

LP-68

Instituto de Investigaciones Socioeconómicas y Tecnológicas
INSOTEC

**EXPERIENCIAS EN EL APOYO
A LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA EN AMERICA,
ASIA Y EUROPA**

Serie: Industrialización y Desarrollo N° 8

Serie: Industrialización y Desarrollo N° 8

EXPERIENCIAS EN EL APOYO
A LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA
EN AMÉRICA, ASIA Y EUROPA

INSOTEC

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONOMICAS Y TECNOLOGICAS

CONTENIDO

	Pág.
Presentación	5
La experiencia de México en la micro, pequeña y mediana industria FERNANDO SANCHEZ UGARTE SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA E INVERSION EXTRANJERA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL - MEXICO	7
Cómo las PYMIS chilenas han logrado exportar y el rol del Estado en este proceso LYSETTE HENRIQUEZ AMESTOY GERENTE GENERAL DE SERCOTEC - Chile	20
El sistema de las pequeñas empresas en Italia: características y políticas de apoyo PROF. ANDREA SABA CATEDRATICO DE LA UNIVERSIDAD DE ROMA "LA SAPIENZA" ITALIA	41
La experiencia alemana ARNOLD WILLEMSSEN MIEMBRO DEL CONSEJO DIRECTIVO Y DELEGADO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FEDERACION DE INDUSTRIAS DE ALEMANIA	52
Situación y expectativas de las PYMES españolas. Experiencia organizativa D. LUIS SANTIAGO DE PABLO DIRECTOR DE FORMACION - CONFEDERACION ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA - ESPAÑA	74
El desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Taiwán TAIN-JY CHEN INVESTIGADOR ASOCIADO DE LA INSTITUCION CHUNG-HUA PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA	100
Aspectos organizativos de la pequeña y mediana empresa: la experiencia japonesa MITSUHIRO KAGAMI INSTITUTE OF DEVELOPING ECONOMIES, TOKIO - JAPON	113

TITULO: EXPERIENCIAS EN EL APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN AMERICA, ASIA Y EUROPA

Coordinación: Roberto Hidalgo F.

Publicado con el auspicio de la Fundación Konrad Adenauer
Diseño e Impresión: **B Centauro**

Impreso y hecho en Quito, Ecuador - Diciembre de 1994
Editor: Instituto de Investigaciones Socio-económicas y Tecnológicas, INSOTEC

Juan León Mera 920 y Wilson - 4° piso
Quito - Ecuador

Serie: Industrialización y Desarrollo N° 8
INSOTEC, 188 páginas

En el libro se presentan algunos de los documentos expuestos en el Seminario Internacional "El Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial", realizado en México en marzo de 1993. Se recogen especialmente las experiencias de las políticas de apoyo a ese estrato empresarial en diversos países, desarrollados y en vías de desarrollo.

La publicación ha sido autorizada por Nacional Financiera de México

DESCRIPTORES: Desarrollo industrial/ Pequeña Industria/ Pequeña empresa

ISBN: 9978-69-003-4 (Serie Industrialización y Desarrollo)

Matriz de ordenamiento y sistema de soporte para la producción industrial en pequeña y mediana escala en una economía globalizada
GERMAN BULA ESCOBAR
 PRESIDENTE NACIONAL ASOCIACION COLOMBIANA POPULAR DE INDUSTRIALES (ACOPU) SANTA FE DE BOGOTA, D.C. 128

La Administración de Pequeñas Empresas en los Estados Unidos: programas para la creación y expansión de pequeñas empresas
G. TILL PHILLIPS
 Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos 145

La experiencia irlandesa: promoción de nuevas pequeñas empresas y construcción de compañías de crecimiento
DECLAN MURPHY
 AUTORIDAD PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE IRLANDA IRLANDA 157

Políticas financieras nacionales para la promoción y el desarrollo de la pequeña empresa
DONALD LAYNE
 VICEPRESIDENTE DEL BANCO FEDERAL DE CANADA PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL 170

PRESENTACION

El Instituto de Investigaciones Socio-económicas y Tecnológicas, INSOTEC, ha creído conveniente presentar en su serie *Industrialización y Desarrollo* este compendio de documentos que trata sobre las experiencias y las políticas de apoyo a la pequeña y mediana empresa en diversos países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, con el fin de contribuir a la discusión, en el Ecuador y en América Latina, de los mecanismos más idóneos para aportar al progreso de este importante estrato de la economía. El objetivo de presentar experiencias diversas radica en el interés de conocer las acciones tomadas en diferentes realidades, lo que contribuirá a identificar de mejor modo aquellas aplicables en nuestros países.

Este libro se complementa con otro que contiene documentos elaborados por investigadores del tema empresarial e industrial, lo que crea un interesante contraste entre la experiencia práctica y el punto de vista de los estudiosos del tema.

Los documentos aquí presentados fueron expuestos en el Seminario Internacional "El Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial", realizado en México en 1993. El evento fue organizado por la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), Nacional Financiera (NAFIN), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). INSOTEC agradece por la autorización dada para publicar estos documentos.

Dr. José A. Lanusse
 PRESIDENTE

LA EXPERIENCIA DE MEXICO EN LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

FERRNANDO SANCHEZ UGARTE

SECRETARIO DE INDUSTRIA E INVERSION EXTRANJERA
SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL - MEXICO

Expondré de manera general la política y los instrumentos específicos que se han desarrollado en los últimos años para apoyar a este importante sector de la industria nacional en el proceso de internacionalización de nuestra economía.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, señala el propósito de insertarnos en la economía mundial, a través de la modernización de la planta productiva y el fortalecimiento de nuestro sector exportador.

En este contexto y para dar cumplimiento a lo previsto en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, en cuanto a establecer acciones para superar los obstáculos al desarrollo de la industria, se elaboró el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, con la participación de diversas dependencias y en base a los planteamientos expresados en los foros de consulta popular de las diferentes organizaciones industriales y de los propios empresarios.

En el programa se reconoce la importancia de estos estratos industriales, que representan el 98% del total de los establecimientos de transformación, absorben más del 50% de la mano de obra del sector y aportan el 43% del producto que genera la actividad manufacturera; proporción que es equivalente al 11% del PIB.

Aún cuando estas industrias se dedican a todas las actividades manufactureras, más del 60% de los establecimientos orientan su producción a alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos.

La concentración económica y poblacional en pocas entidades federativas del país es un patrón que se refleja en la localización de estas industrias, ya que el 61% de los establecimientos se ubican en el Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla y Veracruz.

Cabe señalar que entre las potencialidades de estas unidades productivas destaca su flexibilidad operativa, que les permite adaptarse rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado, situación que constituye una ventaja comparativa ante la perspectiva de que la industria nacional necesita fortalecer su presencia en mercados regionales ampliados con una fuerte competencia externa.

El eje de la política es la promoción de la organización empresarial que se sustenta en un esfuerzo de coordinación entre los diferentes niveles de gobierno y de concentración con los industriales. Los objetivos del programa son: fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, propiciando cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y vender; elevar su nivel tecnológico y de productividad; fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvando con ello al desarrollo regional y a la desconcentración industrial; promover una mejor distribución del ingreso nacional, mediante la creación de empleos permanentes y propiciar la inversión en actividades manufactureras. El elemento motriz para alcanzar estos objetivos es la iniciativa y el talento empresarial.

Para alcanzar estos objetivos se han delineado las siguientes estrategias: mejorar las escalas de producción mediante adecuados mecanismos de organización interempresarial; promover su inserción en el proceso exportador y diseñar nuevos mecanismos de financiamiento.

A fin de coadyuvar la expansión y fortalecimiento de este sector industrial se han realizado acciones tendientes a promover la organización empresarial para abatir costos en la compra de materias primas, y acceder a mercados más amplios, disponer de tecnologías más avanzadas en sus procesos de producción y de administración, así como de recursos humanos más capaci-

tados para disminuir costos, aumentar la productividad y elevar la calidad de sus productos, y para obtener el financiamiento que requiere el industrial.

I. ORGANIZACION INTEREMPRESARIAL

Se han promovido diferentes opciones de agrupación de los industriales, entre las cuales destacan las siguientes:

En materia de subcontratación, se dio cumplimiento a la línea del programa en cuanto a la formación del Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación, cuya constitución se formalizó el 28 de julio pasado. En principio apoya a siete Bolsas localizadas en el Distrito Federal y en los estados de Jalisco, Nuevo León, Chihuahua (2), Durango y Veracruz, que incorporan a cerca de 2,000 empresas. Por la mediación del Centro Coordinador se realizaron ventas por subcontratación con el exterior por 8.4 millones de dólares.

En algunas entidades del país se organizaron centros de compras en común a efecto de eliminar el intermediarismo y lograr economías de escala, se crearon 2 grandes Centros de Compra: uno en el estado de Tabasco, entre industriales de la tortilla para la adquisición de insumos diversos y refacciones que incorpora alrededor de 300 empresarios y otro con los industriales del plástico en Poza Rica, Ver. Bajo esta modalidad se organizaron, también, 50 herreros en Chilpancingo, Gro. que operaban individualmente, por lo que lo lograban beneficios económicos en sus compras.

Otra forma de organización que la Secretaría promueve es la agrupación de microindustrias y de productores artesanos bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público, la cual para su constitución tiene facilidades máximas, pues sólo se requiere llenar un formato de acta constitutiva que proporciona y autoriza la SECOFI. Estas sociedades operan como entidades de fomento privadas y son acreditadas directas de la Banca de Desarrollo. Se ha promovido la constitución de esta figura en todo el país, concretándose proyectos en Chiapas y Zacatecas. Por su parte, la Confederación Nacional Campesina organizó 30 grupos de artesanos bajo esta modalidad.

Con motivo de la veda forestal decretada por el Gobierno del estado de

Chiapas, los industriales de la madera solicitaron se atendiera la problemática del desabastecimiento causada por esa disposición. Por ello, se constituyó una Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público, denominada "Grupo Mueblera del Estado de Chiapas" que agrupa, en principio, a 65 carpinteros pertenecientes a 6 municipios, dicha Sociedad operará como Entidad de Fomento, una vez que se integre la totalidad del capital social, con la participación accionaria del Fondo de Empresas de Solidaridad.

Las funciones principales serán la compra en común de madera y otros insumos; así como la obtención de créditos por parte de los socios. Asimismo, 8 comercializadores de madera de la Entidad formaron una empresa conjunta para vender esta materia prima a dicha Sociedad a precios preferenciales. En apoyo a este esfuerzo las dependencias gubernamentales competentes adoptarán medidas para facilitar la importación de madera en rollo, en caso de que se requiera.

Por conducto de la COMIN-Zacatecas y en coordinación con el Instituto de la Juventud y el Deporte, con recursos de PRONASOL, se apoyó la constitución de una empresa comercializadora que integra a 200 microindustrias juveniles en diversas ramas económicas: alimentos, metalmecánica, textil, materiales para construcción y artesanías.

Asimismo, por intermediación de la COMIN se logró apoyo crediticio para 25 talleres de empresarios juveniles que proveen al Centro Platero de la Ciudad de Zacatecas.

Con el apoyo de SECOFI, se organizaron 41 Sociedades Cooperativas de Producción Industrial (número similar al realizado en 1991), que agrupan a más de 1,723 socios e involucran una inversión de 18,633 millones de pesos. Destacan las actividades de alimentos, prendas de vestir, productos de madera, artesanías, materiales para construcción, productos de cosmetología y metalmecánica. Se ubican en todo el territorio nacional.

Como resultado de los estudios realizados en la Secretaría, ya se cuenta con un proyecto de esquema normativo para la constitución y operación de "Empresas Integradoras", así como para su fomento en el país.

De las 160 Uniones de Crédito Industrial y Mixtas Registradas, 135 fueron apoyadas por Nacional Financiera.

Por su parte, SECOFI otorgó asesoría para la constitución de 11 Uniones de Crédito, las cuales se proyectan establecer en el Distrito Federal y en los estados de Guerrero, Hidalgo, Jalisco, México, Nuevo León y Oaxaca.

II. SERVICIOS DE ENLACE DE LA SECOFI

Se proporcionaron servicios de enlace informativo a la industria en dos áreas: una sobre la oferta y demanda de residuos industriales, a través del mecanismo denominado "Bolsa de Residuos Industriales". Se han creado cuatro Bolsas para el aprovechamiento de residuos industriales, susceptibles de ser reciclados.

La Bolsa, a nivel central, continuó operando con el apoyo de PEMEX en 1992. A través de ella se realizaron 192 enlaces entre oferentes y demandantes de 90 residuos industriales, en las ramas metalmecánica, química, plástico, papel y cartón, hule, madera y otros.

Adicionalmente, funciona una Bolsa Regional en Monterrey, N.L., a cargo de la CAINTRA y de la Universidad Regiomontana y 2 de tipo sectorial en CANACINTRA México y en la Asociación Nacional de Ingenieros Químicos (ANIQ).

La otra área es la referente a la vinculación de productores de escala micro, pequeña y mediana con las cadenas de autoservicio y departamentales, tanto públicas como privadas, mediante la celebración de exposiciones. En 1992 se organizaron 2 eventos de este tipo con la participación de 300 expositores: una cobertura nacional celebrada en Tlaxcala, con la asistencia de 19 entidades federativas y una regional en la Ciudad de Mérida, Yuc., con la concurrencia de 8 estados.

III. TECNOLOGÍA

Los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (LANFI), atendieron de manera preferencial a la industria micro y pequeña mediante el cobro de los servicios a precios diferenciales: 50% de descuento para la micro y 25% para la pequeña.

Se llevó a cabo la depuración, codificación y análisis de la información correspondiente a la encuesta levantada a mil empresas para la identificación de necesidades tecnológicas de la industria en el estado de México. Se elaboró un análisis comparativo de las encuestas realizadas en los estados de Chihuahua, Guanajuato y México.

En el rubro de cooperación técnica internacional, se aprovecharon al máximo dichas oportunidades. Tal es el caso de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), bajo cuyo patrocinio se realizó el Segundo Seminario México-Japón sobre Calidad Total en el mes de marzo, en las ciudades de México y Guadalajara.

IV. GESTION EMPRESARIAL Y CAPACITACION

La capacitación gerencial es uno de los aspectos que presentan mayor demanda por parte de la comunidad empresarial. En respuesta diversas instituciones tanto oficiales como privadas han implementado diversos programas que proporcionan a los industriales instrumentos que mejoran su nivel de gestión.

Por lo que hace a la capacitación de la fuerza de trabajo, la STPS, en el marco del Programa de Capacitación Industrial de la Mano de Obra (CIMO) ha formado unidades promotoras de la capacitación en 26 entidades federativas. Gracias a esta labor se han atendido a 64,565 trabajadores en 24,101 empresas.

Con el objeto de dar una mayor cohesión a estas actividades se elaboró el proyecto de convenio de colaboración para la instrumentación y ejecución de acciones que contribuyan a la ampliación de estos apoyos entre SECOFI, STPS y NAFIN.

V. CALIDAD TOTAL

En materia de calidad total, se llevó a cabo una promoción permanente, con este propósito los organismos impulsan diferentes programas de información a sus asociados. Por su parte, la oficina del Premio Nacional de Cali-

dad difunde esta cultura e invita a empresas de todas las escalas y actividades económicas a participar en el evento.

VI. FINANCIAMIENTO

Se atendió un número creciente de empresas con base en los programas normales de NAFIN, principalmente a través del Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y del Programa de Apoyo a la Microindustria que se opera por conducto de Entidades de Fomento Públicas y Privadas.

Durante 1992, se apoyaron a más de 90 mil empresas, de las cuales 54 mil (60%) pertenecen al sector de transformación. Los recursos ascienden a 15.7 billones de pesos, mismo que se canalizaron a través de la Banca, Uniones de Crédito y Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje y Entidades de Fomento, lo que representa un incremento relativo del 83% con respecto del ejercicio anterior. De este monto, 4.7 billones se destinaron a la industria (30%), frente a los 3.3 billones asignados en 1991, lo que significa un incremento porcentual del 42.4%.

Es importante mencionar la puesta en marcha del Centro NAFIN para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, en la ciudad de México, donde se ofrecen servicios de apoyo integral.

Por su parte el BANCOMEXT expidió la tarjeta de crédito "INTER-EXPORT" con objeto de estimular las exportaciones de manufacturas.

VII. COMISION MIXTA PARA LA MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA (COMIN)

En la COMIN participan las Dependencias Públicas vinculadas con la promoción y operación de la industria; la Banca de Desarrollo y, lo más importante, los Organismos Empresariales.

Asimismo, se invita a todos los empresarios en lo individual, para que ex-

pongan en forma directa sus problemas y requerimientos, con el objeto de ser analicen y resuelvan en este foro.

La COMIN se reúne conforme lo dispone su normativa, en tres niveles: el estatal, el regional y el nacional. Empero, fue necesario organizar foros de carácter municipal, entre los destacan los de Torreón, Coah., Gómez Palacio, Dgo. y Tlalnepantla, Méx. y una de carácter sectorial, que es el caso de la Industria Maderera y de Muebles en el estado de Chiapas, la cual ha identificado e instrumentado acciones específicas para organizar a industriales del mueble, a efecto de que superen el problema del desabastecimiento de madera ocasionado por la veda en la tala de bosques decretada por las autoridades. Por su importancia, serán adoptadas por algunas empresas de este sector, en otros estados con similar problemática.

