

## Presión impositiva y desafíos para la competitividad PyME en la cadena mueblera

### Resumen ejecutivo

La presión impositiva es habitualmente percibida como un obstáculo a la rentabilidad, inversión y competitividad. En este sentido, los procesos productivos se desarrollan dentro de cadenas de valor que atraviesan múltiples jurisdicciones, cada una con marcos impositivos diferenciados y condicionados por sus estrategias productivas locales. En este informe, analizamos la carga fiscal real de dos empresas del sector mueblero, complementando el estudio de estructura productiva y tributaria que enviamos en enero de 2025.

Para el caso concreto de una empresa foresto-industrial radicada en Corrientes, su carga de Ingresos Brutos es notablemente baja: equivale al 0,13% de sus ventas. Esto es gracias a beneficios fiscales provinciales que favorecen a la actividad maderera, ya que la empresa concentra operaciones en Corrientes (donde está exenta), aunque sí paga retenciones en otras jurisdicciones como Misiones. Estas retenciones generan saldos a favor que se aplican al convenio multilateral.

Por su parte, una empresa industrial mueblera en Santa Fe presenta una carga tributaria total del 9,06% sobre sus ventas anuales, a la vez que el 8,12% corresponde a impuestos nacionales como IVA, Ganancias e Impuesto a Débitos y Créditos, y solo el 0,25% a Ingresos Brutos. Su presión impositiva varía mes a mes debido a la estacionalidad de las ventas y los vencimientos impositivos.

A nivel macroeconómico, la presión impositiva provincial sobre el PBI alcanzó el 5,1% en 2023, mientras que los impuestos nacionales llegaron al 7,5%. El impuesto a los Ingresos Brutos es el más relevante a nivel provincial, representando el 4,2% del PBI y el 82% de los ingresos tributarios de las provincias en 2024. IIBB es una fuente fundamental de recursos para los gobiernos subnacionales; aunque su peso sobre las empresas, particularmente del sector mueblero, parece relativamente más moderado en comparación.

Los principales desafíos para la competitividad PyME en la cadena forestal-maderera-mueblera no provienen únicamente de los impuestos provinciales. Las empresas identifican también como importantes limitantes los altos costos de insumos —derivados de mercados oligopólicos— y los elevados costos logísticos, exacerbados por las carencias en infraestructura de transporte. Esta problemática estructural es mucho más crítica que la carga tributaria para algunas de las PyMEs de nuestros sectores productivos.

En efecto, el argumento sobre la presión impositiva como principal y único limitante representa más la realidad de las grandes empresas que de las PyMEs. Las PyMEs enfrentan restricciones adicionales distintas, enfocadas en ganar escala, acceso a insumos competitivos y mejoras en infraestructura. Profundizar en estas dinámicas es crucial para diseñar políticas de desarrollo que respondan verdaderamente a las necesidades de la mayoría empresarial del sector mueblero argentino.

## La presión impositiva en debate: análisis estructural de la cadena mueblera

La **presión impositiva suele ser señalada como un obstáculo** relevante para los procesos productivos, tanto por empresas como por quienes diseñan políticas públicas. Se la considera una limitante para alcanzar mayores niveles de rentabilidad, lo que a su vez **impacta negativamente en inversiones, innovación y competitividad**.

Los procesos productivos no se desarrollan de manera aislada, sino en el marco de cadenas (globales) de valor que atraviesan distintas jurisdicciones, cada una con sus propias normativas y esquemas impositivos. Estas jurisdicciones, a su vez, suelen estar especializadas cada una en algunos sectores específicos, en función de sus recursos naturales, disponibilidad de recursos humanos, políticas económicas, acceso a infraestructura y servicios públicos, historia y cultura de cada región, provincia o localidad.

En este sentido, los **marcos tributarios** (y todas las demás políticas de incentivo o desincentivo sectoriales) están **condicionados por las estrategias productivas que cada gobierno subnacional impulsa**, en función de sus capacidades y recursos disponibles.

Estudiar la cadena de valor de un producto requiere, por tanto, comprender la estructura productiva de cada jurisdicción involucrada. Resulta necesario analizar no sólo **qué eslabones se ubican en cada territorio, sino también bajo qué condiciones institucionales y fiscales se desarrollan** esas actividades.

El presente estudio complementa y completa el análisis publicado en nuestro informe de enero de este año, centrado en la cadena de valor e impositiva del sector mueblero (disponible en este [enlace](#)).

En ese informe mostramos que la cadena de valor del sector mueblero en Argentina presenta una distribución geográfica acorde a esa lógica de especialización productiva. **La producción de materia prima (madera) se concentra en el NEA**, principalmente en Corrientes (36,5%), Misiones (31,6%) y Entre Ríos (11,6%). En cambio, **la fabricación de muebles se localiza principalmente en la región Centro**: Buenos Aires (42%), CABA (15%), Santa Fe (13%) y Córdoba (9%). Este último eslabón de fabricación de muebles presenta un saldo comercial negativo (es decir: más importaciones que exportaciones), lo que evidencia mayores dificultades para competir en el mercado internacional.

