

Documento especialmente preparado para XII Foro Nacional para la Competitividad, Panamá, 26/10/2020

Por Jorge Arbache, VSP/CAF

Recuperación post Covid y productividad: Retos y oportunidades en una estrategia basada en Pymes

La pandemia del Covid-19 generará una caída récord en el PIB de América Latina, lo que tendrá consecuencias sociales y económicas importantes.

Existe amplio consenso de que la recesión será larga y que la recuperación económica no será en “V”, sino algo similar al símbolo de Nike.

Otros dos consensos son que, en razón de la pandemia, estamos entrando en una nueva economía y que se han multiplicado los retos para las empresas de la región.

Impulsados por las circunstancias de la pandemia y por los modelos de negocio que hacen que el acceso a las nuevas tecnologías sea generalizado, lo virtual y lo intangible probablemente ganarán aún más relevancia en la vida cotidiana de las personas y de las empresas.

Hay abundante evidencia sobre esto, y quizás dos de los más reveladores son el extraordinario desempeño de las big-techs en las principales bolsas de valores mundiales y el crecimiento del comercio electrónico en la región.

La nueva economía sirve a muchos intereses, incluida la distancia social, la mayor eficiencia, la reducción de costos, la adopción de métodos de producción más sostenibles, la salud y la educación.

Parece indiscutible, por lo tanto, que un mayor acceso a las tecnologías beneficiará a todos y por lo tanto la recuperación post-Covid.

Pero lamentablemente, el mundo es más complicado que esto.

De hecho, los países ocupan posiciones diferentes para beneficiarse de las virtudes de la nueva economía.

Esto se debe a que se encuentran en diferentes etapas de transformación digital y a las habilidades requeridas para el uso completo de esas tecnologías.

Por lo tanto, es poco probable que la profundización de la nueva economía sea neutral desde el punto de vista de las oportunidades.

En este nuevo entorno, es probable que las habilidades y competencias cognitivas ganen aún más relevancia en el mercado laboral post-Covid y una mayor influencia en la determinación de la competitividad de las empresas e incluso de los países.

¿Está preparada América Latina para la nueva economía? ¿Y cómo podría la región optimizar aquellos beneficios en el período post-Covid?

Para responder a estas preguntas, uno debe mirar más allá de los factores habilitadores convencionales, como la infraestructura tecnológica, y centrarse en el componente que realmente importa más: el capital humano.

Para una perspectiva comparativa de cómo los países se alinean con el tema, un informe de la OCDE produjo estimaciones de series históricas internacionales sobre educación y otros indicadores económicos.

En 1870, el promedio de escolaridad formal para la población de América Latina era de 0.6 años.

Ese mismo año, Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda, que en esos momentos tenían una condición histórica

y política relativamente comparable a la de los países de nuestra región, registraban una escolaridad promedio de 5.5 años.

En 1900, los promedios fueron de 1,4 y 7 años, respectivamente.

Por lo tanto, mientras que la gran mayoría de la población latinoamericana todavía era analfabeta, la de esos países ya había alcanzado niveles respetables de escolaridad.

Ciento diez años después, la escolaridad promedio en nuestra región fue de 8.1 años, una marca relativamente más cercana a los 13.5 años de los otros países mencionados.

El problema es que estos países habían alcanzado ese nivel alrededor de 1925, lo que nos lleva a la inquietante conclusión de que nuestro retraso educativo sería de 85 años.

Pero existen dos efectos nocivos de esa brecha educativa que todavía son aún más inquietantes, especialmente en un contexto de necesidad de incrementar rápidamente la competitividad.

El primero son los efectos acumulativos de la demora en el tiempo en dimensiones económicas críticas, como el desarrollo productivo y tecnológico y la competitividad internacional de las empresas.

El segundo es que, como lo muestra un informe de la Unesco, la mayoría de los jóvenes de nuestra región no alcanzan los niveles mínimos requeridos de competencia en lectura y matemáticas cuando terminan la escuela primaria.

La falta de estas competencias básicas tiene implicaciones dramáticas para el desarrollo de otras habilidades y competencias y para la inserción en el mercado laboral formal.

Por lo tanto, aunque la brecha escolar promedio entre América Latina y los países avanzados se ha reducido, el desafío ya no es solo cuantitativo, sino también cualitativo, o la capacidad de los niños y jóvenes para aprender y desarrollar habilidades.