La COMIN se instaló y funciona en todos los estados del país, incluido el Distrito Federal, debe resaltarse que en 16 entidades, la comisión sesionó en forma itinerante, teniendo como sedes todos aquellos municipios de relevancia industrial. Lo anterior, tiene como propósito acercar este foro a los empresarios de más limitados recursos y con ello, darles la oportunidad de manifestar sus inquietudes y planteamientos.

Hasta diciembre de 1992, se llevaron a cabo 242 sesiones, de las cuales el 74% son de carácter estatal y municipal y el 26% corresponde a regionales. Se recibieron 1,296 asuntos, de los cuales 297 son del ámbito regional y 999 estatal. Es necesario aclarar que el estatus de regional o estatal, se define por las características del planteamiento y la esfera de competencia de la autoridad responsable de dar atención a un determinado asunto.

A nivel regional se ha resuelto el 74% de los casos y se encuentra pendiente un 26% debido a que su resolución se relaciona con aspectos que involucran modificaciones legislativas y normativas, o bien, requieren de acciones coordinadas con diversos agentes económicos para obtener resultados en el mediano y largo plazo.

Para ofrecer una idea más clara de esta situación, conviene mencionar

que el 35% de los asuntos pendientes corresponden al tema de "Política Industrial", en donde se incluyen tópicos fiscales, aduaneros y de comercio exterior, entre otros. El 15% a financiamiento, lo que tiene que ver con los sistemas de garantías, reciprocidades que exige la Banca, Legislación Bancaria y costos de operación crediticia, por señalar algunos.

La presentación de las necesidades financieras del empresariado fue frecuente en las sesiones de la COMIN en el año de 1992, de tal forma que en las reuniones estatales el tema del financiamiento representa el 41% de los asuntos presentados y el 20% en las de rango regional.

Por esta razón se creó un COMIN financiero con la participación de la SECOFI, SHCP, HAFIN, BANCOMEXT, la Asociación Mexicana de Bancos, la Banca de Fomento Puro y los Organismos Empresariales que se ocupan de analizar la problemática captada, así como la instrumentación de acciones orientadas a ampliar y mejorar la cobertura del apoyo financiero a las empresas de menor tamaño.

Por otra parte, diversos planteamientos formulados en la COMIN tienen implicaciones de tipo legislativo y normativo, que conllevan la existencia de una excesiva centralización administrativa y de trámites complejos por lo que se realizaron actividades conjuntas con la Unidad de Desregulación Económica de la SECOFI, a efecto de analizar y encauzar estos planteamientos a las dependencias y entidades competentes.

La COMIN no sólo ha permitido resolver la problemática específica que presentan organismos industriales y los propios empresarios en lo individual. Lo más relevante es la instrumentación de acciones de mayor cobertura, como es el caso de el desarrollo de parques industriales, facilitando la creación y operación de Uniones de Crédito; igualmente se ha favorecido el acceso al financiamiento, se ha dado asistencia técnica a industrias que lo han solicitado, se ha promovido la realización de talleres fiscales para las empresas más pequeñas, se ha dado orientación sobre la formación de organizaciones interempresariales, se ha brindado orientación para el cumplimiento de la le-

gislación ambiental y se ha asesorado a los industriales en el registro de marcas y patentes.

Otro aspecto relevante, es la presentación en COMIN de 21 proyectos de exportación, los cuales han contado con el apoyo de diversas instituciones en la concreción de los mismos.

Es importante mencionar que se promovió ante las Cámaras una mayor participación de los empresarios, en virtud de que este foro es justamente para auxiliarlos en la solución de sus requerimientos.

VIII AGROINDUSTRIA

Por medio de la COMIN de Tlaxcala, Durango, Colima, Michoacán, Tamaulipas, Sinaloa y Oaxaca, se apoyaron 9 proyectos de empresas agroindustriales en lo referente a monitoreo del mercado internacional de hortalizas, vinculación con la oferta de higuera, diversificación de huertos, cultivo de algodon y oleaginosas, comercialización de miel y venta de nopal industrializado.

IX. PROGRAMA DE APOYO A LA ACTIVIDAD ARTESANAL 1991-1994

Este programa, aprobado por decreto el 29 de mayo de 1992, establece que las acciones de fomento se ajustarán de acuerdo a las características y necesidades de cada rama y zona de producción. Para tal efecto, crea el Comité de Apoyo a la Actividad Artesanal (COMART), que es el conducto para la ejecución de este programa en el país.

La Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria (y la Actividad Artesanal) es la instancia para el seguimiento y evaluación del desempeño del programa, en los términos que señala la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal.

En el Comité participan todas las Dependencias Públicas vinculadas con la promoción de la actividad artesanal, la Banca de Desarrollo y las Agrupaciones de Artesanos y sus Organismos Representativos, también se invita a los

artesanos para que expongan en forma directa sus requerimientos, con objeto de se analicen y se resuelvan en este foro.

Las reuniones del COMART son estatales y se llevan a cabo en forma bimestral, en los sitios en donde se desarrolla la actividad artesanal.

Durante el año de referencia se instalaron 8 comités de apoyo a la actividad artesanal: en Durango, Guerrero, México, Michoacán, Morelos, Quintana Roo, San Luis, Potosí y Veracruz.

En 11 entidades, se atiende al artesano por conducto de subcomisiones integradas a la COMIN y son las siguientes; Aguascalientes, Baja California, Hidalgo, Jalisco, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala y Yucatán. En los restantes, los asuntos se plantean en la COMIN.

En este contexto se llevaron a cabo 83 sesiones, y se recibieron 319 planteamientos, se ha resuelto el 25% del total de los casos y se encuentra pendiente el 75. el hecho de que la mayoría de las solicitudes de los artesanos, tanto de sus agrupaciones como individuales estén aún sin solución, obedece a la naturaleza de los requerimientos que son: de crédito y comercialización, así como capacitación y gestión.

Para el caso de financiamiento, la mayoría no es sujeto de crédito, debido a que no cuentan con garantías reales, además de no estar organizados. Por tal motivo, la actividad promotora se centra en la tarea de agruparlos para la producción y comercialización.

Por otro lado, con base a los acuerdos de la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria (y la Actividad Artesanal), se instalaron siete subgrupos de trabajo con el propósito de aplicar las líneas de acción previstas en el Programa de Apoyo a la Actividad Artesanal. Durante 1992 sesionaron los siguientes subgrupos:

- Certificados de autenticidad.
- Comercialización.
- Estudios de mercado.
- Reconocimientos al productor artesano.
- Producción de cerámica artesanal.
- Revisión de pago de derechos por reproducciones y
- Organización de productores.

Adicionalmente, se apoyó la formación de "La Unión de Solidaridad de Artesanos del Valle del Mezquital", integrada en principio, por 60 artesanos de diversas ramas. Con el apoyo de SECOFI y el Gobierno del estado de Hidalgo, participaron en 3 exposiciones artesanales, para facilitar la comercialización de sus productos.

En Tlaxcala, el COMART apoyo a la Casa de Artesanías en la instalación de un Centro de Abastecimiento de materias primas.

A petición de la Confederación Nacional Campesina, se asesoró a los artesanos de muebles de bambú de Monte Blanco, Ver., y de los Municipios de Pahuatlán, Beristain y Ahuazotepac en el estado de Puebla, sobre las diversas formas asociativas que permiten el acceso al crédito institucional, así como a la comercialización directa.

SECOFI y BANCOMEXT apoyaron y costearon la edición en tres idiomas del catálogo "Expresiones Artesanales de México" que consta de tres mil ejemplares, elaborados con técnicas de la más alta calidad, para su distribución en Estados Unidos, Canadá y Europa; promueve 95 tipos de artesanías de diferentes puntos del país.

X. ACTIVIDADES SECTORIALES

En los programas sectoriales de competitividad se está revisando en forma particular la problemática de este segmento industrial y se están estableciendo compromisos para su solución.

XI. DESREGULACION, DESCONCENTRACION Y SIMPLIFICACION ADMINISTRATIVA

En esta área se desarrolló un trabajo permanente, a efecto de brindar las mayores facilidades para la instalación y operación de estas empresas.

En el año de referencia, se amplió el Régimen de Ventanilla Única de Gestión de la Industria Micro a los estratos de industria pequeña y mediana, así como a la actividad artesanal, por conducto de las cuales se aplica en todo el país un paquete de más de 70 medidas de simplificación y desconcentración administrativa.

Funcionan 104 ventanillas, frente a 98 que operaban hasta 1991, en 1992, se impartió capacitación a 500 personas que participan en la operación de dichas ventanillas.

Durante 1992, las ventanillas únicas de gestión industrial expidieron 1,320 cédulas de microindustrias para igual número de establecimientos, las que a su vez generaron 6,037 empleos. La inversión destinada a la realización de dichos proyectos ascendió a 81,505 millones de pesos.

PERSPECTIVAS DE ESTA INDUSTRIA ANTE EL TLC

La micro y pequeña industria enfrentará importantes retos en el nuevo contexto del mercado trilateral debido a los bajos niveles de competitividad que prevalecen en ella; sin embargo, su flexibilidad para adaptarse a la demanda le permitirá adecuarse a las nuevas circunstancias económicas. Para ello, es necesario fortalecer los mecanismos de organización empresarial, las oportunidades de alianzas estratégicas y de coinversiones para asimilar nuevas tecnologías, recursos de capital frescos y nuevas oportunidades de mercado; propiciar la detección y penetración de nichos de mercado locales y regionales; especializar la industria en proceso y no necesariamente en productos terminados para articularse a las cadenas productivas al interior del país o en el exterior.

Se considera que las características de especialización, cooperación interempresarial y flexibilidad de las empresas más pequeñas las coloca en posición competitiva en varias ramas industriales de servicios. Entre otras, se pueden mencionar las siguientes: confección de ropa, calzado, partes y componentes automotrices, elaboración de programas de cómputo, litografía, servicios de reparación y mantenimiento industrial, entre otros.

CONCLUSIONES

La industria micro, pequeña y mediana ha desempeñado un importante papel en el crecimiento económico del país y en el desarrollo social del mismo ya que se ha caracterizado por generar grandes volúmenes de empleo permanente. Además, esta industria ha sabido superar obstáculos como la crisis económica de la década pasada.

Por ello, existe una gran confianza en que esta industria sabrá encontrar soluciones al interior de sus empresas para enfrentar a sus competidores externos.

COMO LAS PYMIS CHILENAS HAN LOGRADO EXPORTAR Y EL ROL DEL ESTADO EN ESTE PROCESO

LYSETTE HENRIQUEZ AMESTOY
GERENTE GENERAL DE SERCOTEC

Agradezco a los organizadores de este evento la posibilidad que se nos brinda, a un conjunto de países, de socializar nuestras experiencias exportadoras, tratando de, a partir de ellas, rescatar lecciones importantes que nos permitan encarar con éxito la tendencia liberalizadora de nuestros mercados.

Exportar es complejo y lo es en particular para la PYMI. Su tamaño adiciona obstáculos. Muchas son las barreras que hay que vencer. Sin embargo la PYMI en Chile está exportando a los cinco continentes y esto nos muestra que es posible. Para que este proceso se incremente en cobertura y en calidad es mucho lo que tenemos que hacer por delante, especialmente teniendo en cuenta el acelerado proceso de internacionalización de los mercados, que nos impone -de cara al Siglo XXI- dar un salto importante en materia de competitividad. Necesitamos tener una PYMI moderna. Esta no puede ser el sector rezagado de la economía, el sector marginal de la industria. Buscamos la modernización de este sector y una buena articulación de él con la gran empresa. Porque la PYMI no sólo puede exportar directamente, sino también indirectamente, vía otras empresas.

Creo que un aspecto a rescatar con bastante fuerza en nuestra experiencia, es que la competitividad para exportar no debe venir sólo de las empresas. La competitividad es sistémica.

El sistema en su conjunto debe funcionar, tanto el Sector Privado como el Sector Público, tanto la manufactura como los servicios y tanto las empresas grandes como las pequeñas. Y pienso que en nuestro país así se ha dado y esto ha tenido particular importancia en el caso de las PYMIS. Yo quisiera exponer el caso chileno deteniéndome en los siguientes aspectos: cómo se ha ido dando el proceso de diversificación de exportaciones; cuál es la política del Gobierno y en qué instrumentos descansa; cuál es la institucionalidad para promover las exportaciones de la PYMI; cuáles son los principales problemas que encara la PYMI para exportar y como se están enfrentando éstos; y por último, algunos ejemplos concretos.

1. LA DIVERSIFICACION DE EXPORTACIONES

Sin duda, Chile en las últimas décadas se ha abierto fuertemente al exterior. Lo que se ha reflejado en un intenso proceso de diversificación de exportaciones, de diversificación de mercados y de incremento de número de empresas que participan en este proceso. Como expresión de esto se puede constatar que, mientras en 1973 se exportaban 208 tipos de productos, en 1991 se exportaban 3.000; mientras en 1973 nuestros productos llegaban a 60 mercados, en 1991 lo hacían a 159; mientras en el proceso exportador en 1973 participaban 210 empresas, actualmente lo están haciendo 5.200 y 4.000 de ellas son PYMES. Lo que pone en evidencia como la pequeña y mediana empresa, e incluso la artesanía, se han ido incorporando a este proceso.

También se puede señalar que en 1973 se exportaban alrededor de US\$ 1.500 MM y que de esta cifra el 55% lo constituía el cobre. Hoy día se exportan casi US\$ 10.000 MM y el 47% de esto lo representa el cobre. Hay más de US\$ 4.900 MM que no son cobre en nuestras exportaciones y fácilmente US\$ 3.000 MM de éstas son exportaciones no tradicionales.

Es cierto que una proporción importante del esfuerzo exportador de Chile y su competitividad históricamente se ha basado en las ventajas comparativas de sus recursos naturales y en el reducido valor de su mano de obra y eso debemos revertirlo. También es cierto que este proceso de apertura al exterior de nuestro país, ha tenido un alto costo social y que actualmente tenemos que enfrentarlo como Gobierno.

2. LA POLÍTICA DE GOBIERNO FRENTE A LAS EXPORTACIONES Y LOS INSTRUMENTOS EXISTENTES.

2.1 ELEMENTOS DE LA POLÍTICA DE GOBIERNO

Nuestra política de Gobierno está orientada a ir hacia una segunda fase del desarrollo exportador. Este se caracteriza por exportar productos con mayor valor agregado, exportando por lo tanto, capacidad tecnológica, capacidad empresarial y capacidad laboral. Esta fase se caracteriza por la diversificación de productos exportables, la diversificación y ampliación de mercados y la incorporación creciente de nuevas empresas al proceso exportador.

En el espíritu de la política de Gobierno está el lograr un crecimiento económico con equidad, con justicia social. Por lo tanto, esto es incompatible con centrar nuestras ventajas comparativas en un bajo costo de la mano de obra. Tenemos que entrar a esta segunda fase del desarrollo exportador con relaciones laborales más justas. La forma de ganar ventajas reside en incorporar tecnología a la producción, tener una mayor capacidad de gestión y mano de obra más capacitada. En general, potenciar las capacidades productivas.

Algunos criterios para desarrollar estas capacidades se basan en lo siguiente:

- Horizontalidad de las políticas, o sea, se incentivan ciertas iniciativas a nivel de toda la economía, sin privilegiar determinados sectores de actividad.
- Esfuerzo colectivo, o sea, colaboración entre los distintos sectores, público y privado, empresarios y trabajadores y entre empresarios.
- Esquema de economía abierta y de mercado, pero velando por una mayor equidad en el acceso a las oportunidades por parte de los diferentes sectores.

Con el objeto de incorporar con mayor fuerza, a las empresas al desarrollo exportador, el Gobierno está analizando una serie de medidas como:

- Mantener y perfeccionar los actuales mecanismos e instrumentos de estímulo a las exportaciones (que se detallan en el punto 2.2)
- Realizar acciones concretas para lograr reducir las restricciones y barreras que algunos países aplican al comercio internacional.
- Detectar y neutralizar prácticas de competencia desleal (Dumping).
- Superar dificultades de acceso al crédito que presenten algunos exportadores.
- Facilitar el desarrollo de nuevos mercados.
- Establecer un Programa de Certificación de Calidad.
- Establecer medidas para lograr la innovación tecnológica en el campo de la PYMI.
- Creación de un Fondo de Desarrollo Tecnológico.
- Formación de Centros de Transferencia de Tecnología y/o Centros de Demostración Tecnológica, tanto sectoriales como regionales.
- Mejorar el acceso a la información interna como externa de los empresarios de la PYMI.
- Privilegiar la capacitación empresarial y de los trabajadores, con el fin de mejorar la gestión y productividad de las empresas, entre otros.

En síntesis se trata de contribuir a superar los problemas de las PYMES en materia de acceso a:

- Financiamiento
- Mercados
- Capacitación
- Tecnología
- Información

Específicamente nuestra *Política de Fomento de Exportaciones* descansa sobre cuatro pilares:

a) Una política cambiaria realista

Que consiste en la fijación de un tipo de cambio único, que se calcula diariamente con base en la diferencia entre inflación interna y externa. En el último año, se ha reducido la tasa de cambio real, por lo que los empresarios exportadores se han visto enfrentados a hacer importantes esfuerzos en materia de productividad.

b) Una política de importaciones, que se basa en:

Desde el punto de vista arancelario, en devolver los gravámenes aduaneros que se le hacen a un exportador, de tal modo de no exportar ni impuestos ni aranceles que gravan a un producto de exportación.

