

¿Qué hacer con las Pymes?

Las políticas para las Pymes deben tener en cuenta que la entrada y salida de estas empresas es una componente consustancial al crecimiento y desarrollo económico, no un fenómeno que se da excepcionalmente en años recesivos.

Eduardo Engel*

Todos están de acuerdo en que hay que ayudar a las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Partiendo con la crisis asiática, se argumenta, este sector está en serios problemas: muchas empresas han quebrado mientras que las demás arrastran deudas inmanejables. Además, las Pymes son la principal fuente de empleo. Luego las altas tasas de desempleo no bajarán mientras no se resuelva el problema de las Pymes. Un cientista político con que conversamos sobre el tema recientemente, resumió el sentir general diciendo: “Cualquier persona buena onda está con las Pymes”.

Con el permiso de mis lectores, en esta columna voy a ser “mala onda”. Me propongo poner en duda la interpretación tradicional de la realidad de las Pymes y presentar una interpretación alternativa que lleva a cuestionar buena parte de las políticas actuales para dicho sector.

Antes de seguir, algunos datos básicos. De acuerdo a su volumen de ventas, las empresas se clasifican en micro, pequeñas, medianas y grandes. Las microempresas venden menos de 200 UF al mes, las pequeñas entre 200 y 2000, las medianas entre 2000 y 8000 y las grandes más de 8000 UF al mes. Basado en este criterio, en Chile hay aproximadamente 90.000 empresas pequeñas y 13.000 empresas medianas, es decir, un total de 103.000 Pymes. Estas emplean al 49 % de los trabajadores.

El dato clave para entender las Pymes es que cada año un número importante de ellas sale del mercado y un número igualmente importante entra. También, que este proceso continuo de entrada y salida tiene poco que ver con el ciclo económico: en años buenos hay muchas empresas saliendo, en años malos muchas entrando.

En la mayoría de los casos las empresas que salen no quiebran, simplemente se disuelven porque les fue mal. Así, por ejemplo, entre 1987 y 1996, en lo que fue una década estelar para la

economía chilena, la fracción de plantas manufactureras nuevas que cerró durante su primer año fue del 13 %. La fracción que sobrevive una década es inferior al 50 %.

Cuando alguien emprende un nuevo negocio, las incógnitas abundan. ¿Cuál es la tecnología que más me conviene? ¿Cuáles son los proveedores de materia prima más confiables? ¿Será fácil contratar a los trabajadores especializados que necesito? ¿Cómo reaccionarán los consumidores a mi producto? ¿A qué precio podré venderlo? ¿Cómo responderán mis competidores? Sin importar cuántos estudios se hagan, buena parte de las incógnitas persistirá hasta que la nueva empresa esté produciendo un tiempo. Y con tanta incertidumbre, más vale comenzar a escala pequeña. Mediante un proceso de prueba, error y aprendizaje, el empresario irá despejando las incógnitas asociadas a su nuevo negocio. Si le va bien, su empresa irá creciendo hasta alcanzar su tamaño óptimo; si le va mal cerrará.

Teniendo en cuenta lo anterior se entiende por qué los bancos son renuentes a prestarle a las Pymes. Como existe una buena chance que a la empresa solicitando el crédito le vaya mal, hay que pensarlo dos veces antes de prestarle. Lo que quisieran hacer todos los bancos es prestarle a las Pymes que serán exitosas. El problema está en que es sumamente difícil saber cuáles serán exitosas; los bancos enfrentan incertidumbres aún mayores que los dueños de las empresas entrantes. Esto explica por qué el costo de financiamiento para las Pymes es más alto que para las empresas grandes, se trata de un negocio más riesgoso y de menor escala.

El próximo punto a notar es que el proceso continuo de entrada y salida de Pymes está íntimamente ligado con los aumentos de salarios y el crecimiento económico. En efecto, las firmas que salen son las menos productivas; en cambio, las que entran y tienen éxito eventualmente estarán entre las más productivas. El proceso de entrada y salida permite a las empresas más productivas emplear a un número mayor de trabajadores, con lo cual éstos reciben mejores salarios y la economía crece más rápido. Nuevamente, los números son contundentes. La productividad media de los trabajadores del sector manufacturero chileno creció durante las últimas décadas a un promedio anual de poco más de 2 %. Más del 80 % de este crecimiento se debe a la salida de plantas, es decir, las plantas que salen son mucho menos productivas que las que continúan.

Por contraste con las Pymes, es menos frecuente que las empresas grandes salgan del mercado. De esta manera se tiene que, a medida que un país se desarrolla, la fracción de empresas grandes va en aumento, lo cual trae consigo empleos de mejor calidad y más estables. De hecho, muchas de las empresas grandes partieron como Pymes, fueron exitosas, se desarrollaron y se convirtieron en la gran empresa que son hoy día.

La próxima cuestión a considerar es si no habrá demasiado entrada y salida de Pymes. Los argumentos anteriores sugieren que es bueno que haya bastante entrada y salida, pero no descartan

la posibilidad que las tasas chilenas sean mayores de lo necesario y conveniente para asegurar un alto crecimiento del producto y de los salarios.

En un interesante estudio, que debiera ser lectura obligatoria para cualquier persona interesada en las Pymes, cuatro economistas argumentan que no hay evidencia sugiriendo que la tasa de entrada y salida de Pymes en Chile es demasiado alta. (Véase A.Cabrera, S.de la Cuadra, A.Galetovic y R.Sanhueza, “Las pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas”.) Su principal argumento es que las tasas correspondientes en países desarrollados, donde los mercados financieros funcionan mucho mejor que en Chile, son similares a las chilenas. Este es un buen argumento que debe tomarse en serio. Quienes desean políticas especiales para la Pymes deben comenzar por refutarlo.

Si se analiza la batería de subsidios para las Pymes que todos los chilenos financiamos con nuestros impuestos a la luz de lo anterior, las dudas respecto de dichos programas son evidentes. Sólo a modo de ejemplo considero los programas de reprogramación de deuda. Dichos programas parten de la base que la gran mayoría de las Pymes con problemas financieros son viables. El origen de los problemas sería la recesión de fines de los '90, de modo que basta con refinanciar la deuda para que estas empresas se desarrollen. Desgraciadamente esto no es correcto. Una fracción importante de las Pymes que se salvará gracias a dichos programas no era viable, con o sin recesión. Lo que se estará haciendo al reprogramar la deuda de estas empresas es prolongar su agonía. Al final igual saldrán del mercado y, en el proceso, se habrá afectado negativamente la capacidad de crecimiento de las empresas mas eficientes, y con ello los salarios y el crecimiento.

Es posible diseñar varias políticas que favorecen a la Pymes y que contribuyen a mejores empleos e incrementos de salarios. Sin embargo, estas políticas deben tener en cuenta que la entrada y salida de Pymes es una componente consustancial al crecimiento y desarrollo económico, no un fenómeno que se da excepcionalmente en años recesivos.

***Eduardo Engel es Profesor Titular de Economía de la Universidad de Yale.**