

Un necesario balance entre la micro y la macro

AYELÉN BARGADOS*



Por estos tiempos el país transita

un periodo de inestabilidad e incertidumbre elevadas, con posibles reconfiguraciones económicas. En el debate público, de cara al próximo año electoral, distintas voces han esgrimido la necesidad de equilibrar las cuentas públicas, ordenar la política monetaria, estabilizar el tipo de cambio... Sin embargo, esa coyuntura crítica tiene por base una situación social, productiva y laboral desequilibrada de muy larga data. Las reflexiones esbozadas en esta nota intentarán mostrar que un plan integral y verdaderamente transformador necesita

de la atención de esas variables macroeconómicas, pero en simultáneo con concretas y precisas medidas de política productiva.

La situación productiva estructural de Argentina se caracteriza, en comparación con otros países (incluido de la región), por una baja tasa de nacimiento de nuevos emprendimientos formales. Incidentes ciertos factores determinantes señalados por la literatura empírica internacional y evidentes también en nuestro país: predominio tributaria, financiamiento, know-how ("saber hacer", es decir, competencias técnicas) y entorno de negocios. Estos factores se han ido abordando sistemáticamente en distintas investigaciones de la Fundación Observatorio Pyme (FOP) desde hace 25 años.

No obstante, además, otro aspecto fundamental de esa situación estructural es la excesiva divergencia de productividad entre empresas de distintos tamaños, que no es totalmente compensada por diferencias equivalentes en los costos, con el siguiente impacto negativo en la rentabilidad de las empresas menores.

De acuerdo con la evidencia recogida por FOP a través de sus instrumentos de relevamiento históricos, este fenómeno se verifica también dentro del segmento PyME manufacturero, donde se observa una mayor productividad del trabajo entre las medianas empresas (51-250 ocupados), que no se refleja en una similar diferencia del costo laboral con las pequeñas (diez-cincuenta ocupados).

En los últimos 15 años, la productividad del trabajo prácticamente no varió entre las firmas medianas, mientras que cayó a la mitad entre las pequeñas. Es decir, se amplió muy significativamente la diferencia de productividad entre ambos tamaños, duplicando las medianas a las peque-

ñas industrias.

En cambio, la diferencia del costo real del trabajo (salarial y no salarial) entre ambos grupos prácticamente no ha variado (creciendo un 45% en las pequeñas y casi un 50% en las medianas), determinando así una pérdida relativa de rentabilidad de las más pequeñas.

En síntesis, la productividad de las empresas menores es muy baja con respecto a los costos laborales reales vigentes en el mercado, influenciados estos por las negociaciones paritarias nacionales (pautas de incrementos generales para todo tamaño de firma)



CEOCOPPER

PYMEs. En 15 años la productividad del trabajo prácticamente no varió.

y cargas sociales muy insuficientemente diferenciadas por tamaño. De este modo, las pequeñas empresas han resultado menos rentables. Debiendo a esta menor rentabilidad, han tenido que reducir sistemáticamente su planta de personal y también recurrir como instrumento de sobrevida a la informalidad laboral.

En efecto, desde 2004 las industrias medianas han creado empleo (en promedio un 40%) mientras que las empresas pequeñas lo han reducido (aproximadamente un 15%). Adicionalmente, haciendo algunas estimaciones en base a los datos oficiales, se observa que aproximadamente el 80% de la informalidad laboral se concentra en todo el país.

¿Esto significa que los salarios son muy altos en las empresas de menor tamaño y por ende deberían reducirse? No, en modo alguno la corrección de esta situación se logra a través de la reducción del "salario de bolsillo", que implicaría deterio-

rar aún más el poder adquisitivo de la población, disminuir la demanda de bienes y servicios y agravar la pobreza. Por el contrario, lo que estos guarismos indican es que los costos laborales en las pequeñas son más parecidos a las medianas, pero con una productividad lejana a la de las empresas de mayor dimensión.

