



Reporte 2020
Pyme

**MONTAÑA
RUSA**

Las pequeñas y medianas empresas argentinas, en un momento crítico. Qué escenarios prevén para los próximos meses. Ganadores y perdedores que dejará la pandemia

Financiamiento

Cómo hacerse del capital. Cuáles son las opciones que salió a ofrecer el sistema financiero

Franquicias

La reinversión del modelo. Qué oportunidades generó la cuarentena. Los nuevos formatos



Sobrevivientes 2020

La cuarentena bajó persianas, pero abrió oportunidades. El crecimiento del e-commerce, el auge de las pymes tecnológicas, el impacto del teletrabajo y los protocolos sanitarios. Ganadores y perdedores de una crisis que los analistas consideran aun peor a la de 2001. Expectativas de la economía y el consumo en la pospandemia. Claves para sortear al virus que enfermó a los mercados y a la producción.

Por Elena Beatriz Peralta

Un conocido consultor financiero cuenta una metáfora futbolera: un equipo de mitad de tabla enfrenta al campeón del torneo, un invicto con billetera suficiente como para comprar a los mejores jugadores. A los 15 minutos del segundo tiempo, el cuadro modesto mantiene el resultado. El empate suena a hazaña, cuando, repentinamente, un temblor sacude al estadio. Después del terremoto, a los jugadores del campeón los trasladan en helicóptero, los otros llegan al hospital como pueden. El Covid-19 sacudió a la economía mundial con violencia, pero algunos pudieron aguantar el golpe mejor que otros. La capacidad de recuperación tiene relación directa con las fortalezas previas a la pandemia. El Banco Mundial (BM) estimó, en su informe de junio, que cuando termine 2020, el PBI mundial habrá caído 5,2%

en términos reales respecto a 2019. La proyección no es la misma en todo el mundo: los países desarrollados retrocederán 7%; las economías emergentes, 2,5. Del otro lado, China será la única que no caerá: se estima en 1% su crecimiento. En cuanto a la Argentina, el pronóstico del BM da un decrecimiento del 7,3. Un informe elaborado por la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina (UCA) es más pesimista: ubica la caída nacional en más de 8 puntos. El hilo se corta por lo más delgado y, en nuestro país, la parte más finita de la cadena son las pymes. De acuerdo a un relevamiento realizado por la Cámara de Comercio, en la primera mitad del año, cerraron 42.000 pymes, 25.000 en el AMBA y unas 18.000 en el resto del país. La Federación de Comercio e Industria de Buenos Aires (Fecoba), en tanto, tiene contabilizados 24.000 comercios que bajaron la persiana en CABA.

“Es un poco como la pandemia, el tránsito de la enfermedad no es el mismo en un paciente sano, que en uno diabético,

asmático o hipertenso”, asegura Alicia Caballero, decana de la Facultad de Ciencias Económicas de la UCA. Y la Argentina se puso en cuarentena con varias patologías previas. La inflación medida por el Indec en 2019 fue de 53,8%, el índice más alto en los últimos 28 años, y el desempleo alcanzó el 9,8. La tasa de inversión, en tanto, fue del 16,9% con respecto al PBI, comparado con los más de 20 de Chile, los 25 de Australia o los casi 50 de China, marca nuestro lugar en el mundo.

“Arrastramos décadas de indicadores negativos y crisis sucesivas y eso condiciona cualquier tipo de respuesta a un golpe demoleedor, como la pandemia y la cuarentena mundial. En los últimos 60 años el PBI osciló entre subas del 11% y caídas del 12%, lo cual indica un crecimiento nulo a largo plazo”, completa el cuadro Caballero.

El contexto es aún peor para las pymes.



“Hay un diferencial muy profundo en términos de competitividad con las empresas grandes”, advierte Vicente Donato, responsable de Asistencia Técnica Estadística de la Fundación Observatorio Pyme (FOP). “La Argentina tiene tasas uniformes. La carga impositiva laboral, por ejemplo. Contratar un trabajador le cuesta lo mismo a una pyme que a una multinacional y eso lo único que hace es empujar a la informalidad, con los riesgos que eso implica. Recordemos que las pymes aportan el 70% de trabajadores a la economía”, agrega el especialista.

Escalones rotos

El año arrancó con los datos macro por el piso y en marzo llegó el mazazo de la cuarentena, que terminó de rematar el consumo y la cadena de pagos. El golpe multiplicó víctimas. De acuerdo a datos de la AFIP, relevados en el último informe de Industriales Pymes Argentinas (IPA), entre junio de 2019 y junio de 2020, se perdieron unas 20.000 empresas en toda la economía, lo que significó una destrucción de 3,7% firmas. “A su vez, en el mismo lapso, se perdieron 327.000 puestos formales de trabajo, un 4,1% del total ocupado. Si se compara junio de 2020 contra diciembre de 2019, los resultados son similares. En diciembre la Argentina tenía 544.000 empresas y en junio de 2020 sumó 526.000, unas 18.000 empresas menos desde que asumió el nuevo gobierno. En materia de empleo, en igual lapso, se perdieron 306.000 puestos formales de trabajo”, destaca el relevamiento.