La eliminación de toda clase de prohibiciones y trabas de importación, evitando los sobrepuestos de los productos debido a la aplicación de cuotas de importación y otras restricciones similares (barreras para-arancelarias).

c) Una política fiscal

Que consiste en no gravar a las exportaciones con ningún tipo de impuestos, ni aplicar subsidios a la producción o comercialización de bienes de exportación.

d) Una política financiera

Que asegura la disponibilidad y libre acceso al crédito con tasas de interés de mercado. No existen por lo tanto, tasas de interés o créditos preferenciales para el exportador.

2.2 MECANISMOS E INSTRUMENTOS GENERALES EXISTENTES PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES.

Los cuatro elementos de política se traducen en una serie de instrumentos que para fines de una mejor comprensión se clasificarán en tres categorías.

- Incentivos Aduaneros
- Incentivos Financieros
- Incentivos Tributarios

2.2.1 ENTRE LOS INCENTIVOS ADUANEROS CABE DESTACAR:

a) Sistema simplificado de reintegro a las exportaciones menores (Ley N° 18.480)

Consiste en la devolución de gravámenes aduaneros que se le hace al ex-

portador de "Productos no Tradicionales" y que puede ascender al 10%, 5% o el 3% del valor FOB de la exportación. Pueden acceder a este reintegro aquellas mercancías que durante el año 1990 se hubieren exportado, por partida arancelaria, por montos iguales o inferiores a US\$ 10 MM, US\$ 15 MM y US\$ 18 MM, respectivamente.

El concepto de "No Tradicional" incorpora al sistema aquellos productos que en el bienio 83.84, por partida arancelaria, se hubiesen exportado por montos iguales e inferiores a US\$ 2.5 MM.

En el año 1990 se dio opción a aquellos productos que se encontraban fuera del sistema para que se incorporarán en la medida que ese año sus exportaciones hubiesen sido iguales o inferiores a US\$ 5.0 MM.

Se mantienen en esta definición los productos cuyos montos de exportación, por partida arancelaria, no superen los US\$ 18.0 MM.

b) Sistema de reintegro de derecho y demás gravámenes aduaneros (Ley N° 18.708)

Este instrumento permite que los exportadores reciban o recuperen los derechos y demás gravámenes aduaneros cancelados por la importación de materias primas, artículos a media elaboración, partes y piezas, utilizados como insumos, incorporados o consumidos directamente en la producción del bien exportado.

Este sistema es incompatible con el sistema simplificado de reintegro a las exportaciones menores (señalado en (a)), por lo que ningún exportador puede acogerse a los dos sistemas por un mismo producto.

c) Almacenes particulares de exportación (DH 224)

Se trata de un sistema suspensivo de pago de derechos aduaneros o de impuesto al valor agregado (IVA), a insumos o artículos a media elaboración que van a ser transformados con fines exclusivos de exportación. Esta constituye una modalidad especial de almacenamiento, en que los insumos al ingresar a estos recintos están libre de pagos de derechos aduaneros.

d) Pago diferido de derechos aduaneros y crédito fiscal para bienes de capital (Ley N° 18.634)

Este sistema permite importar bienes de capital, dejando suspendido el pago de derechos - Arancelarios (11% Ad-Valorem), los cuales pueden cancelarse en un plazo de hasta 7 años. Si en lugar de importar el bien, se compra uno fabricado en Chile, el adquirente obtiene un crédito fiscal de 8.03%, sobre el valor neto de factura.

De acuerdo a la proporción de las ventas que se destinan al mercado exportador, es el monto de exención que se aplica al pago de derechos arancelarios.

c) *Depósitos francos de mercaderías en el exterior*
(Ley N° 18.480)

Con el propósito de estimular la conquista de nuevos mercados o de difundir y promover líneas de productos no tradicionales, el Banco Central de Chile autoriza a los exportadores para constituir "Depósitos francos de mercaderías en el exterior", desde los cuales se procede a la respectiva promoción y posterior venta de los productos.

Este mecanismo permite liberar al exportador de la obligación de retornar las divisas dentro de los 90 días posteriores al embarque, como lo establecen las normas de exportación aplicables al exportador chileno.

2.2.2. INCENTIVOS FINANCIEROS

Estos apuntan mayoritariamente a solucionar un problema bastante frecuente en los exportadores en relación al acceso a financiamiento y que es el tema de las garantías.

Entre estos incentivos financieros cabe destacar:

a) *El fondo de garantía para exportadores no tradicionales*
(Ley N° 18.645)

Este es un Fondo de Garantía con recursos del Estado administrado por éste, que complementa la disponibilidad de garantías reales al alcance del pequeño y mediano exportador no tradicional. Se garantizan préstamos para capital de operación hasta por un año de plazo, por un monto máximo de US\$ 163.350 por exportador, con una cobertura de un 50% y con una

comisión de un 1%.

Este Fondo beneficia sólo a los exportadores no tradicionales, entendiéndose por tales los que están acogidos al sistema de reintegro del 10%, 5% y 3% (literal 2.2.1.) El exportador debe aportar otras garantías para cubrir el remanente exigido por la entidad financiera que otorga el crédito.

b) *Almacenes generales de depósitos (Warrants)*
(Ley N° 18.690)

También constituye una forma de garantía. Son almacenes generales de depósito que pueden recibir mercancías de cualquier naturaleza, materias primas, productos semielaborados y terminados. Además del servicio de almacenaje que prestan estos depósitos, está el servicio de "warrant", que es un mecanismo que permite el acceso al crédito bancario entregando como garantía real las mercancías previamente depositadas en los almacenes generales de depósito. La operatoria de este sistema genera la emisión de dos instrumentos negociables: El Certificado de Depósito y el Vale Prenda.

En el desarrollo de la obtención de créditos con garantía "Warrant" intervienen tres agentes económicos: el usuario o deudor prendario, el financiero o acreedor prendario y la empresa almacenista, que es la encargada de custodiar la prenda física y garantizar su existencia.

c) *Seguro de crédito de las exportaciones*

El seguro de crédito permite a los exportadores, mediante el pago de una prima, cubrirse contra el riesgo de no pago de sus créditos por insolvencia declarada o presunta de clientes, tanto nacionales como extranjeros. Opera sobre riesgo comercial y no sobre riesgo político.

En Chile este sistema recién está entrando en aplicación y lo está operando una empresa privada de seguros.

Las ventajas que este sistema presenta al exportador son:

- Reemplaza a la Carta de Crédito
- Agiliza la transacción comercial, al no ser elegida la Carta de Crédito por parte del exportador.

- Permite llegar a mercados donde no se utiliza habitualmente la Carta de Crédito.

d) *Sistema de pagos y créditos recíprocos de países de ALADI (Ley N° 18.480)*

Chile mantiene convenios de crédito recíproco con los países miembros de ALADI, correspondiente a intercambio de mercaderías y sus servicios, como también los demás rubros invisibles.

Este mecanismo funciona en la práctica como un seguro de crédito, ya que las operaciones se efectúan con cargo a las respectivas líneas de crédito recíproco que existen entre los Bancos Centrales correspondientes.

e) *Línea CORFO - Financiamiento para exportaciones de bienes de capital*

La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), a través de la División de Intermediación Financiera, licita recursos a la Banca Privada, para financiar la exportación a plazo de bienes de capital, bienes de consumo durables y servicios de ingeniería y montaje.

Esto permite al exportador chileno ofrecer a su comprador plazos de pago de 1 a 10 años para pagar hasta el 85% del valor de la exportación, a tasas de mercado en base LIBOR.

Se opera a través de las modalidades de pago y garantía de ALADI o de la Corporación Andina de Fomento.

2.2.3. INCENTIVOS TRIBUTARIOS

Estos consisten básicamente en la recuperación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) por los insumos empleados en la fabricación de un producto exportado. La tasa actual del IVA es de 18%.

Este conjunto de incentivos generales beneficia a los exportadores grandes y pequeños. Sin embargo, para un uso más fluido por parte de la PYMI es necesario una mayor difusión de ellos entre los empresarios de este sector, ya que para muchos de ellos son desconocidos, especialmente fuera de Santiago. Además, conspira en contra del acceso a estos incentivos, que en

muchas ocasiones los empresarios PYMES son exportadores indirectos e importadores indirectos, por lo tanto no perciben estos beneficios, vendiendo más barato y comprando más caro que las empresas de mayor tamaño.

3. APOYO INSTITUCIONAL A LAS EXPORTACIONES DE LA PYMI

Hay dos instituciones estatales que intervienen en el apoyo para que la PYME exporte: PROCHILE y SECOTEC. La primera, PROCHILE, se especializa en el tema de la Promoción de Exportaciones, especialmente de las "NoTradicionales", tanto para la gran como para la pequeña empresa. Esta institución trabaja fundamentalmente "De la Frontera hacia Afuera".

La otra, SERCOTEC (a la que yo represento) está dedicada al Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y entre sus principales líneas de trabajo está el Fomento de las Exportaciones y trabaja fundamentalmente "De la Frontera hacia Adentro".

Ambas instituciones, a través de un convenio coordinan esfuerzos para apoyar el proceso exportador de la PYMI.

Algunos datos más sobre ambas instituciones:

3.1. PROCHILE, DIRECCION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES DE CHILE.

PROCHILE, creada en 1975, es el Organismo del Estado encargado de centralizar los apoyos promocionales al sector exportador, con el fin de dinamizar y ampliar las exportaciones nacionales, principalmente las no tradicionales.

Para realizar en forma eficiente la promoción de las exportaciones en el exterior, PROCHILE ha conformado una red externa de agregados comerciales que cuenta en la actualidad con 34 oficinas comerciales ubicadas en Norteamérica, América Latina, Europa, Asia, Oceanía, África y Medio Oriente.

Las funciones principales de PROCHILE son:

- Identificar mercados externos.

- Informar y divulgar las características de los mercados.
- Apoyar la inserción en mercados tendientes a mejorar y prestigiar la calidad de los productos chilenos.
- Estimular la diversificación de las exportaciones.
- Organización de encuentros de exportadores.
- Organización de encuentros de compradores.
- Organizar misiones comerciales y ferias internacionales.
- Negociaciones bilaterales y multilaterales.
- Organización de exportadores en Comités.
- Programa conjunto con SERCOTEC de Fomento de las Exportaciones de la Mediana y Pequeña Industria.

Es importante mencionar que PROCHILE maneja un Fondo para Proyectos, con el cual puede contribuir a financiar en alguna proporción (mas o menos 50%) la edición de catálogos, ida a ferias y misiones comerciales, traída de compradores, avisaje en revistas en el exterior, etc. A este fondo se concursan mediante proyectos y fundamentalmente apoya actividades asociativas (provenientes de Comités de Exportación).

3.2 SERCOTEC, SERVICIO DE COOPERACION TECNICA

Esta institución tiene 40 años, impulsando el fomento y desarrollo de la PYMI. Es filial de CORFO.

Los programas de apoyo que SERCOTEC brinda al sector empresarial son:

Asistencia Técnica, Capacitación Empresarial, Asistencia Financiera, Esquemas Asociativos de Autoayuda, Fomento de las Exportaciones y Sistema de Información Empresarial.

Es una institución con cobertura nacional, tiene 21 oficinas a lo largo del país. Inició su Programa de Fomento de Exportaciones en 1983 y son varios cientos de empresas que ha contribuido a insertar en este proceso, fundamentalmente del sector pequeño y artesano.

Normalmente ofrece Asistencia Técnica y Capacitación para exportar, contribuye a organizar a los potenciales exportadores en formas asociativas

(Comités de Exportación, Proyectos de Fomento, Bolsa de Subcontratación, etc...), y los apoya a concursar a proyectos del Fondo de PROCHILE.

3.3 ASEXMA, ASOCIACION DE EXPORTADORES DE MANUFACTURAS

Además de las instituciones existentes en el sector público ligadas a las exportaciones de la PYMI (PROCHILE y SERCOTEC), existe en el sector privado una Asociación Empresarial de Exportadores que también presta apoyo al segmento, pero quizás más concentrada en la Mediana Industria y en Santiago.

ASEXMA brinda información a sus asociados, promueve sus exportaciones, los apoya a organizarse en formas asociativas (Comités de Exportación) y a concursar a Proyectos del Fondo de PROCHILE. Son bastante significativos los avances que ha alcanzado en su corto accionar.

4. CARACTERISTICAS MAS HABITUALES DEL SECTOR PYMI Y PROBLEMAS QUE ENFRENTA PARA EXPORTAR.

Entre las principales características y problemas que interesa destacar—desde el punto de vista de promoción de las exportaciones de la PYMI— y que es necesario tener en cuenta para plantearse una estrategia hacia el sector, se consignan las siguientes:

- a) Volúmenes pequeños de producción, por lo tanto una capacidad de oferta muy limitada.
- b) Se desprende de lo anterior, costos unitarios de fletes altos.
- c) Costos de promoción de exportaciones, si se enfrenta individualmente, muy elevados en relación al valor exportado.
- d) Desconocimiento de los instrumentos existentes de promoción de exportaciones.
- e) Casi ninguna percepción de los beneficios ligados a las exportaciones, por ser los pequeños empresarios habitualmente exportadores e importadores indirectos, siendo en estos casos bastante difícil—y algunas veces imposible— el traspaso de los beneficios derivados de los incentivos.
- f) Carencia de mentalidad y experiencia exportadora.
- g) Fuertes problemas de capital de trabajo para exportar y en particular carencia de garantías (financiamiento preembarque).

- h) Desconocimiento de posibilidades de colocación de productos en el exterior.
- i) Falta de estructura de comercialización en el exterior, que lo mantenga informado sobre el mercado (tendencias de la moda, precios, demandas, oportunidades, etc.).
- j) Falta de espíritu de grupo para afrontar tareas conjuntas.
- k) Amplio espectro y diversidad de rubros.
- l) Problemas de abastecimiento de insumos oportunamente, debido a restricciones de capital de trabajo y a seriedad de sus proveedores.
- m) Lenta maduración, comparada con otros sectores, de iniciativas de exportación. Esto debido fundamentalmente a todos los problemas enunciados anteriormente.
- n) Problemas de diseño y calidad.

De lo anterior se deduce que exportar es complejo y lo es en particular para la PYMI. Requiere de más apoyo y organización, pero en general son barreras superables si se hace un esfuerzo conjunto entre sector público y sector privado y una muestra de ello es nuestro Programa.

5. PROGRAMA PROCHILE - SERCOTEC HACIA LA PYMI

Las características descritas anteriormente hicieron necesario que dos instituciones del Estado se unieran para llevar a cabo el Programa de Fomento de las Exportaciones de la Mediana, Pequeña Industria y Artesanado. Cada una en el rol que le corresponde. Mientras PROCHILE proporciona antecedentes e informaciones sobre mercados externos, SERCOTEC prepara y determina la oferta exportable, entregando Asistencia Técnica y Capacitación Empresarial a las empresas incorporadas al Programa. También las apoya a preparar proyectos para concursar al Fondo de Proyectos de PROCHILE (para catálogos, traida de compradores, ida a ferias o misiones, etc...)

Exportar individualmente para el pequeño empresario es muy difícil, por ello nuestra estrategia se basa en impulsar la *asociatividad*, en organizar *Comités de Exportación* entre empresarios de un mismo rubro o rubros complementarios, para que enfrenten juntos la tarea de exportar, fundamentalmente de promoción de sus exportaciones.

Las ventajas de esto son múltiples.

- Posibilita ofertar mayores volúmenes y por lo tanto, ser más atractivos para potenciales compradores.
- Derivado de lo anterior (mayores volúmenes), permite obtener costos unitarios de fletes más reducidos.
- Se obtienen una mayor diversidad de productos de un mismo rubro.
- Permite concentrar los esfuerzos promocionales de SERCOTEC y PROCHILE, en grupos de empresas afines, con un gran beneficio interno, además de efecto multiplicador y demostrativo para otras empresas similares del sector.
- Se comparten costos de promoción de exportaciones a nivel del conjunto de las empresas, tales como impresión de catálogos, ida a ferias y misiones al exterior, traida de compradores, etc.
- Se facilita el proceso de Asistencia Técnica, Capacitación y Asistencia Financiera y permite que haya una retroalimentación de la experiencia del grupo.

Sin duda, juntos a los pequeños exportadores le va mejor. Se transforman de pequeños en grandes.

Nuestra experiencia es que estos Comités de Exportación no son permanentes. Normalmente, en promedio duran uno a dos años y luego cada empresario sigue exportando individualmente o van quedando exportadores en el camino.

La estrategia de ASEXMA (Organización empresarial de exportadores) también se basa en la constitución de Comités. La actividad principal del programa se centraliza en los Comités constituidos y a través de ello envía información de sus acciones programadas, tanto internas como externas, según el siguiente detalle:

Acciones Programadas Internas

- Organización de los Comités respectivos.
- Adecuación de la empresa y productos a los requerimientos del mercado externo, mediante:
 - Asistencia Técnica directa (calidad, diseño, envases, etc.).
 - Capacitación, asistencia y consultoría en Comercio Exterior.
 - Identificación y determinación de demandas externas.
 - Selección de mercados objetivos.

