

INFORMACIÓN DE INTERÉS PROFESIONAL

ANÁLISIS E INFORMALIDAD DE LAS PYMES ARGENTINAS: UNA VISIÓN DE GESTIÓN Y TRIBUTARIA

Marcelo A. J. Artana

En la Argentina hay unas 859.700 empresas, de las cuales el 99,4% son PYMES (856.300) y el 0,6%, grandes compañías (3.400).

De las 856.300 PYMES, solo algo más del 70% (605.600) están activas y, de ellas, el 83% son microempresas (facturando en promedio en los 3 últimos años entre 3,8 y 15,8 MM, según la actividad); 16,8% son pequeñas (facturando entre 23,9 y 95 MM), y solo el 0,2% son medianas (facturando entre 182,4 y 1,140,3 MM en su mayor tramo). Esto implica que unas 502.600 empresas activas son muy pequeñas, pero son impulsoras de una buena parte de la economía argentina.

Hay que tener en cuenta que estas concentran el 70% del empleo formal, según datos del Ministerio de Producción. También se pudo averiguar que el 31,4% son comercios, el 10,9%, actividades agropecuarias, y el 10,2% son manufactureras. Estas tres actividades componen casi el 53% de nuestras PYMES. Más atrás, se ubican el transporte y almacenamiento, con un 9,3%; los servicios científicos y técnicos, con un 6,5%; la hotelería y gastronomía, con casi un 6,0%; la construcción, con casi un 5,0%; la salud, con un 4,4%; las inmobiliarias y servicios de alquiler, con un 4,0%; las actividades administrativas, con un 2,8%; las de ocio, con un 1,7%; las comunicaciones, con un 1,6%; las de enseñanza, con casi un 1,5%; los servicios financieros y de seguros, con un 1,1%, las de minería y petróleo, con un 0,2%; las de suministros de agua y gestión de residuos, con casi un 0,2%; las de suministro de gas y electricidad, con algo más de un 0,1%; quedando en rubros diversos y sin identificar cerca de un 3%.

El diagnóstico del Ministerio de Producción de la Nación reveló que el 72% está concentrado en solo cuatro jurisdicciones (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe), el Nordeste (NEA) y Noroeste Argentino (NOA) condensan un 10%, y el 18% restante se encuentra disperso en el resto de las provincias.

La cantidad obviamente fluctúa año a año, ya que existen cierres y aperturas de nuevas empresas. Desde el Ministerio de Producción se señaló que cada año nacen en Argentina unas 70.000 empresas y cierran 68.000. Esto implica un crecimiento neto promedio de unas 2.000 empresas por año. Sin embargo, hay que destacar que en los últimos años la cantidad de nuevas empresas se redujo sensiblemente, mientras que los cierres se mantuvieron constantes, generando una caída en el total de empresas activas. La diferencia entre aperturas y cierres de empresas no dependen de un solo factor. Inciden la demanda agregada, los cambios en las condiciones de financiamiento de las empresas, aspectos regulatorios y cambios en las tendencias sectoriales. En los últimos años, incluso, se registraron empresas que están asociadas al desarrollo o adopción de nuevas tecnologías, productos y procesos que se traducen en aumentos de productividad. Tal es así que en 2016, por primera vez en 24 trimestres, dejó de caer el número de empresas exportadoras, llegando a unas 9.600 empresas. Esto fue un buen augurio ya que en 2015 el país tuvo menos empresas exportadoras que en la década de los años 90, y a partir de 2006, el país perdió en promedio unas 600 empresas exportadoras por año.

Independientemente del caso particular de Argentina, este perfil se replica en forma similar en la mayoría de los países latinoamericanos. De acuerdo con el economista del BID, José Juan Ruiz, aunque el consenso es que la falta de financiación es un limitante para el desarrollo, quizá no sea lo más importante. Esta partida nunca ha superado el 20% de los balances del sistema financiero latinoamericano, y en cambio, los créditos al consumo han pasado en las dos últimas décadas de menos del 10% al 35%. ¿Qué es lo que puede motivar a una empresa a no solicitar financiación ventajosa respecto al promedio del mercado? Esto se debe a que sus estados financieros no reflejan su realidad o que, incluso, estas microempresas operan marcadamente en el sector informal.

