

Negocios

Vicente Donato, director del Centro de Investigaciones de la Universidad de Bologna y director científico de la Fundación Observatorio Pyme. **Por Carlos Boyadjian**

“La amenaza para las pymes no es Brasil, sino China”



Vicente Donato no cree que haya atraso cambiario, sino falta de productividad

► Vicente Donato es un reconocido especialista en la estructura productiva de las pequeñas y medianas empresas. Aquí analiza la realidad del sector tras la devaluación y destaca que, frente a lo que muchos creen, el atraso cambiario es una variable que no depende exclusivamente del tipo de cambio, sino también de la productividad de cada actividad, su nivel de exportaciones y de importaciones. Señala que en las pymes el pass through (traslado a precios) fue de 20%, pese a que el peso perdió el 40% de su valor y cree que las “pymes necesitan afrontar, de modo urgente, un nuevo ciclo de inversiones”.

¿Cómo está hoy el sector pyme, luego de la devaluación?

Los datos específicos del primer trimestre los estamos relevando ahora, por lo tanto no puedo decir qué pasó este año en términos cuantitativos. Ahora bien, en 2015 hubo una expectativa muy positiva, y con las medidas del gobierno saliente en vistas de las elecciones, que tiró mucha carne al fuego para alimentar la demanda agregada vía consumo, hasta el segundo trimestre las empresas pegaron un salto y crecieron mucho. En el tercer trimestre no siguió creciendo, la cosa quedó estabilizada en niveles altos, y en el cuarto ya no sabemos qué pasó.

¿Hubo traslado a precios del nuevo tipo de cambio en el sector pyme?

El tema es ver cuánto fue el traslado de la devaluación a precios. Normalmente, en otras experiencias históricas era el 40% pero en este caso fue el 20%. Es decir, las empresas tenían internalizada una parte de la devaluación porque algunos precios estaban calculados al dólar blue y otros precios no. Esta es una buena noticia, porque si esto es así, como creo que efectivamente es, este salto que estamos observando en los precios es justamente un salto y no un proceso inflacionario, que

son dos cosas completamente distintas. Quien puede, va a trasladar el incremento a precios, aunque no todos pueden. Obviamente, en sectores más concentrados el traslado es inmediato, pero en sectores como las pymes, donde hay muchísima competencia, el traslado es mucho más difícil. Desde esa perspectiva la situación no es desastrosa.

Desde hace varias semanas el tipo de cambio ronda los \$15 por dólar y se espera que siga así, por lo menos mientras entren los dólares de la cosecha gruesa. ¿Puede verse este nivel como atraso cambiario?

Las pymes en general tienen mucho valor agregado local, es decir, importan poco pero lo que tienen que importar (máquinas, partes o insumos) son bastante insustituibles. Para ver cuál es el tipo de cambio de esas empresas, para analizar si está atrasado o no tenemos que mirarlo tanto desde el punto de vista de las exportaciones como de las importaciones. Estas empresas también importan muchos componentes y bienes de capital, de manera que tampoco les conviene un tipo de cambio por el cielo.

Pero además, el atraso depende del aumento de la productividad, si nuestra productividad no aumenta, cualquier tipo de cambio va a estar siempre atrasado. Qué baja que estará nuestra productividad que con toda esta devaluación de \$9,70 a \$14,50 algunos piensan que hay atraso cambiario. Esto quiere decir que la productividad de nuestra industria está por el piso. La productividad también está ligada a la incorporación de bienes de capital, tecnología y ahí incide mucho el tipo de cambio. No es lo mismo el sector calzados o textiles que el de químicos o alimentos con mucho valor agregado. Por eso, el tipo de cambio real puede variar según los sectores.

La clave parece ser buscar un equilibrio.

El arte de la política económica es encontrar el equilibrio que haga un sendero de sostenibilidad. Está claro que un tipo de cambio demasiado bajo, muy cercano a los sectores más competitivos de la Argentina, como es el agro, destruye mucho empleo, pero también un tipo de cambio muy alto genera una renta extraordinaria



Sólo 4% de las pequeñas y medianas empresas utilizan las líneas de inversión productiva, con tasa fija del 18% en pesos

para algunos sectores y encarecen algunas importaciones de bienes de capital, partes y piezas que son esenciales para el aumento de la productividad.

