

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME)**BOLETÍN Pyme N° 90 - AÑO 8**
- Abril 2008 -**Decano: Dr. Jorge Raúl Lemos****Director del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa: Dr. Horacio Irigoyen****Contactos: econinvestiga@unimoron.edu.ar****irigoyen@arnet.com.ar****Editorial**

Sin duda resulta obligatorio comenzar nuestro editorial con el tema candente del momento: las retenciones. En 2002, tras la devaluación, el aporte de los productores al fisco nacional fue de U\$S 17.000 millones; hoy ese aporte supera los U\$S 27.000 millones. Lo discutible y eje del concono del agro es que en una coyuntura netamente favorable a la Argentina por el valor de las commodities, el esquema "Lousteau" establece una alícuota creciente de retención conforme mejore el precio internacional del producto. En un caso límite en que la soja, por ejemplo, llegara a cotizarse a U\$S 1.500 la tonelada FOB, el productor recibiría solamente U\$S 350 (*a un precio de U\$S 900 el gobierno percibiría U\$S 581 y el productor US\$ 319*).

Hoy se está dejando de producir leche porque cuando el precio internacional de la leche en polvo es U\$S 5.500 la tonelada, la industria recibe solamente U\$S 2.750. Precisamente soja y leche en polvo no son productos que afecten la canasta familiar ni induzcan inflación por el precio internacional, porque no son productos de gran consumo interno (*de soja se consume solo el 3% de la producción*). Sin embargo estas políticas conducen a desalentar a productores que hoy debieran estar multiplicando su actividad para bien del país, generando puestos de trabajo y divisas a la Nación.

Este esquema de retenciones acaba la esperanza de mejores rentas venideras, destruyendo los mercados a futuro y estableciendo un virtual "precio máximo" interno, independientemente de la demanda internacional, haciendo asimétrica la relación entre precio interno e internacional.

En este esquema hoy el productor se tienta a vender ya con lo que fomenta una baja de los precios y se perjudica el país; el acopiador tampoco especula porque si suben los precios no gana él, gana el Estado.

El resultado global afecta esencialmente a los pequeños y medianos productores, y sus resultados se vienen observando inexorablemente en otros sectores, como lo establecemos en nuestro comentario doctrinario de este número.

Lo más importante de este proceso es el deterioro en las relaciones existentes entre productores y Gobierno, cuando ambos deberían ser partícipes coordinados de un programa estratégico global, conducente a un crecimiento económico armónico y continuado que permita un adecuado desarrollo social en bien de las generaciones venideras.

Dr. Horacio A. Irigoyen
 Director Instituto de Investigación Pyme

Dr. Jorge R. Lemos
 Decano Ciencias Económicas y Empresariales

Análisis de coyuntura

El tema central del mes que analizamos lo constituyó la modificación del régimen de retenciones a los productos del agro. Una consecuencia de la confrontación entre el Gobierno y los sectores productivos se tradujo en una baja de la actividad económica en el mes, a lo que debe sumarse el alto porcentaje de días feriados que limitó a 18 los días laborables.

El efecto combinado de estos dos factores incidió negativamente en la recaudación fiscal (*frente a lo esperado*). Sin perjuicio de ello los ingresos igualmente superaron en un 26.9% la recaudación del mismo mes de 2007, constituyendo el más bajo incremento interanual desde Diciembre de 2006.

La recaudación orilló los \$ 17.700 millones cuando las estimaciones preliminares se ubicaban en los \$ 20.000 millones. La incidencia del conflicto, tanto en las exportaciones como en las importaciones, se estima que representó una caída en el volumen de comercialización de la oferta exportadora de unos 2.2 millones de toneladas, con la consiguiente merma en las retenciones. Asimismo debemos destacar que en los últimos días del mes se observó una caída en los precios internacionales que subían constantemente sin demostrar haber encontrado un límite cierto.

Igualmente el conflicto operó negativa en el comercio doméstico. Estas circunstancias puramente coyunturales deberían revertirse y continuar el crecimiento sostenido en los próximos meses. Hasta el momento las pérdidas observadas en gran medida corresponden a exportaciones no efectuadas (*en beneficio de Brasil que se convirtió en la inmediata alternativa de los contratos incumplidos*).

De todos modos el aumento observado es importante y obedece principalmente al aporte del IVA que junto a los derechos de exportaciones y el Impuesto a las Ganancias explican más del 65% de los ingresos.

Asimismo el cierre del primer trimestre del año muestra ingresos superiores en 41.1% más que el primer trimestre de 2007. Existe una influencia de la inflación que explica gran parte del aumento de recaudación por IVA del 37.3%.

De cualquier manera, las retenciones a las exportaciones, el gran tema actual de discusión, habían mostrado un incremento interanual del trimestre del 110.7%.

La suma de mayor producción agrícola, mejores precios internacionales y aumento de las retenciones hizo que el peso relativo de este recurso en los ingresos del fisco creciera de un 9% (*un año atrás*) a 13% de los mismos actualmente.

