

RESUMEN EJECUTIVO

- **El nivel de actividad de la industria sigue en rojo en 2024: está -14,2% por debajo de 2023**, pese a algún repunte en ciertos sectores (liderados por el agro y el sector energético). La **utilización de la capacidad instalada está por debajo del 57%**.
- Nuestras estimaciones sobre la evolución del empleo registrado y cantidad de empresas indican una situación crítica. Al mes de mayo estimamos **una destrucción total de alrededor de 92.000 puestos de trabajo registrados y privados; de los cuales 40.000 eran empleo PyME**.
- En este sentido, el aumento del desempleo (que ya en el primer trimestre de 2024 se elevó a 7,7% según el INDEC, 2 puntos porcentuales más que en el último trimestre de 2023) es el nuevo problema económico que preocupa a la población argentina y a las PyMEs en particular, sumándose a una inflación que continúa siendo alta.
- De no corregirse el rumbo, para fin de año los **puestos de trabajo formales en el sector privado destruidos durante todo 2024 serían de alrededor de 180.300**: en el escenario más optimista serían 117.000 y en el más pesimista acumularían 226.000. De ese total optimista, **47.000 serían empleos PyME**.
- Por su parte, durante todo 2024 **cerrarían cerca de 10.000 empresas PyME**. Independientemente de si se es optimista (en cuyo caso serían 8.600 PyME que dejaron de existir) o pesimista (serían 12.000), indica una situación grave que continúa deteriorándose, sin horizonte de recuperación a la vista ni políticas públicas que aporten a moderar la crisis.
- **¿Cómo reaccionan las empresas ante esta nueva oleada de crisis y la falta de perspectivas?** Muchas están en emergencia: **en este informe contamos casos concretos** sobre cómo redujeron la planta y el uso de la capacidad instalada por caídas en la facturación de hasta el 80%, aumento de los costos de hasta 5 veces y aumento de competencia ante la desregulación en la importación de ciertos productos.
- La estrategia PyME hoy apunta sobre todo a intentar sostener los niveles de empleo. Pero en el corto plazo la mayoría son pesimistas en relación a un repunte de las ventas y **ya prevén que, de no haber una recuperación al menos hacia finales de año, también se verán obligadas a cerrar y se sumarán a esas 10.000 PyMEs argentinas que ya quedaron en el camino** ante esta crisis y la falta de respuestas de parte del Gobierno.
- Para este informe entrevistamos a numerosas PyMEs de todo el país y **contamos en detalle cuatro casos que resultan ilustrativos de la crisis actual**, en distintas Provincias y sectores.

LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA ARGENTINA Y EL EMPLEO

Los primeros meses de 2024 han estado marcados por la profundización de la recesión. La principal protagonista es la caída de la demanda que, en términos productivos, ha conducido

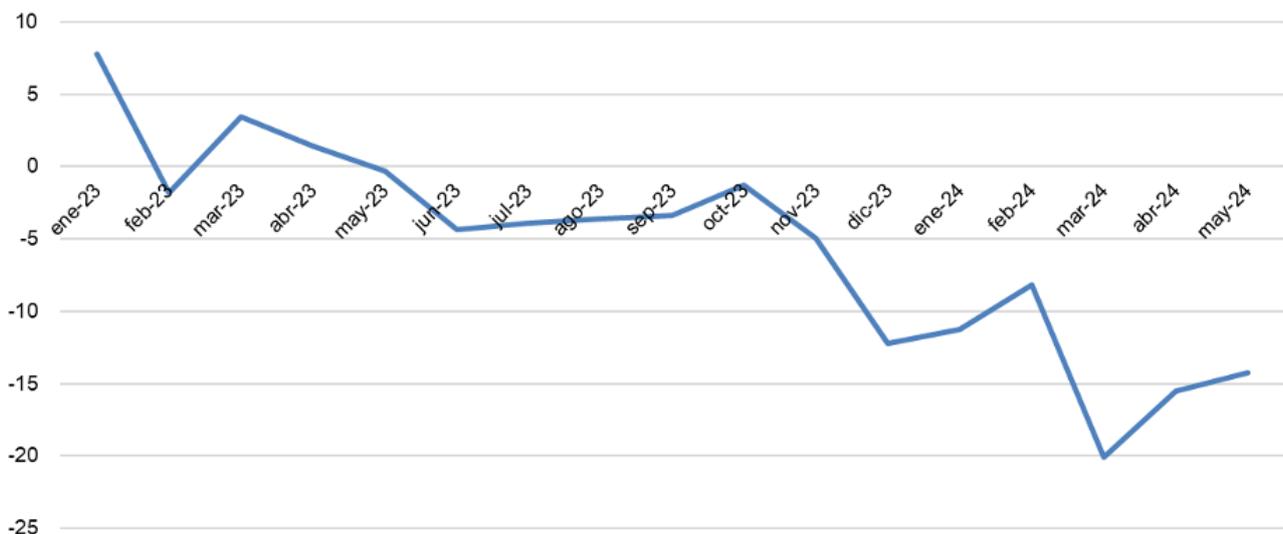
a **caídas abismales en las ventas de las empresas** y, por lo tanto, de su ganancia. La caída del consumo se ha visto agravada por otras dos cuestiones elementales: el **aumento de precio de los insumos y servicios** requeridos para la producción y, según el rubro, la **desregulación de importaciones**, que han generado un desplazamiento de la demanda hacia los bienes importados -más baratos-.