La pregunta que se plantea entonces es por qué una empresa opta por desarrollarse en el sector informal. Esto indicaría que la productividad es enormemente inferior que si operaran en el sector formal producto de la presión tributaria. El mismo Ruiz mencionaba que "mientras no entendamos bien qué significa este ahorro informal y esta informalidad dentro de la economía, difícilmente le vamos a dar una réplica satisfactoria al problema".

La presión tributaria o presión fiscal es un término económico para referirse al porcentaje de los ingresos que los particulares y empresas aportan efectivamente al Estado en concepto de tributos con relación al producto bruto interno. La presión tributaria de un país es el porcentaje del PIB recaudado por el Estado por impuestos, tasas y otros tributos. Se mide según el pago efectivo de impuestos y no según el monto nominal que figura en las leyes, de tal modo que, a mayor evasión impositiva menor presión fiscal, aunque formalmente las tasas impositivas puedan ser altas. De hecho, en países con alta tasa de evasión, el Estado suele elevar la presión impositiva sobre los habitantes con menos posibilidades de evasión, usualmente los consumidores finales. Claro está que, a veces, la incidencia del impuesto, en quien repercute ya que no puede trasladarlo, es la misma PYME, ya que si los traslada, queda fuera del mercado.

Esto dista mucho de solucionar el problema. Para tener una idea más cabal, el gobierno anunciaba a principios de año que la presión tributaria general bajó a 30,4%, considerando la tributación nacional y provincial, mientras que en 2016 había sido de 31,3%, y en 2015, de 32%. Claro que en la década de los años 80 no alcanzaba el 20% y en la de los años 90 era de 25%, siendo conscientes de que la estructura de ingresos y gastos tributarios era totalmente diferente.

En contraposición a esto, el análisis que hacía el economista Gustavo Lazzari en mayo de este año decía que sobre las espaldas del sector privado pesan algo menos de 100 impuestos, entre nacionales, locales y obligaciones de la seguridad social, y cada mes deben afrontar alrededor de 19 vencimientos en 22 días hábiles (siempre y cuando no haya algún fin de semana largo que acote el período de ejecución de las cargas tributarias). También, a modo de ejemplo, Lazzari destacó que, para transportar una bondiola, un empresario debe realizar 22 trámites, y para producir un pollo debe hacer 164. Esta "engorrosa" operatoria no tiene en cuenta el reclamo por parte de los organismos de recaudación de fiscalizaciones o diferencias por errores u omisiones, ya sea por falta de presentaciones hasta diferencia en la aplicación de tasas, donde pueden existir, a modo de ejemplo y para citar una de estas semanas en el estudio, pedidos de reliquidación de los últimos 6 años, mes a mes, de las posiciones mensuales más las declaraciones juradas anuales. Claro está que las PYMES no pueden asumir estas tareas y, la mayor parte de las veces, recaen en los contadores. Otro cuello de botella.

El mencionado tema de la evasión tampoco es fácil de resolver. De hecho, la doctrina menciona algunos tipos de argumentos que tratan de explicar la acción de evasión. Uno es que la evasión es una repuesta económica y calculada de la conducta de los contribuyentes que buscan incrementar sus riquezas y responden a los incentivos y castigos que ofrece el sistema y gestión tributaria. Hay que reconocer que algunos empresarios, hoy y siempre, se han beneficiado con este tipo de actitudes y bajo esta postura. Hace poco escuché la preocupación de un empresario PYME que necesitaba una empresa más informal, ya que estaba muy preocupado respecto a cómo harían él y su familia para costear el viaje a Rusia para ver todo el mundial. Igualmente considero que no son los más. Otro argumento sostiene que la evasión es más bien un problema de "elusión", puesto que los contribuyentes usan los resquicios de la ley, evitando la comisión flagrante de delitos. Usar la letra textual de la ley (y no su espíritu) para contribuir menos. Esto, más que un argumento, tiene todo el aspecto de una justificación de alguien que sabe que evade pero que quiere disimularlo de alguna manera. Existe elusión y no está ni penada ni prohibida, pero creo que en algunos casos la línea que separa la elusión de la evasión se les olvida. Por último, otro argumento típico dice que la evasión fiscal solo es una consecuencia y no el motivo fundamental. Esto marca el último extremo para justificar que se evadió. No hacerse cargo. Evado, pero la culpa no es mía. Otro tiene la culpa, el motivo. Es como si se planteara en derecho penal que me veo forzado a matar porque la otra persona no quiso entregarme voluntariamente sus bienes. Es totalmente opinable, pero creo que las principales causas que dan origen a la evasión fiscal son: la carencia de una conciencia tributaria; un sistema tributario poco transparente; una administración tributaria poco flexible y con un neto corte recaudatorio ("solve et repete") y, obviamente, un bajo riesgo de ser detectado.

