

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de
Sandra Zamora y Karen Erazo

Mayo 16 de 2012

Tamaño, formalización y productividad de las Pymes: lecciones de Europa para América Latina

La grave crisis de la periferia europea tiene en sus raíces la pérdida de competitividad de su aparato productivo, tal vez con la notable excepción de Alemania y de las grandes firmas de tecnología de Francia. El grueso de dichas firmas europeas son de tamaño mediano y pequeño, lo cual les ha impedido explotar los beneficios de las “economías de escala-alcance”.

En el caso de Grecia, por ejemplo, un tercio de las empresas manufactureras son microempresas con menos de 10 trabajadores. En Portugal sólo el 19% de las firmas tienen más de 250 trabajadores. España carece de grandes firmas manufactureras y en Italia priman las empresas familiares, con ventajas de “creatividad”, pero con imposibilidad de conquistar los grandes mercados. Así, no sorprende saber que las firmas europeas con menos de 20 trabajadores reportan productividades inferiores en un 50% a las obtenidas por firmas europeas con más de 250 trabajadores. Con frecuencia ocurre que las estrictas regulaciones del mercado laboral y del comercio internacional explican dichas diferencias en productividad (ver *The Economist*, marzo 3 de 2012).

¿Qué ocurre en este frente en América Latina? Si bien la región ha sido exitosa en evitar el “contagio” de la actual crisis internacional, preocupa su bajo potencial de crecimiento respecto de Asia (5% vs. 8%) y sus bajas ganancias en productividad. El BID reporta a Chile como el único de la región que aumentó su productividad respecto a la de Estados Unidos durante 1960-2005. En el caso de Colombia se abrió una brecha de productividad de un -17% durante ese mismo período (ver gráfico adjunto).

En América Latina también ocurre que las grandes empresas tienden a ser más productivas que las Pymes, luego resulta interesante indagar las razones de ello. En primer lugar aparece la capacitación del personal, la innovación productiva y el papel de las certificaciones de calidad, donde el tamaño juega a favor. En segundo término figura el acceso al crédito y, en el caso de las firmas más grandes, el acceso al mercado de capitales (emisión de bonos y/o acciones), lo cual permite abaratar el “costo de uso del capital”, tal como viene ocurriendo en Colombia (ver *Comentario Económico del Día* 6 de marzo de 2012). Ahora bien, en Colombia ocurren factores negativos que afectan transversalmente a todas las firmas, tales como los toques en la tasa de usura y el gravamen a movimientos financieros. Sin embargo, el gravamen a los activos (impuesto patrimonial) afecta más seriamente a las firmas grandes.

Continúa

Director: Sergio Clavijo
Sandra Zamora y Karen Erazo

Céspedes et al. (2011) han encontrado que la elevada informalidad en Colombia frena el crecimiento de la productividad, precisamente por inhibir los factores arriba mencionados (capacitación, innovación, calidad, crédito, etc.). De hecho, las micro y pequeñas empresas informales reportan productividades que son un quinto de las observadas en firmas formales.

Dado que las Pymes generan entre un 60%-80% del empleo total en Colombia, pues resulta fundamental trabajar en políticas pro-crecimiento-formalización. Aquí cabe recordar que la experiencia de Europa nos dice que la sobre-regulación afecta más que proporcionalmente a las Pymes, luego se debe evitar que las firmas quieran seguir siendo pequeñas para “arbitrar” el marco regulatorio a su favor (Garicano et al. 2012).

Anif ha venido señalando que la baja productividad de nuestras firmas obedece a problemas de carácter estructural, incluyendo: i) la precaria infraestructura del país; ii) las rigideces del mercado laboral que se evidencian en los altos costos de despido, el salario mínimo y los sobrecostos no salariales del orden del 60%; y iii) un régimen tributario complejo que destruye el flujo de caja de las Pymes por cuenta del sistema de retenciones. Así, para no repetir el error de Europa en materia de rezago y pequeñez de las firmas, es crucial avanzar en estos frentes para promover la formalización y crecimiento en el tamaño de las firmas, pues de lo contrario ellas tampoco podrán aprovechar la expansión del mercado que supuestamente ofrecerán los nuevos TLCs con Estados Unidos y Europa. En palabras del Premio Nobel de Economía del año 2008 Paul Krugman: “La productividad no es todo, pero en el largo plazo es casi todo”.

