también del resto de los ingresos (*los derivados de la seguridad social*) vemos que los dos mayores impuestos tradicionales (*IVA y ganancias*) cayeron del 31.3% de variación interanual en el acumulado de los primeros seis meses de 2008, a sólo el 4.5% en similar lapso de 2009. La caída no fue más intensa (o *mayor*) en función del impulso inflacionario que recogieron ambos impuestos. Individualmente su evaluación fue muy parecida. El IVA descendió su ritmo del 37.9% en el primer semestre de 2008 al 4.4% en el mismo período de 2009. Ganancias se redujo del 21.9% al 4.7%.

Los dos impuestos mayores de emergencia tuvieron una baja sustancialmente mayor, a tal punto que de una variación interanual del 66.4% en los primeros seis meses de 2008 sólo registraron un alza mínima en la variación interanual de igual período de 2009, del 0.2%. Las contracciones fueron mayores en “*retenciones*”, del 92.8% al -3.1%. En tanto que en el caso del “*impuestos al cheque*” el ritmo pasó del 33.6% al 6.1% interanual.

El resto de los ingresos (*representados en gran parte por los engrosados refuerzos del Sistema de Seguridad Social*) es el que mejora sustancialmente al pasar del 34.8% al 45.0% en los primeros seis meses de 2009 (*del 35.0% al 48.2% fue la variación interanual entre los primeros cinco meses de 2009 y de 2008*).

Ganancias muestra ingresos prácticamente iguales en los primeros cuatro meses de 2009 y de 2008. Una leve superioridad en mayo-09 y que desaparece en junio de 2009 (*al quedar por debajo*). La variación interanual de junio 2009 ha sido negativa en un -5.9% cuando en junio de 2008 ésta había trepado al 22.4% interanual. IVA, exhibe una suave mejora nominal entre enero y marzo de 2009 sobre iguales meses de 2008, seguidos por una desmejora entre abril y mayo para culminar en junio-09 con una trepada más sensible, del 9.3% y que es, empero, bastante inferior a la variación interanual de junio-08 que había sido del 31.1%. En el caso de “*retenciones*”, los niveles de ingresos de los primeros meses de 2009 y de 2008, no tienen mayor brecha precedente, excepto en junio de 2009, mes que contrasta una leve mejora contra una muy fuerte caída registrada en junio de 2008, lo cual provoca una variación interanual positiva del 36.0%. De todos modos la variación interanual de junio de 2008 había sido mayor del 50.6% en el impuesto al cheque. El análisis provee las mismas tendencias que en el caso anterior, pero menos intensas. Entre los primeros seis meses de 2009 y de 2008 casi no hay muchos cambios (*por debajo al inicio del semestre y por debajo de junio de 2008 al final de la primera mitad de 2009*). De ese modo, en junio de 2009 tiene una variación porcentual interanual positiva del 11.8% (*15.5% fue la registrada en junio de 2008*).

Aún cuando se mantiene el superávit comercial (*fundamentalmente por las restricciones a las importaciones*) las divisas provenientes del intercambio sirven para alimentar la fuga de capitales, que ya se ha transformado en un verdadero “*drenaje*” de las posibilidades de inversión en nuestro país. A lo ya señalado en nuestros boletines anteriores debemos agregar que durante el segundo trimestre de este año la fuga de divisas alcanzó los U\$S 5.519 millones, siempre de acuerdo con cifras suministradas por el Banco Central. A pesar de ello es inferior a la fuga experimentada en el segundo trimestre de 2008 (*en ocasión del pico de la confrontación del Gobierno con el campo y del tercer trimestre, cuando se apropiaran de los fondos de las AFJP*).

Según el Banco Central, parte de esas divisas se volcó al sistema financiero local en la forma de depósitos en divisas, lo que califica de “*confianza en el sistema*” y parte “*a cancelación de compromisos con el exterior de empresas locales*”.

Sin embargo, el deterioro de las cuentas fiscales suele operar como incentivo para que los empresarios vuelquen sus excedentes a la demanda de divisas hasta “*ver que aclare*”. De todos modos el temor a que la demanda de divisas recaliente el mercado hizo que el Gobierno redoble los controles para compra dólares.