En aquel informe nos centramos en analizar la **carga impositiva vinculada con el impuesto provincial a los Ingresos Brutos (IIBB)**, considerando la localización de las empresas en cada eslabón de la cadena. Para ello desarrollamos un ejercicio hipotético que simuló el nivel de acumulación de IIBB a lo largo de la cadena, en función de la participación relativa de las provincias en cada etapa productiva. No obstante, en el informe aclaramos que "la tributación varía según la localización de cada etapa productiva, la provincia destino de las ventas y las características de la empresa (tamaño, tipo de organización, entre otras)". En efecto, dos empresas del mismo sector, tamaño y nivel de ventas, ubicadas en la misma provincia, pueden enfrentar cargas tributarias distintas. **La carga fiscal es, en última instancia, específica a cada unidad productiva.**

Teniendo en cuenta estos elementos, **en el presente informe analizamos la carga fiscal real de dos empresas pertenecientes a la cadena de valor del sector mueblero en Argentina.** El objetivo es **comprender el nivel de presión impositiva al que se enfrentan a partir de información precisa tanto contable como fiscal, y sobre esa base concreta reflexionar en qué medida esa presión condiciona su competitividad.**

El análisis sobre los factores que limitan la competitividad sectorial nos permite complejizar y profundizar en la narrativa que identifica a la carga tributaria como un obstáculo principal (o incluso único obstáculo). Por eso añadimos un análisis complementario para estimar **qué proporción de los ingresos fiscales provinciales corresponde a lo recaudado en concepto**

**de Ingresos Brutos sobre sus unidades productivas.** El informe concluye con un apartado prospectivo sobre algunas de las **condiciones necesarias para proyectar mejoras en la competitividad de la cadena de valor mueblera.**

## Casos analizados

### 1. Empresa foresto industrial en Corrientes

**Empresa PyME de primera transformación** ubicada en el noroeste de la provincia de Corrientes. Esencialmente dedicada a la **producción de tirantería, machimbre y tabla**, entre otro tipo de productos derivados de la madera (primordialmente pino) que abastecen a la industria de **madera para la construcción**. Sus principales clientes son empresas madereras y productores de tableros de madera que no producen en dicha madera y medidas (generalmente, de fabricación de muebles).

La empresa **no posee forestaciones propias**. Los proveedores de rollos se encuentran mayormente en la misma provincia de Corrientes, en un radio de entre 30 y 100 km. Se trata mayormente de empresas grandes, por sus altos niveles de forestación.

En principio, **tanto proveedores como la empresa estudiada declaran al fisco todas las ventas**, por lo que la carga impositiva estudiada en este trabajo es representativa de toda la producción. Los impuestos que alcanzan a la empresa son:

- **Ingresos brutos.** La empresa se encuentra en el marco del convenio multilateral en tres jurisdicciones: Misiones, Corrientes y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- **No son alcanzados por impuestos municipales e inmobiliario** (dado que la empresa es propietaria de los terrenos en los que trabaja)
- **Percepciones**
- **Tasas comunales, patentes, habilitación comunal**

### 2. Empresa industrial mueblera

**Empresa mediana de tramo I**, ubicada en la provincia de Santa Fe, dedicada a la **fabricación de muebles**. Los impuestos que alcanzan a la empresa son:

- **Ingresos brutos**, a través del convenio multilateral
- **Impuestos inmobiliarios**
- **Tasas comunales**
- **Patentes**
- **Habilitación comunal**
- **Impuesto sobre los créditos y débitos en cuentas bancarias y otras operatorias**
- **Impuestos internos**
- **Impuesto a las ganancias**
- **Impuesto al Valor agregado (IVA)**
- Otros impuestos y tasas

## Aclaración sobre el convenio multilateral de Ingresos Brutos

El Convenio Multilateral del Impuesto sobre los Ingresos Brutos es el mecanismo que permite definir cuánto debe cobrar cada Provincia por ese impuesto, cuando una persona (humana o jurídica) desarrolla actividades económicas en dos o más Provincias distintas. En este caso, para evitar situaciones de doble o múltiple imposición (es decir, que la empresa deba pagar varias veces Ingresos Brutos, porque cada Provincia quiera cobrarle por toda su actividad), estos contribuyentes deben inscribirse en el régimen de Convenio Multilateral. El Convenio abarca diversas situaciones, tales como la industrialización en una jurisdicción (provincia) y la comercialización en otra, la dirección empresarial radicada en una provincia distinta de la de producción o comercialización, y operaciones de compra, venta o prestación de servicios que involucren a distintas jurisdicciones. La Comisión Arbitral (COMARB) es la encargada de supervisar la correcta aplicación del convenio y de dirimir reclamos entre las autoridades tributarias de las distintas Provincias.