En el contexto de la nueva economía, la brecha educativa de América Latina puede tener al menos dos importantes aprendizajes, que son primero que en la medida en que la educación se asocie empíricamente con la productividad laboral, la competitividad de las empresas y el crecimiento económico dependerán en gran medida de la capacidad de incorporar mano de obra adecuada y de la capacidad de financiar la inversión en capital humano, y segundo es que en la medida en que la educación se asocie empíricamente con el uso de nuevas tecnologías, las empresas de la región pueden permanecer tecnológicamente retrasadas.

Esto es inquietante.

De hecho, al mirar los indicadores relevantes de competitividad de las empresas, se observa que la productividad promedio de los trabajadores en la región es una fracción de la observada en Estados Unidos, de alrededor del 20%.

Pero aún más preocupante es que la productividad no solo ha estado estancada hacen años, sino que incluso está disminuyendo en algunos países.

¿Están las empresas de la región preparadas para la nueva economía post-Covid?

Esta pregunta es importante para todas las empresas, pero aún más para las pymes.

Se estima que las pymes son el 99,5% de las empresas formales de la región, están concentradas en la producción de servicios convencionales, están mayoritariamente descapitalizadas, tienen deficiencias en la gestión, invierten poco y tienen poco acceso a tecnologías.

Esas empresas no solo son muchas, sino que también representan una parte predominante del empleo formal, alrededor del 65%.

La baja productividad de las pymes está asociada a bajos salarios y a empleos de baja calidad.

Pero el problema más relevante es que la baja productividad de las pymes es “contagiosa” y se propaga como un virus desde el mercado de insumos y servicios para la producción.

De hecho, la productividad de las pequeñas y medianas empresas corresponde solo al 24% y 46% respectivamente de las grandes empresas en el mismo país.

Por supuesto, las empresas con cadenas productivas más descentralizadas y largas están más expuestas a la “contaminación”.

Este es el caso de las empresas manufactureras y de otras con actividades más urbanas.

Por otro lado, las empresas con cadenas productivas relativamente más cortas, como las de agricultura y minería para exportación, están menos expuestas al contagio.

Los mercados donde las opciones para los proveedores de insumos son limitadas y las empresas locales no son competitivas o están protegidas son más propensos al contagio.

Otro problema es que la baja productividad se autoperpetúa, ya que desalienta la inversión, compromete la competitividad internacional y está asociada a la trampa del bajo crecimiento.

Por lo tanto, la productividad no es solo una cuestión de interés individual para las pymes, sino también de interés colectivo, por lo que el desafío es romper ese círculo vicioso.

Esto tiene fuertes implicaciones para la economía bajo un contexto tan complejo como lo de la pandemia.

En este contexto, es necesario pensar qué puede suceder cuando volvamos a una plena normalidad, y cómo deberemos enfrentar la recuperación económica post-Covid.

A pesar de los fondos de emergencia ofrecidos por muchos gobiernos de la región a las empresas en general, es probable que la pandemia seguirá castigando al tejido empresarial.

Sin embargo, debido a los temas de competitividad ya discutidos, parece razonable pensar que los efectos de la pandemia no afectarán por igual a empresas de distintos sectores, tamaños y características.

Más allá del tema de productividad laboral y la poca capacidad innovadora, también sería importante mirar en temas como la capacidad de caja y de liquidez, acceso a crédito y otros factores críticos para la supervivencia y para la competitividad de las empresas.

Se estima que, en condiciones normales, la mayoría de las pymes de la región cuentan con recursos propios para hacer frente a costos fijos hasta un máximo de treinta días.

Por tanto, sería razonable suponer que una buena parte de esas pymes podría entrar en avería técnica durante la crisis del Covid, poniendo en riesgo a decenas de miles de empresas de la región y paralizando las cadenas de pago, lo que amplificaría los efectos adversos de la crisis.

Es en este contexto que muchos gobiernos de la región han implementado programas públicos de apoyo empresarial de emergencia.

Los programas desbloquearon el crédito al ofrecer líneas de crédito parciales y garantías, programas de aplazamiento de deuda, obligaciones financieras e impuestos y programas de apoyo temporal a la nómina.

Los programas generaron nuevas oportunidades a las empresas que padecían problemas de liquidez, hecho que fue crucial para mantener el empleo y el tejido productivo.

Pero los cambios en las condiciones del mercado asociados con la crisis, como los cambios tecnológicos y los patrones de consumo e ingresos, las incertidumbres sobre la duración y el formato de la recuperación económica, la posibilidad de una segunda ola de infecciones y las incertidumbres sobre la disponibilidad de la vacuna han complicado aún más la situación de muchas empresas.