- Identificación de la oferta exportable.
- Elaboración de programas de trabajo de comités y empresas extracomités.
- Preparación y publicación de antecedentes técnicos, normas y exigencias específicas para productos del sector.
- Atención de expertos extranjeros y misiones comerciales provenientes del exterior.

EL PROGRAMA SE EXTIENDE A LAS REGIONES

Hasta 1990, el Programa de Fomento de Exportaciones estuvo orientado a trabajar sólo con las empresas de Santiago. Desde el inicio de la actual administración, el énfasis del programa ha estado principalmente en la incorporación a la tarea exportadora de las PYMIS regionales.

Para ello se desarrolló un vasto programa tendiente a preparar el personal de nuestras Direcciones Regionales y Oficinas Provinciales realizando cursos y seminarios de formación. Es así como ahora se cuenta con personal con una relativa especialización en nuestras 21 oficinas, a lo largo de todo Chile.

Asimismo, se está llevando a cabo un programa de promoción de esta actividad, consistente en la realización de *Seminarios de Fomento de Exportaciones Regionales*. El objetivo de estos seminarios es difundir entre los empresarios del sector: la política de fomento de exportaciones del Gobierno; los instrumentos y mecanismos de incentivo a la exportación; el apoyo que PROCHILE y SERCOTEC prestan a los empresarios; y posibilitar el intercambio de experiencias entre empresarios que ya están exportando y aquellos con potencialidad exportadora. Esto último ha sido particularmente enriquecedor.

FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

Como una forma importante de insertar a las PYMIS en el proceso exportador, está su participación activa en ferias y misiones al extranjero. Por ejemplo en 1992 SERCOTEC ha organizado la participación de empresarios de la PYMI en 7 ferias internacionales de Alemania, Venezuela, Brasil, Argentina y Bolivia. Así como también, en este mismo período, se han realizado 13

misiones comerciales a: Italia, Alemania, Argentina, Bolivia, Estados Unidos, Brasil y México.

CONVERSACIONES SECTOR PUBLICO - SECTOR PRIVADO EN TORNO AL COMERCIO EXTERIOR.

A iniciativa del Ministerio de Economía, en 1990 se constituyó una Comisión Sector Público - Sector Privado para analizar los principales problemas en el área de comercio exterior. A partir de esta Comisión se generó una Subcomisión sobre "Limitaciones de la Pequeña y Mediana Industria para Exportar". En ésta se procedió a revisar los instrumentos existentes de promoción de exportaciones desde la perspectiva de la PYMI y a analizar los elementos dinamizadores de las exportaciones en este sector que deberían estimularse.

Este trabajo ha significado reflexionar sobre la experiencia exportadora de la PYMI chilena, cuestión que no se había realizado desde esta perspectiva. Algunas de las conclusiones de esta Comisión se han empezado a implementar. Esto demuestra un avance y la voluntad política que tiene el Gobierno de apoyar al desarrollo de este sector y de su inserción en el comercio exterior.

6. UN EJEMPLO: LA EXPERIENCIA DEL SECTOR CALZADO

SERCOTEC ha contribuido a insertar la pequeña y mediana industria de algunos sectores en las exportaciones del país. Particular mención cabe hacer respecto al calzado.

No ha sido fácil. Cuando se inició este empeño en 1983, con la prospección de potenciales exportadores del sector a través de cursos de fomento a las exportaciones, realizados en coordinación con PROCHILE en las dependencias de SERCOTEC, nuestro país no figuraba como exportador de calzado. En cambio, importaba US\$ 7.6 millones (2.4 millones de pares), y alcanzaba un consumo anual per cápita de 1,57 pares por habitante. En 1991, llegó a exportar US\$ 52.3 millones (6 millones de pares) y alcanzó a satisfacer una demanda de 2 pares anuales por habitante.

En el año 1992, las exportaciones de este sector disminuyeron a US\$ 42 millones (5,2 millones de pares), situación originada por la recesión de Esta-

dos Unidos, socio comercial más gravitante para los exportadores nacionales de calzado.

AÑO	MILES DE US\$
1984	400,0
1985	200,0
1986	2.700,0
1986	6.700,0
1987	9.500,0
1989	18.500,0
1990	34.900,0
1991	52.360,0
1992	42.000,0 ¹

FUENTE: BANCO CENTRAL DE CHILE

La evolución de las exportaciones de calzado chilenas, en el período 1984-1992, ha sido espectacular:

Interesante es observar que en los últimos cuatro años, donde el crecimiento es más notable, han sido las pequeñas y medianas empresas las que más han participado en el esfuerzo exportador.

En 1989, 20 empresas cubrieron el 90% del total exportado y 14 de ellas fueron pequeñas y medianas. En 1990, de 109 exportadores, 34 cubrieron el 90% y 29 de ellas eran pequeñas y medianas. En 1991, de 110 empresas, 31 cubrieron el 90% del total exportado y 23 de éstas son pequeñas y medianas.

Decisiva para esta presencia de las PYMIS del calzado en las exportaciones ha sido el impulso que SERCOTEC les brindó en sus comienzos, cuando acogió en su Programa de Fomento de las Exportaciones, un Comité de Calzado de cuyo seno emergieron los pioneros, varios de los cuales se mantienen entre los primeros exportadores del sector, desde hace 5 años, al mismo tiempo, que se destacan como ejemplo en el mercado nacional. Además, de la capacitación inicial, estos exportadores han recibido de PROCHILE y SERCOTEC, mediante acciones organizadas para su participación en ferias y

misiones, la ayuda necesaria para abrir mercados externos en América Latina, U.S.A., Canadá y Europa.

SERCOTEC les ha apoyado, inicialmente, con un Gerente para el Comité de Exportación (1984) y en la elaboración de catálogos, traida de expertos para su formación y coordinación de visitas de compradores.

Digno es de destacar la evolución acelerada de algunas pequeñas fábricas que, a partir de un crédito de SERCOTEC, iniciaron su despegue hasta ocupar ahora, como grandes empresas, un sitio destacado como exportadores nacionales y proveedores locales, gracias a su innovación tecnológica. Es el caso de DOLPHIN, DIMARIO, CALZADOS FERNANDA.

DOLPHIN, que se inició en 1983 con 21 trabajadores, con un crédito de SERCOTEC de menos de US\$ 50.000. Hoy es el primer exportador de calzado del país. En 1991, ocupó 700 trabajadores, exportó US\$ 5,5 millones, produce 240.000 pares mensuales de zapato y llegó a exportar 1.200.000 pares en el año. Le vende a 24 países de América y Europa.

DI MARIO, integrante fundador del primer Comité de Calzado de SERCOTEC, cuando sólo satisfacía demandas locales (1984). Hoy produce 2.000 pares de calzado de mujer al día, ocupa el 4o. lugar como exportador nacional (US\$ 2.8 millones en 1991).

FERNANDA, que nació en 1984 con un crédito de SERCOTEC. Presidente del Primer Comité Exportador de Calzado de SERCOTEC en 1985. Hoy exporta US\$ 2.4 millones (1991), con una producción diaria de calzado de mujer de 1.000 pares. Se inició con una producción de 500 pares semanales.

La presencia institucional (PROCHILE, SERCOTEC y ASEXMA) durante toda la evolución de estas pequeñas y medianas industrias, algunas de ellas ahora grandes, ha sido ininterrumpida, en lo que al aprovechamiento de las oportunidades de promoción de sus exportaciones respecta. No obstante, mucho falta por hacer en cuanto a la modernización de estas empresas para adecuarlas a las exigencias de un mercado cada vez más abierto y competitivo.

Por ejemplo, ellas actualmente se encuentran bastante afectadas por la tasa de cambio vigente, por lo tanto tienen un gran desafío por delante: modernizarse....

7. A MODO DE CONCLUSION

Creo que el caso chileno demuestra claramente que la PYMI puede exportar con éxito y que lo está haciendo a los cinco continentes. Pero también demuestra que no es fácil y que requiere de organización y de una gran dosis de colaboración entre empresarios y entre el sector público y privado.

MECANISMOS GENERALES DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

1. SISTEMA SIMPLIFICADO DE REINTEGRO A LAS EXPORTACIONES MENORES
2. SISTEMA DE REINTEGRO DE DERECHOS Y DEMAS GRAVAMENES ADUANEROS
3. ALMACENES PARTICULARES DE EXPORTACION
4. PAGO DIFERIDO DE DERECHOS DE ADUANA Y CREDITO FISCAL PARA BIENES DE CAPITAL
5. DEPOSITOS FRANCO DE MERCADERIAS EN EL EXTERIOR
6. FONDO DE GARANTIA PARA EXPORTADORES NO TRADICIONALES
7. ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO WARRANTS
8. SEGURO DE CREDITO A LAS EXPORTACIONES
9. SISTEMA DE PAGOS Y CREDITOS RECIPROCOS DE PAISES DE ALADI
10. LINEA DE CREDITO PARA EXPORTACION DE BIENES DE CAPITAL-CORFO
11. RECUPERACION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) POR INSUMOS EMPLEADOS EN LA FABRICACION DE UN PRODUCTO EXPORTADO

POLITICA DE FOMENTO DE EXPORTACIONES DESCANSA SOBRE CUATRO PILARES

1. POLITICA CAMBIARIA REALISTA
2. POLITICA DE IMPORTACIONES
 - 2.1. NO EXPORTAR NI IMPUESTOS, NI ARANCELES
 - 2.2. NO A LAS BARRERAS PARA-ARANCELARIAS (PROHIBICIONES Y TRABAS DE IMPORTACION)
3. POLITICA FISCAL
NO GRAYAR LAS EXPORTACIONES CON NINGUN TIPO DE IMPUESTOS, NI SUBSIDIOS A LA PRODUCCION O COMERCIALIZACION
4. POLITICA FINANCIERA

LIBRE ACCESO AL CREDITO CON TASAS DE INTERES DE MERCADO
(NO EXISTEN CREDITOS PREFERENCIALES DE EXPORTACION)

PROBLEMAS QUE ENFRENTA LA PYMI PARA EXPORTAR

- VOLUMENES PEQUEÑOS - OFERTA LIMITADA
- COSTOS UNITARIOS DE FLETES ALTOS
- COSTOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES DESPROPORCIONADOS AL VALOR EXPORTADO
- INFORMACION (DESCONOCIMIENTO DE INSTRUMENTOS, ETC.)
- MUCHAS VECES SON EXPORTADORES INDIRECTOS E IMPORTADORES INDIRECTOS
- CAPITAL DE TRABAJO PARA EXPORTAR Y CARENCIA DE GARANTIAS
- CARENCIA DE ESTRUCTURAS COMERCIALES EN EL EXTERIOR
- OPORTUNIDAD EN EL ABASTECIMIENTO DE INSUMOS
- DISEÑO Y CALIDAD
- DESCONOCIMIENTO DE POSIBILIDAD DE COLOCACION DE PRODUCTOS EN EL EXTERIOR

APOYO INSTITUCIONAL A LAS EXPORTACIONES DE LA PYMI

- **PROCHILE**
DIRECCION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES DE CHILE (SECTOR PUBLICO)
- **SERCOTEC**
SERVICIO DE COOPERACION TECNICA
APOYO AL FOMENTO Y DESARROLLO DE LA PYMI (SECTOR PUBLICO)
- **ASEXMA**
ASOCIACION DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS (SECTOR PRIVADO)

VENTAJAS DEL "COMITE DE EXPORTACIONES"

- POSIBILITA **OFERTAR MAYORES VOLUMENES** Y POR LO TANTO, SER MAS ATRACTIVOS PARA POTENCIALES COMPRADORES
- DERIVADO DE LO ANTERIOR (MAYORES VOLUMENES), PERMITE OBTENER **COSTOS UNITARIOS DE FLETES MAS REDUCIDOS**
- SE OBTIENE UNA MAYOR **DIVERSIDAD DE PRODUCTOS** DE UN MISMO RUBRO

- PERMITE CONCENTRAR LOS **ESFUERZOS PROMOCIONALES** DE SERCOTEC Y PROCHILE, EN GRUPOS DE EMPRESAS AFINES, CON UN GRAN BENEFICIO INTERNO, ADEMÁS DE EFECTO MULTIPLICADOR Y DEMOSTRATIVO PARA OTRAS EMPRESAS SIMILARES DEL SECTOR
- SE **COMPARTEN COSTOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES** A NIVEL DEL CONJUNTO DE LAS EMPRESAS, TALES COMO IMPRESION DE CATALOGOS, IDA A FERIAS Y MISIONES AL EXTERIOR, TRAJIDA DE COMPRADORES, ETC.
- SE **FACILITA EL PROCESO DE ASISTENCIA TECNICA**, CAPACITACION Y ASISTENCIA FINANCIERA Y PERMITE QUE HAYA UNA RETROALIMENTACION DE LA **EXPERIENCIA** DEL GRUPO.

PROGRAMA PROCHILE - SERCOTEC HACIA LA PYMI

- ORGANIZACION DE COMITES DE EXPORTACION
- INFORMACION SOBRE MERCADOS EXTERNOS
- PROMOCION DE PRODUCTOS EN EL EXTERIOR
- DETECCION DE OPORTUNIDADES DE MERCADO EN EL EXTERIOR
- PARTICIPACION EN FERIAS Y MISIONES AL EXTERIOR
- TRAJIDA DE COMPRADORES
- CATALOGOS
- CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA EN EL PROCESO DE EXPORTACION EL PROGRAMA SE EXTIENDE A REGIONES CONVERSACIONES SECTOR PUBLICO - SECTOR PRIVADO EN TORNOS AL COMERCIO EXTERIOR
- REVISION DE INSTRUMENTOS EXISTENTES DESDE LA DIMENSION PYMI
- ELEMENTOS DINAMIZADORES DE LAS EXPORTACIONES EN LA PYMI

EL SISTEMA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN ITALIA: CARACTERISTICAS Y POLITICAS DE APOYO

PROF. ANDREA SABA

CATEDRÁTICO DE LA UNIVERSIDAD DE ROMA
"LA SAPIENZA" ITALIA

El tema de este ensayo es el desarrollo industrial italiano desde la crisis petrolera de 1974 hasta la crisis actual, haciendo especial referencia al sistema de las pequeñas empresas.

El 75% de la producción industrial italiana está a cargo de unidades de pequeño o pequeñísimo tamaño. Muchas experiencias de desarrollo del período que se considera, son totalmente originales y es por esto que es oportuno considerar el modelo italiano como un ejemplo distinto a los esquemas tradicionales de desarrollo industrial. Trataré de exponer las características de este modelo y las políticas que han tenido resultados positivos, a efecto de identificar los caminos o experiencias que puedan reproducirse total o parcialmente en otras realidades. Por otro lado, la fórmula de este congreso, que reúne la experiencia de los operadores económicos con la de los académicos y de los responsables de la administración pública, está enfocada hacia este objetivo. Mi propia experiencia como profesor de economía y responsable de una entidad gubernamental durante nueve años encargado de la promoción y asistencia del desarrollo industrial del Sur de Italia, coincide con los objetivos del congreso.

De 1974 a 1992, Italia ha experimentado un crecimiento industrial continuo y sostenido. La tasa de incremento de la productividad ha sido entre las más elevadas del mundo. El desarrollo industrial ha transformado regiones enteras: el Noroeste (Venecia), el Centro (Toscana, Emilia, Marche hasta Roma), el Sur a lo largo de la costa del Adriático.

Este modelo de desarrollo crece en condiciones totalmente negativas. La

crisis energética golpea profundamente la economía italiana: el 80% del consumo energético está constituido por petróleo y gas metano importados.

Inflación, crisis monetaria, pasivo comercial, endeudamiento exterior, reducción -por primera vez después de la Segunda Guerra Mundial- del P.I.B. en 1976, inestabilidad política, gravísimos episodios de terrorismo (el homicidio de Moro ocurrió en 1978), gravísimos conflictos sindicales, altísimo costo del dinero y falta de un mercado de capitales para la pequeña empresa, presencia de automatismos salariales como la "escala móvil".

A pesar de lo anterior y debido exactamente a la crisis energética de 1974, empezó un boom industrial que tiene su punto fuerte en el sistema de las pequeñas empresas, sistema que no imita el modelo francés y el alemán, como ha sucedido en el curso de la historia del desarrollo industrial italiano de las regiones del Norte, sino que tiene una serie de características importantes que son típicamente italianas: individualismo, inventiva, creatividad e iniciativa.

Las regiones italianas donde tiene lugar este fenómeno son aquellas que fueron cuna de la gran civilización del Renacimiento y es por eso que algunos han hablado, exagerando, en la prensa internacional, de "segundo Renacimiento", refiriéndose a este prolongado boom industrial. Y aún ahora que el período de continua expansión ha terminado, y por primera vez desde 1978, la producción industrial registrará una tasa negativa en 1992, la crisis concierne sobre todo a las grandes empresas privadas y al sistema de las empresas públicas que siendo administración de manera clientelar y parasitaria, constituyen un grave pasivo del modelo industrial italiano.

Los recortes del gasto público, el aumento de la presión fiscal que ha alcanzado en el área Centro-Norte italiana el 51% del P.I.B. y la crisis de las grandes empresas, produjo en 1992, una contracción de la demanda interna y consecuentemente una reducción de actividad en el sector de las pequeñas empresas. Sin embargo, una vez más, el extraordinario nivel de flexibilidad del sistema parece ofrecer una resistencia mayor comparada con las grandes empresas públicas.