“La parálisis de las primeras fases de la cuarentena generó un efecto dominó, que afectó toda la actividad económica, hizo caer el consumo, frenó la producción y distribución y quebró la cadena de pagos. Ahora, estamos midiendo niveles de crecimiento de alrededor del 10%, pero tiene que ver con las autorizaciones que se fueron dando para abrir algunos comercios y retomar algunas cadenas productivas”, apunta Daniel Rosato, presidente de IPA.

El golpe no afectó a todos igual. “Los más perjudicados claramente son los sectores vinculados al turismo y el esparcimiento, que prácticamente no han podido retomar aún su actividad. Luego, siguen los minoristas de artículos que la población ha considerado menos prioritarios: calzado, textiles, muebles y algunos electrodomésticos, según cifras de CAME”, diagnostica Marcos Cohen Arazi, investigador a cargo del área Pymes del Ieral - Fundación Mediterránea. “Para el sector hotelero y turístico, la cuarentena fue una verdadera calamidad.



“Actualmente, en las fábricas estamos al 50% de la capacidad operativa”

Daniel Rosato, IPA

57%

de las empresas del AMBA pudieron utilizar los ATP para pagar parte de los sueldos, según la FOP.

38%

de las firmas del centro del país admitieron haber recibido la reducción de hasta el 95% de los aportes patronales, de acuerdo a la FOP.

71%

de las compañías de más de 100 empleados pudieron pagar parte de sus salarios con ATP, según Ieral Pyme - Fundación Mediterránea.

No solo porque no tienen un horizonte certero de cuándo podrían comenzar a operar nuevamente, sino porque es un sector colmado de pymes. Muchos, incluso, son emprendimientos familiares sin la fortaleza económica como para aguantar tantos meses de inactividad”, coincide Fausto Spotorno, director Académico de la Licenciatura en Economía de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE), director del Instituto de Economía de esa misma casa de estudios y director del Centro de Estudios Económicos de OJF.

Según un relevamiento realizado en junio por la FOP, el promedio nacional de pymes con riesgo de cierre ronda el 8%. La amenaza aumenta al 18% en los sectores que todavía no se encuentran operativos, como el turismo. Medido por regiones, el peligro de bajar definitivamente la persiana es mayor en las provincias del NOA (20,9%) y del NEA (15%), dos regiones fuertemente vinculadas al turismo y de las primeras en cerrar fronteras por casos de coronavirus. El consumo interno fue la primera víctima económica de la pandemia. A la merma de ingresos formales e informales de la mayoría de la población económicamente activa se le sumó la incertidumbre, enemiga del gasto a corto plazo. “Los comercios convencionales, es decir físicos, enfrentan un doble golpe, y los que migraron a tiempo a la atención online vieron compensada, en parte, la caída. Es importante resaltar que los comercios convencionales de alimentos y bebidas registraron una merma en torno al 12% en las cantidades vendidas en lo que va del año, siendo un consumo absolutamente esencial”, advierte Cohen Arazi.

La imposibilidad de hacerle frente a los gastos fijos, especialmente los alquileres, fue uno de los principales motivos de cierre de comercios. “El que tiene local propio aguantó, pero en muchos casos, no hubo renegociación que resistiera los costos de tener la persiana baja”, define Elisabet Piacentini, a cargo de la rama de Mujeres Empresarias de Fecoba y vicepresidente de la Cámara de Comerciantes y Profesionales de Villa del Parque. Nuevamente, los más afectados fueron los sectores ligados al turismo, especialmente externo. “San Telmo, Palermo y Puerto Madero son los barrios con más cierres, sobre todo de emprendimientos gastronómicos, sin turistas ni público local, y con los alquileres más caros de CABA”, agrega Piacentini.

La indumentaria fue otra de las bajas de la pandemia. “2020 sumó más crisis a la industria de la moda, que viene muy

maltratada desde 2011. Hasta junio el volumen de exportaciones del sector cayó un 27% con respecto al año pasado y las importaciones casi un 30%”, advierte Patricia Torres, miembro de la Comisión Directiva de Cámara Argentina de la Moda. La educación y la salud extra covid también se vieron afectados. La morosidad en los colegios privados, según los números del Ministerio de Educación, llegó al 80% en junio y hay algunos niveles que se tornan insostenibles para la mayoría de sus dueños, como los jardines maternales. “También hay una cantidad de instituciones no formales, como academias de arte, idiomas, clubes, gimnasios y profesionales de la salud no vinculados a la atención por coronavirus que han visto drásticamente mermada su actividad”, subraya Caballero.

El rebote de la fintech

Las catástrofes se cuantifican por sus víctimas, pero también por sus sobrevivientes. ¿Quiénes se salvaron del Covid-19 en la Argentina? “La tecnología es un sector conformado en su mayor parte por pymes, que ha sido sobredemandado desde que comenzó la cuarentena, especialmente en todo lo que se refiere a tecnologías de la comunicación, soporte técnico, plataformas de *home office* y de *e-commerce*, aulas virtuales y todo lo que tiene que ver con el funcionamiento descentralizado al que nos obligó la pandemia”, asegura Spotorno.

