



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

AGENDA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ENERO 2019

El Conurbano, integrante del Área Metropolitana de Buenos Aires, cuenta con un importante entramado industrial y una vasta diversidad de sectores en donde prevalecen las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias (PYMI).

Una primera realidad insoslayable es que hoy, miles de Industrias se encuentran atrapadas en zonas urbanas y enfrentan un problema de encorsetamiento que no les permite ampliar, expandirse ni desarrollarse con normalidad.

Esta situación da pie a dos procesos simultáneos:

1. Por un lado un estancamiento en el desarrollo industrial de las PYMI que se expresa en un fenómeno que denominamos “enanismo” al no poder expandir sus espacios y verse limitados, simultáneamente por un conjunto de restricciones ambientales, necesarias por el nivel de urbanización pero en muchos casos resultado de la “sobre actuación” vecinal que parece preferir “municipios dormitorio” y trasladarse cotidianamente hacia lugares de trabajo distantes y que dan lugar al estancamiento en el desarrollo local, tanto industrial como comercial y de servicios.
2. Surge entonces la pregunta: ¿dónde se debe relocalizar la industria sin que ello implique pérdidas de empleo local y que a su vez esté acorde con las demandas de carácter ambiental?

Y hacemos hincapié en la cuestión de la pérdida del empleo local por dos razones fundamentales:

1. Las “mudanzas industriales” que en general salen del AMBA se trasladan a una distancia que hace incompatible con sostener el empleo radicado en el emplazamiento original. No hay, en la Argentina, una cultura de movilidad, salvo excepciones, de los trabajadores hacia las nuevas localizaciones fabriles. Lo que coadyuba a profundizar los problemas sociales y laborales del AMBA
2. Simultáneamente, muchos de los trabajadores que la Empresa demanda en sus procesos de producción son recursos capacitados y en muchos casos especializados que, de no aceptar el traslado, la Empresa enfrenta serias dificultades, en su nuevo emplazamiento para obtener calificaciones similares y en consecuencia, al costo propio de la mudanza debe adicionarle la

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

inversión en capacitación de nuevos trabajadores con resultados que no puede prever.

Se genera o promueve un proceso de relocalización de industrias que hoy resulta en extremo difícil de encarar para las PYMI por las implicancias que posee una mudanza de estas características en ausencia de instrumentos financieros acordes a estas necesidades, pero también -como señalamos- a la escasa o nula oferta de mano de obra en los nuevos espacios dada la inviabilidad del traslado del personal existente que da paso a un aumento de la desocupación local.

La falta de planificación urbana y del desarrollo local por parte de los organismos públicos que debieron resguardar los espacios industriales dieron paso a una urbanización que hoy demanda servicios, pero también empleos que bajo estas condiciones será difícil de satisfacer.

Comprendemos que la complejidad de la situación económica y financiera por la que atraviesa la Nación y los Estados subnacionales hacen imposible que las PYME, responsablemente, demanden el desarrollo de Programas de Relocalización específicos porque en última instancia es una demanda directa o indirecta de fondos públicos.

Pero también, las diversas Autoridades (nacionales, provinciales y municipales) deben comprender la inviabilidad respecto a que la PYME, con sus propias disponibilidades financieras, pueda hacer frente a tamaño proceso de inversión. Sin embargo, se muestran ajenas al problema y no aceptan ni comprenden la gravedad del dilema que enfrentan las PYME en esta situación sosteniendo exigencias regulatorias como si la realidad no fuera la que con mucho esfuerzo estamos atravesando.

Las PYMI buscan radicarse en agrupamientos o parque industriales que les garantizan el espacio propicio para su funcionamiento y desarrollo, les proveen los servicios necesarios y les brindan un espacio de convivencia armónica con el entorno.

El denominado “Corredor Oeste” cuya red vial troncal es la Autopista del Oeste y su red de interconexión mediante el denominado Camino del Buen Ayre y la Ruta Provincial 6 resulta un espacio de singular importancia para la localización industrial, pero, en ausencia de instrumentos específicos que contribuyan a su desarrollo la industria muestra un importante límite a su expansión y restricciones a la incorporación de mejoras de productividad en tanto no es posible sostener por mucho tiempo la localización actual.

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

Parque Industrial La Cantábrica • Tres Arroyos 329, Haedo. - CP B1706FWC - Buenos Aires - Argentina.
Tel. 4627-8753 / 4628-3239 / 4627- 2476 • uio@uio.org.ar • www.uio.org.ar



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

Simultáneamente la PYMI enfrenta un conjunto de temas urgentes de política industrial y que detallamos brevemente, pero que, desde ya expresamos nuestra disposición a abordarlos de modo específico si así nos lo es requerido:

1. COMERCIO EXTERIOR

En materia de comercio exterior, las PYMI desconocemos los contenidos de las negociaciones gubernamentales sobre Tratados de Libre Comercio, en particular en lo que respecta a las negociaciones en curso entre el Mercosur y la Unión Europea o el que se refiere a Canadá y México y los avances con el Tratado del Pacífico.