Por ejemplo: las ventas de los supermercados cayeron de manera consecutiva los primeros 5 meses del año y acumulan una baja de -12,4% en el año. Lo mismo ocurrió en los autoservicios mayoristas, cuya merma acumulada fue de -12,2%; y en los centros de compras (shoppings), con -17,7%. En vehículos automotores, el índice de patentamientos muestra una reducción acumulada de -19% durante el primer semestre de 2024.

De esta manera, la **industria manufacturera nacional** ha sido uno de los sectores más afectados, precisamente porque la mayor parte de sus ingresos dependen del nivel de consumo interno, requieren productos importados, se enfrentan a altos costos impositivos y de logística y, en parte por esos motivos, no se producen a una escala tal que les permita competir en igualdad de condiciones contra bienes importados. Los datos oficiales disponibles en este sentido son muy concluyentes sobre la actual situación de depresión de la economía argentina, y particularmente de la industria manufacturera, principalmente compuesta por PyMEs (el 96% del total de empresas).

El gráfico 1 a continuación muestra la evolución de la industria manufacturera durante 2023 y 2024, según el Estimador Mensual de la Actividad Económica (referencia de estimación mensual del PBI). Cada valor compara el nivel de producción de ese mes de la industria manufacturera en relación con el mismo mes del año anterior. Como es posible observar, la crisis de 2023 devino en una profunda depresión en la industria manufacturera: durante lo que va de 2024 la producción está en niveles más bajos que en 2023, año que a la vez tuvo un peor desempeño que el 2022¹.

Gráfico 1. Evolución del nivel de actividad en la industria manufacturera. Variación interanual (en porcentaje). Enero de 2023 a mayo de 2024.



Fuente: Elaboración propia en base al Estimador Mensual de la Actividad Económica del INDEC.

1. Otro indicador que podría utilizarse para medir la evolución de la actividad en la industria manufacturera es el Índice de producción industrial manufacturero, producido por el INDEC. Por razones evidentes, la evolución es casi idéntica a la contabilizada mediante el EMAE.

De esta manera, no sorprende que **el uso de la capacidad instalada en la industria esté en apenas 56,8% de su potencial** (a mayo), 11 puntos porcentuales por debajo del nivel de utilización de mayo de 2023. Durante los primeros once meses de 2023, el promedio fue de 66,6% de uso; a partir de diciembre de 2023, se derrumbó a los niveles actuales.

Las PyMEs argentinas han tenido que llevar a cabo nuevas estrategias defensivas para poder **sobrevivir a estos costos crecientes, incremento de la competencia (importada) y caída del consumo**. Tal como veremos en la siguiente sección, algunas recurrieron a despedir personal. La tasa de desempleo se incrementó de 5,7% en el último trimestre de 2023 a 7,7% en el primero de este año. Aunque una parte de esta suba es estacional, el aumento intertrimestral de +2 puntos porcentuales (p.p.) es el segundo más alto de toda la serie (que inicia en el segundo trimestre de 2016), solo superada por un incremento de +2,7 p.p. en el segundo trimestre de 2020, cuando la tasa pasó de 10,4% a 13,1%.

Según información publicada por la Secretaría de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) en base a datos del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA)), la caída del empleo registrado del primer trimestre de 2024 fue de -0,5% respecto del último trimestre de 2023. Este dato (que de todas maneras es provisorio) implica una pérdida de puestos de trabajo cercana a 43.500 en tan solo los primeros tres meses del año.

Nuestra estimación propia, actualizada al mes de mayo, es una destrucción total de alrededor de 92.000 puestos de trabajo. Entre las PyMEs, eso representa una caída de alrededor de 40.000 puestos².

Además, se comprueba una **aceleración de la pérdida de puestos de trabajo registrados mes a mes**. Esto se debe a que los primeros meses del año estuvieron marcados por estrategias defensivas por parte de las empresas, a raíz de la coyuntura planteada por el nuevo gobierno, y de incertidumbre a la espera de certezas sobre la política del nuevo gobierno. Luego la crisis se comenzó a agudizar, en particular en los sectores más trabajo-intensivos (como la industria, construcción y comercio).

En ese sentido, si bien el EMAE tuvo una evolución positiva de +2,3% i.a. y +1,3% i.m. en mayo, esto ocurrió principalmente por la variación de la actividad en Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (+103,3% i.a.) y por Explotación de minas y canteras (+7,6% i.a.). Por su parte, Construcción, Industria manufacturera y comercio cayeron -22,1% i.a., -14,2% i.a. y -11,4% i.a., respectivamente. Es decir, siguen cayendo a dos dígitos.

