

LA BRECHA ES GLOBAL

Diferencias
entre grandes
y chicos

por Nino Fernández

● Fue el eje de la Conferencia del International Council for Small Business que se desarrolló en junio en Buenos Aires: las diferencias de productividad entre las grandes, medianas y pequeñas empresas.

Es un dato poco conocido, pero también en el mundo desarrollado existen crecientes diferencias de productividad entre grandes empresas (GE) y pymes. Una asimetría que tiene implicancias económicas, y que incide en cuestiones como la sustentabilidad de las empresas y la creación de empleo.

El contraste no sólo se advierte en las escalas de producción y en la competitividad de las firmas, sino también en la capacidad de gestión, de innovar, de invertir en Investigación y Desarrollo (I+D) e, incluso, en los sueldos que suelen pagar unas y otras.

“Las grandes empresas son más productivas, porque invierten más por trabajador y son menos intensivas en mano de obra que las pequeñas empresas. Además, las GE operan en múltiples ubicaciones en todo el mundo y eso les da una enorme flexibilidad para cambiar la producción entre lugares, perder empleo en algunos lugares y crear puestos de trabajo en otros”, sostiene Colin Mason, docente de Entrepreneurship, de la Adam Smith Business School, de la Universidad de Glasgow (Escocia).

El ensanchamiento de la “brecha” conlleva el riesgo de mayor concentración de los grandes jugadores y un debilitamiento del entramado pyme.

Para los expertos, revertir este panorama es responsabilidad de las propias empresas, pero también de los gobiernos. Así se expresaron algunos de los investigadores y especialistas que se dieron cita en la 62ª Conferencia del ICSB (International Council for Small Business), realizada en Buenos Aires, a fines de junio.

Distintos expositores abordaron los desafíos que representan para las pymes las tecnologías asociadas a la

“Cuarta Revolución Industrial”: la robotización, la transformación digital, la inteligencia artificial y la impresión 3D, coincidieron, tienden a profundizar la brecha productiva.

“Está en marcha un cambio de paradigmas, que va a dejar nuevos ganadores y perdedores. Hace poco caminaba por una ciudad de Kenia, y uno podía comprar pequeñas cosas a los vendedores ambulantes y pagar con tarjeta de crédito a través de un dispositivo aplicado al celular del vendedor”, contó Winslow Sargeant, vicepresidente en ejercicio de ICSB.

“Las grandes empresas, por su facilidad de acceder al capital y a la oferta de recursos humanos, entran al mercado desde una posición de fortaleza”, dijo Sargeant a *Pymes*. “Eso las ayuda a abordar el problema de la credibilidad y, además, suelen tener inventario suficiente para satisfacer la demanda del mercado. Mientras que las pymes muchas veces enfrentan al mercado desde una posición de debilidad o incertidumbre, porque siempre están luchando por acceder al capital y entender las normas laborales y de mercado.”

Sargeant, ex Abogado Principal de la Small Business Administration (SBA) de Estados Unidos, asegura que las pymes, además de estar siempre compitiendo con las GE por la parti-

“Las grandes empresas operan en todo el mundo y eso les da una enorme flexibilidad para cambiar la producción entre lugares” (Colin Mason).

cipación de mercado, también deben pugnar por el crédito, lo que las lleva a ser cuidadosas al lanzar nuevos productos o servicios al mercado. Sin embargo, recuerda Sargeant, en ciertas industrias las pymes son más flexibles que las GE.

Anibal Cofone, director de la carrera de Ingeniería Industrial de la UBA, asegura que la productividad industrial es un indicador de cumplimiento de resultados y de correcta utilización de recursos e insumos.

“Confluyen distintas variables, como tiempo, costo, calidad, protección del ser humano y del ambiente. Términos como eficiencia y eficacia se cruzan con el concepto de competitividad, que no refiere a lo que ocurre dentro de las paredes de la empresa, sino entre la empresa y el planeta, con sus actores de todo tipo.”

Agrega el especialista que el nivel de complejidad que requiere trabajar en forma productiva, excede generalmente los recursos que aplica una pyme. En tanto, una GE globalizada mira todo el globo, para verificar la competitividad tanto de los sitios donde se abastece, como donde produce y vende. Y no puede perder de vista el origen de sus fuentes de financiamiento de largo plazo cuando se trata de grandes inversiones.

En Chile, la brecha entre GE y pymes es significativa, hasta el punto de merecer una atención permanente por parte de las autoridades, según Claudio Maggi, gerente de Desarrollo Competitivo de Corfo, la agencia de desarrollo y fomento de la producción que depende del Ministerio de Economía chileno. “En nuestro país, la GE es 2,5 veces más productiva laboralmente que la mediana empresa y 4 veces más productiva que el promedio del total de empresas”, dice Maggi. “Esto genera, por ejemplo, que una de cada dos pymes cuyos productos llegan a los mercados internacionales utiliza un intermediario, mientras que sólo una de cada diez GE requiere la instancia de intermediación. Sólo entre 15 y 20% de las pequeñas y

El modelo alemán

Colin Mason, de la Universidad de Glasgow, admite que es difícil hacer precisiones en torno al mundo pyme, porque se trata de un conglomerado heterógeno. Sin embargo, reconoce cierta simpatía por el funcionamiento y los resultados del modelo alemán Middelstand, considerado por muchos tan exitoso como el de Silicon Valley. "Es un muy buen modelo que predomina en un país como Alemania, centrado en empresas de tamaño medio, innovadoras y con posiciones dominantes en nichos de mercado", dice. "A menudo son de propiedad familiar, arraigados en sus economías locales y apoyados por los bancos que son pacientes inversionistas."



