

Pymes en alerta: caen ventas y la producción no despega

Las pequeñas y medianas empresas enfrentan un vendaval que las complica en el día a día. En la actualidad, apenas 2 de cada 10 pymes exportan. Con la retracción del mercado interno y la aceleración de la suba de costos son muchos los sectores que enfrentan un presente aciago.

GUILLERMO GAMMACURTA



"Más que alargarse, la cadena de pago está rota", brama un empresario pyme con más de 40 años en el ruedo. El día a día, ese con el que conviven quienes llevan adelante los destinos de pequeñas y medianas empresas es cuesta arriba. Si bien es cierto, y lo reconocen todos puertas hacia adentro, que el Gobierno inició la gestión con buen tino con el impulso a la Ley Pyme que vino a dar respuesta a viejos reclamos del sector, la situación macroeconómica desató un vendaval que todos los empresarios pymes intentan capear.

El combo es conocido, pero no por ello menos complicado: suba de tarifas -nadie está en contra, mas todos piden previsibilidad y saber cuánto pagarán-, caída del mercado interno, altas tasas, falta de financiamiento o escaso y caro, aumentos de los costos, y suba del dólar para quienes necesitan insumos que están dolarizados -ganan con la ventaja competitiva los exportadores, aunque la inflación amenaza con carcomerla en breve lapso- y crecimiento de las importaciones, sin una política de administración inteligente del comercio exterior -pareciera que los dogmas son la guía de los gobiernos, del proteccionismo cancerbero del kirchnerismo pasamos al liberalismo naif del macrismo, y en el medio parece no existir ninguna política activa que posea un

equilibrio adecuado entre producción nacional e importación-.

Obviamente, los sectores productivos abocados al mercado interno son los más afectados y los que plantean más incertidumbres de cara al futuro. La devaluación de casi 50% acelerada en apenas dos meses, despierta entusiasmo a quienes tienen como destino mercados externos, aunque son los menos. Según datos de la Fundación Observatorio Pyme, 8 de cada 10 pymes industriales no exportan y el principal destino es el mercado interno, pero además durante el primer trimestre del año en "la mitad de las empresas exportadoras las ventas al exterior no experimentaron variaciones". Es decir, es más que evidente la dependencia de las pymes del consumo doméstico.

"La situación está muy difícil, cada día más difícil. No se avizora ninguna señal respecto a crecer en producción, el mercado interno está deteriorado totalmente, el consumo no tracciona y eso hace que estemos trabajando con las fábricas al 40%", explicó a *Ámbito Biz*, Alberto Sellaro, presidente de la Cámara de la Industria del Calzado, uno de los sectores más golpeados junto con textil, indumentaria y cuero.

El panorama sombrío que refleja Sellaro, tiene correlato en algunas encuestas realizadas entre sus pares. Por caso, un informe del Centro de Economía Regional y Experimental (CERX), mostró que la intención de inversión de las pymes cayó 3,6% en junio. En tanto que el Índice de Tendencia de Inversión (ITI) de la industria pyme se mantuvo sin cambios en junio después de haber caído 18,5% en mayo, favorecido porque muchos empresarios creen que con el tipo de cambio actual producto de la corrida cambiaria podría ser un buen momento para invertir y exportar.

Por su parte, un relevamiento del primer trimestre realizado por la Asociación de Empresarios Nacionales para el Desarrollo Argentino muestra que 6 de cada 10 pymes tiene más deudas y menos ventas. En cuanto al nivel de actividad, las empresas industriales pymes consultadas indicaron que están al 55% de su capacidad instalada, lo que significa casi 10 puntos menos de lo que el INDEC mide (64,2%) que lo mide sobre grandes empresas fabriles. Respecto de las ventas en unidades un 45% de las empresas tuvieron caída de ventas superiores al 10%, un 40% se mantuvo estable con oscilaciones de menos a más 10% y sólo un 15% afirmó que tuvo ventas mayores al 10% en el primer trimestre del año respecto del trimestre anterior.

"Con respecto a 2015, estamos un 30% abajo en el nivel de ventas en el mercado interno", contó Aldo Lo Russo, dueño de la empresa metalúrgica Taller Baigorria y secretario general de la Cámara de la Pequeña y Mediana Industria Metalúrgica Argentina (CAMIMA).