La flexibilidad, o sea el nivel de adaptación del sistema de las microempresas a las variaciones del mercado, es una de las condiciones del éxito.

Estamos seguros de muy pocas cosas en el campo del análisis económico. Una de las pocas certezas se refiere a la situación global de inestabilidad del sistema económico internacional. Las importaciones representan para Italia

el 26% de P.I.B. que tiene que compensarse con un porcentaje equivalente de exportaciones. Por eso, es necesario que el sistema de las empresas sea estructurado de manera que satisfaga las exigencias del mercado internacional. Considerando que el sistema internacional se caracteriza por una inestabilidad permanente (en los precios, en los tipos de cambio, en la demanda de mercancías, en las condiciones políticas, en la oferta de materias primas, etc.), entre más flexible es una estructura industrial, más posibilidades tendrá de enfrentarse con éxito a la inestabilidad del mercado.

Sin embargo, la flexibilidad es el resultado de la forma en que, después de la crisis energética de 1974, se ha formado el sistema italiano de las pequeñas empresas. Es necesario distinguir dos componentes: una evolución espontánea de la economía, en particular en aquellas regiones italianas del Noroeste y del Centro y en parte del Sur que habían quedado fuera de la primera ola de desarrollo industrial de los años 1958-1964, y algunas elecciones oportunas de política económica que han facilitado y consolidado la difusión de la estructura industrial.

La característica espontánea más significativa, que sin embargo no es la única, es el nacimiento y la difusión de la industria subterránea. El término subterráneo puede significar que existen muchas pequeñas empresas cuya actividad no se registra en las estadísticas oficiales de la producción industrial. Estas empresas producen una renta que no se toma en cuenta en las evaluaciones del P.I.B.

En 1979 (1) formulé algunas hipótesis de medición de la aportación de la industria subterránea al P.I.B.; una de las estimaciones era que el P.I.B. en Italia era subestimado en un 14%. En efecto, en 1986, el Instituto Central de Estadística reevaluó de golpe el producto interno bruto italiano en un 18%. Hoy, aunque la industria subterránea se ha transformado en estructura industrial de la pequeña empresa, el P.I.B. italiano todavía se encuentra subvaluado.

Diversas son las causas que determinan el florecimiento de numerosas microempresas desde 1974 a 1984. La política salarial en ese período estuvo dominada por el mecanismo de la "escala móvil", es decir la adecuación automática del salario a la dinámica del costo de la vida.

Debido a que el salario mínimo está garantizado al 100%, se produce progresivamente y con una inflación del 20%, un "aplastamiento" de los salarios de los obreros muy calificados, los cuales no están protegidos al 100%. De esta manera, los obreros más eficientes y productivos acaban ganando un

salario casi igual al de los obreros no calificados. Esto genera frustración entre los mejores obreros. Contemporáneamente para evitar la excesiva presión sindical interna, las grandes fábricas favorecen un proceso de descentralización: todas aquellas actividades que pueden realizarse fuera de la fábrica son confiadas a sectores productivos más pequeños. Muy a menudo son los obreros más expertos los que, agrupándose, se transforman en pequeños empresarios ligados a la empresa matriz. De esta manera obtienen una renta superior y utilizan en mejor forma su nivel de calificación.

El éxito de la descentralización es seguido por otros grupos de obreros y con mayor frecuencia, por obreros e ingenieros que se independizan y se enfrentan al mercado aun sin contar con una relación con la empresa original.

La formación de grupos de obreros muy calificados o de obreros y ejecutivos de empresas, el paso del comercio a la actividad productiva cuando el comerciante se da cuenta de que puede producir él mismo el producto que hasta entonces ha comercializado únicamente, el grupo de artesanos que se transforma en pequeña empresa, las cooperativas que a menudo se convierten de cooperación de consumo en cooperativas de producción, son todas formas de creación de empresa. Si, como lo señalaba Joan Robinson, el desarrollo no es un problema financiero ni técnico, sino que depende de la presencia de "animal spirits", no cabe duda que en los últimos veinte años se han producido en Italia demasiados "espíritus animales" (para bien y para mal).

En este extraordinario despertar de iniciativa empresarial entran en juego muchos elementos que no son solamente económicos. El resultado más significativo, es en primer lugar, la difusión en casi todo el territorio nacional de muy distintas formas de micro-iniciativa empresarial.

No es la renta, la ocupación o el bienestar difundido, sino la presencia en el territorio nacional de un número muy elevado y en crecimiento de individuos que adquieren la capacidad de organizar factores de producción, de crear empresas y correr riesgos. Se trata ya de un patrimonio inalienable e irreversible. Podrán tenerse periodos de recesión, quiebras inevitables, momentos de estancamiento, pero el "dato cultural" de capacidad emprendedora difundida es definitivamente un elemento permanente. Vamos a tomar el caso de Roma, ciudad típicamente burocrática, turística, religiosa y cinematográfica, tradicionalmente negada para el desarrollo industrial, hasta hace unos años dedicada a la "dolce vita". Hoy es la tercera ciudad industrial de Italia, rodeada de una miríada de pequeñas y pequeñísimas empresas

que han transformado urbanizaciones enteras de la periferia en desordenadas zonas industriales.

La gran tradición mercantil de ciudades como Venecia y Florencia, ligadas al refinamiento centenario de ciertas producciones (vestido, calzado, peletería, muebles) han permitido a las empresas italianas gozar de etapas de alta demanda. La tendencia al consumo está en función de la renta. Pero cuando la renta se vuelve cada vez más alta, entonces es el cambio en el gusto de los consumidores el que orienta las características de la demanda. Italia ha tenido a disposición el mercado de mayor poder adquisitivo del mundo que es la Europa rica y por lo tanto una masa creciente de consumidores deseosos de llenarse de cosas bellas, lujosas y caras. Esto conlleva un elevadísimo valor agregado. Y aun cuando hoy el costo del trabajo en Italia está ubicado entre los más altos del mundo, sigue sostenida la demanda de productos con un alto nivel de calidad.

El gran flujo turístico anual favorece la penetración de los productos italianos en el mercado internacional. Y se trata de producciones que gracias al elevado nivel de calidad, se adaptan muy bien a empresas de pequeño tamaño. La maquila representa la norma. Las grandes firmas de la moda descentralizan la producción hacia áreas especializadas, involucrando una enorme cantidad de pequeñas empresas que muy a menudo prefieren la seguridad de la demanda a la utilidad más elevada de la venta directa con sus propias marcas. Con frecuencia, las empresas, especialmente en el Centro y Sur de Italia, trabajan en parte para los grandes diseñadores europeos (no sólo italianos como Valentino o Versace sino también para Cartier o Burberry) y en parte, con su marca, para un mercado de segundo nivel.

Uno de los sectores más significativos es el de las "máquinas herramienta" que tiene una importancia estratégica. Italia superó, en 1989, a los Estados Unidos en cantidad producida, colocándose en el tercer lugar mundial, detrás de Japón y Alemania. Sin embargo, no solamente el dato cuantitativo es el que tiene una importancia especial. En 1975, el 34% de la producción de los Estados Unidos era a "control numérico" y la producción italiana era solamente el 16%. En 1990, la producción de los Estados Unidos se encontraba en el 42% a control numérico y la italiana en el 64%, porcentaje similar al del Japón y Alemania. Esto significa que este sector de producción ha absorbido en pocos años una enorme cantidad de tecnología avanzada hasta alcanzar los más altos niveles en el mundo. Veremos más adelante, al examinar las políticas positivas en favor de la pequeña empresa, cómo algunas de ellas han favorecido de manera particular a este sector. La producción del sector "mecánica, maquinaria e instalaciones" en 1991 era equivalente a 61,761 billio-

nes de liras (cerca de 40,000 millones de dólares) con una ocupación de 333,000 personas. Hasta 1990, el sector se encontraba en expansión, iniciándose en el último año un descenso del 4.7%.

El que produce máquinas para producir otras mercancías, debe conocer bien el sector mecánico, el electrónico y también los problemas del sector al que están destinadas las máquinas, y por consiguiente tener una difusión en el territorio de muchas regiones italianas, una cantidad considerable de operadores económicos y de obreros especializados, lo que implica una notable difusión de cultura industrial.

Los sub-sectores más importantes son: en 1991, máquinas agrícolas: facturación de 5,100 billones, empleados 47,000; productos en metales: facturación de 4,681 billones y 35,000 empleados; máquinas para la industria textil: 4,000 billones y 26,000 empleados; envase y embalaje: 2,400 billones y 13,000 empleados; máquinas para el plástico y el hule: 3,300 billones y 13,000 empleados; productos en madera: 1,870 billones y 12,000 empleados.

El tema de la difusión de la tecnología es definitivamente uno de los más estudiados de la reciente teoría económica del crecimiento industrial. Las observaciones de Nelson y Winter han abierto un interesante debate teórico, pero creemos que no se han formulado modelos de difusión de la tecnología que permitan explicar lo que ha sucedido en la pequeña empresa italiana, en el sector de las máquinas herramienta.

Se podría utilizar tal vez el modelo de W.B. Arthur ("Competing Technologies" in *Economic Journal*, Marzo 1989), basado en los "insignificant events", pero creo que no sería tan sencillo.

En Italia, en las regiones que habían tenido ya una primera fase de desarrollo industrial, existía una notable especialización en la mecánica, alcanzando a veces niveles de absoluta excelencia (Ferrari y Maserati en Modena).

Lo que ha sido extraordinario ha sido el encuentro con la electrónica y la forma como, de la compenetración entre la mecánica preexistente y la electrónica importada, hayan nacido muchísimas pequeñas empresas de altísimo nivel productivo.

La explicación más sencilla me la dio el titular de una pequeña empresa que producía sofisticadísima máquinas para embalaje, altamente robotizadas. Los microchips, al iniciarse la producción, tienen pocas funciones incor-

poradas, pero en cuanto crece la ola de tecnología, las funciones y por consiguiente la potencialidad, incorporadas en un microprocesador, se multiplican. Entonces, la transformación de la potencialidad electrónica que se está produciendo, en movimiento, requiere de una elevadísima capacidad mecánica. Pero para nosotros que somos buenos en la mecánica, era un desafío lograr sincronizar con un solo microprocesador el mayor número de complejos movimientos mecánicos. Esto permitía incorporar rápidamente un flujo de tecnología innovativa, pero que no se producía en Italia, en nuevos procesos y en nuevos productos. Este proceso genera una difusión de empresas mecánicas y electrónicas en el campo de la robótica, en las que la productividad es elevadísima. Nace así una red de pequeñas empresas en las que para alcanzar niveles de alta eficiencia ya no son necesarias las economías de escala, es decir las grandes empresas.

Sin embargo, cabe subrayar el hecho de esta "liberalización" en el territorio de la presencia de la gran empresa. La distribución en forma de red en el territorio es un elemento positivo también en otros sectores que son importantes por la presencia de pequeñas empresas: calzado (290.000 empleados en 1991), lana (101.000 empleados), algodón (52.000 empleados), vestidos (141.000 empleados) suéteres (148.000 empleados) y mecánica de precisión (59.000 empleados).

La difusión de la empresa industrial en el territorio comienza con la empresa subterránea y con la utilización de la mano de obra clandestina que, por no contar con ninguna protección social es ciertamente un hecho patológico. Para las familias campesinas en las que la mujer ha desarrollado, por tradición, un trabajo artesanal en las épocas muertas de la agricultura, es muy conveniente en los años '60 y '70, el compensar la baja renta agrícola con el uso continuo de las máquinas para hacer suéteres y el realizar algunas de las operaciones necesarias y descentralizables en la producción de zapatos, vestidos, bolsas, juguetes, lentes, etc.

Esta compensación de la renta agrícola permite a las familias campesinas quedarse en sus tierras, desacelera el éxodo agrícola, frena la carrera a la urbanización, mejora notablemente las condiciones de vida en el campo y lleva a una forma de equilibrio territorial y de bienestar difundido muy positivo.

En las regiones de las pequeñas empresas, no existen grandes concentraciones urbanas (Roma ya existía y no ha crecido en los últimos veinte años) y se registra una calidad de la vida muy superior a la de las estructuras urbanas

clásicas con los centros superpoblados y el desierto humano de los barrios dormitorios.

El desarrollo de las pequeñas empresas en Italia se ha visto favorecido por elecciones oportunas de política económica. Algunas de esas políticas han tenido resultados positivos, otras han resultado ser totalmente equivocadas como aquellas destinadas al desarrollo del Sur. Sería muy largo hablar de los errores, aunque sería muy aleccionador. Nos referimos a algunas experiencias positivas que tienen características que pueden utilizarse, con las debidas adecuaciones, aun en situaciones distintas a las italianas.

La primera de esas políticas es la "ley Sabatini" (del nombre del diputado que presentó el proyecto ante el Parlamento). El objeto es el de favorecer la modernización de las instalaciones o parte de las instalaciones de las pequeñas empresas, habiendo alcanzado un gran éxito en aquellas regiones de Italia en las que existía ya una infraestructura, a menudo subterránea, de pequeñas iniciativas: pequeñas empresas, cooperativas, grupos de artesanos. La ley Sabatini fue determinante tanto para el surgimiento de muchísimas empresas que habían sido creadas en forma subterránea, como para el rápido proceso de modernización y para el desarrollo excepcional que el sector de producción de máquinas herramienta ha tenido en Italia en los últimos quince años y que constituye uno de los puntos fuertes de la estructura industrial italiana.

El legislador toma en cuenta dos distintas necesidades: la pequeña empresa que adquiere una nueva instalación, necesita poder pagar en un plazo bastante largo —cinco años— a una tasa de interés baja respecto de las tasas corrientes, mientras que la empresa que produce máquinas necesita vender y poder cobrar de inmediato el precio de la máquina que ha vendido.

La Secretaría de Industria, a través de bancos autorizados, otorga un financiamiento a la pequeña empresa para que adquiera una nueva instalación, que puede pagar de contado a la empresa productora de maquinaria. La pequeña empresa, a su vez, devuelve a la Secretaría el préstamo en cinco años (suscribe letras que va rescatando en cinco años) y la Secretaría, a través de una institución especial de mediano crédito central, con un fondo especial, reduce los intereses y constituye un fondo de garantía, como medida de protección en los casos negativos. De esta manera, la pequeña empresa obtiene la nueva maquinaria de inmediato, estando en condiciones de pagar pronto el préstamo; las tasas son reducidas, lo que no representa un grave problema para las finanzas públicas, ya que se trata de un fondo relativamente pequeño, comparado con las sumas públicas destinadas a financiamientos a fondo perdido para las empresas del Sur. Las empresas productoras

de maquinaria tienen la gran ventaja de obtener un pago al contado y por lo tanto cuentan con una importante reducción de la carga financiera, obteniendo un mercado interno creciente y, sobre todo, se convierten en formidables promotores de las inversiones.

Las empresas productoras de maquinaria se vuelven pronto protagonistas del mecanismo establecido en la ley Sabatini.

A menudo, se discute aun en las formulaciones teóricas de política económica, sobre la forma como se tiene que ligar la intervención del Estado en la economía con la dinámica del mercado. Sin embargo, a menudo somos testigos en Italia y en la CEE de formas de intervención que sencillamente se agregan a la dinámica espontánea del mercado pero sin interactuar con ella en la realidad. En este caso, no es así: el mecanismo que hemos descrito sumariamente, tiene en el mercado una serie de empresas protagonistas. Debido a que las empresas productoras de máquinas tienen el mayor interés por ampliar su mercado, se organizan para llevar a cabo una fuerte acción promocional, de convencimiento, de asistencia técnica y de formación de los ejecutivos y gerentes de las pequeñas empresas para que éstas soliciten un préstamo a la Secretaría de la Industria para que adquieran una máquina nueva y de esta manera determinen un proceso continuo y creciente de modernización de toda la estructura productiva de las pequeñas empresas que, habiendo nacido a menudo en sótanos o cocheras, adquieren una cultura industrial y ponen en movimiento un proceso de desarrollo positivo.

Desde luego, también en estos casos no faltan los efectos patológicos: a veces, las pequeñas empresas son casi forzadas a comprar una máquina demasiado moderna o demasiado grande en relación a sus efectivas posibilidades endeudándose más allá del límite permitido, con la consiguiente quiebra. La ley prevé, en estos casos, un fondo especial de garantía que ampara la institución de crédito. A pesar de todo, en su conjunto, después de varios años de experiencia, debe considerarse que los resultados son muy positivos y, aun recientemente, el gobierno ha refinanciado esta ley en el marco del relanzamiento de la ocupación industrial.

Otra experiencia positiva es la que ha llevado a cabo el IASM, Instituto para la Asistencia al Desarrollo del Sur, de 1986 a 1991. Puesto que fui Presidente del IASM de 1983 a 1992, se trata de una experiencia personal directa. El objeto fue crear, en el Sur de Italia, una red de consorcios de empresas artesanales para el suministro de servicios reales.

En 1986, el gobierno confió al IASM la gestión de un financiamiento de la

CEE por cerca de 100 millones de dólares; Fondo Regional Europeo, sección fuera de cuota. La finalidad era la de organizar formas de asistencia para el mejoramiento de la productividad de las pequeñas empresas. En las áreas industriales del Norte y en particular en el Centro de Italia, las empresas artesanales se organizaban espontáneamente en consorcios para crear centros que pudieran producir y prestar servicios básicos a las empresas. La empresa artesanal requiere de asistencia legal, fiscal, contable, de formas sencillas de informática, de formas de garantías colectivas para el crédito.