Esa falta de información impide conocer los impactos y consecuentemente afecta los procesos de decisiones de inversión de las PYMI dado la incertidumbre resultante.

Entendemos que pueden existir bloqueos informativos derivados de la propia negociación, pero también observamos como otras comunidades empresariales de los países involucrados no sólo poseen información, sino que sus demandas son atendidas.

Esta “asimetría” en el desarrollo de los Acuerdos Comerciales debe revertirse si el objetivo es “exportar más”. La pregunta es ¿cuáles son los mercados en desarrollo y bajo qué condiciones? Teniendo presente que las mutuas concesiones pueden discriminar negativamente a las PYMI o, a los productos industriales someterlos a un intercambio desigual en términos de matriz productiva nacional priorizando los productos agroindustriales y relegando la participación de los productos industriales.

En el mismo orden nos preocupan las condiciones de convergencia, la resolución de controversias y el tratamiento a los productos del conocimiento (patentes). Nuevamente, carecemos de información que nos permita orientar nuestras acciones.

En suma, lo que deseamos subrayar es la opacidad de las negociaciones que deben ser transformadas en transparentes para darle un marco de racionalidad a la gestión empresarial PYMI y no generar cuotas adicionales de incertidumbre.

Dentro de la misma temática, surgen dos cuestiones:

En materia de importaciones:

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

Parque Industrial La Cantábrica • Tres Arroyos 329, Haedo. - CP B1706FWC - Buenos Aires - Argentina.
Tel. 4627-8753 / 4628-3239 / 4627- 2476 • uio@uio.org.ar • www.uio.org.ar



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

- La existencia de triangulación de producciones (básicamente utilizando a Brasil),
- El excesivo tiempo que demandan las denuncias por prácticas desleales (una denuncia por dumping demanda 18 meses cuando otros países lo resuelven en apenas 1 a 3 meses). A modo de simple ejemplo un expediente de dumping promediando la investigación lleva ya 1 año de trámite y acumula casi 2000 fojas), mientras que observamos como otros países, también miembros de la OMC resuelven los “dumping” contra las producciones nacionales en apenas 3 meses (caso EEUU y Biocombustibles)
- La escasa importancia que el servicio aduanero presta a los valores FOB declarados en Aduana lo que ha dado lugar a procedimientos de subfacturación con el daño no sólo fiscal sino el que se le genera a la PYMI. La práctica es conocida: con tipo de cambio alto, altas tasas de interés y restricción de acceso al financiamiento, la sub-facturación de importaciones se convierte en la metodología para tratar de afectar la liquidez de la Empresa de modo lo más acotado posible. Sin embargo, la Aduana, pese a contar con todos los elementos estadísticos a su alcance - del que ya no disponemos las Empresas- no ejerce control alguno sobre los precios declarados antes y ahora.
- Simultáneamente, las PYMI deben enfrentar la competencia desleal por parte de productos importados que provienen de la informalidad productiva y el contrabando (casos calzado, indumentaria, etc)
- El sistema financiero argentino no ofrece cartas de crédito para la importación de partes, piezas e insumos y todo se resume en condiciones de 100% anticipado o 30% anticipado y 70% vista en el mejor de los casos lo que demanda esfuerzos financieros importantes que se financian con crédito comercial a tasas incompatibles con la realidad empresarial y la voluntad política de vencer la inflación que en la medida de nuestras posibilidades acompañamos.

En materia de exportaciones

- Ausencia de instrumentos o programas de promoción de exportaciones destinados a PYMI
- No existen de modo fluido líneas de pre-financiación de exportaciones

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

- Se retoma la aplicación de retenciones a las exportaciones industriales que, como señalamos más adelante, forma parte del modo en que el sector privado de la economía se debe hacer cargo de un ajuste que la “política” no hace. Si bien se le ha puesto un tope del 12% y se le ha establecido una fecha de vencimiento, esta es posterior a la finalización del mandato de la presente Administración, lo que genera una fuerte incertidumbre que las mismas sean prorrogadas por la próxima Administración. Además el criterio de diferenciación en beneficio de las PyMEs que se aplica en el caso de la exportación de servicios (el decreto 1201/2018 exime del pago de derechos de exportación a los primeros U\$S 600.000 exportados por MiPyMEs en el año) no se traslada a la exportación de bienes.