LA PROYECCIÓN PARA LA SITUACIÓN PYME EN 2024

Como indicamos en el apartado anterior, **la particularidad de la crisis actual en Argentina es la fuerte contracción de la demanda**, por lo que afecta principalmente a los sectores que dependen del nivel de consumo local. Entre ellos, la industria manufacturera, y fundamentalmente las empresas PyMEs, en tanto la mayor parte de sus clientes son locales, tanto empresas como consumidores/as finales (las familias). **La caída de la demanda es consecuencia de austeridad del gobierno** (que busca el equilibrio fiscal, reducción monetaria real y luego a partir de ello el descenso de la inflación) **y de la caída de los ingresos reales de la clase trabajadora**.

A modo de ilustración, el gasto público aumentó en -130,8 puntos porcentuales por debajo del

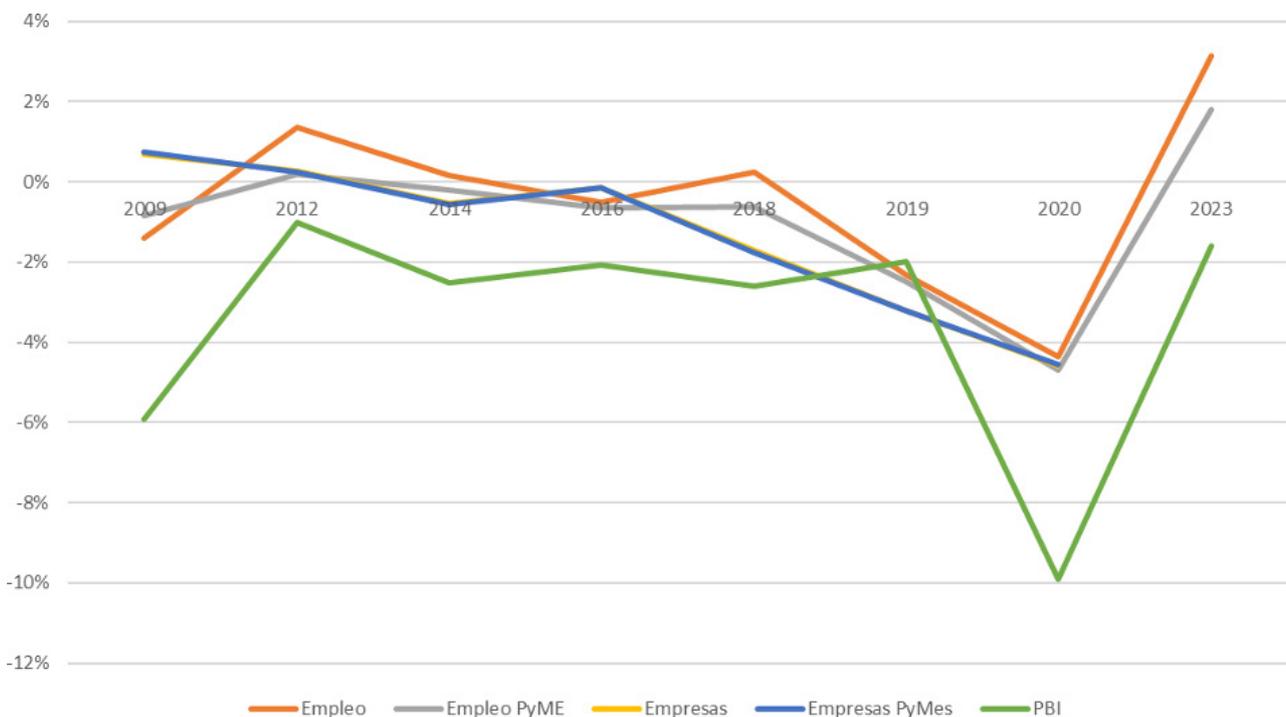
2. La diferencia de nuestra estimación actual con la presentada en informes previos se debe a la actualización de los datos oficiales, que ahora están disponibles hasta el primer trimestre de 2024 (las estimaciones previas eran a partir de datos hasta 2023).

Índice de Precios al Consumidor (IPC) interanual en el mes de junio. Si se tiene en cuenta el gasto de capital, este cayó en términos nominales (con una inflación de +271,5% i.a.) en -4,9% i.a. En cuanto a los salarios, estos perdieron -60,4 puntos respecto de la inflación en mayo. En un contexto de caída de los puestos de trabajo y aumento del desempleo eso implica una caída aún mayor de la masa salarial real, es decir del dinero disponible para consumo.