La modalidad de tributación bajo el Convenio Multilateral implica que la empresa auto-declara mensualmente sus ingresos y su distribución proporcional entre las jurisdicciones intervinientes. Las alícuotas aplicables dependen de la actividad económica desarrollada y se encuentran determinadas en las respectivas leyes tarifarias de cada Provincia para cada ejercicio fiscal; así como esas mismas leyes tarifarias o fiscales pueden establecer exenciones específicas. Esto obliga a un análisis detallado de la normativa vigente en cada ámbito local para asegurar el correcto encuadramiento tributario y evitar problemas fiscales.

## La presión fiscal de IIBB y nacional por empresa

Para este informe, ambas empresas consultadas ofrecieron información detallada sobre los impuestos abonados en su proceso productivo.

Empresa foresto industrial en Corrientes

La empresa correntina señaló que abonan un 1% del total de sus ventas a la jurisdicción de CABA, 1,5% a Misiones y 0% a Corrientes; todo en el marco del convenio multilateral de Ingresos Brutos. En el caso de Corrientes, la alícuota general es de 1,75% -tal como señalamos en el informe publicado en ene-2025-, pero la empresa no se encuentra alcanzada por dicho impuesto por una normativa provincial específica que beneficia a las empresas industriales del sector maderero. Por ende, **el total abonado por ingresos brutos por el convenio multilateral por parte de dicha empresa representa el 0,13% del total de sus ventas**. El bajo nivel se debe, efectivamente, a que la mayor parte de sus operaciones se concentran en la provincia de Corrientes, en la que no se encuentra alcanzada por el impuesto de ingresos brutos.

No obstante, también es alcanzada por **retenciones por ingresos brutos en las otras provincias mencionadas**. La proporción de estas retenciones depende de las características de las empresas con las que opera (en particular, de si aplican al convenio multilateral, en función de las jurisdicciones en las que esas empresas operan). Esto aplica a subproductos del aserradero y a la madera.

Por ejemplo, **por sus ventas a la provincia de Misiones la retención es del 2%**. Si la venta es dentro de la provincia en la que está radicada la empresa, existe una retención de 1,96% por parte de la provincia de Misiones, ya que sus empresas compradoras pertenecen al convenio multilateral, y un 1% es retenido por la provincia de Corrientes. En el caso de la madera, se aplica el 3,31% para las ventas que son dirigidas a Misiones.

Asimismo, en general **esas retenciones le representan un saldo a favor para el pago de los ingresos brutos que corresponden al convenio multilateral**, que en este caso aplican principalmente a la provincia de Misiones (ya que en la provincia de Corrientes la alícuota es 0%). De manera que las retenciones se utilizan para el pago parcial de los ingresos brutos del convenio.

El pago por tasas comunales, patentes, habilitación comunal representa una proporción muy baja en relación con sus ventas, muy cercana al 0%, por lo que no merece un análisis particular. Finalmente, la empresa también se encuentra sujeta al pago de **0,75% en concepto de percepciones que se aplica al total de la materia prima que adquiere en Corrientes**.

Empresa industrial mueblera

**En el caso de la empresa mueblera**, como ocurre en general con la mayoría de las empresas en Argentina, los **impuestos de mayor peso fueron los nacionales: ganancias (1,12% de las ventas), IVA (6,43%) e impuestos a débitos y créditos (0,57%)**. Otros impuestos y tasas representaron el 0,54%, impuestos inmobiliarios e internos 0,06% cada uno, patentes 0,03% y comunales 0,01%. Habilitación comunal se pagó únicamente en un mes en 2024, por lo que representa un nivel muy bajo del total de ventas, casi insignificante en la carga tributaria total (cercano al 0%).

**En total, en el año, todos los impuestos abonados por la empresa representaron el 9,06% del total de ventas:** para esta firma, el pago de impuestos le insumió más de \$1.323 millones al mes (a precios de hoy) durante 2024. **La mayor carga impositiva (8,12% de un total de 9,06%) correspondió a impuestos nacionales.**

**En cambio, su pago de ingresos brutos representó apenas el 0,25% del total de sus ventas en el año 2024.**

Otra cuestión a destacar para el caso de la empresa mueblera es que la proporción de ventas que representan cada uno de los impuestos es muy cambiante cada mes, ya que está sujeto a cuestiones estacionales de las ventas y vencimientos del fisco. Por ejemplo, en el mes de agosto 2024 el total de impuestos representó el 1,6% de las ventas, y en enero de ese mismo año el 0,13%.  
Conclusiones