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC)

De diversas formas tomamos conocimiento que la República Argentina, a través de su Cancillería, se encuentra negociando diversos TLC tanto con la Unión Europea, como con Corea del Sur, Canadá, EFTA (según sus siglas en inglés), compuesto por los países europeos Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein y existe una fuerte presión de Uruguay dentro del MERCOSUR para avanzar con un TLC con China. A su vez, desconocemos los avances de la Cancillería respecto de la Alianza del Pacífico.

Carecemos de información respecto de cuáles son los contenidos, impactos, plazos de convergencia, posibilidades o no de complementariedad industrial, que tipo de concesiones mutuas se otorgan, etc.

La metodología de la Cancillería respecto de los sectores es enviarles un “listado de NCM” posibles de ser negociadas para consultar si está en condiciones, en el marco de posibles concesiones arancelarias, de establecer ventajas competitivas, concesiones o formas de convergencia, pero siempre como un ejercicio tecno-burocrático sin la participación de los interesados.

Sin embargo, esa “lista de NCM” tiene valor en el corto plazo. Resulta imposible, sin información alguna, decir si 2 u 8 años es lo necesario. Decir exclusión puede ser una elección, pero no es lo que sucederá porque nada queda excluido cuando se desarrollan estos TLC y cuando las hay se refieren a productos estratégicos, de la defensa nacional, etc.

Dado que desde el Poder Ejecutivo Nacional (vía Ministerio de Producción o Relaciones Exteriores) no se define una política industrial o al menos un sendero (+/- seguro, es decir consistente y sustentable en el mediano/largo plazo) resultaría muy irresponsable para los sectores elegir una u otra opción

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

sin mediar un responsable y sustentable análisis previo que no sólo se refiera a la situación de intercambio que refleja el Sistema Malvina.

Existe sí, y es dable reconocerlo, una clara política de promoción de exportaciones del complejo agro-alimentario a la que el Poder Ejecutivo nacional le ha puesto todas sus energías y recursos, operando como avanzada de los desarrollos de mercados.

Esa metodología es bienvenida y nos parece razonable, sin embargo, no existen los mismos esfuerzos, ni los mismos recursos del Estado Nacional orientados a promover la Industria que no pertenece a dicho complejo sostenido como prioridad nacional.

No es posible oponerse -tal como se está comportando la dinámica del comercio internacional- a los TLC pero la Industria nacional no puede estar a "ciegas" sobre esos desarrollos porque tal vez, dentro de 5 años, esa lista de NCM ya carezca de validez dada la dinámica de la innovación y de cómo la denominada "economía 4.0" avanza en el desarrollo de cadenas de producción, como se incorporan nuevos materiales, etc.

Simultáneamente el Poder Ejecutivo Nacional convoca a las PYME en general a lanzarse a exportar, independientemente del rubro, lo que significa en sí una riesgosa aventura, sobre todo para las PYME.

Sin información, con instrumentos -recién anunciados- de prefinanciación de exportaciones prácticamente inexistentes, con retenciones -que aunque temporarias "pesan" a la hora de desarrollar mercados, con absoluta falta de información sobre las negociaciones de los TLC y sus impactos y consecuencias para las PYME y los proyectos exportadores que siguiendo un rasgo que las define, con toda osadía decidan desarrollar, están conscientes de la necesidad de avanzar.

La Unión Industrial del Oeste -fiel a su estilo de señalar los problemas pero también proponer soluciones o alternativas- no es ajena ni a esta demanda del Estado nacional ni a las dificultades que enfrenta la PYME para iniciar un proceso exportador, por ello no permitimos esbozar una Propuesta:

PROPUESTA PARA PROMOCION DE EXPORTACIONES

Toda exportación, desarrollada por una empresa argentina -sea o no PYME- que contiene insumos, partes o piezas de origen importado posee un régimen específico de importación temporaria que implica una serie de beneficios fiscales y aduaneros. Cabe destacar que este Régimen que se denomina do

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

Importación Temporal y que era regulado por el Decreto 1330/2004 fue mejorado en su operatividad por el Decreto 854/2018 y reglamentado por la Resolución MPyT 285/2018.

Sin embargo, los productores-exportadores, por sus insumos, partes y piezas de origen nacional de los productos a exportar no disponen de un régimen similar que les evite afrontar la carga tributaria basada en la cadena de abastecimiento. Por ejemplo el Impuesto al Valor Agregado o el IIBB en tanto “impuesto cascada” o algunas tasas municipales que se van adicionando conforme el insumo nacional recorre la cadena desde su producción, distribución hasta llegar a su destino final que es el de ser parte de un producto a exportar.

