

## Investigación de la Cámara de Comercio de Maracaibo:

### **“Las empresas zulianas están perdiendo dinero”**

En la Venezuela del COVID-19, muchas empresas continúan luchando por permanecer abiertas incluso sin que medie beneficio económico alguno, ya sea por la necesidad de mantener abastecido el mercado de productos y servicios de primera necesidad, o por la responsabilidad que conlleva el continuar pagando los salarios y beneficios a sus trabajadores de los cuales dependen tantas familias venezolanas. Todos aguantando y esperando a que la situación económica-social cambie para mejor, una vez superada la crisis sanitaria. Pero toda esperanza tiene un límite.

A medida que pasa el tiempo, las condiciones se agravan y con ello, disminuye el margen de maniobra de las empresas para mantener sus operaciones.

De allí que la **Cámara de Comercio de Maracaibo** comenzó con un proceso de investigación y levantamiento de datos en el sector empresarial zuliano, para identificar los aspectos más importantes que inciden en la operatividad de las empresas y que ponen en riesgo su supervivencia, además de la presente pandemia.

**Los resultados fueron comunes en casi la totalidad de sujetos encuestados. La conclusión es demoledora: Las empresas zulianas que aún operan, están perdiendo dinero.**

Para ilustrar la situación actual por la que atraviesan la mayoría de las empresas en Maracaibo, ponemos como ejemplo a una empresa en particular, donde realizamos un análisis más completo sobre su ejercicio económico durante el mes de febrero del año en curso. La empresa seleccionada, cuya identidad queda en reserva, nos permitió acceso a su contabilidad para realizar el análisis con data real. Se trata de una **zapatería infantil** con veinticuatro (24) años continuos de trabajo, y que está evaluando seriamente la posibilidad de cesar operaciones ante el entorno económico hostil donde se desenvuelve. Como antecedentes, esta empresa nos informa que antes del inicio de la pandemia, en marzo de 2020, vendía un promedio de doscientos cincuenta (250) pares de zapatos al mes. Sin embargo, con el inicio de la crisis sanitaria, dada su ubicación en un Centro Comercial cerrado tipo Mall, y por ser considerado un rubro no esencial en medio de la pandemia, tuvo que cerrar seis (6) meses continuos hasta septiembre del año pasado, cuando se les autoriza abrir parcialmente. Entre poder trabajar y cerrar de acuerdo a si la semana es restringida o flexible, las ventas se han desplomado. Tratando de reinventarse, activaron el servicio de ventas por internet y anuncio en las redes sociales. Con todo y la reingeniería aplicada, el promedio en los últimos meses está alrededor de los setenta (70) pares de zapatos al mes, es decir, un veintiocho por ciento (28%) del promedio que traía antes del inicio de la pandemia.

Con dicha información y los datos contables suministrados, procedimos a realizar un análisis de ingresos y gastos operativos sobre dicha zapatería, con los siguientes resultados:

### 1) Parámetros Básicos:

Sector	<b>Comercio</b>
Sub-sector	<b>Ventas al detal artículos de uso personal, ropa y calzado</b>
Negocio	<b>Zapatería</b>
Ubicación	<b>Centro Comercial tipo Mall</b>
Superficie	<b>120 metros cuadrados</b>
Empleados	<b>5</b>
Horario de trabajo	<b>7 días a la semana (*)</b>
Clasificación SEDEMAT/Tasa	<b>03.061.001 - 2,50% de las ventas sin IVA - Mínimo Tributario: 0,20 petros/mes</b>

(\*) Sobre el horario de trabajo, hasta marzo del año 2020, se trabajaban un promedio de 10 horas al día. Sin embargo, a consecuencia de la pandemia y debido a las restricciones impuestas por el Gobierno Nacional, la gobernación del estado y la Alcaldía, no se trabaja en semanas restringidas y solo hasta las 4 pm en semanas flexibles.