Evidentemente, si el costo de dichos servicios pudiera dividirse entre numerosos socios, cada empresa artesanal tendría grandes ahorros; pero esta ventaja se consideraba y se tomaba en cuenta en esas partes del país en donde existía una cultura industrial desarrollada y por lo tanto surgían de manera espontánea los consorcios en los que los servicios colectivos se producían y se pagaban con una cuota de participación de los socios. Sin embargo, en el Sur, los casos espontáneos eran muy pocos debido al bajo nivel de cultura industrial, de diferencias seculares, de experiencias negativas y de exasperado individualismo.

A pesar de esto, gracias a que el IASM podía erogar a las empresas una contribución del 55%, se decidió experimentar la creación de consorcios artesanales en los que los servicios producidos serían pagados en un 55% con los fondos de la CEE y en 45% con las aportaciones de los socios. Con la cooperación de las confederaciones nacionales de la artesanía, intentamos los primeros experimentos en aquellas áreas del Sur en donde había mayor concentración de empresas artesanales. Los resultados fueron en corto tiempo positivos en los Abruzzos, la región más noroeste del Sur, y en Cerdeña; menos positivos fueron en Nápoles y en Sicilia, también como consecuencia indirecta de un ambiente social condicionado por la presencia negativa de formas de crimen organizado.

La "medida de reactividad" de las diversas áreas del Sur a este tipo de política es tal vez más interesante que el experimento mismo.

Según Ortega y Gasset: frente a una propuesta política que la sociedad civil considera justa, la misma sociedad se estructura, se predispone a recibir la política justa y útil.

Así pues, fue posible medir cómo reaccionaron las diversas regiones del Sur ante la utilización de este incentivo particular puesto a disposición por la CEE. En cinco años, se crearon 32 consorcios de empresas artesanales con un total de 36,000 empresas. Los mejores resultados se tuvieron en las regio-

nes ubicadas a lo largo de la costa adriática (Abruzzos, Molise, Puglia Basilicata) y Cerdeña.

Con una modesta inversión: 18 millones de dólares, se creó una red de consorcios que juega un papel muy positivo ya que, no sólo produce servicios tradicionales, sino que, a través de la parte más desarrollada de las empresas, empieza a crear una demanda organizada de tecnología más avanzada, informática, telemática, biotecnología, marketing, etc.) El que se ocupe de transferencia de tecnología y de asistencia técnica a las microempresas, sabe cuáles son las dificultades, a menudo infranqueables, de tener que dialogar con empresas aisladas totalmente, desprovistas de experiencias colectivas. Disponer de una red que haya suministrado ya una experiencia positiva a las empresas, es una enorme ventaja. El desarrollo es sobre todo difusión de cultura, no sólo industrial. La organización de sujetos colectivos de emprendedores tales como consorcios, cooperativas, grupos de empresas, sociedades de consorcio, es uno de los componentes del éxito de ciertas políticas de desarrollo.

No es producto de la casualidad que el desarrollo italiano de las pequeñas empresas y su organización haya tenido el máximo éxito en esas regiones que durante años han tenido gobiernos locales de izquierda que garantizaban una mejor administración, pero que, sobre todo, creaban una conciencia colectiva que es indudablemente un componente positivo del desarrollo.

BIBLIOGRAFIA

1. A. SABA. La industria subterránea. Marsilio. Venecia 1980.
2. Elaboraciones sobre datos UCIMU. 1990.
3. Datos Confindustria. 1992.
4. R.R. NELSON AND S.G. WINTER "An evolutionary theory of economic change the Belknap press Cambridge Mass". 1982.

LA EXPERIENCIA DE ALEMANIA

ARNOLD WILLESEN

MEMBRO DEL CONSEJO DIRECTIVO Y DELEGADO PARA
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FEDERACION DE INDUSTRIAS DE ALEMANIA

Este Seminario Internacional sobre el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en la economía mundial, es testigo de un extraordinario cambio: mientras que la caída del socialismo de la Europa oriental ha estremecido los cimientos de la Internacional Socialista, las pequeñas y medianas empresas y sus aliados ven la necesidad de una mayor cooperación internacional e intercambios de puntos de vista y experiencias. Felicito a los organizadores por la excelente idea de tratar el tema: oportunidades y límites de la pequeña y mediana empresa en una economía mundial convergente. He aprendido ya mucho y estoy seguro de que seguiré aprendiendo en el transcurso de los siguientes días.

Asimismo, espero que mi informe sobre las pequeñas y medianas empresas y la política correspondiente en Alemania sea útil para ustedes. Les haré una reseña de los éxitos pero sin ignorar los errores. En donde hay luz hay también sombra y ambas pueden dar ideas para los planificadores del sector de la pequeña y mediana empresa en sus países. Tendrá que descartarse mucho o adoptarse en forma modificada para adaptarse a condiciones muy diferentes. Sin embargo, a pesar de las diferencias, la gente tiene mucho en común, de manera que los principios básicos son de aplicación universal. Nosotros también hemos aprendido de los demás. En todo caso, el intercambiar puntos de vista y experiencias nos dará una mayor confianza para escoger las mejores opciones en la economía y la política en el interés de la "Nave Espacial Tierra" que compartimos.

1. EL MODELO ALEMÁN EN LINEAS GENERALES

1.1 Principios

Me gustaría resumir, en primer término, la experiencia que tuvo Alemania Occidental, es decir, la República Federal de Alemania antes de la reunificación. Una figura clave es la de Ludwig Erhard y una noción clave es la de la economía social de mercado. Los neoliberales alemanes, a los que pertenecía Ludwig Erhard, procedían de la premisa clásica anglosajona de que una nación alcanza mejor la prosperidad cuando sus ciudadanos son libres de perseguir su propio bienestar a través de sus propios esfuerzos.

Esto motiva al individuo a esforzarse, lo cual, como lo demostró el gran economista Adam Smith, lleva a la riqueza de todos, por ejemplo, a la riqueza de las naciones.

Para garantizar lo anterior se necesitan ciertas normas básicas:

1. Cada persona debe de tener el derecho de ofrecer bienes y servicios en el mercado y contar con el derecho de escoger su ocupación. Esto debería aplicarse idealmente a todo el mundo y no sólo dentro de una nación dada. El proteccionismo puede ayudar a ciertos sectores de una economía pero perjudica a otros. Los derechos de importación de un sector tienen que pagarse por otro. Mirándolo bien, esto suele tener un efecto adverso, en particular, en la pequeña y mediana industria.
2. Los precios que se pagan por los bienes y servicios prestados deben determinarse por el libre mercado. No se permiten los precios máximos y mínimos fijos y tampoco acuerdos privados sobre precios. La formación del libre precio es la única garantía de que la oferta se ajusta a la demanda. Esto asegura que los recursos de una economía están asignados para alcanzar una satisfacción óptima de la demanda.
3. El capital debe saberse acumular. Por un lado, se trata de un incentivo, la gente debe poder volverse próspera y aún rica. Por otro lado, significa inversiones, incremento de la productividad, por ende, crecimiento de la prosperidad para toda la nación.

Para la acumulación de capital hay dos factores básicos:

- 3.1 La estabilidad monetaria es un requisito previo importante para ahorrar y en particular para aquellos tipos de ahorro que deben estar al alcance de la gran masa de ahorradores. En una economía moderna, la adecuada acumulación de capital agregado no puede dejarse únicamente a los ricos: todas las clases deben participar en este proceso.
- 3.2 La legislación fiscal debe alentar la acumulación de capitales. Si más de la mitad de las utilidades o ganancias se deducen en forma de tributación, el capital disponible se agotará o habrá fuga de capitales.

La inflación y los altos impuestos son especialmente perjudiciales para los empleados que buscan establecer pequeñas y medianas empresas y que necesitan de ahorros para el capital inicial.

4. Una condición natural para la división del trabajo y acumulación de capital es la propiedad privada de los medios de producción, incluyendo la transmisibilidad. Hoy en día, este concepto se discute menos que en cualquier momento comprendido en los últimos 70 años. Sólo la propiedad privada de los medios de producción permite la acumulación de capital en el interés del dueño y la toma de decisiones autónoma por parte del empresario.
5. La división del trabajo debe desarrollarse mucho. Esto exige certidumbre en la ley apuntalada por sanas normas morales: un alto grado de especialización contribuye a crear vulnerabilidad a menos de que disposiciones contractuales confiables disminuyan el riesgo.

1.2 La Pequeña y Mediana Empresa y la Clase Media

Los principios básicos que acabo de esbozar han favorecido un próspero sector de pequeña y mediana empresa en la Alemania Occidental. En Alemania solemos usar el término "mittelstandische unternehmen" para referirnos a la pequeña y mediana empresa. "Mittelstand" es también la palabra que usamos para indicar la clase media; de manera que esta designación asocia a estas empresas mucho más estrechamente con la clase media que el término

anglosajón. La noción alemana de "Mittelstand" no está limitada a la economía y a los negocios; es sinónimo de pequeña y mediana empresa, pero tienen también una connotación social y ambos significados están vinculados entre sí.

De este modo, el sector de la pequeña y mediana escala no sólo abarca a los empresarios dueños en la industria, artesanos, campesinos, minoristas y mayoristas, profesionales tales como médicos, abogados y contadores, sino que incluye también una sección de fuerza de trabajo. El distintivo de esta clase media es su capacidad latente de establecer negocios independientes. Esto presupone la capacidad de acumular capitales para suministrarle al hijo, la hija, sobrino, el capital o el préstamo con garantía para echar andar un negocio. En todos los países industriales, parecería que esta clase es la mejor fuente de capital de riesgo que a menudo es esencial para establecer nuevas empresas. Nada más piénsese en el ayudante de investigación química que descubre una nueva sustancia y que le gustaría producirla por su propia cuenta. Muchos de dichos hombres de negocios se han formado en parques de tecnología con estrechos vínculos con universidades.

Al definir el sector de la pequeña y mediana empresa, la calidad de independencia es mucho más importante que el criterio del mero tamaño. El gobierno alemán y la gran mayoría de los expertos académicos y asociaciones comerciales consideran una definición general del término "pequeña y mediana empresa", según líneas cuantitativas que pueden estar equivocadas. Lo pequeño, mediano y grande depende en parte del sector y sucursales. Puede diferir en cuanto al punto de vista, dependiendo de si se habla de política de investigación o ley de competencia o desarrollo regional por ejemplo. Un punto importante es que la persona que dirige la empresa es también el dueño —cuando menos en gran parte— y que es responsable de las decisiones conforme a su participación en el capital.

1.3 El Papel Actual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Sin embargo, las estadísticas requieren de características cuantitativas. Las empresas con un número de empleados de hasta 500 y con un volumen de negocios de DM 100.0 millones, por ejemplo, nos dan una idea de la importancia de la pequeña y mediana empresa en la República Federal de Alemania. De acuerdo a esta definición, tenemos que:

- El 99.8% de todas las empresas están clasificadas como pequeñas y medianas.
- Las mismas dan cuenta del 50% de todo el volumen de negocios gravable.
- Emplean cerca del 66% de toda la fuerza laboral.

La pequeña y mediana empresa da cuenta de más del 80% de todos los lugares de capacitación. Paga el 60% de todos los impuestos y de las aportaciones al seguro social. Después de deducir los pagos al gobierno en la forma de prestaciones y subsidios de seguro social, la pequeña y mediana empresa sufre más del 80% de la carga financiera de los estados.

Si nos limitamos a nuestra definición de pequeña y mediana empresa a la industria, incluyendo las empresas con una fuerza laboral de 1,000 personas, casi el 98% de todas las empresas industriales de la República Federal de Alemania quedan incluidas en esta categoría. Las mismas dan cuenta del 57% del volumen de negocios total y del 61% del empleo industrial. Aquí también el tipo más común y con mucho es el empresario dueño.

2. TENDENCIAS DE DESARROLLO: OPORTUNIDADES Y LIMITES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

2.1 Principales Cifras

En conjunto, el número de pequeñas y medianas empresas ha aumentado constantemente durante las últimas décadas, en más del 20% entre 1982 y 1990 únicamente. El crecimiento ha sido particularmente marcado en el sector de los servicios, con más del 95%. Desde 1968, la cifra es tanto como el 100%. En el sector manufacturero el número de plantas ha disminuido notablemente entre 1968 y 1982 y desde entonces se ha recuperado ligeramente.

La participación de la pequeña y mediana empresa en la industria ha variado apenas en términos numéricos, mientras que la cifra porcentual para la fuerza laboral industrial agregada ha subido un poco. El tamaño promedio de las pequeñas y medianas empresas industriales ha crecido. A pesar de al-

gunas desventajas, la pequeña y mediana industria, durante la última década, se ha mantenido frente a la competencia de los gigantes industriales. Este hecho merece una atención particular.

2.2 Puntos fuertes y débiles de la pequeña y mediana industria

Una de las razones de todo esto es la reducción del número de etapas productivas en las empresas de gran escala. La industria a gran escala se está alejando de las áreas en las que las empresas más pequeñas con conocimientos técnicos especializados en un segmento de mercado dado pueden operar mejor y en forma más barata. Los conocimientos técnicos de producción están ligados a menudo a los temas de supervisión y motivación del personal. Para las invenciones e innovaciones, la motivación representa una clave principal del éxito. A menudo, una invención es suministrada por un pequeño y mediano hombre de negocios ingenioso, mientras que las innovaciones sólo pueden comercializarse por parte de empresas a gran escala que cuentan con abundante respaldo financiero. En otros casos, sin embargo, puede necesitarse la investigación industrial a gran escala, por ejemplo en la química, mientras que las innovaciones entran y con mucho en la esfera de la pequeña y mediana empresa.

Por ejemplo, una empresa de suministros pequeña o mediana, logró desarrollar un nuevo filtro de hollín de diesel por menos de DM 1.0 millón, pero necesitaba de una amplia serie de ensayos antes de lanzarlo al mercado y esto sólo podría llevarse a cabo por una gran planta de automóviles. Los gastos para los ensayos alcanzaban los DM 20.0 millones. Este es un ejemplo de como las capacidades de la pequeña y mediana empresa por un lado, y de las grandes empresas por el otro pueden complementarse para encontrar soluciones óptimas.

Inclusive en el sector del menudeo, en donde ha habido una concentración masiva, la pequeña y mediana empresa ha recobrado terreno en particular en el comercio al menudeo especializado en el límite superior del precio, porque puede ofrecer mejores servicios, especialmente, servicio al cliente.

Las grandes tiendas suelen combinarse con las pequeñas y medianas em-

presas arrendando espacios en sus locales para tiendas al menudeo de una sola línea o dejan que operen bajo contratos de franquicia.

Mientras que la industria a gran escala tiende a preferir la producción masiva y grande por lote, debido a los ciclos más largos de producción y desarrollo, la pequeña y mediana empresa puede responder más rápidamente a los cambios del mercado. Tiene una marcada predisposición para la producción de arranque y parada y pequeña por lote y se ajusta mejor a los requerimientos del cliente y al suministro de los servicios. Su principal campo de acción es adueñarse de nichos de mercado con especialidades de productos y producción.

Desde luego, suele encontrarse a la pequeña y mediana empresa en mercados locales y regionales, pero está operando cada vez más en todo el mundo. Aún en una escala global, los mercados de productos especiales son relativamente pequeños, lo que significa que los bienes y servicios de alto costo sólo pueden ofrecerse a precios razonables al venderse a un nivel global. Dichas empresas tienen a menudo un bajo perfil público. La revista Harvard Business ha apodado a estas empresas "los campeones ocultos". Con un mercado específico o una especialización de productos, cosecha intereses en los mercados mundiales de hasta el 80%. Ejemplos, de lo anterior son La Korber/Hanni, con una participación global del 90% para máquinas expendedoras de cigarrillos, Marklin, líder mundial en modelos de ferrocarriles, Webasto, número 1 en paneles solares, o Chemie und Filter, que fabrica bombas de inyección.

La rápida respuesta y alta flexibilidad, son en muchos casos el resultado de una administración por parte de empresarios dueños que combinan muchas funciones en una sola persona. No son simplemente hombres de negocios y financieros sino que pueden también ser, por ejemplo, la fuerza motriz del desarrollo y comercialización.

Desde luego, esta estructura organizacional tiene también sus desventajas. Hombre de muchos oficios, maestro de ninguno. Para complejos integrales, simplemente no existe personal disponible en las grandes empresas. Estas debilidades, sin embargo, pueden compensarse parcialmente por servicios externos, asesoría fiscal y legal, por ejemplo.

Asimismo, la pequeña y mediana empresa puede recurrir a consultores

comerciales para concebir nuevas estrategias o sondear el potencial de racionalización. En particular, la pequeña y mediana industria produce todo tipo de empresas de servicio. Dependiendo del enfoque de la empresa individual, las mismas pueden abarcar consultoría tecnológica, consultoría financiera, consultoría de exportación e inclusive laboratorios de ensayo, talleres de demostración e instalaciones de prueba. Los consultores independientes suelen ser más baratos y más eficientes, en términos de costo unitario de mano de obra, que los equipos con demasiado personal directivo de las empresas a gran escala.