Pese a que existe un régimen de devolución del IVA contenido (art 43° de la Ley 23.349 – t.o Decreto 280/1997) que siempre es motivo de diversas observaciones por parte del sector empresario exportador en particular por los tiempos de gestión y acreditación que conlleva, no están incluidos los impuestos, tasas y contribuciones que pagan los insumos, partes y piezas de origen nacional por los impuestos de nivel sub-nacional (IIBB y tasas municipales diversas)

Bastaría con permitir que la industria que adquiere materias primas destinadas a la exportación no deba enfrentar la presión tributaria nacional (IVA) o subnacional (IIBB, Tasas Municipales, etc).

Nos referimos a desarrollar un sistema que funcione de modo similar a la importación temporal de insumos, partes y piezas importadas y que obviamente deberán cumplimentar los mismos requisitos en materia de formalización y control.

Dado que existe la Ley PYME, este régimen puede acotarse a las Empresas Inscriptas en el Registro PYME lo que generaría un nuevo aliciente para el fortalecimiento del Régimen.

2. CUESTIONES IMPOSITIVAS

Es importante reconocer las mejoras introducidas en la Ley PyME y sus beneficios en torno a los incentivos a las inversiones y la reducción de algunos impuestos, pero es necesario un cambio más profundo que opere con mayor significación en el impacto excesivo que tienen los impuestos en los costos de una PyME y en los precios a los que sus productos son colocados en el mercado.

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

Existen numerosas PYMI que no han podido inscribirse en el Registro de la AFIP para acceder a los beneficios de la Ley PYMI (alrededor de 400 mil) mientras tanto el volumen de financiaciones por planes de pago a las PYMI es creciente de modo exponencial lo que pone en evidencia una fragilidad de importancia fundamental.

La presión tributaria incompatible con la producción ha dejado un remanente de consecuencias difíciles de predecir.

A modo de ejemplo, y en materia tributaria:

1. Tal como está diseñado el Impuesto al Valor Agregado (IVA) es un tipo de impuesto indirecto compensable entre débitos y créditos fiscales y cuyo saldo debe ser ingresado mensualmente siguiendo el método de “lo devengado”

Tal diseño responde a una dinámica económica que SUPONE que las ventas que se realizan (y que dan lugar a los débitos fiscales) son compensadas en el mismo mes por las compras que realiza la industria que le agrega el “valor agregado”.

Sin embargo, la Argentina no responde en su organización económica a tales supuestos teóricos, sobre todo cuando en el sistema económico rige un tipo de interés de singular significación y complementariamente se establece, pese a la alta tasa de interés, un racionamiento del crédito que impacta directamente en las PYMI, a lo que también debemos sumarle el estiramiento -casi al borde la ruptura- de la cadena de pagos (en tal sentido el BCRA ha reconocido un incremento del 58% de los cheques rechazados no recuperados)

En tales circunstancias, el Industrial -por ejemplo- que produce en el mes 1, paga en ése mes el IVA por ventas que ha de cobrar a los 60/90 días, con lo cual el Productor, debe financiar al Comprador -dado el régimen de lo devengado-, el IVA facturado sujeto a las restricciones que mencionamos más arriba.

El contra argumento que se puede generar es que el Productor en el mismo periodo realiza compras que generan un “crédito fiscal” en materia de IVA y que en consecuencia puede existir neutralidad.

Esto no es así, porque:

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

- Dada la recesión en curso, los niveles de producción se desaceleran (la capacidad utilizada ronda un piso peligroso del 60%) y en consecuencia no hay tal volumen de generación de crédito fiscal para compensar los débitos generados
- A su vez, el Productor, en general se abastece de los denominados “insumos difundidos” cuya producción y distribución en condiciones oligopólicas genera una situación de poder tal sobre las PYME a las que se les exige desde pagos anticipados o “contado total contra entrega”, lo que hace que el crédito fiscal que podría compensar las condiciones complejas del mercado es pagado también en las mismas condiciones.

Bajo estas condiciones el Productor sigue financiando al Comprador en una “cadena productiva” que expone estas asimetrías que deben ser atendidas de modo URGENTE y específico.

Sin embargo, el denominado “costo argentino” (conformado por un conjunto de costos indirectos no revelados de modo explícito o “precios sombra”) es una realidad que condiciona la competitividad de la producción nacional.

2. Distinto y más grave es la situación del Impuesto a los Ingresos Brutos y Tasas Municipales (que también se cancelan por el método de lo devengado) y que no tienen sistema alguno de compensación y deben ser cargadas directamente al costo de producción.

Se explica así, el “porqué” la AFIP debe sistemáticamente reforzar los planes de pago, moratorias, etc. al igual que los Institutos de Recaudación Provincial y Municipal.