En medio de una crisis sin precedentes como ésta, puede resultar difícil diferenciar la falta de liquidez de la insolvencia, incluso en empresas que presuntamente eran sólidas antes de la crisis.

Así que parece razonable suponer que parte de las empresas beneficiarias de programas públicos podrán tener problemas de solvencia más adelante, probablemente después de que finalicen los períodos de gracia para el financiamiento de emergencia y pagos diferidos de deudas e impuestos, lo que podría convertirse en una trampa para la recuperación económica y la competitividad de los países.

Después de todo, los programas de emergencia pueden posponer, pero no evitar, eventuales quiebras de empresas.

El problema es que la supervivencia de esas empresas complicadas no es neutral y puede comprometer la competitividad de otras empresas con las que hacen negocios; ser una barrera de entrada para nuevas empresas y para el crecimiento de empresas que han ingresado al mercado; dificultar el aumento de la productividad media de la economía; afectar las finanzas y los fondos de garantía pública; y deteriorar la calidad de la cartera crediticia de los bancos, comprometiendo los balances y requiriendo un aumento de las provisiones, lo que podría afectar la disponibilidad de fondos y el apetito de riesgo para nuevas operaciones crediticias en el futuro.

Un estudio global del BIS sugiere que el 50% de las empresas enfrentarán problemas de servicio de deuda el próximo año.

Así que no sería exagerado conjeturar con que esta proporción podría ser igual o quizá mayor entre las pymes de la región.

Todo esto apunta a la utilidad de contar con una especie de “clave de crédito”, que destinaría recursos a las empresas de forma racional y eficiente para promover una sana recuperación post-Covid.

Al fin y al cabo, en un contexto tan hostil como el actual, puede haber muchos falsos positivos y falsos negativos en la identificación de debilidades y condiciones de supervivencia de las empresas.

El tema se vuelve especialmente preocupante cuando se toma en cuenta la realidad de la mayoría de las pymes de la región para las cuales las dificultades de acceso al crédito y mercados y los problemas de capacidades, de gestión y deficiencias tecnológicas son la norma y no algo propio de períodos de crisis, lo que complica aún más la dicha asignación racional y eficiente de recursos.

Los temas ya identificados tienen muchas implicaciones para la competitividad, algunas positivas y otras negativas.

Las positivas porque, aun la baja productividad sea un problema grave, esto puede ser una oportunidad para una rápida recuperación post-Covid debido al menos a cuatro factores.

El primero es que las empresas se ven obligadas a repensar sus modelos de negocio, adoptar nuevas tecnologías y reducir costos.

El segundo es que las empresas que están más obsoletas o que ya estaban en una situación frágil están más expuestas a la crisis y deberían salir del mercado en mayor proporción.

El tercero es que la pandemia ha acelerado los tiempos e identificado nuevas oportunidades de negocio en sectores emergentes más prometedores y mejor ajustados a la nueva realidad de las cadenas de consumo y producción.

Y, en cuarto lugar, es razonable suponer que las empresas que entrarán en el mercado en un futuro cercano adoptarán tecnologías y modelos de negocio más actualizados.

Por lo tanto, también parece razonable suponer que la empresa "representativa" del período posterior a Covid será más productiva que la empresa representativa del período anterior.

Pero, los temas identificados también tienen implicaciones inquietantes.

Esto porque las empresas representativas que saldrían al otro lado del túnel de la pandemia probablemente emplearán a relativamente menos trabajadores, entonces es razonable pensar que el desempleo estructural post-Covid aumentará más allá del desempleo en general.

En un contexto de lenta recuperación económica, ese aumento puede ir acompañado de un crecimiento sustancial en la informalidad, la pobreza y la desigualdad.

A pesar de los temas complejos revisados aquí, la pandemia de Covid brinda a los gobiernos oportunidades únicas para intervenir e implementar políticas más eficientes y efectivas para promover la productividad empresarial en general y de las pymes en particular.

Para los temas de productividad y competitividad, las políticas públicas podrían considerar al menos tres frentes.

El primero, combinar políticas de mayor acceso al crédito con medidas que amplíen la adopción de la transformación digital, el acceso a herramientas de gestión y mercados, la difusión de innovaciones tecnológicas, la internacionalización y el incentivo a los arreglos productivos en torno a empresas ancla que difundan conocimiento y tecnologías para empresas más pequeñas.

En definitiva, medidas que contribuyan no solo a que las pymes produzcan más de manera más eficiente, sino que también produzcan bienes y servicios con mayor valor agregado y, por lo tanto, sean más útiles para los consumidores, para las cadenas de suministro y producción.