Se imponen límites a la pequeña y mediana empresa, en particular por los recursos financieros limitados de un sólo empresario o de una empresa familiar. La razón de la capitalización del valor líquido con el pasivo y activo, forma la base para la seguridad, independencia y responsabilidad y por lo tanto demarca el alcance de las actividades y la flexibilidad de una empresa. Recientes estudios realizados por el Bundesbank de Alemania, indican por ejemplo que la limitada base de capital de la pequeña y mediana empresa tendió a contraerse en los años '80. En esta área se necesitan nuevas facilidades financieras. Una forma es a través del capital de inversión que ofrecen los grandes bancos a través de sus compañías de inversión de capital. En Alemania, sigue habiendo la necesidad de dar mayor acceso al mercado de capitales a las pequeñas empresas que requieren de menores gastos publicitarios. Modelo de lo anterior es Suiza. Sin embargo, permanecen las restricciones básicas.

No obstante, una empresa eficiente no sólo necesita capital en forma de edificios, maquinaria y capital comercial, sino que necesita también sobre todo un personal perfectamente capacitado y motivado. La pequeña y mediana empresa debe adoptar un enfoque diferente de reclutamiento de las grandes empresas, que pueden atraer a la fuerza laboral con su reputación. Un distintivo característico de muchas pequeñas y medianas empresas es la relación de confianza entre la dirección y el personal. Los bajos índices de fluctuación y el sentido de dedicación de los empleados a su empresa son características comunes. A su vez, esto tiene un efecto benéfico sobre la sociedad en general y juega un papel estabilizador de vital importancia.

2.3 Respiro para los que trabajan por cuenta propia

Cuáles formas de organización y escalas de empresa serán más adecuadas

y a cuáles sectores deben pertenecer, es una cuestión de ensayos sucesivos. La relación ideal de las empresas grandes con las empresas pequeñas y medianas está sujeta a numerosos factores cambiantes. Con la invención de la máquina de vapor de James Watt, se puso en marcha un proceso de industrialización que le dio a las grandes empresas con suficiente capital, la oportunidad hacer un uso comercial de esta nueva fuente de energía operando sus máquinas con un sistema de bandas de transmisión. Fue con base en este desarrollo que Karl Marx pronosticó el fin de la pequeña empresa.

Una de las razones por la que los pequeños y medianos hombres de negocios no acabaron en el proletariado, según se había pronosticado, sino que han contribuido al avance de la industrialización, es la invención del motor eléctrico móvil y descentralizado, que abrió una perspectiva de oportunidades para las empresas e industrias pequeñas y medianas, exactamente como la microelectrónica ha multiplicado actualmente la divisibilidad de los medios de producción e información.

El desarrollo potencial de la pequeña y mediana empresa depende, entonces, del marco económico y tecnológico y va cambiando con el tiempo. Es equivocado dar una falsa alarma cada vez que el número de pequeñas y medianas empresas empieza a reducirse y entusiasmarse cada vez que aumentan. El punto no es limitarse a un número máximo de pequeñas y medianas empresas; lo que necesitamos es la mezcla correcta de escala de empresa.

Los índices más altos de personas que trabajan por cuenta propia en el sur de Europa son el resultado de un mayor autoempleo en la agricultura y en el sector de venta al detalle y no son un indicador de ninguna dinámica particular. En los lugares en donde los grandes puntos de venta al menudeo, tales como el supermercado, han demostrado su superioridad, debería sustituir las viejas tiendas de la esquina. Los países en desarrollo tienen un índice de autoempleo mucho mayor que los países desarrollados, pero ciertamente no están clasificados como más innovadores y eficientes. Un índice de autoempleo de entre el 5% y 10% debería proporcionar el suficiente estímulo para una economía y una sociedad, si el sector de la pequeña y mediana empresa es próspero y no dejaría lugar a dudas en cuanto al valor de su contribución a la economía. Por el contrario, las políticas proteccionistas y la supervivencia garantizada impiden la dinámica de un libre mercado, inhiben

el crecimiento económico y sobre todo actúan como un freno para las pequeñas y medianas empresas establecidas o que van a establecerse.

3. COMO AYUDAN Y OBSTACULIZAN LOS PLANIFICADORES

Un sector fuerte de pequeña y mediana empresa se desarrollará mejor si el gobierno garantiza condiciones generales estables interviniendo lo menos posible en la economía, aún cuando el índice de autoempleo se encuentre en decadencia. La industria pequeña y mediana es un defensor particularmente firme de una estricta división del trabajo entre gobierno y economía: todo lo que el gobierno debería de hacer es asegurar reglas justas, es decir condiciones generales justas y cuidar que las mismas sean observadas. El mismo juego debe dejarse en manos de los jugadores, los agentes económicos. Vamos a hacer un breve examen de las principales condiciones generales.

3.1 Política de Competencia

Una regla del juego es la estricta política de competencia comparada con las normas internacionales; Alemania cuenta con una legislación muy efectiva sobre competencia. El objetivo principal es el de mantener la competencia efectiva para evitar el surgimiento de un predominio de un monopolio desordenado en el mercado. Los carteles que minan la libre fijación de precios por medio de convenios privados están prohibidos. El control de fusiones está destinado a evitar que las grandes empresas alcancen posiciones dominantes en el mercado. No se les permite a las grandes empresas que penetren en mercados con estructuras de pequeña y mediana empresa a través de fusiones y desbanquen a sus rivales más pequeños. El abuso del poder de mercado existente sobre la pequeña y mediana empresa que se deriva, por ejemplo, del crecimiento comercial interno, está castigado.

Una de las muchas razones de la estabilidad comparativa del modelo de escala de empresa en Alemania es la legislación sobre competencia. Los informes publicados por la Comisión Alemana de Monopolios, institución independiente que monitorea las tendencias de concentración de la economía alemana, demuestran que no tenemos ninguna concentración comercial y legal. Sin embargo, el control de prácticas abusivas ha resultado ser un arma relativamente contundente, debido a que el abuso del poder del mercado

es a menudo difícil de probar en los tribunales. No obstante, se trata de un instrumento útil.

3.2 Política Fiscal

Especialmente en las naciones faltas de capitales, deberían de aplicarse todos los métodos de política fiscal para alentar la inversión en oposición al consumo. La acumulación de capital a través de la inversión es el método estratégico para incrementar la prosperidad y promover un sector de pequeñas y medianas empresas. Inclusive una exención total de impuestos sobre un largo período por ingresos reinvertidos sería una medida sensible.

La República Federal de Alemania ha trazado el camino del fomento de la inversión durante el período de la post-guerra alcanzando un notable éxito al otorgar generosas facilidades de amortización. El incentivo consiste en la capacidad de bajar sustancialmente el impuesto sobre la renta y las utilidades, lo que significa que más ganancias procedentes de actividades comerciales son reinvertidas en la empresa.

Estos incentivos se han reducido en las últimas décadas. Sin embargo, además de las reservas para depreciación fiscal decreciente y en línea recta en el año de adquisición o fabricación de bienes de capital, las empresas muy pequeñas con un capital comercial inferior a los DM 500,000 pueden pedir especiales reservas para depreciación del 20% por los siguientes cuatro años.

A pesar de esto, en conjunto, el marco fiscal de Alemania no es muy propicio. Las excesivas tasas de impuesto combinadas con el impuesto comercial contrario independiente del impuesto sobre la renta y al activo de las empresas, representa un grave obstáculo. La carga impositiva agregada está entre el 60% y 70% muy por arriba del promedio internacional.

La alta tributación respecto de las normas internacionales empuja asimismo a la pequeña y mediana industria a reubicar cuando menos parte de su planta productiva en el extranjero. Esto permite posiblemente que las pequeñas y medianas empresas en otros países, con mejores condiciones de ubicación, tengan oportunidades de cooperación más favorables con la pequeña y mediana industria alemana.

El sistema fiscal alemán hace una distinción entre la personalidad legal de las empresas y no de su tamaño. El impuesto mercantil se grava a las sociedades, por ejemplo, a las sociedades por acciones y sociedades de responsabilidad limitada. Imponen una tasa lineal del 50% sobre utilidades no repartidas y una tasa reducida para utilidades repartidas del 36%, que luego se acredita al impuesto personal por pagar del tenedor de dividendos. De esta manera, no hay doble carga para utilidades repartidas. La mayor tasa para utilidades retenidas está destinada al limitar el atractivo del autofinanciamiento. Esto tiene sentido para grandes sociedades por acciones cuyos accionistas tienen muy poco poder y pueden esperar únicamente que se les trate con justicia, si se les exige a las sociedades que incrementen el capital externo.

Para sociedades no incorporadas, en particular todas las sociedades encomandita, sociedades comerciales colectivas generales y sociedades no mercantiles, no hay ninguna forma especial de impuesto. Están sujetas al impuesto general sobre la renta, que es progresivo, empezando con un 19% hasta alcanzar un 53% sobre ingresos superiores a los DM 120,000.

Aunque no se haga ninguna distinción en cuanto al tamaño para fines fiscales, la evaluación de la personalidad legal origina justamente este tipo de distinción, puesto que casi todas las grandes empresas están constituidas como sociedades anónimas y las pequeñas empresas no están incorporadas. En el caso de las sociedades medianas, la estructura legal es mixta, escogiendo la mayoría de las sociedades anónimas la forma de sociedad con responsabilidad limitada por obvias razones.

Al escoger su personalidad legal, el empresario puede optar por el impuesto sobre la renta o sobre sociedades mercantiles. Se trata de una elección muy difícil ya que ambas clases de impuesto tienen sus pros y sus contras, especialmente por lo que se refiere a la pequeña y mediana industria. A lo anterior, hay que agregar las diversas implicaciones de la personalidad legal en sí. El dueño de una corporación que goza de las ventajas de la responsabilidad limitada, tiene que pagar un impuesto más alto no pudiendo compensar las pérdidas, por ejemplo derivadas del arrendamiento de locales privados, en contra de las utilidades de la empresa. El dueño de una empresa no incorporada, por otro lado, es totalmente responsable incluyendo sus propios bienes personales. No puede deducir en su totalidad ciertos costos, tales como su propio salario de gerente, pero puede compensar

otros conceptos de erogaciones que una sociedad anónima tiene prohibido hacer. Aún cuando aparentemente los pro y contra de las diversas opciones legales, se compensan entre sí más o menos, yo sigo pensando que sería conveniente introducir disposiciones fiscales que facilitaran a las pequeñas y medianas empresas el financiamiento de sus inversiones.

La legislación fiscal debería tomar en cuenta sobre todo la enorme carga que tiene que soportar la pequeña y mediana empresa como consecuencia de impuestos sobre herencias, que a menudo obliga a una familia a vender la empresa, casi siempre a alguna gran firma que cuenta con recursos financieros mucho más grandes. Un impuesto sobre herencias moderado podría ayudar mucho a estabilizar la pequeña y mediana empresa. La carga que representa el impuesto sobre herencias y que tienen que soportar las empresas familiares no existe para las empresas públicas.

3.3 Política Social

Una preocupación justificada de la política social es proteger a los empleados del empobrecimiento. Sin embargo, en este aspecto, aparentemente la República Federal de Alemania ha rebasado con mucho los límites. Más grandes son los fondos sociales y más altos son sus beneficios, más altos son los costos de la mano de obra no asalariada y menor es la motivación de los individuos para prever el futuro y acumular capitales. En particular, las prestaciones de desempleo nunca deberían ser tan altas como para desalentar el esfuerzo. Al contrario, una política social previsora debe alentar al individuo a que planifique su futuro a través de la acumulación de capital privado. Un área particularmente conveniente en este sentido es la política de la vivienda.

3.4 Asistencia a la Pequeña y Mediana Empresa

Cuando se trata de conseguir fondos en los mercados de capitales, las grandes empresas tienen una clara ventaja. Al contrario de los ideales de teoría pura, no contamos con una reserva uniforme de capitales en la economía de la que se distribuya equitativamente capital monetario a través de tasas de interés standard a largo plazo. Al contrario, lo que tenemos es un gran número de depósitos individuales más o menos cerrados representados por grupos individuales en el sistema de crédito. Lo anterior tiende a crear

preferencia y discriminación no justificadas que pueden tener un efecto decisivo en la infraestructura industrial en la economía.

Hay pocas dudas en cuanto a que en muchos países, las necesidades de capital de las pequeñas empresas reciben la parte más pequeña del reparto. Una tarea importante del gobierno al promover la pequeña y mediana empresa es el encontrar remedio a este problema y compensar los preocupantes efectos de la concentración bancaria, que favorece el crédito a gran escala, por métodos especiales de desarrollo e instituciones que faciliten los pequeños préstamos a la industria. Lo anterior incluye en particular la ayuda financiera a proyectos de inversión que exigen fondos a largo plazo: el establecimiento, consolidación o ampliación de una empresa o el financiamiento de innovaciones. El esquema para la pequeña y mediana empresa del "Kreditanstalt für Wiederaufbau" ofrece facilidades de crédito de hasta DM 10.0 millones a una tasa fija de interés de cerca del 8% anual. Sin embargo, no prevé la reprogramación de financiamiento complementario y crédito de operación a corto plazo. Los que tienen derecho a solicitarlos, son empresas pequeñas y medianas del sector comercial e industrial y los que trabajan por cuenta propia, cuyo volumen de negocios generalmente no rebasa el monto de DM 1.0 billón.

Además de esto, las empresas comerciales e industriales pueden recibir capital de inversión proporcionado por subvenciones públicas para ampliar su liquidez y consolidar sus finanzas, para invertir en negocios conjuntos, proyectos de innovación, conversiones en el caso de ajuste estructural y racionalización o impliaciones, pero también para el reparto de una sucesión. La inversión está limitada a 10 años y no puede rebasar DM 1.0 millón.

Estas medidas están complementadas por fianzas otorgadas por las llamadas asociaciones de garantía de crédito. El tope normal para fianzas es de DM 1.0 millón, cubriendo hasta el 80% del préstamo y cuyo plazo no puede ser superior a los 15 años.

El objeto de estas garantías es el de ayudar a financiar las inversiones, arranques de negocios o participación de inversión en empresas para los cuales no se cuenta con una garantía bancaria suficiente. Los que tienen derecho a esto son las pequeñas y medianas empresas del sector comercial e industrial.

Esta asistencia financiera está complementada por medidas tendientes a mejorar el capital humano. La promoción de la información y talleres de capacitación está enfocada a apoyar la puesta en marcha de negocios y aumentar la eficiencia y competitividad de las pequeñas y medianas empresas, impartiendo conocimientos administrativos y ayudándolas a adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado. No obstante, la promoción no incluye la información o capacitación relativa en particular a asuntos legales, fiscales o de seguro. Para un taller de este tipo puede solicitarse una concesión de DM 3,000.

Todas estas medidas promocionales tienen por objeto que la pequeña y mediana empresa que así lo requiera, utilice la experiencia de consultores comerciales. La concesión que puede obtenerse para la promoción de asesoría comercial individual es del 50% de la cuota de asesoría, hasta un máximo de DM 3,000.

En ciertas regiones faltas de capitales de inversión, todas las empresas tienen derecho a concesiones de inversión y garantías crediticias. En particular, los préstamos que no rebasen los DM 300,000 del Programa de Recuperación Europea, el llamado Plan Marshall, se otorgan a una tasa de interés del 8.5% aproximadamente por un período de 10 años. La promoción tiene como objetivo medidas para construir y ampliar la planta y la resultante creación de empleos. Su objetivo es evitar que se ensanche la brecha que se produce entre las regiones más ricas y las menos desarrolladas.

3.5 Política de Investigación y Desarrollo

Se conoce a la pequeña y mediana industria alemana por su empuje innovador; conforme a estudios actuales realizados por la "Donors Association for the Promotion of Science and Humanities" de Alemania (Asociación de Donadores para la Promoción de las Ciencias y Humanidades), la pequeña y mediana empresa ha duplicado casi su gasto de investigación y desarrollo desde fines de los años '70. Medidas promocionales no ligadas a proyectos del gobierno alemán, tales como su esquema de becas para la investigación para la pequeña y mediana empresa, han apoyado estos esfuerzos.

El gobierno ha otorgado también incentivos fiscales para la investigación y desarrollo a través de subsidios especiales a la investigación y especiales

subvenciones para la depreciación. Por falta de dinero estos programas no han sido renovados o se han cancelado.

La cooperación de investigación entre industria y ciencia sigue promocióndose a pesar de todo. El objetivo es el de contar con investigadores de empresas que trabajen por un período máximo de 3 años en institutos de investigación seleccionados, en tecnologías clave para asegurar que los nuevos resultados científicos sean aplicados más rápidamente a las innovaciones industriales. Las becas ascienden a aproximadamente DM 30,000 por año y por persona.

Asimismo quedan incluidos dentro de esta promoción los contratos de investigación y desarrollo cuyo objeto es el obtener productos o técnicas nuevos o mejorados.

Además la pequeña y mediana empresa tiene acceso también a esquemas especializados del Ministerio Federal para la Investigación y Tecnología destinados a fomentar la investigación y el desarrollo en áreas tecnológicas seleccionadas, incluyendo la electrónica, bioingeniería, investigación de materiales, metalurgia, ingeniería de producción, ingeniería láser, sistemas de transporte y tránsito, investigación de construcción e ingeniería de construcción. Los proyectos de investigación y desarrollo pueden recibir apoyo, si implican un considerable riesgo tecnológico o económico.