Así, a la Irregular adhesión de las jurisdicciones subnacionales (Provincias y Municipios) al Acuerdo Fiscal Federal 2017 implica en muchos casos suba de tasas e IIBB, creación de tasas municipales sin prestación de servicio alguno, etc. Donde muchas veces las jurisdicciones exponen una “creatividad admirable” se suma ahora la necesidad de reformularlo generando otro Acuerdo que vuelve a cargar sobre el sector productivo gran parte de los déficits fiscales, tanto el Nacional como el de las Provincias y Municipios

Más aún, al no hacerse transparentes los compromisos asumidos a las PYMI les resulta muy difícil comprender los alcances de esos importantes Acuerdos.

Los Industriales del Oeste hacemos un llamado a la responsabilidad tanto de quienes están a cargo de la gestión gubernamental, como de los diversos sectores del arco político parlamentario pero que sostienen aspiraciones de

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

asumir la gestión gubernamental en todas y cada una de las jurisdicciones a legislar en materia impositiva con responsabilidad y desarrollar metodologías de resolución de dichos déficit no sólo no generándolos sino que cuando existen, por las razones que se invoquen, no conviertan a la producción y el trabajo del sector privado en la base para la resolución de tales problemas.

Los modos en que se esta legislando en ésta oportunidad parecen señalar que nuevamente será el sector privado y no la “política” la que cargará con el costo del ajuste. Entendemos que ha llegado el momento de invertir los esfuerzos. La PYME ya muestra serios síntomas de agotamiento frente a una carga fiscal imposible de sostener y que requiere ingresar a refinanciamientos o moratorias con tasas de interés altamente reales positivas lo que agrava aún más el problema.

Entre los temas urgentes y a resolver en el corto plazo se encuentran:

1. Luego de la sanción de la reforma tributaria (Ley 27.430) que redujo para el año 2018 la alícuota del tributo, del 35 al 30%, la AFIP aún no emitió la norma reglamentaria permitiendo que las empresas adecuen los nuevos anticipos que, para las sociedades que cerraron su ejercicio el 31 de diciembre ya comenzaron a abonarlos en el mes de junio pasado. La “solución” de la AFIP sólo permite reducir el monto de los anticipos cuando el importe de los mismos que se estimen abonar supere en un 40% al tributo anual que deba pagar.
2. Debe limitarse la prohibición de no actualización cuando las PYME emiten facturas en pesos con plazos de pago mayores a los 30 días o cuando, aún con la condición de contado, el cliente la paga con documentos a plazos mayores. La factura electrónica -aún no vigente- no habrá de alcanzar a todas las PYME dado que sólo el 35% de ellas están inscriptas en el Registro y que, a su vez, los probables tomadores de “facturas electrónicas” para su descuento no tomaran todas, sino aquellas que impliquen menor riesgo.

Por otra parte, aún está para evaluarse la reacción de las grandes empresas cuando el sistema comience a tener vigencia. Sabemos que dada su política de cancelación de vencimientos este instrumento les resultará un escollo para la manipulación de la cadena de pagos y no sería para nosotros una sorpresa que comiencen a aparecer “malas praxis” o amenazas de cesar como proveedores.

La normativa a desarrollarse, cuyos borradores ya esta haciendo conocer la AFIP, debería contener fuertes sanciones frente a posibles “venganzas”

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

de las grandes empresas cuando la PYME intente hacer uso del instrumento.

3. Debe permitirse la completa compensación de Impuestos a todos los niveles jurisdiccionales evitando la acumulación de saldos a favor que no reciben remuneración alguna -sobre todo a las tasas de interés vigentes y a los índices de inflación actuales. La no compensación significa tanto a nivel de la AFIP como del Convenio Multilateral y de los tributos locales (aunque se los denomine tasas) un desagio de muy negativo impacto en las PYME.
4. Producir una “tregua tributaria” de modo que las PYME puedan reorganizar sus DDJJ, documentación respaldatoria, etc. Evitando que por la carencia de una estructura especializada deba enfrentar inspecciones sistemáticas que le imponen multas, embargos con la consiguiente carga de honorarios a abogados muchas veces por diferencias involuntarias. No se trata de PYMES que eluden o evaden impuestos dado que están plenamente registradas. Si debieran incentivarse los controles hacia los mercados y productores marginales.
5. Reformulación de las normas que permitan a las PYME, cumplidos los plazos de vencimiento y las intimaciones de pago, considerar como incobrables créditos por ventas no recuperados sin necesidad de ejecución y ser deducidos del Impuesto a las Ganancias. En caso de recuperación, permitir rectificativas o su consideración en el siguiente ejercicio.
6. Metodología progresiva de transformación del contribuyente (microempresa PYME) del Régimen Simplificado al Régimen General sin incluir reclamos retroactivos siempre y cuando, y en el caso que tenga empleados, éstos estén regularizados.
7. Desarrollo de un sistema de facilidades que promueva la sucesión en las Empresas PYME de base familiar. Dicho sistema debe incluir desde facilidades formales (tributarias y societarias) y crediticias (para promover la restructuración y la incorporación de nuevas formas productivas: innovación, diseño, reestructuración) evitando la fragmentación y promoviendo la continuidad. En los juicios sucesorios donde se identifique como integrante de este una empresa PYME en marcha, el sistema judicial deberá sostener criterios de continuidad y no meramente patrimoniales.
8. Elevar del 10% al 20% el crédito fiscal por inversiones en el Impuesto a las Ganancias. Incluir como inversiones no sólo la incorporación de bienes de capital sino la incorporación de mejoras o reestructuraciones productivas