Cualquier proceso de crisis de estas características genera impactos directos sobre el nivel de empleo de las empresas, cuyas ventas y por lo tanto ingresos caen, y también sobre la sostenibilidad empresarial. Esta crisis tendrá, sin dudas, un impacto negativo sobre el empleo y sobre las empresas. Si bien el valor exacto de la variación futura del PBI, empleo y cantidad de empresas es imposible de conocer ya que depende de muchos otros factores contingentes y aleatorios (como los precios internacionales, la demanda internacional, eventos naturales y políticos nacionales e internacionales, entre otros), sí es posible **aproximar cuánto puede caer el empleo y cuántas empresas pueden cerrar en base a la evolución prevista del nivel de actividad.**

El gráfico 2 a continuación muestra los años de caída del PBI durante el período 2005-2023 (ocho años en total) junto con la evolución interanual del empleo y cantidad de empresas, totales y PyMEs. Como ya hemos analizado en informes previos, **caídas del PBI resultan en la destrucción de empresas y puestos de trabajo.** Durante los años 2018-2020 el PBI cayó a un promedio interanual de -4,8%: -2,6% i.a. en 2018, -2% en 2019 i.a. y -9,9% i.a. en 2020 (año de la pandemia). De esta manera, **en el año 2019 se destruyeron unos 101.500 puestos PyME en comparación con 2017, cerca de 140.000 puestos totales.** En 2020 se destruyeron unos 28.000 puestos más (comparado con 2019), una pérdida baja si se tiene en cuenta el nivel de caída del PBI, dada la política de sostenimiento de puestos de trabajo ante la crisis.

Gráfico 2. Variación interanual del empleo y empresas (PyMEs y totales) y del PBI. Selección de años de caída del PBI.



Fuente: Elaboración propia en base a SIPA e INDEC.

La tabla 1 a continuación muestra el cálculo de la elasticidad³-PBI del empleo y de la cantidad de empresas tanto general como para el entramado PyME, para los años 2005-2023. En general, **la relación entre la evolución del PBI y la cantidad de empresas y de empleo es directa: cuando el PBI cae, también caen los puestos de trabajo y cierran empresas.**

Tabla 1. Elasticidad-PBI del empleo y cant. de empresas (2005-2023). Total y entramado PyMe.

	Empleo	Empleo PyME	Empresas	Empresas PyME
2005	1,38	1,21	0,89	0,88
2006	1,18	0,97	0,85	0,84
2007	0,97	0,75	0,56	0,55
2008	1,50	1,19	0,94	0,93
2009	0,24	0,14	-0,12	-0,13
2010	0,26	0,20	0,13	0,12
2011	0,80	0,52	0,31	0,30
2012	-1,32	-0,18	-0,26	-0,25
2013	0,38	0,02	0,05	0,04
2014	-0,07	0,08	0,22	0,23
2015	0,83	0,24	0,12	0,10
2016	0,25	0,32	0,07	0,07
2017	0,35	0,27	0,04	0,02
2018	-0,09	0,23	0,65	0,67
2019	1,17	1,24	1,61	1,61
2020	0,44	0,47	0,46	0,46
2021	0,14	0,04	-0,02	-0,03
2022	0,90	0,73	0,56	0,55
2023	-1,95	-1,12	-0,16	s.d.
Valores promedio para elasticidades positivas				
2005-2015	0,84	0,53	0,45	0,44
2016-2019	0,59	0,52	0,59	0,60
2020-2022	0,49	0,42	0,51	0,51
2005-2022	0,72	0,51	0,50	0,49

Fuente: Elaboración propia en base a SIPA e INDEC.

3. La elasticidad establece cuánto varía el empleo y la cantidad de empresas, según sea el caso, cuando varía el PBI en 1%. Mientras más alto el valor es mayor la sensibilidad del nivel de empleo y/o cantidad de empresas ante una variación en el PBI. La elasticidad positiva indica que las variables van en el mismo sentido: aumento (caída) del PBI se asocia con aumento (caída) del empleo/empresas. En los casos en los que la elasticidad es negativa esto indica una direccionalidad inversa: que cuando aumenta (cae) el PBI el empleo y/o cantidad de empresas cae (aumenta). Esto ocurre en general en contexto particulares en los que la política pública es anticíclica, como en 2012 y 2023.

En promedio en el período estudiado, sin tener en cuenta los años para los cuales la elasticidad es negativa, **el empleo cayó (subió) 0,7% por cada caída (incremento) del 1% en el PBI** (ver la última fila de la tabla 1). Para el empleo PyME, y empresas totales y solo PyMEs, la sensibilidad es de 0,5% ante una variación del 1% en el PBI. También es importante observar que la sensibilidad entre la cantidad de empleo ante variaciones del PBI ha decrecido en el último período (tanto en 2016-2019 como 2020-2022), en comparación con 2005-2015. Esto tiene que ver con que estos últimos años han sido mayormente de crisis, por lo que no se han podido consolidar procesos de crecimiento del PBI acompañado con creación de puestos de trabajo, sino que la creación de puestos de trabajo ha sido en mayor medida resultado de políticas públicas tendientes a promoverlos pese a la caída del nivel de actividad. El año más reciente e ilustrativo de ello es el 2023: la evolución del PBI fue negativa (-1,6% i.a.), pero aun así se crearon puestos de trabajo (+3,1% i.a.). **Dada la política del gobierno actual, no obstante, es esperable que la elasticidad de este año sea positiva, es decir que la caída del PBI se acompañe con caídas en los puestos de trabajo (también de empresas).**

Teniendo en cuenta las proyecciones actualizadas al mes de junio de evolución del PBI para este año del Relevamiento de Expectativas del Mercado (BCRA) y del FMI, cada una de -3,7% i.a. y -3,5% i.a., respectivamente, y los distintos valores de elasticidad, según el período, en la tabla 2 a continuación **presentamos posibles proyecciones sobre la destrucción de empresas y empleo, en total y para el sector PyME, para este año.** Los datos deben leerse en relación directa a la variación negativa del PBI: los valores positivos indican, en realidad, una evolución en la misma dirección que el PBI (que se proyecta negativa).