El economista advierte que las ventajas comparativas de las fintech nacionales merecen ser tenidas en cualquier plan de recuperación económica. “La cuarentena tomó por sorpresa a todos. Y hasta las grandes corporaciones tuvieron que adaptarse a la descentralización. Los departamentos de sistemas no dieron



abasto para migrar todos los procesos y tuvieron que tercerizar servicios. Por otra parte, es un sector en el que la Argentina tiene mucho talento y hay una gran cantidad de emprendedores y empresas jóvenes que se cansaron de trabajar en estos meses. Y van a seguir haciéndolo, porque es una tendencia que no tiene vuelta atrás”, agrega.

El cambio de paradigma también trastocó los nichos comerciales que lograron filtrarse en la cuarentena. Según un relevamiento realizado en junio por la consultora Kantar para la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) el canal aumentó 106% en facturación con respecto a 2019. En la primera mitad del año el *e-commerce* registró ventas por \$ 314.602 millones, mientras que en todo 2019 las ventas electrónicas facturaron \$ 403.278 millones.

De enero a julio se vendieron 92 millones de unidades a través de Internet, un 63% más que en el mismo período que el año pasado. Hubo 2505 millones de sesiones, lo que significó un aumento en el tráfico de operaciones del 14% y se cerraron 54 millones de órdenes de compra, un 30% más que en el primer semestre de 2019. Un ejercicio altamente prometedor en un contexto de recesión como el actual. “Definitivamente el *e-commerce* es uno de los ganadores del confinamiento. El mundo necesita de la venta *online* para seguir funcionando hoy y lo necesitará en la postpandemia. Muchos de los cambios ocurridos en estos meses se mantendrán a futuro”, pronostica Ernesto Kiszkurko, socio de Practia.

El aislamiento preventivo y obligatorio modificó los hábitos de consumo y empujó hacia el *e-commerce* a categorías con muy poco movimiento en relevamientos anteriores. En esta encuesta Alimentos y Bebidas fue el rubro con mayor cantidad de unidades vendidas, seguida por hogar y jardín, herramientas y construcción. La indumentaria se ubicó en último lugar. La forma de entrega fue otra de las aristas modificadas por la cuarentena. De acuerdo a la CACE, el envío a domicilio desplazó al retiro en punto de venta (concentrando el 60% y el 33%, respectivamente).

“El *e-commerce* fue uno de los canales que se consolidó en estos meses de pandemia y el que les permitió a muchas empresas de distintos tamaños seguir operando. Una prueba del tráfico es que plataforma MercadoLibre fue una de las 100 empresas de todo el mundo que más crecieron durante la pandemia, de acuerdo al ránking del Financial Times



“Muchos locales no resistieron los costos de tener la persiana baja”.

Elisabet Piacentini,
Mujeres Empresarias
Fecoba

y terminó por convertirse en la empresa más valiosa de América latina”, apunta Fernanda Pérez, directora Comercial de SAP Argentina.

“La pandemia trajo otro efecto secundario: la reactivación de proyectos de transformación digital en diversos sectores, retail incluido. Los cambios de hábitos de consumo están demandando mayores niveles de automatización de procesos, control de precios en los portales de compra hasta actualización de inventarios por análisis de imágenes o gestión de respuestas a pedidos de clientes a través de canales digitales”, coincide Kiszkurko.

El fenómeno actuó como disparador de otras cascadas económicas. *Fintechs* para migrar redes al *e-commerce*, pymes de venta *online* sin local a la calle y empresas de logística para la distribución de envíos. Pequeños remolinos en un estanque de consumo que venía bastante quieto desde principios de año.

La capacidad de adaptarse fue el diferencial que hizo que muchos negocios sobrevivieran a la cuarentena. “Durante este tiempo vimos que absolutamente todos los emprendedores tuvieron que hacer esfuerzos para transformarse y que su negocio subsistiera. El emprendedor tiene la característica de ajustar su solución constantemente a lo largo de su recorrido enfocándose en el cliente. Aquellos que tienen la capacidad de ajustar rápidamente son quienes tienen mayores chances de verse beneficiados”,



“El del agro es un sector de gran derrame en las economías regionales”.

Fausto Spotorno,
economista

apunta Karin Tenenboim, gerente de Innovación Abierta de Eklos, una división de la Cervecería y Maltería Quilmes que se encarga de acompañar y llevar a la práctica proyectos de emprendedores.

Buena cosecha

Esta vez, lo esencial no fue invisible. Muy por el contrario, se podría decir que fue lo que más resaltó en cuarentena. Y por una regla básica de la economía: podemos vivir en una casa sin arreglos, sin pintura, sin electrodomésticos. Podemos, incluso, no vestirnos, no maquillarnos, no ir a la peluquería. Podemos, también, no viajar, no tomarnos vacaciones, no leer un libro ni ir al cine o a un concierto. Lo que nos es imposible es no comer.

