

Columnista
• Sin producción en escala no hay competitividad
»
Titulos de esta edición»

Sin producción en escala no hay competitividad

Escribe Carlos Alfredo Rodríguez
Rector de la Universidad del CEMA

Adam Smith por primera vez estableció el rol fundamental de la escala de operaciones como factor determinante de la competitividad. Su frase «The division of labor is limited by the extent of the market» es un clásico en teoría económica.

Un trabajo de investigación que estoy realizando en CEMA confirma empíricamente esta hipótesis: con datos de 106 países miembros del FMI se verifica que cuando más chico es el país, mayor debe ser su grado de apertura al comercio internacional. La Argentina es la oveja negra de nuestro estudio: en tanto que los datos predicen que debemos exportar 34% del PBI, sólo lo hicimos por 10,5% en 1996 (fecha del estudio).

El comercio internacional está dominado por empresas que operan a escala gigantesca, muchas de ellas dentro del llamado sistema de «maquila». Las grandes compañías americanas producen hoy día desde Honduras, Salvador, Malasia o China. Para poder competir con estos gigantes debemos tener reglas de mercado que permitan operaciones a gran escala. En Estados Unidos hay 489 empresas que facturan anualmente por encima de los 3 mil millones de dólares (la más chica, créase o no es una librería). La Argentina sólo cuenta con dos empresas que exportan anualmente algo más de 1.000 millones de dólares: una exporta petróleo y la otra granos, dos productos primarios. Los argentinos no parecemos percibir la significación de la escala como factor determinante de la competitividad. La posibilidad de seguir siendo ineficientes gracias a vender caro a Brasil nos nubló la visión por una década. La crisis del Mercosur nos muestra la triste realidad de que las exportaciones industriales fuera del Mercosur crecieron sólo la mitad que nuestro PBI en la última década.

Creencia

Las autoridades económicas parecen creer que el empleo lo producen las PyMEs y por ende hay que darles un trato preferencial. En su visión las empresas grandes no dan empleo y ganan mucha plata, por lo que parecen ser sólo un mal necesario. Se ataca a los supermercados y se ve con mala cara las adquisiciones de los grandes bancos extranjeros. Se favorece la imposición de un impuesto especial a las empresas de servicios privatizadas con la excusa de que ganan mucha plata.

La realidad es que las PyMEs, en parte, surgen como una defensa del mercado contra la agresión impositiva, la falta de crédito y la regulación laboral. En un país como la Argentina, con regulaciones que no fueron diseñadas para ser cumplidas, ser pequeño e inconspicuo es una ventaja. En síntesis, muchas empresas son PyMEs porque las fuerzan, no porque quieren. La solución pasa por ver cuáles son las empresas que deben ser PyMEs y cuáles son las empresas que son PyMEs porque no les queda más remedio. A estas últimas hay que crearles las condiciones para que crezcan y dejen de ser PyMEs.

Las autoridades confunden causa y efecto y sistemáticamente subsidian a las PyMEs para que sigan siéndolo. En tanto la empresa siga siendo PyME se le refinancian deudas, se subsidia el nuevo empleo y se rebajan aportes patronales. Lo peor que le puede pasar a una PyME es crecer pues que en vez de todos los incentivos actuales recibiría la gentil visita de la DGI y el sindicato.

Subsidiar la pequeña escala y pretender ser competitivo es un contrasentido que sólo puede dar lugar a un acrecentamiento de la distorsión. Debemos tener una política de facilitar (no digo subsidiar) las grandes inversiones: no debe discriminarse a los grandes emprendimientos ni en el mercado laboral ni impositivamente.

La reforma laboral, si llega a buen puerto, es un paso adelante para mejorar la competitividad. Sin embargo, recientemente Economía ha suspendido la rebaja de aportes patronales, aumentó la base para sueldos altos sobre los que además implementó una sobretasa de ganancias. Todo esto afecta especialmente a las empresas grandes a las que les aumenta el costo de contratar ejecutivos y profesionales. Otro golpe para la competitividad.

Los incentivos del último ajuste son volver a las viejas costumbres de pagar con autos, alfombras, colegios y vales de comidas. Cuando la rentabilidad de la empresa depende de administrar un

sistema de pago en especie, difícilmente ésta pueda dedicarse a ser competitiva a nivel internacional.

[Arriba ↗](#)