Los ingresos tributarios presentaron en Marzo el cuadro siguiente:

Orden	Gravamen	Recaudado	> Marzo 07
1°	IVA	\$ 5.756 millones	28%
2°	Seguridad social	\$ 3.436 millones	17%
3°	Ganancias	\$ 3.050 millones	20%

4°	Contribuciones patronales	\$ 2.230 millones	29%
5°	Derechos de exportación	\$ 2.200 millones	50%
6°	Débitos y créditos bancarios	\$ 1.274 millones	24%
7°	Derechos de importación	\$ 683 millones	24%
8°	Bienes personales	\$ 48 millones	30 %

El tema esencial para la proyección del año sigue siendo el de la inflación. Al momento del cierre de este boletín no contamos con las cifras del INDEC, sin perjuicio de lo cual las estimaciones generalizadas oscilan en un 3% para Marzo lo que refleja los problemas expuestos anteriormente y la ausencia de una oferta que satisfaga una demanda creciente y acelerada por los mismos acontecimientos. Estas cifras revelan, una vez más, la inoperancia de los controles de precio a largo plazo, habida cuenta de que es imposible controlar conjuntamente las variables "precio" y "cantidad" simultáneamente, actuando en forma coercitiva en todo momento sobre la oferta.

Otro aspecto importante (*no trataremos en este Boletín el tema del comercio exterior*) es el atinente al comportamiento de la balanza de pagos y su proyección. Recientes cifras oficiales revelan que las empresas extranjeras (*crecientes de acuerdo con el proceso ininterrumpido de ventas de empresas nacionales a multinacionales*) alcanzaron en 2007 a U\$S 6.112.5 millones pero solamente decidieron reinvertir un 25% de tales utilidades. Esta circunstancia revela la certeza de lo anunciado repetidamente por nosotros acerca de la falta de precisión de los candidatos en un año electoral como 2007, pero también muestra la falta de confianza en la continuidad y persistencia de políticas que permitan ensamblar la situación argentina con las políticas estratégicas de las multinacionales.

Lo cierto es que dichas inversiones, a pesar de una economía que revela el mayor crecimiento de América Latina, muestra la reticencia y la sospecha del cambio de parámetros inconsulto. Lo cierto es que la reinversión de utilidades cayó en 2007 un 40.3% respecto del año anterior y revela una distinción en las preferencias de inversiones de las multinacionales en la región, es decir una pérdida de importancia relativa de la Argentina que compromete su crecimiento futuro, y todo obedece a la creación de un "*clima de negocios*" enrarecido y totalmente diferente al vigente en los países de la región que atraen mayores capitales (Brasil, Chile, Colombia) en una circunstancia en que los capitales se han tornado particularmente cautelosos como consecuencia de la crisis de USA.

Dr. Horacio A. Irigoyen

Director del Instituto de Investigaciones Pyme

Noticias Pyme

El enrarecido ambiente político y económico de fines de Marzo parece conducir, por fin, a la diagramación de políticas serias de apoyo a la pequeña y mediana producción. El último anuncio de créditos para equipamiento de la agroalimentación (*pollos y leche*) con plazos de hasta cinco años y tasa fija de 6% anual debería inducir a un fuerte equipamiento de esos sectores.

Son de esperar medidas similares para la actividad ganadera a fin de superar el límite autoimpuesto de 55.000.000 de cabezas de ganado bovino desde hace casi diez años, mientras Brasil pasó de esa cantidad a casi 200 millones convirtiéndose en el primer exportador mundial de carne.

Una de las críticas que comúnmente se hace a las autoridades es la falta de difusión y las dificultades de implementación de herramientas de apoyo útiles; hoy solamente el 3% de las Pyme utilizan los programas públicos. Sin embargo existen complejos productivos impulsados por la CEPYME, tales como el grupo Naval de Mar del Plata, o un cluster informático de Corrientes integrado por profesionales formados en las Universidades de la región; en Chubut un grupo de Pymes agrícolas se nucleó para implementar sistemas de riego suplementario; en Mendoza se formó un cluster productivo de damasco con sede en San Rafael; en Santa Fe, en Puerto Esther, 10 Pymes productoras de galvano están implementando un Parque Industrial; en Tucumán también se está implementando un cluster informático al igual que el existente en Tandil bajo el paraguas de la Universidad local.

El hecho es la falta de información y las dificultades de acceso; por un lado. Por otro, que los ejemplos citados son ejemplo de cooperación estrecha de la comunidad, sectores productivos o tecnológicos y universidades locales (*y éste es el camino a seguir*).

Dr. Horacio A. Irigoyen

Colaboraciones doctrinarias

¿Qué pasa hoy con el empresario PyME Argentino?

Uno de los fundamentos del proceso de recuperación de la economía argentina poscrisis de 2001 se basó en la dinámica de las pequeñas y medianas empresas, en el importante papel asumido en el esquema inicial de sustitución de importaciones y en la creación de empleos.