Los sueldos también son un tema álgido para las PYMES. Un estudio de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) de principios de 2017 determinó que Argentina tiene la carga impositiva más alta (sobre el trabajo formal, 34,6% del salario), considerando que el promedio de América Latina y el Caribe es del 21,7%. Los impuestos al trabajo en la región fueron: Brasil (32,2%), Uruguay (30,5%), Colombia (30%), Chile (22,6%), México (19,9%), Perú (17,5%), entre otros. El análisis de la OCDE excluye el impuesto a las ganancias que se aplica en Argentina a los salarios, pero tiene en cuenta las contribuciones a la seguridad social por parte del trabajador y del empleador. Los aportes patronales que deben hacerse al Estado por cada trabajador son altos con respecto a los niveles que se registran en el resto del mundo. En parte, es porque en Argentina existía, según datos del gobierno, un "35% de empleo negro". El problema de generar empleos formales en la Argentina está relacionado con la fuerte carga impositiva al

trabajo que frena la creación de empleo. También impactan otros impuestos, como el caso del impuesto a los ingresos brutos, que se cobra en cascada y afecta a toda la actividad productiva (lo recaudan las provincias).

Los gobiernos no están ajenos a esta problemática y, de hecho, toman medidas tendientes a que paguen menos impuestos o que los difieran, o incluso que accedan a una financiación ventajosa. Eso sí, solo aplicables para los "cumplidores". Para quienes tengan todo en regla. Contabilidad, impuestos y cumplimientos de obligaciones fiscales y sociales. Creo que lo que nunca se hizo es "caminar con los zapatos de las PYMES". Si fueran PYMES, evaluarían qué me dan, cuánto me cuesta y qué implica "cumplir". Una relación sencilla y simple de costos y beneficios.

Volviendo a la problemática de las PYMES, a nivel regional, los problemas detectados no son casi iguales a los nuestros: el área financiera; la infraestructura; el área de política (incluyendo la gestión macroeconómica, el funcionamiento del Estado y las acciones/política de fomento); los problemas sociales y culturales; el mercado interno; el comercio exterior; la tecnología e innovación y el medio ambiente. Como puede observarse, Argentina no escapa a este perfil, por lo descripto precedentemente.

Podemos resumir que, independientemente de la buena nueva de una reducción en la presión tributaria, si cuando un empresario llega a la fábrica lo primero que hace es reunirse con su contador y averiguar qué vence ese día y si hay dinero para pagarlo, o cómo responder intimaciones, se hace difícil que pretendamos que piense en producir, en buscar la eficiencia, en pensar en mejoras productivas, en analizar su posición en el mercado y en la competencia, en plantearse exportar, o tan siquiera en pensar en tener costos eficientes. Con estas perspectivas y en un proceso de mejora del sistema productivo que se pretende para subsistir, es obvio que no todas las PYMES logren siquiera sobrevivir y se sientan atraídas por la informalidad.

Se hace realmente difícil que los empresarios de las PYMES, sobre todo las microempresas, puedan gestionarlas a nivel estratégico, táctico e incluso, en muchos casos, a nivel operativo. Muchos solo se limitan a trabajar en forma reactiva, improvisada e informal. Entiendo que parte del fracaso y la muerte anticipada de muchas microempresas tiene su origen en esto. Una mala planificación y gestión del conocimiento. A modo de ejemplo, esto lo pude observar en el seguimiento que se hace de algunos emprendimientos de la EAN. Los emprendedores llegan con ideas creativas, pero cuando llega el momento de planificar flujos de fondos, obligaciones legales, tributarias y sociales, poner en concreto capacidades productivas y análisis de mercado real, los proyectos e ideas creativas forzosamente deben ajustarse. Cabe aclarar que, producto de estos ajustes previos, el nivel de subsistencia de los consultados ha aumentado.

