

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Sandra Zamora

Julio 18 de 2012

Innovación Productiva: el caso de empresas grandes vs. pequeñas

La intuición económica nos dicta que las empresas grandes tienden a ser las grandes aportantes de valor agregado al PIB-real, pero son las empresas pequeñas las que generarían el mayor número de empleos. ¿Qué tan equivocada puede estar nuestra intuición? Veamos.

Las cifras del DANE nos indican que, en términos de número de empresas, las grandes tan sólo representarían un 0.1% del total, las medianas el 0.5%, las pequeñas un 3% y las llamadas microempresas abarcarían la increíble cifra de un 96.4% (definidas dichas empresas por el valor de sus activos y número de empleados según la Ley 905 de 2004). Si agrupamos las Pequeñas y Medianas empresas (Pymes), vemos que estas representan el 3.5% del total numérico, pero cabe anotar que ellas aportan el 30.5% del empleo del país. En este sentido, la primera parte de nuestra hipótesis-intuitiva es correcta, en términos de generación de empleo.

En términos de generación de valor agregado, las Pymes aportan en Colombia cerca del 38.7% (Ayyagari, 2005), cifra no tan despreciable, como imaginábamos. En el caso de Chile, su encuesta longitudinal (2007) encuentra que las microempresas totalizarían un 82% del total (frente al 96% en Colombia), mientras que las grandes serían un 1.1% (frente al 0.1% en Colombia); las Pymes de Chile serían entonces un 16.5% (frente al 3.5% de Colombia).

Sin embargo, vemos que existen problemas de comparación, pues no puede ser cierto que las Pymes de Colombia aporten más que las de Chile (39% Vs. 14% del PIB), siendo una porción mucho menor (3.5% Vs. 16%). El problema radica en la utilización de diferentes definiciones (en Colombia por activos o empleo y en Chile por niveles ventas o empleo). Igual paradoja se presentaría a nivel de fuerza laboral, pues el 3.5% que representan las Pymes en Colombia estarían generando el 30.5% del empleo, mientras que en Chile ese 16% generaría el 47.7% de la fuerza laboral (ver gráfico 1).

Ahora bien, cabe preguntarse: ¿son las empresas grandes mejores catalizadoras de la innovación productiva que las Mipymes? En 1909, Joseph Shumpeter afirmaba que las empresas pequeñas eran más innovadoras que las grandes, debido a su espíritu empresarial-artesanal frente a la burocracia de las grandes empresas. Sin embargo, él mismo se retractó, en 1942, dando origen a su concepto de “destrucción-creativa” de las grandes firmas, gracias a: i) explotación de las economías de escala; ii) beneficios de la globalización; y iii) expansión del sector servicios (ver *The Economist*, diciembre 17 de 2011).

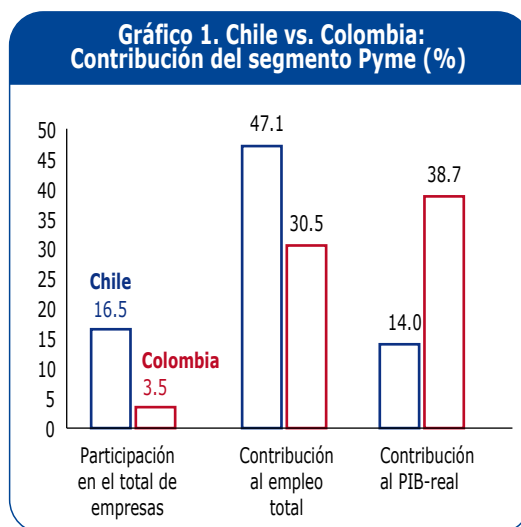
Continúa

Director: Sergio Clavijo
 Con la colaboración de Sandra Zamora

Ahora bien, estos argumentos también resultan objetables. Si bien es cierto que las grandes firmas se benefician de la innovación incremental (nuevos productos), ellas son más renuentes a romper sus paradigmas productivos. Dicho de otra manera, la clave estaría en su capacidad de crecimiento a la hora de adoptar nuevas tecnologías.

En América Latina el gasto en innovación es bajo. Mientras la relación Gasto en Innovación/Volumen de negocios asciende a 4-5% en Alemania o Francia, en Brasil es del 2.8% y en Colombia tan sólo del 0.8%. Además, en el caso de los países emergentes dicho gasto se concentra en tecnología incorporada a maquinaria, pero no a investigación y desarrollo. Esto último implica que el impacto de la tecnología al proceso productivo resulta siendo limitado, pues su escaso capital humano no logra aprovecharlo para futuras innovaciones (ver cuadro 1). Esto hace que el tema de la baja productividad se vuelva recurrente en la región. Chile fue el único país que aumentó su productividad respecto a la de Estados Unidos durante 1960-2005, mientras que en el caso de Colombia se abrió una brecha de productividad del -17% (ver *Comentario Económico del Día* 16 de mayo de 2012).

En síntesis, independientemente del tamaño de la firma, lo importante es que las empresas tengan capacidad y dinamismo para crecer y con ello aprovechar su potencial innovador. En Colombia, los obstáculos al crecimiento de las firmas no sólo obedecen a la baja inversión en innovación, también al elevado grado de informalidad empresarial y laboral, especialmente en las micro y pequeñas empresas. La informalidad les impide a las firmas acceder a fuentes de financiamiento para fortalecer su actividad empresarial. El problema estructural de las Mipymes es que enfrentan serios obstáculos a su formalización: rigideces del mercado laboral, con elevados SML y sobrecostos no salariales del 60%; y un régimen tributario complejo y con inequidades para los más chicos.



Fuentes: Chile: Primera Encuesta Longitudinal de Empresas (2007) y CORFO (2009); Colombia: DANE (2005) y Ayyagari (2005)

Cuadro 1. Gasto en innovación en la industria manufacturera (%)

	Argentina	Brasil	Colombia	Francia	Alemania
Intensidad del gasto en innovación (porcentaje del volumen de negocios)	0.9	2.8	0.8	3.6	5.2
Investigación y desarrollo (porcentaje del gasto total en innovación)	16	21.8	0.8	68.8	47.7
Equipo de capital (porcentaje del gasto total en innovación)	54	49.7	66.4	9.7	23.8

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2010.