La presión impositiva sobre cada empresa, y en particular de Ingresos Brutos, es compleja y no puede saberse con precisión sin conocer los detalles específicos y reales de cada firma: depende del nivel de ventas, de la jurisdicción en la que opera la empresa, sus proveedores y clientes, la pertenencia de cada uno a los convenios multilaterales de IIBB provinciales, y desde luego la normativa provincial (porcentaje de la alícuota de ingresos brutos, exenciones, entre otras). Asimismo, ya que depende del nivel de ventas, el nivel de la presión también puede ser estacional. Las empresas no suelen conocer con total precisión, especialmente las micro, pequeñas y medianas firmas, cuánto abonan de impuestos. En particular, por la necesidad de contar con alguien que conozca y pueda dedicar el tiempo necesario (con el costo que eso implica, a menudo grande para una MiPyME) a calcular esa carga, como por su dinamismo (estacionalidad, cambios en función de la evolución de los negocios de la empresa, etc.).

Por esto, **la carga impositiva efectivamente es específica a cada empresa, al momento del año y a cada etapa de sus negocios**. En ese sentido, la presión impositiva como condicionante para la mayor ganancia de competitividad por parte de la empresa también es coyuntural.

No obstante, sí es evidente a partir de los casos analizados en este informe (con información real, concreta y brindada por las propias empresas) que **la presión impositiva derivada de los impuestos provinciales no es necesariamente elevada para todas las empresas**, en tanto, en los casos analizados, representa un bajo porcentaje de sus ventas y de sus impuestos totales.

**Mayor presión tienen los impuestos nacionales, que en términos relativos representan un valor mucho más cercano al total de toda la carga impositiva.**

Aun así, específicamente para empresas de la cadena de valor forestal-maderera-mueblera

instaladas en las Provincias que más se han comprometido con el fomento de esas actividades (en estos casos, Corrientes y Santa Fe), no son niveles tan elevados como a veces suele señalarse en estudios y medios de comunicación. Este mismo análisis podría ampliarse para otras empresas de la cadena de valor y/o pertenecientes a FAIMA, que tendrán sus propias particularidades y complejidades.

Algunas aclaraciones son pertinentes para que no se genere confusión a partir del presente estudio. En primer lugar, la presión impositiva puede ser relativa: algunos impuestos (principalmente el IVA) pueden quedar como saldo a favor en el fisco, y debitarse a futuro en base al mismo impuesto o a otros (como por ejemplo, ganancias). En el caso analizado aquí, tuvimos en cuenta el total efectivamente pagado por la empresa por IVA. En efecto, debe realizarse dicho cálculo para evitar contabilizar un impuesto de manera duplicada, y así sobreestimar la verdadera carga fiscal.

Por otra parte, aquí estamos analizando la presión impositiva de dos empresas en particular, cada una de distintos eslabones de la cadena forestal-maderera-mueblera y que están radicadas en distintas provincias. Si bien ambos casos nos permiten concluir que la carga impositiva no es tan elevada como suele denunciarse por parte de grupos empresarios muchas veces, esto no quiere decir que la realidad de estas dos empresas sea la realidad de todo el entramado PyME, ni del sector forestal-maderero-mueblera industrial en particular, ni de toda la industria Argentina en general.