No solo nosotros, sino todo el mundo. Alimentos y productos de limpieza fueron los artículos que sostuvieron el consumo en las cuarentenas que atravesaron al planeta. Por eso la “nueva normalidad” económica internacional va a favorecer a los productores de alimentos.

Spotorno asegura que, en ese contexto, las empresas agropecuarias son otras de las sobrevivientes de la pandemia. “Es un rubro de muchas pymes, no sólo dedicadas a la producción, sino a la maquinaria, a los insumos, a la bio y nanotecnología. Un sector dinámico y de gran derrame en las economías regionales”, explica.

El campo tiene, además, el plus de la exportación. “Si bien el comercio internacional se achicó. Se prevé una escalada

inflacionaria internacional postpandemia de entre el 2,5% y el 3%, que va a beneficiar a los productores de commodities, como la Argentina”.

A flote

De acuerdo al informe del IPA, la industria pyme hoy no es el sector más castigado por la pandemia. Del total de pérdidas de empresas (19.968 en relación a junio 2019), un 75% corresponde a productores de servicios y sólo el 25% a productores de bienes. Dentro de este último grupo, se perdieron 2000 industrias dedicadas a la producción manufacturera en el mismo período (equivalente al 10% del total de empresas cerradas en el último año).

Que no hayan sido las que peor la pasaron no significa que no sufrieran el golpe. Según datos de IPA, en los últimos cuatro años se perdieron 5500 pymes industriales. Los cuatro meses de cuarentena se llevaron 2000 más. El parque industrial pyme llegó a tener 80.000 industrias nacionales hace una década, hoy sobreviven 55.000.

Los números del Indec revelan un avance de más del 13% en el índice de producción industrial, en junio con respecto a mayo. Sin embargo, comparando junio contra junio la caída fue de 6,6% y el acumulado de 14,6%. “Está impactando la habilitación de volver a producir, pero estamos al 50% de la capacidad operativa de las fábricas”, explica Rosato.

La situación varía por sector. “Hay algunos casos puntuales, como las tabacaleras que subieron un 86%, pero eso responde a medidas que se tomaron para destrabar la producción, totalmente paralizada cuando empezó la cuarentena. El sector alimentos y bebidas, limpieza y farmacia son los más estables. En esos rubros se mantuvo la producción”, agrega el empresario.

Los productos textiles (hilados y tejidos), según el informe, tuvieron una caída interanual del 25%. La industria de la indumentaria, el cuero y el calzado tuvo un acumulado negativo del 43,4%. El refinamiento de petróleo cayó un 12,2% y la producción de asfalto, un indicador clave por tratarse de una materia prima básica de la obra pública, se precipitó un 57,7%. Pero eso no es todo, se produjo un 49% menos de cemento y yeso; un 32% menos de acero; un 25% menos de aluminio y un 44% menos de metales de fundición. Las autopartes, en tanto, tuvieron una merma del 40% de su producción.

“Lo bueno es que la indus-

tria es el primer rebote en cuanto se reactiva el movimiento económico, algo que están demostrando los parciales de crecimiento de junio. Y que las industrias pyme nos adaptamos rápidamente a los protocolos obligatorios para empezar a producir”, agrega Rosato.

El número de contagios y el consecuente aislamiento fue otra de las complicaciones económicas que trajo la pandemia. De acuerdo a la encuesta empresaria de la FOP, un 28% de las pymes consultadas aseguró haber implementado protocolos de higiene, como medida de prevención; el 79% modificó hábitos sociales; el 43% capacitó a su personal; el 37% implementó *home office*, el 7% otorgó vacaciones anticipadas y el 6% dispuso más turnos con menos gente.

“Uno de los problemas a los que nos enfrentamos, apenas nos autorizaron a funcionar nuevamente, es la capacidad de mano de obra afectada por la pandemia”, indica Rosato y pone como ejemplo su propia empresa, una papelería. “Nos regimos por un protocolo estricto, el personal viene en transporte particular, llega cambiado, no se usan los vestuarios ni el comedor. Sin embargo, tuvimos casos positivos de Covid-19, que se conta-

gieron fuera de la fábrica. Esos casos nos obligaron a poner en cuarentena sectores e ir cubriendo áreas como pudimos. En muchos casos, la cadena productiva termina afectada por esto”, explica.

Memoria emotiva

Los indicadores son graves y es imposible no pensar en el fantasma de 2001. ¿Cuán diferente es esta crisis de la de hace una década? “Es peor”, sentencia Donato y da tres razones: “La primera, las pymes están más lejos de la frontera tecnológica internacional. En 2001 el crédito al sector privado rondaba el 25% del PBI y todo eso había ido a equipamiento, hoy estamos entre el 10 y el 12%. La segunda, hoy tenemos memoria inflacionaria, la devaluación de 2002 no se trasladó inmediatamente a los precios. Hoy sería imposible una modificación en el tipo de cambio que no tenga correlato inflacionario. La tercera, la situación estructural es mucho más precaria”.