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

que provengan de la innovación, el diseño y la ingeniería o los servicios y que impliquen mejoras sustantivas en la productividad.

9. Dado que la variación del Índice de Precios Mayoristas (IPIM) desde enero 2016 y proyectado a diciembre 2018 habrá de superar el 100% es imprescindible que la AFIP y los Consejos Profesionales establezcan las Resoluciones Técnicas correspondientes o ratifiquen las ya existentes para la implementación del Ajuste por Inflación. El Proyecto de Ley con media sanción de la H. Cámara de Diputados que cambia las reglas de juego es la evidencia que el “ajuste” lo harán las empresas pagando Impuesto a las ganancias por resultados ficticios”. Dicho Proyecto fue convertido en Ley por el Senado de la Nación el pasado 14/11/2018.

Como consecuencia de ésta decisión las Empresas continuaran tributando impuestos calculados sobre utilidades ficticias basadas en patrimonios calculados a valores históricos.

10. Actualización por inflación de los Anticipos y Retenciones del Impuesto a las Ganancias

3. POLÍTICA INDUSTRIAL:

Uno de los principales objetivos de política industrial de un país que pretenda generar crecimiento y desarrollo económico impulsando la producción de bienes industrializados, con alto valor agregado, innovación y tecnología; es el impulso a la producción de bienes de capital.

Por ser el primer eslabón de la cadena en un proceso industrial y por ser el elemento que permite mejorar la productividad y que una PYMi pueda competir globalmente, la producción de bienes de capital debe ser impulsada y acompañada en su desarrollo.

La no renovación del Régimen de Bienes de Capital (decreto 379/2001) que finalizó en diciembre pasado es una medida que va en contra del objetivo de desarrollo industrial.

Esta situación puede complejizarse aún más con la acordada flexibilización del Mercosur que facilitaría el ingreso al mercado común de bienes de capital de extrazona.

4. CUESTIONES LABORALES

- No hay una completa aceptación a nivel nacional de la Ley Complementaria de ART (Ley 27.348)

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

- La judicialización de las relaciones laborales y el desarrollo de un sistema jurisprudencial que en los hechos opera como una “legislación” en sí misma. La necesidad de desarrollar una profunda revisión de la legislación laboral - que, aunque impulsada por el propio Gobierno- no encuentra el suficiente eco en la oposición parlamentaria lo que impone no sólo una legislación anacrónica, sino que genera una alta cuota de incertidumbre.
- En materia de negociación laboral a nivel de paritarias, debe eliminarse la denominada “ultra-actividad” dado que la dinámica de la producción requiere una permanente actualización de las relaciones laborales por el surgimiento o implementación de nuevas tecnologías o innovaciones.
- Se hace imprescindible una reestructuración de la legislación sobre las relaciones laborales de modo tal que reflejen las nuevas metodologías y organización de la producción. Las actuales leyes regulan las relaciones laborales como si la dinámica de la producción, las metodologías de trabajo y las calificaciones laborales se hubiesen detenido un siglo atrás. Esta legislación no promueve ya el empleo y obliga a las empresas a buscar la productividad reclamada en éstos tiempos mediante otros caminos alternativos.

5. LOGISTICA

Una cuestión estratégica como la logística – tanto de abastecimiento a la producción como en la distribución – el Gobierno va construyendo soluciones que si bien son de singular importancia (ampliación de rutas y autopistas, reposicionamiento del transporte ferroviario, abordaje del transporte multimodal, ampliación de la red para bi-trenes entre otros) no logran impactar en los costos logísticos de las PYMI y requieren decisiones políticas de singular trascendencia que exceden ampliamente a las empresas.

Es cierto que por diversas vías se trata de resolver esta restricción estratégica pero las PYMI consideramos que se requiere mayor énfasis en tanto se disponen de las herramientas administrativas para poner límites ciertos y eficaces a metodologías que sólo suman costos ocultos y no revelados a la producción por la vía de prácticas inaceptables.