Con altos niveles de informalidad laboral y con tasas de pobreza e indigencia elevadas, no solo se justifica,

sino que apremia la consecución de una política pública capaz de incentivar fuertemente la generación de empleo formal.

Mirando al futuro, el aumento de la rentabilidad de las empresas pequeñas necesario para generar nuevo empleo formal debe realizarse genuinamente mediante un aumento de productividad que las acerque a los estándares vigentes entre las empresas medianas. Esto requiere la actuación de una política pública bien focalizada orientada a la promoción de la inversión en maquinarias, equipos y tecnologías, una mayor capacitación de los recursos humanos y el impulso de cambios organizativos internos en las empresas.

Sin embargo, como lo demuestra la experiencia internacional, este imprescindible proceso de convergencia de productividades entre empresas de menor y mayor dimensión puede llevar más de una década. Este lapso puede resultar demasiado largo con respecto a la urgencia de generar rápidamente los puestos de trabajo que ayuden a disminuir la pobreza.

Para lograr una adecuada sincronización temporal entre el proceso de convergencia, la generación de nuevo empleo y la disminución de la informalidad laboral, urge implementar una política tributaria significativamente diferenciada por tamaño de firma, que logre sostener la rentabilidad de las empresas de menor dimensión hasta el logro de una mayor convergencia de productividades por tamaño. A estos fines, en FOP hemos elaborado una propuesta técnica que vale la pena discutir.

No existe desarrollo económico social posible sin buscar la corrección de los déficits productivos estructurales, a la par de las correcciones macroeconómicas básicas. Argentina enfrenta muy importantes desafíos en distintos aspectos, pero todos ellos requieren un afinado balanceo entre la micro y la macro.

ECONOMISTA DE LA SEMANA

IMPORTACIONES La Aduana denunció barbijos chinos “inflados”

R.P.

La Aduana denunció en la Justicia Penal Económica operaciones irregulares de importación de barbijos y desarticular una maniobra de sobrefacturación por un monto cercano a los US\$ 4 millones.

Esta operación, conocida como “rulo de importaciones”, consiste en declarar el ingreso al país de mercadería a valores sensiblemente superiores a los reales, con el propósito de acceder ilícitamente a una mayor cantidad de dólares a precio oficial, para luego ser transferidos al exterior y, finalmente, convertirlos al valor del dólar financiero, explicó el organismo.

Por antecedentes de operaciones recientes, la Aduana estimó que el valor real de la mercadería importada ascendía a US\$ 563 mil, mientras que el valor declarado en las operaciones investigadas fue

Son 1,7 millón de barbijos sobrefacturados

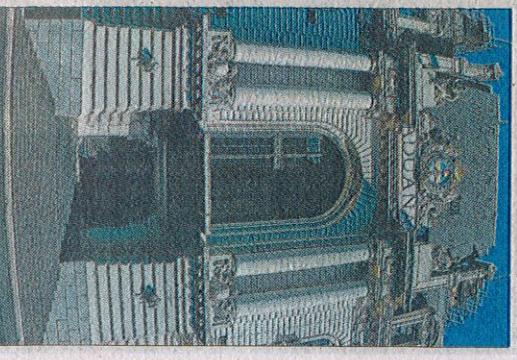
que ingresaron en forma irregular

de US\$ 4,1 millones, con una sobrefacturación total estimada de un 730%.

La Aduana radicó la denuncia ante el Juzgado Nacional en lo Penal-Económico N° 11 e intervino la Fiscalía Nacional en lo Penal Económico N° 7, que tiene delegada la inspección; la mercadería se encuentra incautada por el ente de control.

En un comunicado, el organismo detalló que dos empresarios detalló que dos empresarios del rubro textil declararon el ingreso al país de barbijos al amparo de los beneficios del Decreto N° 333/2020 (dictado en el marco de la emergencia sanitaria por covid-19) a valores muy superiores a los del mercado internacional e inclusive local.

IMPOR



CEOCOPPER

Economista Jefa, Fundación Observatorio Pyme.

BAJO LA LUPA. El titular de la Aduana con más controles.