Lo que se busca, en definitiva, es que estas PYMES sean exitosas y transformar a un hombre de negocios en un empresario. La diferencia fundamental se centra en que no es lo mismo tener la capacidad de hacer buenos negocios que tener la habilidad para fundar y sostener una empresa en el tiempo, logrando que perdure y generando beneficios para sí mismo y para la comunidad. Por ello, el "hombre de negocios" no es, necesariamente, un "empresario". Empresario es aquel que tiene la motivación de trascender en el tiempo, de hacer más grande su compañía. Las empresas que subsisten lo hacen por una buena idea (tal como la tendría un hombre de negocios), pero también consideran si tienen ventajas competitivas, un buen producto, si satisfacen alguna necesidad del cliente (o si la crean), una visión estratégica y una buena administración de los recursos dentro de la cual se encuentran los impuestos (por mencionarlos así en forma general).

Entre otras características, la PYME deberá tener presente la capacidad de innovación (y, de ser posible, disrupción); su dinamismo (entendido como la capacidad de lograr agilidad, eficacia, laboriosidad, movilidad, rapidez, energía y capacidad de respuesta ante los cambios); su solvencia (entendida como la capacidad financiera de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto y largo plazo); su durabilidad (siendo creada con una clara visión y misión, donde no se trate de expresiones de deseo sino de herramientas para el logro de sus objetivos); un personal comprometido y, algo que resultaba muy extraño hasta hace no tanto tiempo, pero que día a día se vuelve más trascendente: su "gestión del conocimiento".

El personal es relevante, ya que un buen empresario, además de contratar personal calificado y adecuado, debe lograr ser su líder, logrando que los empleados desarrollen el sentido de pertenencia, trabajen en equipo, y sientan como propios los objetivos y metas que la PYME desea alcanzar a futuro.

Con referencia a la gestión del conocimiento (Knowledge Management), esta indica cómo se administra una información a la cual se le ha incorporado la experiencia, contextualizada en un entorno y en un tiempo determinados, y orientada a la acción. Las PYMES, además de los activos tangibles, tal como el caso de sus bienes, maquinaria y mercaderías, poseen otros activos de característica intangible. El típico activo intangible que poseen muchas empresas es su valor llave o valor del negocio. Pero no es el único. Dentro de estos intangibles, algunas PYMES han empezado a considerar una nueva categoría denominada Capital Intelectual. Esta tiene su origen en los conocimientos, habilidades, valores y actitudes de las personas que forman parte de ellas y comprenden todos aquellos conocimientos tácitos o explícitos que generan valor económico para la empresa, a dichos de Ester Martínez. En un mismo sentido, Rodríguez Gómez sostiene que la aparición y creciente importancia del conocimiento es un nuevo factor de producción. De hecho,

sostiene que hace que el desarrollo de las tecnologías, metodologías y estrategias para su medición, creación y difusión se conviertan en temas prioritarios para algunas empresas que antes ni siquiera soñaban con ello. No es algo sencillo, ya que existen diversos modelos para la creación y gestión del conocimiento, así como diversas y variadas perspectivas para su estudio, análisis y comprensión. Por otra parte, existen diversos factores críticos de éxito para su gestión, así como barreras a superar tanto en el proceso en sí como en su implementación. Un gran desafío para las PYMES.

A modo de conclusión, las PYMES no afrontan un futuro auspicioso ni mucho menos. Igualmente, esto no es novedad para la gran mayoría de las PYMES argentinas. Están acostumbradas a sufrir con aire de tango los embates de la globalización, del proteccionismo, del control de precios, de los cepos cambiarios, de las autoridades fiscales, de la presión tributaria, de la creciente innovación que las puede dejar fuera de mercado de un día para el otro, de las problemáticas comerciales, del no dejar de monitorear con las cuatro "P" (producto, precio, promoción y plaza) y las cuatro "C" (calidad, competitividad, creatividad y conectividad), de las restricciones al crédito (que van de la mano de qué tan formal o informalmente se manejan), de los sindicatos y sus presiones, de la economía en general, del dólar (o de los distintos tipos de dólar del momento) e, incluso, de sí mismas. Se deben mover en un medio en el cual, como dice Ohmae, las teorías económicas del pasado están derrumbándose, y se vislumbra un nuevo mundo impulsado por Regiones-Estado y nuevas plataformas económicas. Se avecina cada vez más una complejidad sin precedentes con las nuevas tecnologías. En este entorno, se destacarán los líderes de aquellas PYMES que aprendan a manejarse en un mundo sin fronteras, cambiante e incierto.

FECHA DE NOVEDAD: 10/08/2018