Según algunos informes las exportaciones de las pymes cayeron en 2015. ¿A qué se debe?

Es una debacle exportadora la que hubo en los últimos años. El tipo de cambio se fue atrasando, no es la única causa pero sí una de ellas. Cuando el tipo de cambio real cae tanto, obviamente las exportaciones se resienten. Ahora ¿las exportaciones se resienten sólo por el tipo de cambio? No es sólo el tipo de cambio. Por ejemplo, las condiciones financieras de un país generan caída de las exportaciones cuando vos competís con terceros mercados que tienen líneas de crédito abiertas. Un exportador argentino ¿qué financiamiento le puede ofrecer a un comprador extranjero?

Bueno, también debe incidir la situación de Brasil.

El problema no es Brasil. Para las pymes Brasil está perdido hace mucho tiempo, al menos 7 u 8 años

que perdimos el mercado brasileño. Hoy la amenaza fuerte para las pymes es China. En las encuestas, cuando se les puede preguntar a las pymes de dónde viene la principal amenaza, el 65% dice de China y 25/30% de Brasil.

¿Qué rol juega el financiamiento entre los desafíos del sector pyme?

No está bien el financiamiento del sector, tenemos un problema estructural. Las líneas de inversión productiva (a tasa fija del 18% en pesos), que el anterior gobierno lanzó y este gobierno renovó, sólo son utilizadas por el 4% de las pymes, esto es 4 de cada 100 empresas. No digo que no haya que hacerlo pero eso sin una política de defensa de la moneda nacional para que la gente ahorre en pesos, los depósitos crezcan y con eso puedan expandirse los créditos, no tiene sentido. Esa es la verdadera línea de sostenibilidad.

¿Hace falta un nuevo ciclo de inversiones en las pymes argentinas?

Totalmente, estamos por el piso en ese sentido porque la macroeconomía de los últimos años hace que desde 2011, casi 5 años que estas empresas no crecen. El año pasado hubo un pequeño repunte pero como yo digo “desde el fondo del barril”. Claro que hace falta un nuevo ciclo de inversiones.

¿Qué tiene que hacer el Gobierno para promoverlas?

De todo, tiene que tratar de bajar la carga impositiva a la reinversión de utilidades, tiene que estudiar la forma de hacer más eficiente la carga fiscal para el primer empleo en las empresas más chicas, y también tiene que tratar de defender la moneda nacional para que los argentinos ahorren en pesos y así haya más materia prima prestable, en fin...

Igual con este nivel de tasas en el 38% es difícil que haya crédito accesible para las pymes.

Eso en el corto plazo, pero nuestro problema no es una cuestión de coyuntura sino de reestructuración positiva del sector productivo. Esta tasa del 38% no impacta en los planes de inversión productiva a mediano plazo. Por supuesto, con esta tasa de interés nadie va a ir a pedir un préstamo, salvo que tenga un proyecto muy bueno, cuyo



“En Italia el 70% de las pymes tienen como principal cliente a una empresa del sector industrial, en Argentina sólo el 10%”

retorno lo justifique. El problema es cuando la tasa de interés se mantiene a niveles reales altos por mucho tiempo. ¿Y cuál es la tasa real del 38% de interés? Estos son temas financieros de cortísimo plazo que no mueven ni afectan la inversión ahora.

Mucho se habla del desarrollo de proveedores y la integración con cadenas de valor ¿cuál es el camino que debe recorrer una pyme para entrar en ese circuito?

No todas las pymes pueden entrar en cadenas de valor, pero no sólo por una cuestión de eficiencia productiva sino porque la gran mayoría de las pymes argentinas no está produciendo bienes input para el mercado industrial sino bienes de consumo. Intentar resolver el problema de la dinámica de crecimiento de la pyme con las cadenas de valor es una ingenuidad, porque eso afecta al 4% o 5% de las empresas. En Italia el 70% de las pymes tienen como principal cliente a una empresa del sector industrial, imagine la fuerza de esa cadena de valor. En la Argentina es el 10%.