Tabla 2. Evolución interanual proyectada del empleo y cantidad de empresas en 2024. Variaciones interanuales (2024 respecto de 2023).

Proyección REM: PBI -3,7% i.a.				
	Empleo	Empleo PyME	Empresas	Empresas PyME
2005-2015	3,1%	2,0%	1,7%	1,6%
2016-2019	2,2%	1,9%	2,2%	2,2%
2020-2022	1,8%	1,5%	1,9%	1,9%
2022	3,3%	2,7%	2,1%	2,0%
2005-2022	2,7%	1,9%	1,8%	1,8%
Proyección: FMI PBI -3,5% i.a.				
2005-2015	2,9%	1,9%	1,6%	1,6%
2016-2019	2,1%	1,8%	2,1%	2,1%
2020-2022	1,7%	1,5%	1,8%	1,8%
2022	3,2%	2,6%	2,0%	1,9%
2005-2022	2,5%	1,8%	1,7%	1,7%

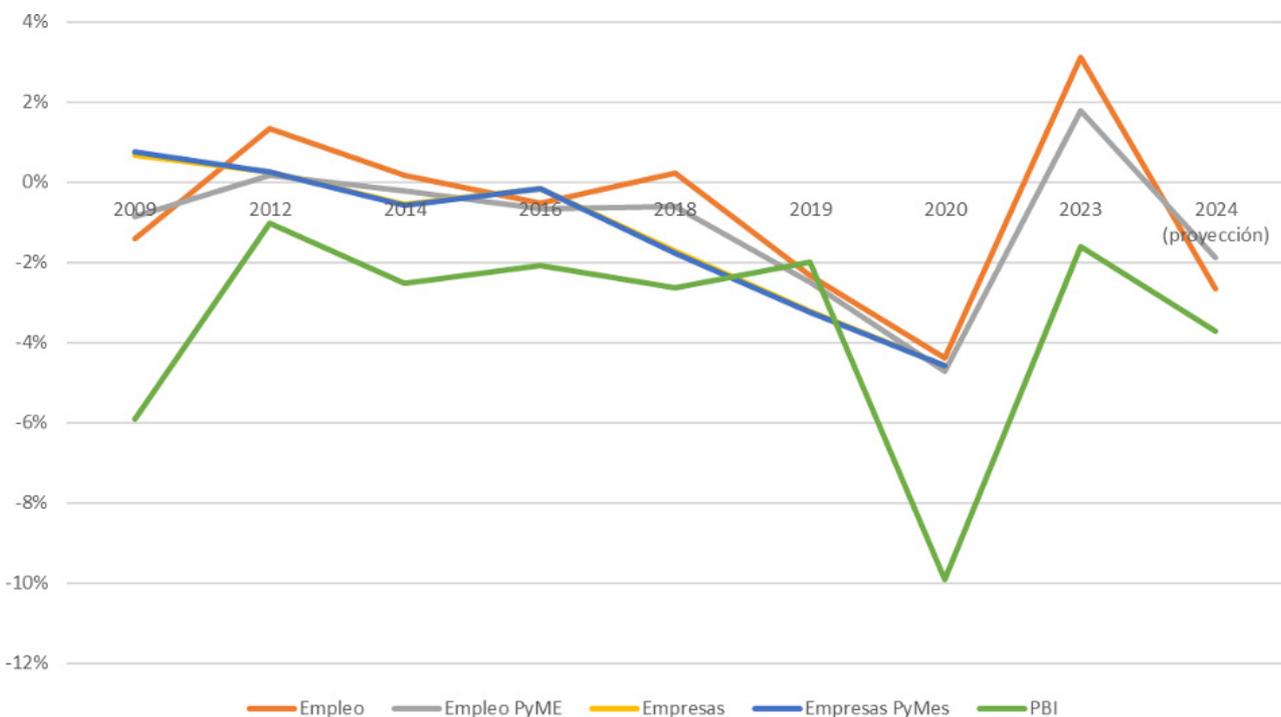
Fuente: EElaboración propia en base a SIPA, INDEC, REM y FMI.

De esta manera, en base a las proyecciones del REM para 2024 y la elasticidad-empleo y empresas promedio de todo el período, se proyecta una caída del -2,7% del empleo total y de -1,9% del empleo PyME. Es decir, unos **180.300 puestos totales**, de los cuales **60.700 serían PyMEs**. Si

tenemos en cuenta la relación más reciente, de 2022, la proyección es menos alentadora. De cumplirse esa proyección, **la cantidad de puestos destruidos sería de alrededor de 226.000**, de los cuales unos **87.400 serían PyME**. Respecto de las empresas, **proyectamos el cierre de entre 10.300 y 11.300 PyMEs**.