A pesar de que al cierre de este boletín no contamos con las cifras de la recaudación fiscal de julio los trascendidos hacen apreciar un muy escaso aumento respecto del mismo período del año anterior (*si bien lo recaudado en julio de 2008 - \$ 24.518 millones - fue un récord*), es decir se percibirá la imposibilidad de continuar con el ritmo de crecimiento del 20% interanual del primer trimestre. En Ganancias se experimenta una caída del orden de los \$ 380 millones mensuales que ya originó una serie de inspecciones por parte de la AFIP.

Las informaciones oficiales, por el contrario, informan de un aumento del 10.2 de las recaudaciones en julio respecto del mismo mes del año anterior, pero con una fuerte caída en las recaudaciones de Ganancias y de las retenciones, empujadas fuertemente por las recaudaciones de la seguridad social; si se descuentan los fondos que anteriormente se destinaban a las AFJP, ese aumento es de 4.6% (*erosionado por la inflación del año transcurrido*). El aporte de los fondos que anteriormente se destinaban a las AFJP asciende a \$ 1.300 millones, dentro de los \$ 27.013 millones recaudados. También debemos reportar que en el monto recaudado figuran otros \$ 1.300 millones de las utilidades del B.C.R.A. que obligaron a transferir a los fondos globales.

En líneas generales, si tomamos la fuerte caída en el nivel de actividad, la recaudación alcanzada no es mala; simplemente agudiza el tono amarillo de la señal de advertencia para los meses venideros.

Dr. Horacio A. Irigoyen

Colaboraciones doctrinarias para Pymes

Federico Mondelo

¿Qué les pasa a mis clientes? ¿Por qué, antes, con mucho menos, ganaba más?

En ocasiones, he escuchado a muchos empresarios Pyme festejar un aumento en la facturación por sobre lo esperado. Y está bien que así sea, en la medida en que se tengan claros algunos conceptos:

¿Facturar más es sinónimo de ganar más?

A veces, no siempre es así. Lo importante es conocer la diferencia entre facturación y rentabilidad.

Durante los primeros años de vida de una empresa, y a medida que las necesidades del negocio hacen que la organización vaya creciendo en complejidad, puede darse que se venda más pero se gane menos. ¿Por qué?

Porque el margen bruto cubre cada vez menos los costos operativos y de estructura.

Veamos: para simplificar, supongamos una Pyme que produce y comercializa un único producto: La diferencia entre las ventas y el costo de producir lo vendido se conoce como *Margen de Contribución o Margen Bruto*.

$$\text{VENTAS} - \text{COSTO MERCADERÍA VENDIDA} = \text{MARGEN BRUTO.}$$

Lógicamente, la mayor o menor cuantía de ese margen depende de varios factores, por ejemplo

- Competencia
- Renta de posición
- Características del mercado en el que actúa
- Características de los clientes
- Productos o servicios alternativos/sustitutos

Si al margen bruto le restamos los costos operativos, de comercialización y de estructura, nos queda el MARGEN NETO, o RESULTADO NETO OPERATIVO (RNO).

Supongamos que la mayor complejidad que mencionábamos antes nos llevó a un crecimiento de la estructura y de la red de comercialización mucho mayor a lo que crece el MB. Entonces nuestro RNO baja, a pesar de las mayores ventas.

Conclusión: es a la evolución del RNO a la que hay que prestar atención.

Y aquí aparece otro de los dilemas clásicos del empresario Pyme: Mi empresa crece pero pierdo plata, ¿no será mejor volver a la empresa más chica, más controlable?

La respuesta es no. La solución está en cómo se crece.

Valor agregado vs. valor percibido.

Quisiera volver un momento a la lista de factores que inciden en el MB y poner el acento en 2: las características del producto/servicio ofrecido, y las características de los clientes.

Una regla de oro a respetar es que nuestros clientes deben percibir siempre que reciben un valor mayor por lo que compran, de manera de hacer crecer nuestro MB.

Un claro ejemplo es transformar un producto a través de la diferenciación (por ejemplo: lavandinas con aditivos, perfumadas, para limpieza, para lavar la ropa, etc). Sobre todo, si vendemos un commodity o hay otros productos sustitutos.

Pero ese es un tema que merece otro capítulo.

Hasta el próximo número.

Ing. Federico Mondelo
fmondelog@gmail.com

El tema a tratar en nuestro próximo encuentro será:

“Contraté un consultor y ahora me quiere manejar la empresa”.

Se deja constancia de que las opiniones vertidas en los trabajos que se publican son de exclusiva responsabilidad de sus autores.