Rosato coincide en el diagnóstico y agrega una comorbilidad: “no tenemos mercado externo. En 2001, la capacidad exportadora fue el diferencial para salir de la crisis, hoy no existe”. “La crisis es más grande y la caída en el PBI, mayor. La

57%
de las empresas con menos de 100 empleados pudieron pagar parte de sus salarios con ATP, según Ieral Pyme Fundación Mediterránea.

78%
de las pymes admitió haber usado sus propias reservas para enfrentar la baja de la actividad durante la cuarentena (FOP).

30%
de las pymes cerró acuerdos laborales para absorber los gastos (FOP)

capacidad de recuperación es menor”, agrega Spotorno. Caballero da una buena: “No hay crisis financiera, el sistema bancario está sólido”.

Cohen Arazi señala que los fundamentos de la crisis actual son diferentes, “porque se originan en el problema sanitario y su abordaje, y la magnitud global de la crisis probablemente será menor. En 2002 el empleo formal mipyme cayó 9,5%, mientras que entre febrero y junio el empleo en ese segmento cayó 4,2% y en muchos sectores ya hay señales de rebote. Sin embargo, para algunos sectores esta crisis es más grave, como ocurre en el caso del turismo, que en 2002 había perdido 11% del empleo y en tres meses este año perdió 17%. La recuperación poscrisis, en mi opinión, también resultará diferente y será más lenta”, fundamenta.

Lo que viene

La peor enfermedad de la pandemia es la incertidumbre. No hay vacuna, no hay nueva normalidad, ni siquiera se sabe cuándo van a comenzar las clases, ni si las vacaciones van a ser vacaciones. La sumatoria de “no” traba cualquier plan corporativo. En el relevamiento de la realidad empre-



Queremos acompañar a tu empresa

Te ofrecemos una línea de crédito para poder ayudarte en este contexto.

Tasa Especial 24,0%

Las Empresas MIPYME podrán:

- Financiar Capital de trabajo
- Pagar Sueldos
- Descuento de Cheques con tasas preferenciales

En el caso de ser Empresas Prestadoras de Salud con servicio de internación podrán financiar:

- Insumos hospitalarios
- Equipamiento médico

Conocé más en macro.com.ar/empresas o sacá tu turno online para asesorarte en la sucursal

T.N.A.: 24,0% - T.E.A.: 26,83%

CFTEA 26,83%

macro.com.ar

FINANCIACIÓN ÚNICA CON T.N.A. DE 24,0% Y T.E.A. DE 26,83% (TASA EFECTIVA ANUAL). TASA EFECTIVA PROMEDIADA: 24,00%. TASA EFECTIVA PROMEDIADA: 26,83%. COSTO FINANCIERO TOTAL EFECTIVO ANUAL: 26,83%. PRESTADOS EN PESOS. SEGA F.O.A. APLICABLE A LOS DEPOSITOS. CONSULTA MÁS EN macro.com.ar O AL 0800-557117 DE LUNES A VIERNES DE 7 A 20 HORAS.

Macro
Cerca, siempre.

saría realizado por el Ieral, la inversión y la rentabilidad son las variables con peores expectativas. El 82% de las empresas con más de 100 empleados afirmó que disminuirá sus niveles de inversión y el 73% piensa que terminará el año con menos rentabilidad. El pesimismo aumenta en las firmas más pequeñas (85% y 74%, respectivamente).

El empleo es la variable más estable, quizás por los costos que tiene actualmente despedir personal. El 62% de las empresas de más de 100 empleados y el 54% de las que tiene menos de 100 espera que se mantenga constante durante el 2020. Sin embargo, 35% de las pymes más grandes y el 44% de las pequeñas prevé reducir su plantilla de Recursos Humanos.

Entre las industrias pyme también reina el pesimismo. Un 57,6% de las consultadas por IPA espera que la demanda disminuya durante el tercer trimestre del año y sólo el 15% piensa que aumentará. Un 48,4% cree que disminuirán las exportaciones. Son más negativas en el caso de del destino Mercosur (un 52,8% cree que bajarán). La mayoría (44,8%) piensa reducir el uso de su capacidad instalada, un 42,6% entiende que no variará, sólo un 12,6% de los empresarios cree que aumentará.

Lo bueno es que va a seguir habiendo rebote, mientras nadie apriete el botón rojo para retroceder de fase. “No vamos a caer 13 puntos, vamos a recuperar 5. No alcanzaremos los números de consumo y producción de la prepandemia, pero vamos a rebotar. ¿Cuánto? Depende cuán sustentables seamos. Si el dólar se sigue devaluando a nivel mundial, vamos a tener una oportunidad. Estamos atrasados en materia cambiaria con Brasil y debemos mejorar la competitividad en la región”, afirma Donato.

“Como gran parte de lo que ocurre con las pymes se relaciona con lo que ocurra con el consumo, todo indica que



“Arrastramos décadas de crisis, y eso condiciona cualquier respuesta”.