En segundo lugar, colaborar con las empresas y el sistema educativo formal y profesional para fortalecer las habilidades y competencias de las personas en un contexto de alto desempleo y creciente uso de nuevas tecnologías.

Los ecosistemas de innovación regionales y locales también podrán ayudar a desarrollar y traer nuevas soluciones al mercado más rápidamente y hacer que las empresas y las personas sean más productivas y la economía más competitiva.

Y, tercero, fomentar condiciones horizontales que impacten en la productividad de las pymes.

Tendremos que entender que en la economía global de lo intangible que se aceleró en la pandemia, lo que importará para la prosperidad de las naciones no es solo usar, sino, sobre todo, **desarrollar, administrar y distribuir tecnologías.**

Para eso, será necesaria impulsar la educación formal y profesional de la más alta calidad, ciencia y tecnología y emprendimiento, así como actividades económicas que valoren esas habilidades.

Para que esta agenda tenga una oportunidad de éxito, será necesario elegir el conocimiento como la base de nuestro crecimiento económico y desarrollo social y movilizar fuerzas políticas en torno a la defensa de la inversión en empleo, productividad y competitividad.

Para los temas de los obstáculos de acceso a crédito y otros retos discutidos, por supuesto, no hay un conjunto único de recomendaciones, ya que las medidas dependen de las condiciones específicas de cada país, incluida la etapa de la crisis de salud, el espacio fiscal, el sistema financiero y las instituciones.

Sin embargo, hay puntos de interés general.

Será especialmente útil avanzar hacia métodos más sofisticados para conocer e identificar los problemas de las pymes para darles un tratamiento crediticio adecuado.

En este sentido, bases de datos innovadoras como las que utilizan las fintechs, por ejemplo, podrían utilizarse como herramientas adicionales de evaluación crediticia.

Las intervenciones públicas también podrían apuntar a la sostenibilidad de la recuperación empresarial.

El apoyo de los programas de emergencia podría estar condicionado a la participación activa de las empresas en los dichos programas de formación de recursos humanos, la mejora de la gestión e incorporación y uso de nuevas tecnologías, especialmente las asociadas a la transformación digital.

Otras recomendaciones incluirían canjes de deuda, titulación de carteras de pymes y reformas de las leyes de quiebras, que son en gran medida ineficientes en la región y precipitan la quiebra de empresas solventes y viables, pero que enfrentan problemas de liquidez.

Los retos y desafíos son muchos, pero las oportunidades de nuevos negocios para las empresas de la región también son muchas.

De hecho, la pandemia desveló muchas oportunidades comerciales.

Se trata de negocios e inversiones especialmente en el sector de la salud, equipos médicos y hospitalarios, telemedicina, educación a distancia, nuevas formas de entretenimiento y comunicación, comercio electrónico, logística y muchos otros con mercados locales, regionales y hasta globales.

Muchas *startups* en la región ya están activas en estas agendas y presentan soluciones ingeniosas e innovadoras a problemas nuevos y antiguos, que incluyen servicios de logística, servicios financieros, servicios de educación y salud, como pruebas y diagnósticos microbiológicos rápidos, servicios de biotecnología, servicios de geodatos, servicios de gestión de datos, soluciones digitales para gobiernos y muchos otros.

Otro tema importante es cómo crear puentes entre las ayudas al sistema productivo y la próxima fase de expansión económica, que ciertamente surgirá más adelante.

Más allá de lo ya discutido, hay que considerar programas para apoyar a las startups como elementos integrales de los paquetes de recuperación post-Covid y temas como la industria 4.0, 5G, inteligencia artificial y otros que ya estaban en la agenda de los países de la región, pero que caminaban a un ritmo lento.

Más que nunca, ellos tendrán la oportunidad de avanzar de manera más ordenada y, por lo tanto, contribuir a la competitividad de las empresas y de los países.

En conclusión, la pandemia de la baja productividad no mata como la pandemia del Covid-19, pero puede “paralizar”, al condenar al estancamiento económico.

Por lo tanto, la región tiene el desafío de luchar contra ambas pandemias, a del Covid y a del baja productividad y competitividad.

La tarea es urgente y requiere determinación, sentido de oportunidad, enfoque de políticas, planificación y mucha coordinación entre los sectores público y privado.

La buena noticia es que la crisis de salud ya está bajo control en varios países, las economías de la región ya han comenzado a dar señales de recuperación y las políticas de emergencia están dando tiempo a los gobiernos y a los bancos para planear y reforzar sus políticas.

Muchas gracias

Jorge Arbache, 26/10/2020