En forma habitual las estadísticas se refieren esencialmente a las empresas del sector industrial que evidenciaron un aumento en su **facturación** del 100% desde el cuarto trimestre de 2003 al tercero de 2007, lideradas fundamentalmente por las empresas medianas (*de más de 50 empleados*), mientras las **cantidades** crecieron en el período, pero a una tasa interanual del 2.2%.

La generación de empleo fue constante, coincidente con el alto nivel de utilización de la capacidad instalada (*78,1% en el tercer trimestre de 2007*), aunque se observa una cierta reticencia en los últimos tiempos a la incorporación de nuevos equipos.

Las empresas de este tipo vienen padeciendo un constante aumento en los costos de las materias primas a lo que se suma una tendencia al incremento de los salarios, lo que afecta la rentabilidad de las empresas. Un 93.1% de las Pyme industriales indican que el aumento de los costos de materia prima (*80% en promedio en el período que analizamos*) es su principal problema, seguido por el aumento de los costos salariales (82.4% y la consecuente disminución en la rentabilidad (78.7%). Los costos directos de producción unitarios que con base en el cuarto trimestre de 2003 eran 100, alcanzaban casi 350 al tercer trimestre de 2007.

Una de las soluciones encontradas, sobre la base de la expansión constante del mercado doméstico, ha sido el traslado a precios (*60% entre el cuarto trimestre de 2003 y el tercero de 2007*).

Frente a este panorama, la primera reacción consiste en lo posible, en el traslado a precios de los aumentos de insumos, pero un 68.1% apuesta a la capacitación del personal y un 54.3% a la modernización de las maquinarias como formas de optimizar la productividad.

Como consecuencia de estos aspectos señalados en conjunto el índice de confianza empresaria Pyme que elabora la Fundación Observatorio Pyme disminuyó 10% en los últimos dos años.

Cuando descendemos a analizar casos puntuales nos encontramos con quejas tales como la venta de muchas empresas a multinacionales con lo que se complica su oferta aún cuando se haya mejorado en aspectos cualitativos y en la adopción de normas de calidad, pero no se puede competir con ellas en cuanto a publicidad, transferencia de tecnología y financiación de inversiones.

Sin embargo, en casi todos los casos, apuestan a integrar cadenas de valor que potencien ventajas relativas y a lograr incrementos de productividad que les permitan insertarse válidamente en el comercio exterior.

Existen en otros sectores de actividad (*el agro y los servicios*) ejemplos altamente exitosos de nuevas formas asociativas que permiten a las empresas aceptar el desafío de seguir creciendo. Cuando la actividad grupal obtiene resultados inmediatos, ejerce un fuerte efecto de contagio hacia otros sectores, sobre todo en el ámbito regional.

En momentos en que asistimos a una confrontación inédita en nuestra historia económica reciente, que muchos pequeños y medianos productores agrarios reivindican el "*Grito de Alcorta*", la confluencia de la posibilidad de la incidencia en los precios domésticos de una escalada fenomenal de los precios internacionales de las commodities, y la estructura oligopólica de la exportación agropecuaria hacen que la inmensa mayoría de pequeños y medianos productores, que en un esquema consagrado en los cinco años anteriores de una cadena de valor -la modificación y la consecuente inestabilidad de reglas-, se sientan afectados, ya que los grandes operadores realizan sus ajustes "*hacia atrás*" y terminan pagando el ajuste de las retenciones a las exportaciones.

Muy posiblemente la coyuntura actual, en parte por falta de diálogo y exceso de autoritarismo, solamente tenga como consecuencia una desilusión y desaliento de los pequeños productores en un momento en que la situación mundial se revela como inusualmente favorable para las commodities que produce naturalmente con ventajas la Argentina.

Cuando analizamos la relativa declinación del entusiasmo evidenciada en las citas de la primera parte de este trabajo para el sector industrial, y asistimos a la escalada de confrontación actual con el sector agrario, sin reparar en que el efecto inmediato del aumento de retenciones actúa sobre los grandes exportadores, pero la incidencia final de la disminución de ingresos se traslada hacia atrás en la cadena de valor y afecta esencialmente a los pequeños y medianos productores que enfrentan hoy un gran desaliento frente a la incertidumbre que crea la errática política seguida desde el Ministerio de Economía.

Si aceptamos que la columna vertebral de la recuperación y el posible crecimiento sostenido de nuestra economía parten de la consolidación de un universo Pyme que muestra claras señales de evolución en su gestión y planeamiento, es válido reclamar del sector público señales claras que permitan a los pequeños y medianos productores recuperar el optimismo y apostar a su crecimiento (*apuesta que se fundamenta en sus beneficios y no en los créditos que aún siguen en el terreno de las promesas*).

Dr. Horacio A. Irigoyen

Director Instituto de Investigación Pyme de la Universidad de Morón