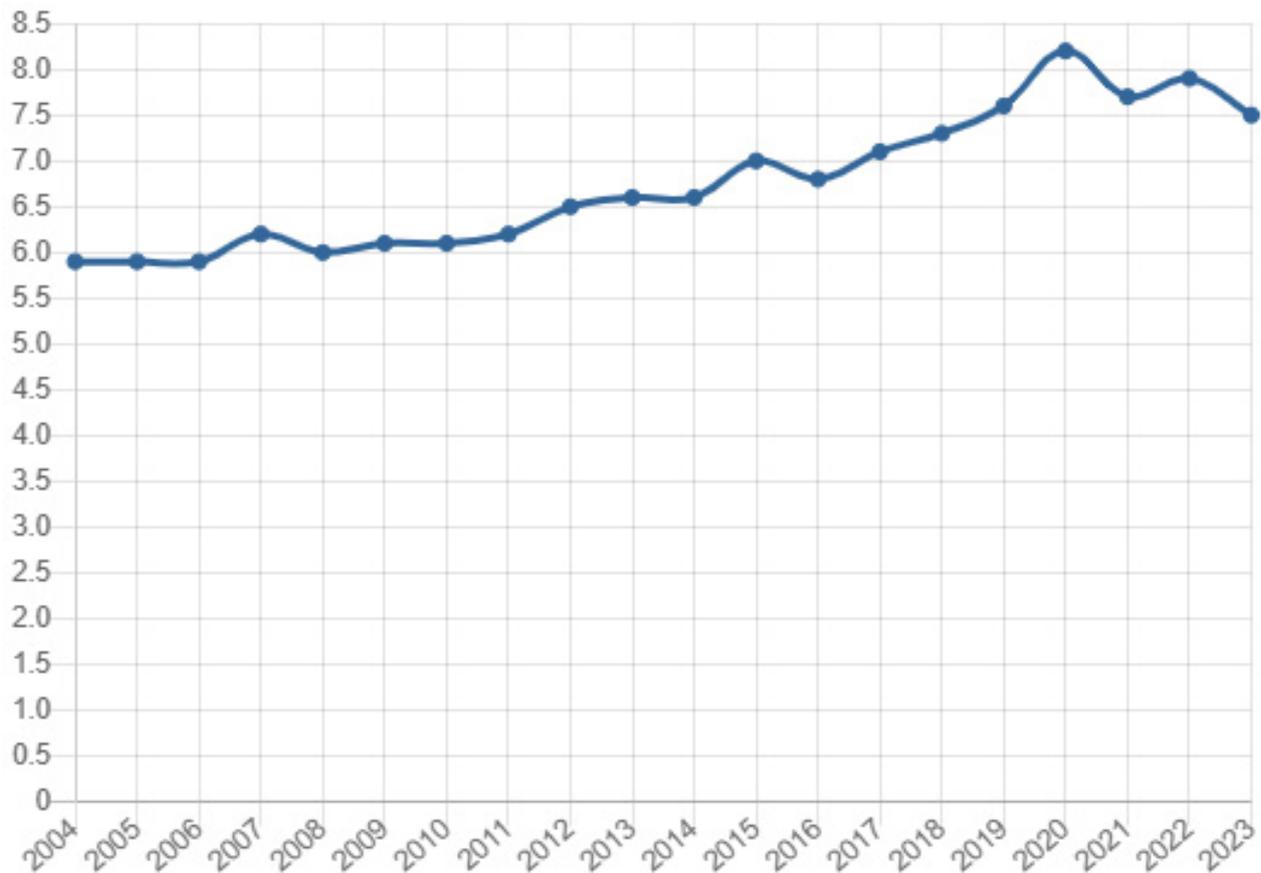
En efecto, **muchas empresas pueden enfrentarse a una presión impositiva más alta**, sujetas al tipo de actividad, provincia en la que radican, condición frente al convenio multilateral de IIBB, proveedores, clientes, etc.. Nuestro objetivo en este informe es **relativizar y poner en discusión el argumento generalizado que indica que esta presión impositiva es la mayor (o incluso única) limitación para el desarrollo de las PyMEs argentinas**. Más aun, en este informe buscamos identificar otros limitantes además de la presión impositiva, relativizada también a su rol como ingreso tributario de las provincias, para **tener una mirada más holística y completa sobre las condiciones en las que operan las PyMEs del sector estudiado**. Así, nuestro objetivo es proveer un diagnóstico abarcativo y útil que sirva para las decisiones de política, tanto privadas como públicas.

## Los ingresos tributarios provinciales

Los ingresos tributarios totales en Argentina se dividen entre los de origen nacional y aquellos de origen provincial.

Hasta el año 2020 la contribución de los **recursos de origen nacional al PBI** se incrementó constantemente: pasó del 5,9% en 2004 al 8,2% en 2020. **Para 2023, aunque se redujo a 7,5%**, sigue siendo una proporción importante del valor generado por toda la economía argentina.

### Recursos Tributarios de Origen Nacional (RON) respecto del Producto Bruto Interno (PBI). 2004-2023.



Fuente: Dirección Nacional de Asuntos Provinciales del Ministerio de Economía.

Los **recursos de origen provincial**, por su parte, incrementaron su contribución total al PBI del 3,7% en 2004 al 5,5% en 2017. **En 2023 la contribución fue algo menor, de 5,1%**; proporción que, al igual que en el caso de los tributos nacionales, sigue representando un valor importante en relación con el producto total.

**Los impuestos gravados a nivel provincial incluyen Ingresos Brutos, inmobiliario, sellos, automotores y otros.** Algunos corresponden solo a algunas provincias; por ejemplo, el impuesto automotor solo se recauda en 12 provincias (Buenos Aires, Catamarca, Córdoba, Entre Ríos, La Rioja, Mendoza, Misiones, Río Negro, San Juan, San Luis, Tucumán y CABA).

**El impuesto provincial más relevante es Ingresos Brutos.** En 2023 representó el 4,2% del PBI total. Además, fue **el único tributo que incrementó su participación en los últimos años: pasó de representar el 2,4% del PBI en 2004 al 4,2% en 2023.**

**Recursos Tributarios de Origen Provincial (TOP) respecto del Producto Bruto Interno (PBI). 2004-2023.**



Fuente: Dirección Nacional de Asuntos Provinciales del Ministerio de Economía.