Reconocemos las importantes inversiones públicas en el desarrollo del transporte de carga ferroviario, marítimo, fluvial y multimodal, pero debemos destacar que persisten excesivos costos logísticos tanto para la exportación como para el mercado interno, pero pensamos que es necesario redoblar los

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

esfuerzos para evitar los impactos de los sobre-costos logísticos sobre los precios en el mercado interno.

6. FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO. TASAS DE INTERÉS A LA INVERSIÓN COMPETITIVAS.

Se trata de una cuestión estratégica que nos lleva a formularnos la siguiente pregunta:

¿Está el modelo de “banca comercial” que se desarrolla en la Argentina, preparado para reconvertirse, al menos una porción, en una “banca de desarrollo o de largo plazo” al estilo del que poseen sobre todo, muchos países de Europa e incluso Brasil y consecuentemente reconvertir su visión del financiamiento a personas (casi usurario) a un sistema de financiamiento a proyectos que requieren otras tasas de interés pero fundamentalmente otros criterios de evaluación en materia de factibilidad, viabilidad y riesgo?

Lamentablemente la respuesta es NO.

La asistencia financiera a PYMI ha sido resuelta mediante mecanismos imperfectos del mercado. No resulta posible que un sistema bancario de características comerciales (enfocado a tarjetas de crédito y créditos personales, ávidos en captar “cuentas sueldos” para obtener liquidez barata), pueda atender la demanda de créditos de inversión que obviamente requieren otro tipo de fondeo, evaluación y análisis de riesgo.

La banca de inversión requiere capacidades de evaluación de factibilidad y viabilidad, tasas de interés, plazos y condiciones de garantías y la banca comercial nacional no está hoy en condiciones de dar una adecuada respuesta tal como lo demuestra el propio BCRA en su Encuesta de Condiciones Crediticias (ECC): suba de tasas, endurecimiento del sistema de garantías.

La existencia de Sociedades de Garantía Recíproca – en los hechos destinadas a satisfacer las posibles debilidades de las garantías de las PYMI sólo han sido eficientes para el canje de cheques en el mercado de capitales (Bolsa de Comercio) pero el “spread” que cobran por su participación resulta, con estos niveles de tasa inviables, demanda adicionalmente una garantía solidaria de los titulares de las PYMI lo que lleva a preguntarse sobre ¿Qué es lo que realmente garantizan?

Es cierto, sí, que hay un “lote” de empresas PYMI que participa aún de estas operaciones pero que representan una minoría dado que en general las

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

empresas denominadas de “primera línea” no emiten cheques diferidos susceptibles de negociación en ese tipo de ámbitos.

En el mientras tanto, los instrumentos propuestos por el Poder Ejecutivo Nacional a través del Proyecto de Ley de Inversión Productiva quedaron sin sanción legislativa (falta el Senado) y reconocemos el esfuerzo del Presidente de la Nación al reclamar la sanción definitiva de ese Proyecto en la sesión de apertura del año legislativo.

Sin embargo, los instrumentos destinados a PYMI han quedado desafortunadamente mezclados con un conjunto de artículos que dan lugar a una profunda reforma del funcionamiento del mercado de capitales y atribuciones de la Comisión Nacional de Valores que son resistidos por la oposición parlamentaria. En el medio de las diferencias de mayor entidad y calibre han quedado las PYMI.

Los instrumentos diseñados en dicha Ley a los que se accede mediante el mercado de capitales resultan aún de difícil acceso a las PYMI que deben, para incorporarse, generar un “giro copernicano” en sus sistemas de gestión empresarial. Tales transformaciones requieren tiempo y concientización. Los nuevos paradigmas parecen imponerse por la fuerza y dan paso a una “cultura de descarte” de costosos impactos económicos y sociales.

Asimismo, la clasificación PyMe establecida por el Ministerio de Producción y que define en base a las ventas totales los beneficios y ventajas que recibe cada empresa, debería tener un mecanismo de actualización de dichos montos acorde a la inflación.

7. TARIFAS DE ENERGIA

El impacto en los costos de los incrementos de tarifas aplicados a la producción sin gradualismo alguno y, simultáneamente la cancelación del Programa orientado específicamente a la eficiencia eléctrica como así también la línea de financiamiento asociada a ese fin generó dificultades que aún debemos resolver.

En tal sentido, sería de singular relevancia la recuperación de dichos Programas que han de reflejarse en mejoras sustantivas en la productividad y en un consumo más racional de energía eléctrica.