DIFERENCIA
Claudio Maggi, de la agencia de desarrollo Corfo, de Chile. "Las GE son 2,5 veces más productivas que las medianas."

marco de su negocio: desde el cliente y el proveedor, hasta los gobiernos y sus acciones, las escuelas técnicas y los consumidores", dice Cofone. "Por eso, cuando se organizan en cadenas de valor y redes que permiten especializarse y llegar a economías de escala, logran ser competitivas."

Maggi asegura que, en Chile, las empresas que participan de cadenas de valor globales o son exportadoras, son más productivas, porque deben adaptarse a las exigencias de sus clientes. "Sin embargo, son pocas las que logran ingresar a la cadena de valor, especialmente aquellas gestionadas de un modo tradicional o conservador, que adolecen de competencia de innovación y de aprendizaje tecnológico."

Desde la UIA local, destacan que las cadenas de valor pueden ser un vehículo que permita a las pymes mejorar su productividad, en la medida en que las GE se dispongan a transferirles *know-how* y tecnología.

medianas empresas accede a los programas de apoyo diseñados para este segmento. Y si de financiamiento se trata, según la OCDE, las pymes acceden al crédito tres veces más caro que las GE", agrega.

En la Argentina, el panorama no es muy diferente. Matías Kulfas, investigador de la Universidad de San Martín y ex secretario Pyme de la Nación, asegura que la productividad de las grandes firmas industriales es 45% más alta que la correspondiente a las pymes.

"La brecha se explica por el uso de tecnologías menos avanzadas y desbalances internos en las pymes, que se agregan a deficiencias en los sistemas organizativos, limitado acceso a la información y, frecuentemente, problemas en la administración financiera. Esto impacta en los niveles de empleo, donde la robotización y la inteligencia artificial están modificando drásticamente el escenario. También se advierte en el tablero salarial: una firma mediana paga salarios que equivalen al 62-65% del que pagan las GE y en la pequeña empresa esa relación se reduce a 47-52%", dice.

Desde el Departamento Pyme de la Unión Industrial Argentina (UIA) advierten sobre la recurrente dificultad de las pequeñas y medianas empresas para tomar decisiones de inversión e innovación, en un contexto de acceso al crédito generalmente adverso.

"En la Argentina, sólo 19 de cada 100 pesos que se prestan al sector privado no financiero están destinados a financiar a una pyme, mientras que en Corea el equivalente es de 74%, en Japón es de 65%, e incluso en Colombia es de 49%", señaló un vocero de la entidad. "En tanto la mayoría de las GE cuentan con más información y capacidad

operativa, y acceso a los mercados internacionales del crédito. Producto de esta falta de financiamiento, las pequeñas y medianas ven reducida su capacidad de innovar en productos y procesos."

DEMASIADO POCAS

Según el último informe de Fundación Observatorio Pyme, 32% de las pymes industriales argentinas realiza alguna actividad de innovación, incluyendo compra de maquinaria, hardware y software, transferencia de tecnología o actividades de ingeniería y diseño industrial. Agrega que este segmento empresarial sólo destina el 4% de las ventas a inversión en Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), y que no supera el 1% la cantidad de firmas que tiene alguna relación profesional con el Conicet.

Por supuesto que otros factores también contribuyen a explicar por qué las grandes empresas son más eficientes que las pequeñas y medianas.

En primer lugar, la mayoría de las GE logran capitalizar en ventajas las características de un mundo cada vez más dinámico, algo que para las pymes muchas veces se traduce en obstáculos a sortear.

Otro factor es la facilidad de las GE para "leer" un escenario en el que crece el proteccionismo, con cambios en los acuerdos de integración económica, que modifican los flujos comerciales. O fenómenos como el creciente comercio electrónico, que reconoce pocas barreras. O la mencionada aparición de la cuarta revolución industrial, que implica un profundo cambio de paradigmas.

Con todo, muchas pymes, en la Argentina y en el exterior, logran alcanzar altos estándares de eficiencia, por ejemplo cuando logran consolidarse como exportadores o forman parte de la cadena de valor de GE.

PERTENECER

"El principal inconveniente y diferencia de la pyme con la GE, en un escenario competitivo, es su aislamiento, la ausencia de una red de *stakeholders*, concepto que alude a los distintos actores que actúan en el

Subsidios

Con un universo pyme total del orden de las 200.000 firmas, en Chile son 15.000 las pymes que hacen uso de subsidios y cerca de 30.000 las acceden a garantías crediticias, provistas por el Estado. "Mantener los esquemas de subsidios tiene un costo de aproximadamente US\$ 60 millones a US\$ 70 millones y las garantías implican una provisión del orden de US\$ 50 millones al año", dice Claudio Maggi, de Corfo.