El incremento en la participación de los impuestos sobre el total del PBI podría indicar una mayor presión tributaria sobre la actividad económica, ya que una unidad de valor agregado se asocia a una mayor proporción de recaudación tributaria. Pero en general, los años de incremento de la participación de la recaudación tributaria sobre el PBI (tanto de origen nacional como provincial) coinciden con años en los que también aumentó el PBI. De hecho, específicamente en el caso de la recaudación tributaria provincial, la participación de dichos impuestos sobre el PBI total decae precisamente a partir de la agudización de la crisis, en 2016 y posteriormente en 2018-2019. Esto implica que **el impuesto a los Ingresos Brutos es pro-cíclico** - como la mayor parte de los tributos en Argentina -.

Los impuestos son claramente relevantes en el territorio de cada Provincia. A modo de ilustración, un estudio reciente de la Provincia de Buenos Aires muestra que los impuestos le representaron el 17,2% del Producto Geográfico Bruto (PGB, equivale al PBI provincial) en el año 2023<sup>1</sup>. En términos relativos, si se los considerara un sector por sí mismo, los impuestos serían el segundo "sector" de mayor contribución al PGB, solo superados por la industria manufacturera (23%).

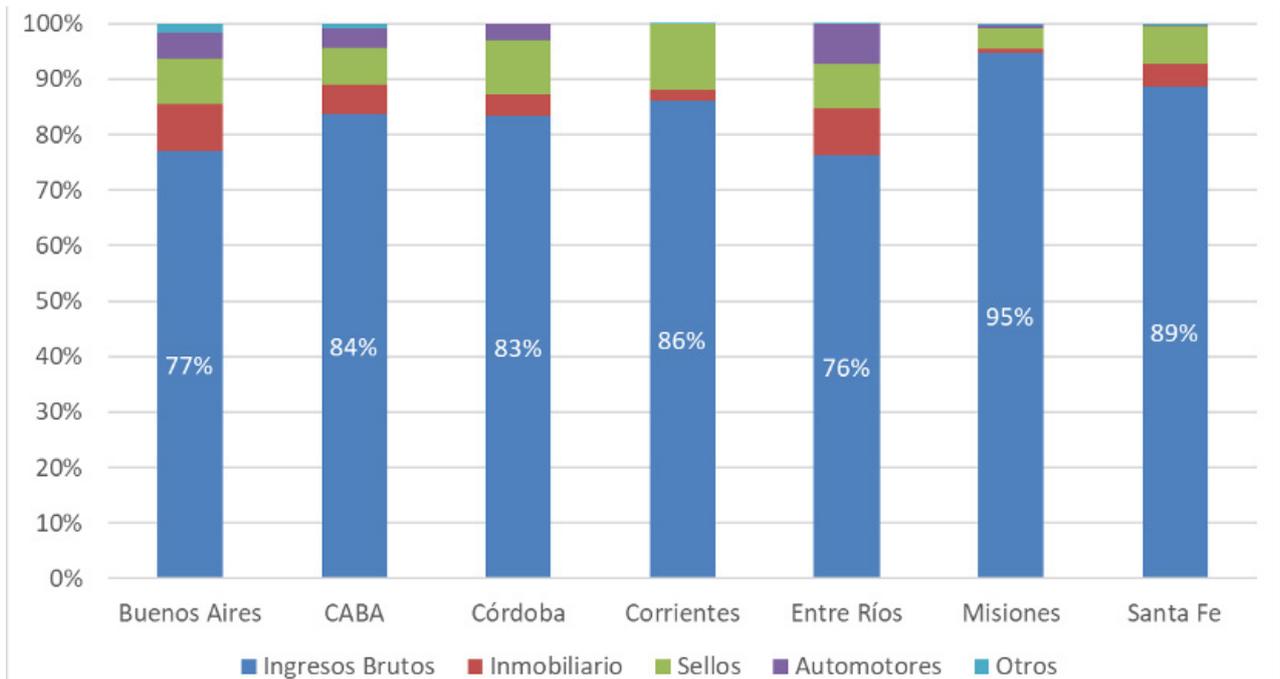
Teniendo en cuenta la recaudación tributaria total de las provincias, **el impuesto que tiene mayor representación respecto del total recaudado es el de ingresos brutos, que representó el 82% para el total de las provincias en el año 2024**. Le siguió el impuesto de sellos (8%), inmobiliario (5%), automotor (4%) y otros (1%).

1. Disponible en la web oficial de la Provincia de Buenos Aires: [https://www.estadistica.ec.gba.gov.ar/dpe/images/PBG-PBA\\_2023.pdf](https://www.estadistica.ec.gba.gov.ar/dpe/images/PBG-PBA_2023.pdf)

**Tierra del Fuego fue la provincia de menor participación de los Ingresos Brutos sobre los ingresos tributarios totales (51%, seguida por otros impuestos con una participación del 43%).** Para otras provincias, como **Catamarca (91%), Salta (91%), Santa Cruz (92%), Neuquén (93%) y Misiones (95%),** el impuesto a los ingresos brutos representa más del 90% del total de los ingresos tributarios.