El gráfico 3 a continuación muestra lo mismo que el gráfico 2 con el adicional de nuestras proyecciones para 2024, en base a la elasticidad promedio del período y a la proyección de caída del PBI del REM.

Gráfico 2. Variación interanual del empleo y empresas (PyMEs y totales) y del PBI. Selección de años de caída del PBI.



Fuente: Elaboración propia en base a SIPA, INDEC y REM.

En definitiva, la proyección más optimista marca una pérdida mínima de alrededor de 117.000 puestos de trabajo, de los cuales 47.000 serían PyMEs, y el cierre de 8.600 empresas PyMEs. **La proyección más pesimista anticipa la destrucción de 87.000 puestos de trabajo PyMEs (226.000 totales) y algo más de 12.000 empresas PyMEs.**

DECLARACIONES EN PRIMERA PERSONA

Ante esta coyuntura, para el presente informe realizamos una serie de **entrevistas a empresas industriales PyMEs cuya situación se ha agravado durante el presente año**. Hemos conversado en profundidad con empresas de todo el país y pertenecientes a distintos sectores, con distintos años de experiencia en el rubro. A continuación presentamos **en detalle cuatro casos ilustrativos de la crisis actual, en distintas Provincias y sectores productivos**. Por una cuestión de confidencialidad, nos reservamos el detalle de los nombres de las empresas. En mayor detalle, las características estructurales y evolución reciente de cada una de estas empresas son:

- Empresa 1: de la Rioja, perteneciente al sector textil. Tenía 33 empleados/as en 2023 y actualmente tiene 20.
- Empresa 2: dedicada a la fabricación de hierro y acero, ubicada en la provincia de Buenos Aires. Pasó de ocupar a 62 personas a ocupar 50. La producción cayó 60% respecto al 2023.
- Empresa 3: dedicada a la fabricación de productos de vidrio. Redujo su planta en 4 personas. El uso de la capacidad instalada está al 30%
- Empresa 4: fabrica productos de plástico. El uso de la capacidad instalada cayó hasta un nivel de 30%/40%.

La particularidad de las empresas seleccionadas, además de compartir el hecho de estar fuertemente afectadas por la coyuntura económica, es que **todas son proveedoras de otras empresas**, es decir que no comercializan directamente con consumidores/as finales.

Según sus propias declaraciones, las dimensiones de la coyuntura que más las afectan son la caída en el consumo y el aumento de la competencia extranjera. También están llevando a cabo algunas estrategias para hacer frente a la situación actual, con el objeto de evitar reducir la cantidad de personal empleado. En las siguientes subsecciones explicaremos esto en detalle.

LAS CAÍDAS EN LAS VENTAS

Dada la caída elevada y continuada de la industria manufacturera en Argentina, como se estudió al principio del informe, no genera sorpresa que todas las empresas entrevistadas identifiquen a la caída en las ventas como el principal obstáculo que están atravesando actualmente. Mayormente, este problema ha comenzado y se ha profundizado a partir de febrero de este año, luego de tener un buen desempeño en el 2023 y los años previos (posteriores a la pandemia).

En efecto, **la caída de la facturación ha sido muy elevada**. Según el caso, ha alcanzado niveles de **entre -60% y -80%, en comparación con los niveles de ventas de 2023**. Dado que se trata de empresas que venden a otras empresas, la caída en la demanda resulta de la caída del consumo de las familias (cuyos ingresos en términos reales se han contraído fuertemente). A modo de ejemplo, la empresa textil solía vender 1.400 unidades de un producto por mes a una marca, actualmente le vende 30 (80% menos). La fabricante de hierro y acero producía alrededor de 50 toneladas de piezas de acero por mes en el 2023, mientras que actualmente produce 30 (-40%). La empresa plástica incluso declaró que algunos de los productos que venden a sus clientes (a los que ellos aportan en la cadena) la venta se redujo directamente a 0. Desde luego, se trata de niveles nulos no vistos en el pasado reciente. En consecuencia, el uso de la capacidad instalada también se ha reducido. En los peores casos se alcanzan niveles de entre 30% y 40%.

Las palabras de algunas/os empresario/as entrevistados/as ilustran estos puntos:

“Caímos a un punto en el que prácticamente tocamos fondo y se mantiene ahí”

Respecto de la recuperación que anticipa el gobierno, otra de las empresas declara:

“Ahora estamos hablando de letras, todos hablaban de la V, la U, yo veo una L”

La situación se agrava porque el sector público acompaña a la coyuntura nacional. Como empresas proveedoras, muchas venden tanto al sector privado como al sector público, mediante licitaciones. Nuevamente tomando como ejemplo a la empresa textil, mientras que

en el 2023 habían vendido 30 mil fundas para chalecos antibalas al sector público, actualmente ese número se redujo a 0. Esta reducción es tanto a nivel nacional como provincial y municipal, ya que no resulta de algún caso en el que otra empresa ganó la licitación, o decidieron cambiar de proveedor, sino de que las licitaciones están frenadas a la espera de decisiones gubernamentales o la puesta a disposición de fondos. En concreto, la caída de la demanda es tanto por parte del sector privado (empresas y familias) como del sector público, como consecuencia de la política de reducción del gasto fiscal del ejecutivo.