Alicia Caballero,
UCA

el 2021 no podrá ser peor que lo experimentado en 2020. Para este año el producto de la economía argentina se espera que caiga en torno a 12% y para el año que viene se espera un rebote de 5%, es decir, que habrá algo de crecimiento pero la crisis nos dejará un escalón más abajo. Y por otra parte hay que tener presente que las crisis en Argentina en general han sido más duras para los segmentos pyme, por ello la situación es aún muy preocupante en lo que refiere a cómo terminará 2020”, concluye Cohen Arazi. Piacentini es optimista. “Las pymes argentinas tienen una capacidad de resiliencia muy grande. Nadie quiere cerrar.

14%
salió adelante con ingresos genuinos reconvirtiéndose o sacando un nuevo producto, aprovechando un nicho descubierto durante la pandemia.

65%
de las pymes consultadas por Ieral señalaron al costo laboral como uno de los principales obstáculos para su desarrollo.



“Los sectores más perjudicados son los vinculados al turismo”.

Marcos Cohen Arazi,
Ieral Pyme

A los pequeños empresarios les cuesta mucho despedir a su personal. Durante todo este tiempo he visto decenas de emprendedores reconvertirse. No ganaron lo que ganaban el año pasado, pero lograron sobrevivir”, apuesta.

A principios de año Patricia Torres trabajaba al mando de Patt Planner, su consultora, con pymes y jóvenes emprendedores, asesorándoles para transformar sus ideas en una actividad comercial. Para abril, la mitad había desistido y había vuelto a buscar un trabajo en relación de dependencia. “Nos reconvertimos y pasamos a brindar, en plataformas virtuales, acciones de capacitación”, cuenta.

La cuarentena obligó a Carolina Olivares a suspender la organización de eventos de su emprendimiento Un té contigo, en San Juan. “Me enfoqué en la otra parte de mi negocio, la venta de blends y accesorios. Y el aislamiento obligatorio terminó aumentando mis ventas”, explica.

Nuevo mundo

La pandemia puso a prueba la creatividad y la capacidad de adaptación y derribó algunos supuestos, como que una tienda sólo funciona a través de una vidriera a la calle o que la productividad sólo depende de la hora en que los empleados fichan la entrada y la salida. Para muchos una buena oportunidad para bajar costos, reducir oficinas, cerrar sucursales físicas y sumar tiendas online. Donato destaca que es el momento de reorganizar procesos productivos. “Hay un 43% de pymes que no tiene posibili-

dad de teletrabajo. Debemos enfocarnos en el 57% que sí puede y generar competitividad, mejorando los costos”.

El economista advierte que el *homeworking* “precisa un marco regulatorio que lo potencie y no que lo complique, como la ley que se votó en el Congreso”. Piacentini coincide: “Esperamos que se reglamente con las modificatorias que pedimos, si no va a terminar el efecto contrario al que se quiso lograr”. Para Caballero es el tiempo para mirar hacia adentro de las organizaciones. “Hay que eficientizar procesos, bajar costos financieros, realizar inventarios y prepararse para cuando la economía empiece a crecer”, opina.

La crisis puede ser una buena oportunidad para corregir rumbos. “Hay que fortalecer el mercado interno y modificar la legislación laboral e impositiva, creando marcos que ayuden a las pymes a invertir y a crear fuentes de trabajo, no que las espanten y la empujen a la informalidad. Nuestra propuesta es crear una banca para el desarrollo y una campaña de compra de productos nacionales”, reclama Rosato.

El dirigente también pide reforzar la pata externa de la economía. “La Ar-



“Las pymes están más lejos de la frontera tecnológica internacional”.

Vicente Donato,
Fundación
Observatorio Pyme

gentina tiene nichos de valor en los mercados externos. Esta bien posicionada en el Mercosur. Hay que fomentar las

exportaciones con algún esquema de reintegros”, agrega. Spotorno también pide simplificar temas regulatorios para allanar la salida a las exportaciones. La economía argentina es muy rígida, sobre todo en las leyes de trabajo. Eso dificulta a las pymes la competitividad en los mercados internacionales”.

Donato insiste que hoy el problema que enfrentan las pymes no es financiero, sino económico. “El crédito viene bien, pero no alcanza. Hay que cambiar la ecuación económica. Hay que mejorar la competitividad, bajar los costos del trabajo. Reformar el esquema impositivo, eliminando las tasas uniformes. Un trabajador produce siete u ocho veces menos en una pyme que en una compañía grande, pero le cuesta lo mismo a uno que a otro. De esa manera, no hay modo de competir en igualdad de condiciones. El gobierno tiene la oportunidad de enviar un presupuesto al Congreso que regule estas cuestiones”, reclama. Entre los empresarios encuestados por el Ieral, la mayoría (78%) mencionó a la presión tributaria como el principal obstáculo para su crecimiento, seguida por la incertidumbre macroeconómica (73%) y los costos laborales (65%).