A la caída de ventas, se suma el ingreso de productos importados que compiten en un mercado absolutamente deprimido por la falta de poder adquisitivo de los ciudadanos. El Gobierno promovió la apertura para combatir la inflación con la baja de precios de los importados. Sin embargo, los empresarios pymes tienen otra mirada. "Un producto nuestro que sale de fábrica a 8 pesos, no baja de 60 pesos en la venta al público, y lo importás en vez de a 8 a 6,50 pesos y no baja al público de 60 pesos. Es una constante en toda la industria y ahí es donde el Gobierno le pifa de cabo a rabo", dijo Lo Russo. Mirada que suscribió Sellaro: "Si no se vende nacional, tampoco se va a vender importado. No se ve reflejado en la vidriera el beneficio a los consumidores del calzado importado, lo mezclan con lo nuestro y lo marcan igual o más, y es un negocio para

unos pocos importadores".

En el caso del calzado, la importación pasó de 21,5 millones de pares en 2015 a 34,8 millones en 2017, mientras que la producción nacional cayó de 125 millones a 100 millones. "Cuando pasemos los 40 millones de importados vamos a perder el 30% de las fábricas, pero aparentemente lo que uno plantea el Gobierno lo toma de otra manera", advirtió Sellaró.

Previsibilidad

Una de las quejas más recurrentes en los empresarios pymes es la imposibilidad que tienen para planificar el año, porque por ejemplo en la cuestión tarifaria no tienen claro cuánto será lo que tienen que pagar. "Mi empresa con 40 empleados pagaba 5.800 de luz, hoy pago 48 mil. Cuando se hace el costo con 8 mil pares al mes, eso son 6 pesos de luz por par", explicó Sellaró.

En ese sentido, Lo Russo afirmó: "En energía eléctrica con las máquinas modernas que tenemos en la empresa, la incidencia sobre el costo es del 3% que está en línea con el estándar, pero sumando la tarifa de agua y telefonía llegas al 11%".

En Isidro Casanova funciona Aceros Elizalde, una pyme metalúrgica con más de 30 años en el negocio que fabrica insumos para los sectores de autopartes, petróleo, agroindustria y alimentos. Su dueño, Jorge Elizalde fue categórico: "Hay falta de previsibilidad, con tasas de descuento que se van al 60%, e imposibilidad de descontar cheques. Tengo 75 años y hace 45 que soy empresario, y viví muchas crisis, pero la incertidumbre que hay ahora es insoportable, se siente mucha angustia".

La cuestión de las tasas y la cadena de pago, son dos factores que producen un efecto sándwich en las pymes, con proveedores a los que prácticamente se les paga al contado y clientes que llegan a pagar a 120 días. "Somos dependientes de Acindar y tenemos como excepción 21 días de plazo. Entre que lo produzco y lo vendo, cobro a 90 días y se me hace muy difícil sin ayuda de bancos", graficó Elizalde. En la misma línea, Sellaró sostuvo que "hay una montaña de cheque rechazados, porque el comerciante compra y primero paga el alquiler, al empleado le va dando por semana y los zapatos los paga a 120 o 150 días, llega la fecha de los cheques, no los pagan y las fábricas están muy saqueadas con la cobranza".

La suba del dólar abre esperanzas para aquellos que exportan o bien a quienes tienen la intención de incursionar en el mercado externo. Claro que todo tiene una contraparte. Es que los costos para muchos sectores, aún los mercado internista, están dolarizados. "En la industria proveedora del calzado, los importadores están manejando los precios con un costo de 30 pesos por dólar", se quejó Sellaró. "La mayoría de las materias primas del sector metalúrgico están atadas al dólar y las tarifas ahora están dolarizadas", contó Lo Russo cuya empresa destina el 25% de su producción a la exportación de 14 mercados entre los que se destacan Estados Unidos y Canadá. "Es imposible compensar la balanza comercial con el voluntarismo que pone el Gobierno de empezar a exportar más. Yo llevo desde el año 92 trabajando el mercado de exportación, ninguna empresa sale a exportar de un día para el otro", alertó Lo Russo.

Fuente: <http://www.ambito.com/925749-pymes-en-alerta-caen-ventas-y-la-produccion-no-despega>