"Las grandes necesitan asegurarse que los insumos y servicios que adquieren a las pymes sean compatibles con sus propios procesos de producción", aseguran en la entidad fabril. "Para las pymes, esta situación les aporta ganancia en productividad y una mayor reputación como proveedores, facilitando nuevas relaciones comerciales y oportunidades de negocios. Pero la simple integración a una cadena no es garantía de acceso a esos beneficios."

APERTURA

Un viejo debate, que cada tanto recupera vigencia en algunos países, hace foco en la necesidad de abrir la economía a efectos de someter a los actores empresarios, a la competencia externa, para inducirlos a mejorar su productividad.

"La experiencia indica que los procesos de apertura comercial no mejoraron las prácticas productivas

de las pymes locales”, dice Kulfas. “Por el contrario, alentaron la reconversión de muchas empresas en meros importadores o licenciatarios, lo cual sirve para la supervivencia de la empresa, pero al costo de pérdidas de capacidades productivas y desarme de redes de proveedores.”

Otra discusión vigente es el rol de los gobiernos en acotar la brecha productiva entre GE y pymes. “Las pymes son la columna vertebral de las economías. Proporcionan empleo y servicios vitales en las economías emergentes y desarrolladas”, asegura Sargeant. “Pero para que puedan crecer y competir deben saber que los gobiernos son socios y no adversarios. Y para ser socios, los gobiernos deben llevar a cabo políticas de apoyo a estas empresas desde un ministerio dedicado exclusivamente a estas empresas.”

Para el especialista estadounidense, la entidad a cargo de generar políticas de ayuda a las pymes debe facilitar el acceso al capital, promoviendo bajas en las tasas de interés, menores cargas impositivas y de regulaciones y proporcionar tareas de aprendizaje y entrenamiento para empresarios y trabajadores.

Desde el Departamento Pyme de la UIA, coinciden en el rol protagónico de las políticas públicas en el objetivo de achicar la brecha, pero advierten sobre la necesidad de hacer hincapié en la economía real.

“Si se quiere impulsar el desarrollo de las pymes, es necesario contar con un Estado que promueva el desarrollo industrial y es indispensable contar con una coyuntura macroeconómica estable y un crecimiento que perdure en el tiempo.”

POLÍTICAS LOCALES

Por su parte, Mariano Mayer, secretario de Emprendedores y Pymes de la Nación, reafirma la definición de que para reducir la pobreza y crear empleo, las pymes deben ser una política de Estado. “Hemos impulsado la Ley Pymes, que alivia la carga impositiva sobre este conglomerado, le dimos



EN DESVENTAJA
Wislow Sargeant, del ICSB. “Las pymes siempre están viendo cómo acceder al capital y entender las normas del mercado.”

un nuevo rol al Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) y reforzamos la Línea de Crédito de Inversión Productiva, que obliga a la banca a prestarle más a las pymes. Con la eliminación de retenciones, las exportaciones industriales buscamos recuperar la cantidad de exportadores”, dice el funcionario. “Por otra parte, con la Academia Pyme y programas como Innovación Productiva y Radar de Productividad pretendemos sensibilizar a este segmento, sobre mejores prácticas de gestión y de producción.”

Para Kulfas, lo mejor que puede hacer el Estado es fortalecer el mercado interno pero sin descuidar

la posición competitiva de las pymes. “Creo que es fundamental avanzar en esta visión integral que apunte a una mejora en la gestión de esta comunidad empresarial”. El ex funcionario considera que las políticas de asociatividad y *clusters* deben dar saltos cualitativos, para canalizar las políticas públicas, en coordinación con universidades y escuelas de negocios.

Desde el otro lado de la Cordillera, la estrategia de fomento a las pymes de la agencia de desarrollo Corfo reconoce varios pilares: facilitar el acceso a los mercados y a las cadenas de valor y a las redes asociativas. Otro pilar consiste en el apoyo a los proyectos de inversión, el fortalecimiento de la oferta a través de la gestión y el aseguramiento de la calidad. Otros factores son la absorción y transferencia de tecnología y, también, la formación profesional a partir del desarrollo y certificación de competencias laborales.

“La meta es mover los indicadores de productividad para cerrar la brecha que retrasa a la mayoría de las pymes”, señala Maggi. “Además, buscamos mejorar indicadores críticos, como la capacidad innovadora y de aprendizaje tecnológico.” ●

Radar fiscal

“Para sobrevivir, muchas empresas eligen ponerse afuera del radar fiscal, tanto en Estados Unidos como en muchos países”, dice Wislow Sargeant, del ICSB. “Eso les quita posibilidades de financiarse, de adherir a los subsidios y a programas de apoyo. En Estados Unidos nacen 600.000 empresas por año y mueren 500.000.”