Es importante señalar que los valores agregados y promedio analizados al principio del documento esconden -como cualquier cálculo de promedio- los casos que están tanto por encima como por debajo del promedio. Esto quiere decir que hay muchas empresas que están cayendo a un mayor ritmo del analizado para toda la industria, así como están produciendo muy por debajo del tope. Estos son los casos presentados, que, pese a ser empresas individuales, dan cuenta de la caída del consumo en toda la cadena, ya que, por ejemplo, la caída de la demanda de acero resulta de la caída de la demanda de cubiertos de las familias en los supermercados (como ejemplificó la empresa respectiva). De esta manera, estos relatos ilustran en gran medida la situación actual de la industria manufacturera. En este sentido, la industria textil cayó -19% i.a. en mayo, la de plástico -19,3% i.a., la de vidrio -18,9% i.a., y la siderúrgica -34,2% i.a..

De esta manera, así como la evolución positiva del EMAE de +2,3% interanual y +1,3% intermensual en mayo es engañoso (por el crecimiento de más de +100% del sector agroganadero, cuyo antecedente en 2023 es la sequía), los valores promedio de la industria manufacturera en general y los sectores analizados en particular de alrededor de 19% y 34% esconden la realidad de empresas cuyas ventas cayeron hasta el 80% y el uso de la capacidad instalada se encuentra a niveles de hasta 30%.

LA AMENAZA DE LA COMPETENCIA EXTRANJERA Y EL AUMENTO DE COSTOS

Además de la fuerte caída en la demanda, las empresas declaran que algunos de sus clientes han optado por reemplazar sus productos por productos de origen importado. Entre los países proveedores destacan China y Brasil. En algunos casos, una incipiente recuperación de la demanda fue captada por estos productos de origen importado (ocurre tanto con insumos como productos finales, que venden a empresas comercializadoras como supermercados), por lo que el nivel de ventas sigue deprimido, en este caso por no poder competir con productos internacionales. Mayormente, la fuente de competencia son los precios. En el caso de la empresa de vidrio, por ejemplo, sus clientes les indicaron que dejarían de comprarle porque consiguen el mismo producto proveniente de China a un precio alrededor de 90% inferior, nivel con el cual no pueden competir dada la estructura de costos.

La situación mencionada se complica aun más si se tiene en cuenta la inflexibilidad a la baja de los bienes de producción local, en tanto los costos de producción se han incrementado. Tal como lo indica la empresa fabricante de plástico, con una facturación en caída de alrededor del 70%, los costos se incrementaron por entre 4 y 5 veces. Entre los distintos insumos para la producción, resalta el caso de los servicios, en este caso de la energía. Esta misma empresa señala que en enero pagaban alrededor de \$700 mil por el concepto de energía eléctrica con la empresa funcionando cerca del 100%. Actualmente, pagan unos \$3,5 millones (+400%, 5 veces más), pero con la fábrica produciendo al 30/40%. Así, algunas de ellas declaran que se encuentran facturando por niveles por debajo de los costos.

LAS ESTRATEGIAS PARA SOBREVIVIR

Desde luego, la situación que están atravesando las empresas no es sostenible, no solo en el mediano y largo plazo, sino en el corto. Así, las empresas están desarrollando ciertas estrategias para hacer frente a una situación que es general a todos los sectores: la caída en la demanda. Principalmente, la medida que han implementado, a mucho pesar, es la disminución de la planta. La caída del personal ocupado en estas empresas va desde 15% hasta 39%, por la necesidad de "achicamiento". No obstante, la reducción de gastos de personal no se realiza solo mediante despidos, sino también a través de suspensiones, no renovación de contratos y la eliminación de incorporación de pasantes.

El primer caso lo ilustra la empresa textil. Con el objetivo de mantener su planta de ocupados/as, ha implementado una estrategia de suspensión de sus trabajadores/as para cerrar por algunos días la planta. El acuerdo propuesto y aceptado es la suspensión sin ningún descuento del día, de manera que los/as trabajadores/as recuperen las horas trabajadas cuando la situación mejore. Actualmente, lleva acumulados alrededor de días, por lo que se considera que el próximo paso ya sea posiblemente suspensión con descuento del día no trabajado. De manera similar, la empresa fabricante de plásticos también está trabajando actualmente un día menos por semana.