“El sector pyme se ha visto obturado principalmente por la volatilidad macro (precios, tipo de cambio, nivel de actividad), que también se ha traducido en falta de crecimiento económico a largo plazo. Sin solucionar eso, la mayor parte de las pymes no tienen un norte definido. Por ello, más allá que pueden ser oportunas algunas medidas de reactivación de corto plazo, lo principal para el desarrollo de este segmento es que se sienten las bases para una macroeconomía sólida, reglas de juego estables, competitividad, recreación del crédito, entre otros aspectos, que establezcan un marco de referencia para el crecimiento de largo plazo. Son desafíos enormes desde el punto de vista de la política económica y desde una óptica institucional”, destaca Cohen Arazi.

Spotorno habla de “crecimiento en K”, porque hay empresas que crecen y otras que se hunden. “El paradigma cambió y quizás debemos pensar en sectores que se van a recuperar y sectores que serán inviables. Hay pymes que no van a volver a abrir. Ese movimiento va a generar lugares para que otros ocupen”. Un mundo nuevo, que ya estamos aprendiendo a vivir.

 Negocios

MOVISTAR FIBRA
VELOCIDAD
SIMÉTRICA

**MISMA VELOCIDAD
DE SUBIDA Y BAJADA.**

**50
MEGAS**

**100
MEGAS**

**300
MEGAS**



Haz videollamadas, mayor velocidad para subir información a la nube.

Contrátalo en:

Tel.: 0800-333-6006

www.negocios.movistar.com.ar/internet

Desde siempre, en la Argentina, el acceso al financiamiento es una deuda histórica que se tiene con las pymes. Sin embargo, en los últimos meses, incluso en medio de una pandemia (y, quizá, por las vulnerabilidades que esta expuso), tanto desde el sector privado como desde el Estado, se percibe un movimiento conjunto que está llegando a las empresas.

Para los especialistas, estamos transitando un momento en el que se formó un círculo virtuoso que permite que las pymes, ya sea que necesiten adquirir capital de trabajo para sus inversiones productivas (sobre todo, en tiempos normales) o respaldo de liquidez para mantenerse operativas durante la cuarentena, puedan obtenerlo en el mercado.

“El mercado de capitales desarrolló -sobre todo en el último año- varios instrumentos de financiamiento con diferentes condiciones a las alternativas ofrecidas por bancos. Ellos son: el echeq, el pagaré digital y la factura de crédito electrónica”, enumera Martín Baretta, gerente de Servicios al Cliente del grupo BYMA.

Tanto es así, que “en el mercado de capitales, las pymes pueden financiarse con tasas

Cómo hacerse de capital

Las opciones se vienen multiplicando, dado que, gracias a la pandemia, muchas instituciones flexibilizaron sus soluciones. Cada vez son más las pymes que se acercan al mercado de valores gracias a las SGR y el echeq crece como herramienta digital. Los bancos suman ofertas a los créditos al 24% anual.

Por Marysol Antón

competitivas, mayor rapidez en el acceso al efectivo requerido y menos requerimientos administrativos que los exigidos por entidades financieras. Los cheques y pagarés avalados se descuentan a tasas del 23% y 28% anual”, resalta Baretta.

Sin dudas, el echeq es uno de los instrumentos que ya existía, pero está viviendo su apogeo gracias al Covid-19. “Su uso es útil en todas las circunstancias. Especialmente en el cheque de pago diferido, que se constituyó como el instrumento de financiamiento más utilizado especialmente por las pymes. La incorporación de este instrumento al mercado de capitales para su negociación proveyó de un ámbito donde poder financiarse a tasas sustancialmente más bajas que las que tiene que pagar en el mercado informal para descontar los cheques que reciben de sus clientes y más bajas incluso que las que tienen que afrontar en el sistema financiero formal”, resalta Guillermo Fretes, socio del estudio de abogados Fretes-Casaburi-Grinenco.

“El descuento de cheques a través de las plataformas de los bancos está siendo muy utilizado, apareciendo casos con tasas de un 15% o 16% de TNA para clientes que tengan historia con la entidad y/o pasen gran parte de su negocio a través de



FINANCIARIA

ella”, suma Federico Filgueira, director de la diplomatura en Finanzas para Administración del ITBA.

Otra herramienta que está triplicando su demanda es la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), que, como se sabe, su finalidad es poder facilitar el acceso a financiamiento a las pymes. Por lo menos esto es lo que viven en Acindar Pymes SGR. “Esta demanda no se trasladó directo a la cartera de clientes, pero sí esta creció un 30%. El volumen de negocio, a su vez, aumentó un 70%, si comparamos el período de enero-agosto de 2019 y este año”, cuenta Pablo Pereyra, gerente general de la compañía.