**Entre las provincias de mayor participación en la cadena mueblera, los ingresos brutos representan el 81% del total recaudado.** El máximo lo representa Misiones (95%) y el mínimo Entre Ríos (76%).

**Porcentaje de Recursos Tributarios de Origen Provincial (TOP) por tipo de impuesto en provincias seleccionadas. Año 2024.**



Fuente: Dirección Nacional de Asuntos Provinciales del Ministerio de Economía.

De esta manera, mientras que los impuestos provinciales pueden representar un valor relativamente bajo de las ventas de algunas de las empresas pertenecientes al sector mueblera en Argentina, **son fuentes muy relevantes de la recaudación tributaria a nivel provincial.** Probablemente, en muchos casos, modificaciones en las alícuotas de los ingresos brutos afectarían en mucha mayor medida los ingresos tributarios provinciales que a las ganancias de las empresas alcanzadas por dicho impuesto.

Esto no quiere decir que el impuesto sobre IIBB no deba ser mejorado: **es un impuesto regresivo, distorsivo, pro-cíclico y difícil de entender y gestionar** (al punto de que requiere una Comisión Arbitral para dirimir disputas). Pero **eliminarlo, reducir su impacto o mejorarlo debe requerir como contrapartida que se prevea otra fuente de financiamiento para las Provincias,** de manera de no ir en contra de las obligaciones que nuestra Constitución Nacional prevé para ellas: entre otras, brindar **salud y educación** a toda la población argentina.

Asimismo, **cualquier modificación sobre la carga tributaria debe incluir el diálogo con las empresas,** que son en definitiva los actores a los que afectará dicha modificación. Entender en mejor medida cómo afecta a las empresas de distintos sectores productivos y provincias la carga tributaria de ingresos brutos es elemental antes de realizar cualquier cambio sobre el impuesto. Este informe busca arrojar algo de luz en ese sentido, aunque no es el objetivo proveer mecanismos concretos para la modificación de la tributación de IIBB.

## Más allá de la presión fiscal

El objetivo de este informe fue conocer con mayor precisión la presión impositiva de los impuestos provinciales en las empresas del sector mueblero y la relevancia de dichos impuestos en la recaudación tributaria provincial. Esto permite **problematizar con datos concretos un argumento frecuente en el debate público que asegura que la presión impositiva es el principal limitante de la competitividad.**

Como ha sido expuesto en el informe, los impuestos aplicados a las empresas pueden representar una proporción moderada de su nivel de ventas, mientras que componen gran parte de la recaudación tributaria de las provincias. En ese sentido, una de las empresas entrevistadas indicó que el argumento sobre **la presión impositiva como principal limitante para la generación de rentabilidad no es apropiado para ilustrar su caso, en tanto empresa PyME de la cadena de valor forestal-maderera-mueblera.**

Las empresas de mayor tamaño tienen un mayor poder de mercado y más acceso y facilidad para difundir sus demandas, por ejemplo en medios de comunicación. Esto explica la pre-eminencia en la agenda política de una problemática que puede afectar en mayor medida a las firmas grandes, pero que se extrapola directamente al resto del sector productivo sin en general mostrar datos que respalden esa generalización. **Para una empresa grande, modificaciones de pocos puntos en las alícuotas de Ingresos Brutos puede incrementar notoriamente sus ganancias; pero no necesariamente ocurriría lo mismo en la rentabilidad de todas las PyMEs,** al menos en el caso de nuestra cadena de valor forestal-maderera-mueblera.

En efecto, **las limitaciones a la competitividad son muy diferentes entre las grandes empresas y las PyMEs.** Si bien la carga impositiva puede afectar en mayor medida a algunas de ellas, entre las empresas PyME aparecen también otras demandas adicionales más estructurales, que apuntan a ganar escala y productividad.

Entender las demandas de las empresas PyMEs, cuando se trata del sector mueblero, no es menor. En los sectores de Silvicultura, extracción de madera (CIIU 2) y Madera (CIIU 20) el 99% de las empresas son PyMEs, y en el de muebles (CIIU 36) representan el 98% (según datos del Ministerio de Capital Humano en base a SIPA, para el año 2022).