### 2) Ingresos:

Descripción	Cantidad
Unidades vendidas en febrero 2021 (pares de zapatos)	70
Precio promedio del calzado	\$ 35,00
Total Ingresos Brutos al mes	\$ 2.450,00
<b>Total Ingresos Brutos al mes descontando IVA (16%)</b>	<b>\$ 2,112,07</b>

### 3) Reposición de inventarios:

Descripción	Cantidad \$
Reposición de Inventario (60% de las ventas netas)	\$ 1.241,90
<b>Total Reposición de Inventarios →</b>	<b>\$ 1.241,90</b>

### 4) Egresos Operativos:

Descripción	Cantidad \$
Alquiler	400,00
Condominio	120,00
Sueldos mensual de 5 Vendedores distribuidos en 7 días (promedio de \$60 por vendedor, lo cual incluye Seguro Social Obligatorio, Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat y Régimen prestacional del empleo e INCES)	300,00
Bonificación Administrador	30,00
Bono de transporte (\$10 x 5 empleados)	50,00
Fletes mercancía desde Caracas hasta Maracaibo	150,00

Agua y Electricidad		1,00
Servicios Municipales – Aseo Urbano .....	Bs. 4.376.331,00	2,40
Actividades Económicas .....	Bs. 97.683.237,50	52,80
Impuesto Inmobiliario .....	Bs. 30.749.070,00	16,62
Avisos y Propaganda .....	Bs. 18.211.174,00	9,84
Solvencia .....	Bs. 12.299.628,00	6,65
Bomberos (0,005 P x 120 m2 / 12) .....	Bs. 5.065.661,17	2,74
Servicios de Contabilidad Externa		40,00
Servicio de Internet contratado y comunicación celular		45,00
Servicio de alquiler software administrativo		5,00
Papelería y consumibles		50,00
Membrecía gremial		12,00
Sub-Total Egresos Operativos →		1.294,05
Imprevistos 15% →		194,10
<b>Total Egresos Operativos →</b>		<b>1.488,15</b>

**5) Egresos Tributarios Nacionales directos (NO incluye el IVA):**

Descripción	Cantidad \$
Ley de Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras 2% (Débito Bancario)	42,26
<b>Total Egresos Tributarios Nacionales →</b>	<b>42,26</b>

**6) Resultado Neto:**

<b>Resultado Neto del ejercicio fiscal en el mes de febrero 2021</b>	
Ingresos →	\$ 2,112,07
Egresos →	\$ 2,772,31
<b>Resultado →</b>	<b>\$ (660,24)</b>

Los empresarios se ven obligados todos los meses a posponer pagos, usar sus ahorros para mantener los negocios abiertos o cerrar. Si sumamos los impuestos, servicios municipales, bomberos y el Débito Bancario, se pagaron por ello en febrero \$133,31, es decir, un seis coma treinta y uno por ciento (6,31%) del total de las ventas durante ese mes, sin contar el IVA y sin perspectivas de que la situación económica pueda mejorar. Si a los resultados de este ejercicio fiscal le agregamos los costos fijos, es decir los costos por depreciación de equipos y mobiliario, las pérdidas serían mucho mayores. Ante este panorama, ¿cómo repone una empresa en esta situación un activo dañado? Tiene dos (2) opciones: Usar los ahorros para repararlo o dejar el activo dañado. Cada vez más vemos como se impone la

segunda opción. Recordemos que ya no podemos acudir al banco para buscar financiamiento.

Si bien esta Cámara ha mantenido con la Alcaldía de Maracaibo reuniones productivas para hacer más viable hoy en día la actividad comercial de las empresas, lo hecho hasta ahora resulta insuficiente, ya que el entorno operativo, como se demostró arriba, no permite obtener los ingresos suficientes requeridos para la operatividad diaria y por ende, los fondos e inversiones que garanticen la continuidad del negocio. Anhelamos continuar con dichas reuniones que solo buscan generar soluciones a los problemas de nuestra región.

Tanto el Gobierno Nacional como municipal deben entender la situación especial que atraviesa el sector empresarial en medio de la pandemia, trabajando a media máquina, sin apalancamiento financiero, con horarios de trabajo limitados y en medio de una crisis económica tremenda. Mientras a nivel mundial los Gobiernos de las economías más desarrolladas y exitosas establecen mecanismos de incentivos y ayuda a las empresas, acá seguimos con una presión tributaria cada vez mayor. Si no somos capaces de cambiar el rumbo, nos enfrentamos a un futuro desolador, donde las empresas que hoy tratan de sobrevivir, tendrán que cerrar sus puertas de manera definitiva o pasar a la informalidad en medio de una economía precaria. Si esto sucede, surge la pregunta: ¿quién es el responsable?

## **Cámara de Comercio de Maracaibo**

Marzo 24, 2021