Otra estrategia que se está llevando a cabo, declarada por la empresa dedicada a la cristalería es la diversificación, en tanto declara que otras empresas del sector están realizando despidos por la caída de las ventas. En su caso, ha tenido que modificar su matriz productiva, que mayormente se dedicaba a su rubro (un 80% a la producción de vidrio) y otra parte a diversificación (el 20% restante). Actualmente se ha visto obligada a invertir esa ecuación para poder alcanzar otro tipo de clientes, ante una demanda homogéneamente deprimida. De esta manera, por las características de su empresa, están comenzando a producir para sectores de petróleo, gas y minería, que son los sectores menos afectados por la crisis (junto con el agro). No obstante, y tal como declaran, las consecuencias de la crisis para la empresa no son solo económicas. Hasta hace unos meses, la empresa tenía acuerdos con escuelas técnicas para el desarrollo de programas de pasantías, para que estudiantes aprendan el oficio en la práctica. Su política era incorporar a 2 de los/as pasantes que hayan terminado el programa. Actualmente no solo han dado esa política de baja, sino que han despedido a las dos personas que habían incorporado luego de tres meses de contratadas, en el marco del programa de pasantías. En este sentido, la empresa se apena e indica que el *"el daño no es solo económico"*, ya que afecta también sobre la calificación de los recursos humanos. En este caso, tampoco se le renovó el contrato a otras 2 personas de la planta.

LOS ESFUERZOS POR NO DESPEDIR PERSONAL

Pese a las estrategias mencionadas, la situación de las empresas no ha mejorado, y tampoco hay optimismo sobre el futuro. En consecuencia, la estrategia más próxima que consideran implementar es la de aumentar los despidos de personal. En muchos casos **hay una enorme reticencia por continuar reduciendo la planta**, ya que las consecuencias de reducir la planta no son deseables. En efecto, menos personal implica que las empresas se están achicando. Es por esto que las empresas declaran que todas las estrategias que están implementando son en mayor medida para sostener al personal, en lugar de aumentar los ingresos (que parece ser un siguiente paso).

Por un lado, la menor cantidad de personal disponible limita la reacción de las empresas ante un eventual aumento de la demanda, aunque no son optimistas al respecto (ver el apartado siguiente). Por el otro, despedir parte del personal restante les resulta muy costoso porque son empleados/as con calificación, en muchos casos como resultados de capacitaciones que

han pagado las mismas empresas. De alguna manera, esa reducción de personal implica una desinversión que, como tal, es muy difícil de revertir en el caso de que la situación mejore. Asimismo, reduce la disponibilidad de estrategias para enfrentar la situación actual: a menor personal, menos cantidad de “cabezas pensantes” y también menos recursos para diversificar la producción, de manera de abarcar otro tipo de demandantes.

Lo anterior permite concluir que **la reducción de los puestos de trabajo es**, en definitiva, una señal de alarma importante, no solo para el análisis de la situación del empleo, sino porque es también **el paso previo al cierre de las empresas**. En este sentido, cabe aclarar que si bien los datos oficiales sobre la cantidad de cierres de empresas no están publicados, aunque hay algunas estimaciones poco certeras en los medios de comunicación, lo cierto es que es muy probable que este año esté marcado por la caída en la demanda, la caída en el nivel de empleo y el cierre de empresas.

LAS PERSPECTIVAS A FUTURO

Como adelantamos en los apartados anteriores, la visión de las personas entrevistadas no es para nada optimista. Por un lado, se encuentran a la espera de una reactivación, sobre la que tienen poca perspectiva de que ocurra. En este caso, hay dos cuestiones fundamentales que condicionan sus expectativas. Por un lado, entienden que la situación actual es parte de los objetivos del gobierno. Es decir, que la recesión y la caída de la producción local es parte de una política del gobierno de austeridad. En palabras de una de las personas entrevistadas:

“Los resultados que estamos teniendo forman parte del plan de gobierno, por eso es muy difícil poder proyectar a futuro que algo cambie”

Por el otro, en tanto se comprende que la coyuntura actual es deliberada, lo que preocupa es que este es el principio, en tanto quedan otros tres años de gobierno. La gran incógnita es, entonces, si en algún momento habrá recuperación de la demanda. Y también cuándo será esa recuperación, ya que, parafraseando a John Maynard Keynes, en el largo plazo, cuando existiera la recuperación, ya estarían todos muertos. Tal como declaró una de las personas entrevistadas:

“Si no reactivan un poco la economía a los niveles que teníamos hasta a fines del año pasado, principios de este año, no sé cuánto tiempo más vamos a durar”

Desde luego, hay que tener en cuenta que una coyuntura inestable es siempre indeseable porque no implica únicamente estancarse, sino retroceder. Si las empresas no invierten, si el personal no se capacita y si el estado lo único que hace es achicarse, lo mismo ocurre con la economía: se achica y se atrasa. Eso genera que cualquier proceso de crecimiento económico que pueda ocurrir a continuación va a estar condicionado por el desempeño previo, por lo que será limitado tanto en dimensión como en continuidad. Destruir capacidades productivas genera efectos de mediano y largo plazo muy difíciles de revertir. Mientras más se profundiza la crisis, la situación para la política pública se vuelve más exigente, por lo que la necesidad de planes integrales cada vez más sofisticados se incrementa. La situación es cada vez más compleja para hacedores de política que ya han demostrado no poder atender complicaciones algo más simples.