A ese respecto, la empresa PyME perteneciente a la provincia de Corrientes sugiere que es importante manifestar las verdaderas problemáticas a las que se enfrentan para poder crecer y desarrollarse: en particular, **el costo de los insumos y los servicios de logística y producción fueron históricamente y siguen siendo en la actualidad los principales factores limitantes de su rentabilidad.**

**En insumos difundidos, el problema está vinculado en principio a los elevados precios por tratarse de mercados de características oligopólicas** (pocas empresas de gran tamaño con capacidad de fijar precios ya que concentran la mayor parte de la oferta). Los costos de dichos insumos resultan, en efecto, altamente onerosos para las pequeñas empresas del sector, lo cual está relacionado en mayor medida a la generación de rentas monopólicas por parte de dichas empresas que a las condiciones de las empresas PyMEs.

Por su parte, los **costos de logística y producción** también implican una alta carga, mayormente porque en el caso de Argentina tienen un valor mucho más elevado que en el resto del mundo. Entre estos, por ejemplo, están las cargadoras, máquinas que permiten desplazar la materia prima, hierro (bulones, clavos, tornillos, entre otros).

**La falta de infraestructura adecuada para transportar mercancías por el territorio nacional genera sobre-costos enormes** para las empresas radicadas en localidades alejadas de los centros de consumo (nacionales o extranjeros) en relación a las facilidades de transporte que tienen sus competidoras en otros países. Por ejemplo, el hecho de que en Argentina la mayor parte del transporte (incluso para largas distancias) se haga en camiones, por la inexistencia de servicios de flete (o de servicios de suficiente calidad) ferroviarios, aeronáuticos, fluviales o marítimos.

En efecto, estas dificultades implican problemas de eficiencia en Argentina asociado con los productores de insumos y servicios que requiere el sector, que resultan en elevados costos para la producción. Los elevados precios que fijan las empresas proveedoras de insumos y de servicios, por las características de dichos mercados, de bajos niveles de competencia, terminan siendo **problemas mucho más relevantes que la carga tributaria, para la competitividad PyME de la cadena de valor forestal-maderera-mueblera.**

En definitiva, el reclamo sobre la presión impositiva se interpreta por parte de algunas empresas como una narrativa elaborada por las empresas grandes incorrectamente extrapolada a las PyMEs del sector. Evitar la simplicidad de análisis y explorar en mejor medida cuáles son todas las limitaciones a las que se enfrentan las empresas PyMEs argentinas es siempre relevante, y más aun en momentos tan desafiantes para las PyMEs argentinas como el actual: marcado por la apreciación cambiaria, la caída del consumo y la falta de una política industrial o de desarrollo; más el contexto internacional de una guerra comercial entre Estados Unidos y China. Estos problemas y fenómenos serán profundizados en estos informes mensuales a lo largo de todo este año 2025, de manera de aportar datos e información concreta y precisa para abordarlos a futuro.

En relación con lo anterior, es importante destacar que en este informe, por una cuestión de recorte analítico y extensión, no se presentó una discusión acerca de qué percibe cada empresa como "competitividad" y de qué manera lo calcula. En efecto, dicha percepción y modo de cálculo es una cuestión ampliamente discutida por la literatura especializada, tanto a nivel nacional como internacional. Esperamos profundizar sobre ello en futuros informes, en base al análisis bibliográfico y las declaraciones de las empresas de la cadena de valor forestal-maderera-mueblera argentina.

## Agradecimientos y reflexión final

La elaboración de este informe fue posible gracias a que las dos empresas señaladas compartieron su información contable y fiscal y respondieron con amabilidad y predisposición las preguntas realizadas. Si bien para cuidar la confidencialidad de esos datos mantendremos el anonimato sobre ambas firmas y sus integrantes, sí queremos agradecerles sus valiosas contribuciones, información y reflexiones compartidas, que permitieron llevar adelante este estudio.

El objetivo original de esta investigación era relevar empresas de toda la cadena, y así poder aproximar la carga impositiva total del producto final, "desde el árbol al mueble". Lamentablemente, dicho análisis no pudo ser realizado porque precisamente requiere de una elevada disposición de tiempo por parte de las empresas para proveer en detalle información acerca de la carga impositiva. Dicho ejercicio, como aclaramos en el informe, es altamente complejo y engorroso. Por lo tanto, la realización de este estudio dependió precisamente de que algunas empresas sí pudieran compartir esa información. Esperamos e invitamos a que en el corto plazo nuevas empresas nos contacten para compartir información impositiva, para poder complementar en nuevas versiones de este estudio.

En este sentido, como siempre, reafirmamos la importancia de una mayor interacción entre nuestras instancias de análisis económico, político y de negocios; con quienes llevan adelante la gestión de las empresas de nuestra cadena de valor forestal-maderera-mueblera. Es en ese diálogo y aprovechando las herramientas que en conjunto tenemos que se puede comprender con mayor precisión la realidad del sector productivo, para contribuir al diseño de estrategias empresariales y políticas públicas que promuevan el desarrollo PyME, de nuestro sector productivo y en general de toda la estructura económica nacional.

Informe realizado por