Por otra parte, debería facilitarse la incorporación de las PYMI al MEM y con una regulación activa por parte del Estado Nacional de los valores agregados de transporte y distribución de la energía adquirida en el mercado mayorista.

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

8. EL SEGURO DE RIESGO AMBIENTAL Y LA POLÍTICA DE CUENCAS

Debemos destacar que el tema Seguro Ambiental y sus temas conexos tales como la inexistencia de Compañías de Seguros que tomen el riesgo (existe sólo un Seguro de Caución –que obviamente no es lo mismo) y especialmente la cuestión de la relación e impacto que en las PYME tiene este tema.

Destacamos que sólo existe en plaza una única Compañía de Seguros (Prudencia Compañía Argentina de Seguros SA) que ofrece en lugar de una póliza de seguros un seguro de caución (que no es lo que la Ley exige) cuyas consecuencias son impredecibles para las PYME.

El virtual fracaso de los intentos gubernamentales por evitar el sistema de pólizas de caución a partir del recurso de amparo presentado y avalado por un Juez de Formosa, son la señal inexcusable de que se debe modificar de modo imperativo la Ley General del Ambiente.

Para las PYMI la cuestión puede resultar una dura limitación a su desarrollo y la aparición de cuestiones de competitividad de mucha trascendencia que pueden empujarla a mercados marginales, muy lejos de sus aspiraciones o finalmente dejarla afuera.

Más allá de las dudas del sector asegurador, el riesgo para las PYMI es que éste nuevo seguro se transforme en una nueva versión de lo que es el de Riesgos del Trabajo: se paga caro, no se evitan los litigios y finalmente hay que pagar como si no se tuviera el riesgo cubierto.

La cuestión adquiere importancia porque las PYMI serán obligadas por las grandes empresas, (amparadas en fortalecimiento de las exigencias de la Autoridad de Aplicación) a mostrar la cobertura del riesgo ambiental, sobre todo para las tercerizaciones o cuando se es PYMI proveedora, y la ausencia de cobertura puede dar a una discriminación negativa.

Cabe destacar la falta de coordinación con las provincias toda vez que las mismas no participan (no han adherido a la Ley Marco) y disponen de regulaciones (leyes, decretos, etc) y servicios de control propios con participación de los Municipios en algunos casos específicos.

Debe tenerse en cuenta que la cuestión medio ambiental genera un costo muy importante para la habilitación industrial y posteriormente en su gestión siendo una de las debilidades de la PYMI que resulta difícil tanto de resolver como de prevenir.

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

Para decirlo de modo sencillo: la PYMI debe demandar una activa participación en la definición del sistema para no quedar atrapada, posteriormente, en una maraña de regulaciones que finalmente será cara y mala.

En particular, la provincia de Buenos Aires debe adoptar y dar a conocer como deberán trabajar las Empresas en materia medio ambiental a efectos de evitar contradicciones y/o superposiciones con la ley General del Ambiente y los requisitos que ésta impone.

A modo de ejemplo, en los últimos días, el Ministerio de Ambiente modificó uno de los parámetros del polinomio utilizados para calcular el Seguro de caución lo que implica un incremento en muchos casos del 100% y pasó a “indexar” dicho polinomio.

9. MERCADO INTERNO

Las PYMI no somos ajenas al comportamiento del mercado interno y su fortalecimiento y desarrollo es parte de nuestra atención permanente.

En tal sentido, coincidimos con las políticas gubernamentales en materia antiinflacionaria porque es una de las cuestiones fundamentales para la sustentabilidad del mercado interno, pero entendemos que, como ya señalamos, es necesario fomentar la transparencia eliminando la opacidad fiscal de las jurisdicciones sub-nacionales, ampliando la base de contribuyentes, combatiendo la competencia desleal y el contrabando, entre otras.

A su vez es de mucha importancia la aprobación y posterior implementación de la Ley de Compra Nacional tanto en las compras como en los proyectos de inversión públicos, y en el Programa de Inversión Público-Privado (PPP)

10. CIENCIA Y TECNOLOGÍA:

A pesar de la importancia del desarrollo de la ciencia y la tecnología en el desarrollo de los países, sobre todo en escenarios de alta competitividad global, y reconociendo el atraso de nuestro país en las inversiones en investigación y desarrollo se decidió discontinuar los programas que posibilitaban la innovación en las PyMI.

En tal sentido, sería de singular importancia el relanzamiento de dichos Programas.

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE



Morón, enero 2019

UNIÓN INDUSTRIAL DEL OESTE

Parque Industrial La Cantábrica • Tres Arroyos 329, Haedo. - CP B1706FWC - Buenos Aires - Argentina.
Tel. 4627-8753 / 4628-3239 / 4627- 2476 • uio@uio.org.ar • www.uio.org.ar