En la Argentina, el mercado de las SGR alcanza a unas 18.000 pymes. “Los primeros tres meses de la pandemia, la tasa en la Bolsa era del 20% al 25% de la bancaria. Luego, los bancos comenzaron a dar tasas más competitivas para las pymes, y las SGR ayudaron a formalizar muchas pequeñas empresas”, argumenta Pereyra. Al analizar cómo viene creciendo el vínculo entre mercado de capitales y las pymes, Patricia Bindi, directora de la Banca de Empresas de HSBC Argentina, destaca que el “producto más extendido es el descuento de Cheques con garantía de SGR, aunque no el único. La Obligación Negociable (ON) Simple, lanzada en 2017, estableció un régimen simplificado de emisión de ON por medio de la estandarización de procesos y reducción de costos, lo que facilita el acceso de las pymes al mercado para el financiamiento de proyectos de inversión con horizontes de mediano y largo plazo”.

Crédito bancario

El rol de los bancos empezó a crecer todavía más durante los meses de pandemia. Por ejemplo, en los últimos siete meses, el Banco Provincia dio financiamiento a 8500 pymes por más de \$ 38.500 millo-

nes, con tasas que rondan el 24% anual. Un dato que muestra cómo aumenta la presencia de las entidades bancarias en el día a día de las firmas: 20% de esas empresas fueron clientes nuevos.

Ya a fines de enero, el mencionado banco puso en marcha su Programa Reactivación Pyme (RePyme), compuesto inicialmente por cuatro líneas de crédito con tasas especiales. Surgió como parte de arriba pymes, un plan integral del Gobierno bonaerense para recomponer el entramado productivo. Además, durante la pandemia se recortaron tasas y se abrieron nuevas líneas con tasas del orden del 24% anual.

A su vez, al iniciar septiembre, como parte del Plan Provincia en Marcha, el banco anunció un nuevo fondeo de \$ 35.000 millones destinado a la ampliación de varias de sus líneas de crédito con tasas especiales y a nuevos créditos para Inversión. Esta nueva línea está enfocada sobre todo en la recuperación, pensando ya en cuando hayamos superado la pandemia. El Banco de la Nación Argentina (BNA) también dispuso medidas y acciones destinadas a las mipymes. Para ellas diseñó una batería de líneas crediticias pensadas para el contexto actual por un monto de \$ 73.500 millones. Ese financiamiento especial, disponible a partir de la Emergencia Sanitaria, incluye: pago de nómina salarial, créditos para Capital de Trabajo, créditos para cosechas, asistencia a microempresas, inversiones, descuentos de cheques y mora. Además, como entidad que debe mirar todo el territorio argentino, el BNA puso en marcha el Consejo Consultivo Pymes Regionales, cuyo objetivo es consolidar los vínculos con el segmento de las pequeñas y medianas empresas, y ofrecer nuevos instrumentos financieros hacia las diferentes unidades económicas de todo el país.

24%

de las pymes pudo acceder al crédito al 24% para pagar salarios.

25%

de las firmas interesadas en acceder tiene su solicitud en análisis.

23%

de las pymes están interesadas pero no pudieron acceder.

29%

son las pymes que no están interesadas en este instrumento.

Fuente: Fundación Observatorio Pyme

“También extendimos los tiempos de devolución de sus líneas de préstamos destinados a financiar proyectos de inversión, tanto en pesos y en dólares, que iban de entre tres a cinco años y ahora serán de hasta 10 años de plazo”, cuentan desde el BNA, sosteniendo que esto confirma su apoyo a las mipymes.

Esta misma línea de trabajo está el Banco Ciudad. “Con el objetivo de aumentar

nuestro alcance a la mayor cantidad de empresas, generamos una amplia oferta, con tasas muy competitivas que mejoran la accesibilidad, al igual que lo hacen los plazos extendidos y una flexibilización de los requisitos para el otorgamiento que hemos establecido para incluir a la mayor cantidad de empresas”, asegura Claudio Saffirio, subgerente general de Banca Mayorista de la entidad.

Para lograr esto, el Ciudad incorporó varias líneas con aval de SGR, ampliando, justamente, la accesibilidad a muchas micro y pequeñas empresas “que de otra manera no podrían financiarse a través del sistema financiero”, dice Saffirio.

“Para los sectores más afectados, por ejemplo los comercios con actividad no esencial, dispusimos préstamos a tasa fija del 12%, a 24 meses y con un amplio período de gracia; de la misma manera lanzamos una línea para el descuento de documentos a 90 días con una tasa fija del 15%. Al crédito lo complementamos con la flexibilización del pago de obligaciones crediticias, otorgando refinanciación y mayores plazos”, dice el subgerente del Ciudad.

A su vez, desde el lado de los instrumentos bancarios, “redujimos costos y ofrecemos paquetes de servicios que incluyen bonificaciones y herramientas para las ventas digitales, por ejemplo para los comercios. También apuntamos a incentivar el incremento de la demanda mediante promociones de cuotas y descuentos en diversos rubros, ayudando a la recuperación de esos sectores”, señala Saffirio.

¿Qué tipo de soluciones son las más demandadas en este momento? Según Martín Lynch, responsable de Pymes y Microempresas del ICBC, “las más requeridas son las de capital de trabajo, mediante el descuento de cheques o facturas, el descubierto en cuenta corriente o los préstamos comerciales en cuotas. A estas les siguen

FINANCIAMIENTO