Los principales instrumentos para promover la innovación son también asesoría tecnológica suministrada por las Cámaras de Industria y Comercio que realizan investigaciones sobre patentes en los Bancos de Datos más grandes del mundo. Cabe mencionar también las actividades de instituciones de investigación industrial conjunta. El Ministerio Federal de Economía ha introducido recientemente programas para visitantes orientados a la tecnología para familiarizar a las pequeñas y medianas empresas con los equipos más recientes instalados en otras compañías de su sector o en grandes empresas.

3.6 Política Ambiental

Considerándolo todo, la asistencia del gobierno a la pequeña y mediana empresa es escasa y probablemente más que compensada por las cargas especiales de otras áreas de la política, en particular la política ambiental.

No hay duda de que existe la necesidad de protección ambiental. La protección ambiental práctica es en la actualidad un elemento diario de las decisiones administrativas, no sólo por razones económicas sino también debido a la necesidad generalmente aceptada de conservar las bases de la vida para las futuras generaciones. Hay dudas, únicamente, por lo que se refiere a los métodos que a veces imponen una carga particularmente pesada a la pequeña y mediana empresa.

El principal instrumento de política ambiental sigue siendo la ley administrativa. Las disposiciones existentes de protección ambiental se amplían y reforman constantemente. Las pequeñas y medianas empresas apenas pueden sostener el paso y simplemente aplican esta serie de reglamentos y normas. Se le da muy poca importancia al mal enfoque administrativo típico de este sector.

En particular, la demanda de ciclos de materiales cerrados plantea un grave problema a la pequeña y mediana empresa y la coloca en una situación más desventajosa en comparación con las grandes empresas. Más se responsabiliza a los fabricantes de la eliminación de sus propios productos obligándolos a adoptar formas de integración vertical, y esto más alentará la concentración. En mi opinión, este error de enfoque ambiental, con sus efectos estructuralmente deformantes y adversos, no ha sido pensado adecuadamente.

4. EL PAPEL DE LAS ASOCIACIONES

4.1 Representar los intereses de los miembros

Según lo demuestran los desarrollos en diversas áreas de planificación, las pequeñas y medianas empresas tienen que señalar continuamente las repercusiones de las políticas y criticar la falta de componentes específicos deseables. Tienen que aportar pericia económica y experiencia en el diálogo con el gobierno, la administración, parlamento, partidos de oposición y sala de espera. Asimismo tienen que hacer todo esto con la Comisión de la Comunidad Europea, el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo así como con el Comité Económico y Social. No pueden llevar a cabo lo anterior a solas, sino que tienen que constituir asociaciones. Las asociaciones reúnen los argu-

mentos de las empresas de todas sucursales y por esto ayudan a evaluarlos entre sí en el proceso de planificación.

La Federación de Industrias Alemanas (BDI), a la que yo pertenezco, es una organización política que agrupa a 34 asociaciones y grupos de asociaciones de Alemania. Sus miembros representan acerca de 80,000 empresas industriales privadas con una fuerza laboral de 10.0 millones.

La BDI se encarga también de establecer contactos entre las pequeñas y medianas industrias. Está consciente del papel de la cooperación internacional para fomentar la prosperidad y promover a la pequeña y mediana empresa. Es un fuerte sostenedor del libre comercio como parte del GATT y está tratando, por ejemplo de desarticular, la fuerza disruptiva de la política agrícola nacional y europea. Está tratando de inducir a la Comisión de la Comunidad Europea a fijarse en las condiciones generales justas y adecuadas para la pequeña y mediana empresa, en lugar de propagar una red de computadoras sobre los estados miembro que supuestamente va a facilitar la transferencia de información y la cooperación en este sector, pero que muy pocas empresas utilizan efectivamente.

4.2 Intercambio de experiencia y consultoría empresarial

Junto con la tarea de representar los intereses políticos, las principales tareas de las asociaciones son facilitar el intercambio de experiencia y proporcionar consultoría empresarial. Estos servicios para la pequeña y mediana empresa se llevan a cabo en forma amplia en las asociaciones miembro de la BDI y en sus grupos de especialistas. Para la pequeña y mediana empresa, las asociaciones sustituyen a menudo a los costosos equipos de expertos que mantienen las grandes empresas. Sobre todo, las pequeñas y medianas empresas utilizan la asesoría informada, la pericia y la experiencia de las asociaciones en la conducción de sus negocios.

Esta cooperación entre empresas y asociaciones ha tomado una nueva dimensión a través de los dramáticos retos a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas. El marco de las actividades empresariales se ha vuelto incierto. La velocidad del cambio estructural en la tecnología, la economía global, la política y la sociedad en general han alcanzado un nuevo nivel. Las compañías deben ajustarse a una economía cada vez más internacio-

nal, mantenerse al paso con la innovación tecnológica y competir cada vez más con las grandes empresas y sus centros de utilidades.

Estos desarrollos plantean mayores retos para las asociaciones. Las empresas necesitan ayuda de toma de decisiones en la forma de consejos sobre las oportunidades en el campo de la tecnología y de los mercados. Necesitan capacitación y ayuda en la innovación progresiva e inclusive en la definición de objetivos administrativos específicos.

4.3 El problema de los proveedores

Además de representar los intereses de sus miembros y suministrar asesoría empresarial, las asociaciones desempeñan otra función: equilibrar los distintos intereses internos entre sus miembros. Como parte de su trabajo con la pequeña y mediana empresa, la BDI presta mucha atención al mejoramiento de las relaciones entre empresas de suministro que generalmente pertenecen al sector de la pequeña y mediana empresa y a sus clientes a gran escala.

Se han agudizado los conflictos naturales de intereses bajo la creciente presión de la competencia internacional, en particular del sureste asiático. Los ensambladores a gran escala están tratando de transferir el pesado precio y la presión de racionalización directamente a sus proveedores. Bajo los auspicios de la BDI se están haciendo esfuerzos para llegar a definiciones más claras de los futuros requerimientos de mercado y elaborar líneas directivas adecuadas sobre las disposiciones que tienen que incluirse en los contratos entre ensambladores y proveedores.

De esta manera, las asociaciones hacen una importante contribución para hacer frente a las demandas más fuertes de la competencia internacional, ayudando a mantener las demandas de los ensambladores dentro de límites razonables.

Asimismo, ayudan a la pequeña y mediana empresa a aprovechar los desarrollos, especialmente los fomentados por Japón y a cumplir con los retos. Esencialmente, la pequeña y mediana empresa tiene buena capacidad para hacer lo anterior, a condición de que el gobierno le proporcione la libertad necesaria y atenuar en particular las restricciones de política social.

5. EXPERIENCIA EN LA ALEMANIA DEL ESTE

5.1 Ninguna economía puede sobrevivir sin la pequeña y mediana empresa

Por otro lado, hemos sido testigos de la muerte de los dinosaurios económicos de la Alemania del Este. Las gigantescas plantas y empresas del socialismo, denominadas consorcios, han sido derrotadas por la competencia internacional y se han extinguido.

Si todavía se necesitara de alguna prueba sobre el papel vital que juega la pequeña y mediana empresa en una economía moderna, ahí está el ejemplo de la ex-Alemania Oriental. La caída del sector de la pequeña y mediana empresa que fue determinada por la ola de nacionalización de 1972, fue el principio del fin en la República Democrática Alemana. La complejidad de una economía moderna excluye la planificación centralizada por unos cuantos. Al contrario, requiere de la cooperación entre muchos; necesita de la pequeña y mediana empresa. Es difícil motivar a los directivos a cumplir con los objetivos económicos en economías centralmente planificadas; pero es fácil motivarlos en economías de mercado con un orden legal estable y propiedad privada de los medios de producción. Tales consideraciones económicas, sin embargo, son secundarias bajo el gobierno de un sólo partido que no puede permitir el pensamiento e iniciativa privados por parte de las empresas autónomas. La pequeña y mediana empresa independiente es un baluarte imprevisible de libertad y a la larga resulta incompatible con la dictadura política.

5.2 Lección para la Regionalización

Dos años después de la reunificación, la reestructuración de la economía en los nuevos estados federales está resultando más difícil de lo que se esperaba.

Hay señales de un naciente sector de mediana y pequeña empresa en los servicios, comercio y en las partes de la industria de la construcción, que se están beneficiando ampliamente de los enormes pagos de transferencia procedentes del Oeste. Sin embargo, la industria sigue en decadencia. Sólo unos 700,000 de los 3.0 millones de trabajadores originales siguen laborando en la industria de los nuevos estados. Hasta la fecha, se han establecido

como máximo 6,000 pequeñas y medianas empresas industriales de la Alemania Oriental, es notable que la mayor parte de estas empresas están en manos de aquellas familias a las que pertenecían anteriormente.

El progreso bastante decepcionante en la industria hasta la fecha puede darnos una lección en el caso de regionalización de partes de la economía mundial que tienen niveles de desarrollo muy dispares.

La repentina desaparición de la frontera entre la Alemania Oriental y la Occidental, sin ningún período de transición para ajustes, estaba destinada a causar el colapso de la industria en la Alemania Oriental, porque ésta estaba totalmente impreparada para la marejada de competencia global que se abatió sobre la misma. La política de autosuficiencia de la Europa del Este ha devorado capitales y recursos causando un empobrecimiento generalizado.

Los grandes segmentos de la industria hubieran sobrevivido únicamente si la fuerza laboral hubiera sido preparada para aceptar un incremento muy gradual de los salarios reales, pero esto nunca se consideró por miedo a un éxodo masivo hacia el Occidente.

Durante mucho tiempo, el remedio que se aplicó fue el de la promoción de la inversión masiva para ajustar la productividad a los salarios, pero este enfoque requiere de mucho tiempo y capital.

Lo que se necesita es un impuesto preferencial sobre las ventas en todos los ramos, lo que le daría a la empresa que todavía subsiste una oportunidad para ajustarse a las nuevas condiciones y proporcionaría al inversionista externo un incentivo adicional. Las regiones subdesarrolladas que son vecinas de las más fuertes, tienen que poder ofrecer algo especial al inversionista potencial. La mejor forma de lograrlo es asegurarse de que la pequeña y mediana empresa local también saca provecho de esto sin proteger a la industria en desuso. El atraer capital extranjero aún en grandes cantidades, es una cosa; alentar la iniciativa, la preservación y acumulación de capitales por la pequeña y mediana empresa dentro de las regiones, es otra, y ésta es la verdadera tarea que hay que realizar en los nuevos estados federales y tal vez también en otras partes.

No entraré en los problemas económicos, legales y sociales sumamente difíciles de la transición de una economía planificada a una economía de

mercado, lo que necesitaría una conferencia aparte. Me limitaré a la siguiente observación: un alto nivel de prosperidad altamente industrializado como en Alemania, sólo puede lograrse si hay una amplia clase de hombres de negocios pequeños y medianos que proporcionen muchos empleos con una alta producción neta real. Los 16.0 millones de personas de la ex-Alemania del Este no pueden vivir únicamente con catedrales de alta tecnología. Sin embargo, el construir un sector de pequeña y mediana empresa, no sólo exige una gran transacción de capitales: después de 41 años de gobierno socialista, se necesita también un cambio básico de mentalidad de la misma población.

Esto es lo que hará que el proceso sea más largo de lo que se había previsto originalmente. Además de trabajar duro, lo anterior implica que los alemanes del Oeste tengan que trabajar sin contar con algunas de las comodidades a las que estaban acostumbrados por un tiempo. Sin embargo, gracias a la vigorosa base económica de la Alemania Occidental, estoy convencido de que la reconstrucción de los nuevos estados alemanes tendrá éxito. Me gustaría poderles contar una historia del éxito alemán en nuestro siguiente congreso en México.

SITUACION Y EXPECTATIVAS DE LAS PYMES ESPAÑOLAS. EXPERIENCIA ORGANIZATIVA

D. LUIS SANTIAGO DE PABLO

DIRECTOR DE FORMACION

CONFEDERACION ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA · ESPAÑA

SITUACION DEL EMPRESARIADO DE MENOR DIMENSION

En las primeras semanas de 1993 se dispone ya de la mayor parte de los datos del pasado año y se pueden establecer previsiones razonables a corto plazo.

La situación de las empresas españolas es el resultado de la coincidencia de tres factores: los condicionamientos regionales, la política económica del gobierno español y la capacidad profesional de los propios empresarios y de sus colaboradores.

Pienso que conviene tratar por separado cada uno de estos aspectos para evitar, en lo posible que las interconexiones de unos y otros nos confundan al hacer el diagnóstico y nos impidan sobre todo atribuir responsabilidades concretas a la hora de buscar soluciones.

DIMENSION REGIONAL

El empresariado de menor dimensión no comenzó a tomar conciencia, en su mayor parte, de los cambios que había de introducir en su gestión como consecuencia del ingreso de España en la Comunidad Económica Euro-

pea hasta 1985. Durante todo ese año se desarrolla una intensa campaña nacional de explicación y entrenamiento práctico para la implantación del impuesto Sobre el Valor Añadido.

Entre los trabajos de preparación de los pequeños empresarios para el Mercado Unico de 1993 destacan las guías que elabora el CEDEFOP (Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional, con sede en Berlín) y que incluyen un cuadro de previsiones a tener en cuenta. La mera relación de problemas incluidos da una idea de las complejas y urgentes exigencias con que se enfrentan los empresarios-propietarios en los años que han transcurrido entre el 1 de enero de 1986 (fecha de ingreso de España en la CEE) y el 1 de enero de 1993 (comienzo del Mercado Unico).

AREA	CAMBIOS
PRODUCCION	Productos diferentes Economías de escala Situación de la industria Nuevas fábricas e instalaciones Normas técnicas Investigación y desarrollo Patentes y Marcas
COMERCIALIZACION:	Canales de distribución Promoción y publicidad Investigación del mercado e información Nuevas oportunidades comerciales Envasado / presentación Requisitos del diseño Costumbres del Consumidor Ayudas públicas Estructura de precios Requisitos de calidad.
FINANCIACION:	Nuevas fuentes de financiación Capital de explotación Impuestos indirectos Subvenciones y ayudas estatales Nuevas fuentes de seguro

Necesidades bancarias ampliadas
Seguro de exportación
Nuevas divisas

TRANSPORTE DE MERCANCIAS:

Supresión de las barreras aduaneras.
Supresión de la legislación sobre
transportes
Documento administrativo único
Reducción de los gastos de transporte
Mejor enlace para los transportes.

COMPRAS DE EMPRESAS:

Nuevas exigencias sobre material
Nuevos abastecedores
Subcontratación Servicios de transporte.
Posibilidad de compras públicas

GESTION:

Especialista del proyecto 1993
Comunicaciones
Documentación
Legislación sobre sociedades
Control del crédito

RECURSOS HUMANOS:

Cultura Europea Lenguas
Participación de los Empleados
Formación
Personal

DIMENSION NACIONAL

La política socioeconómica del gobierno fue analizada en profundidad por los empresarios de toda España reunidos en la Asamblea General de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), celebrada el 19 de noviembre de 1992 en Madrid.

Esta misma política gubernamental ha sufrido contestaciones públicas en diciembre de 1992 y enero de 1993 por parte de millares de empresarios

pequeños —comerciantes en su mayoría— que se han manifestado en varias ciudades. Un nuevo análisis empresarial de esta política tendrá lugar el 26 de este mes de marzo en el acto ya convocado en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Madrid por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y CEPYME.

En el análisis que la Asamblea General de los pequeños empresarios hacía en noviembre, se apuntaba que no se está avanzando hacia Europa en la dirección correcta porque "Nuestro escaso crecimiento, la pérdida de mercado interior, la persistencia de una inflación elevada, el déficit público producido por el descontrol del gasto, el creciente endeudamiento público y la falta de medidas estructurales están produciendo una visible mortandad de empresas y, a mediano plazo, un verdadero desastre".

Los principales problemas que condicionan a las pequeñas empresas se resumen en algunos grandes capítulos:

- Programa de Convergencia, presentado por el Gobierno a comienzos del año 1992.
- Impuesto de actividades económicas.
- Deudas de la administración, con un aumento notable de la morosidad pública.

Ley de Huelga, que como señalaba el Presidente de la Confederación, D. Manuel Otero Luna, tendrá consecuencias muy negativas y añadía: "En el futuro pagaremos la ley de huelga tres veces. Primero, en menor moderación salarial; después, en este costo económico, en horas dejadas de producir y en tercer lugar, en menor inversión extranjera".

Al término de la jornada la Asamblea General acordó unánimemente poner en práctica las siguientes iniciativas:

- PRIMERA: Desarrollar una amplia campaña de información, en la que participen todas las organizaciones de CEPYME, para comunicar a la opinión y a la sociedad española la crítica situación de las pequeñas y medianas empresas, por el rumbo que ha tomado nuestra economía y

por la orientación equivocada y contraproducente de las últimas decisiones en materia de política económica y legislativa.

- SEGUNDA: Solicitar del Gobierno la creación de una Comisión especial que estudie la situación y proponga las medidas concretas que favorezcan la actividad de las PYMES y la eliminación de las dificultades que impiden el desarrollo de las mismas.
- TERCERA: Solicitar de los grupos parlamentarios la creación de una Comisión específica que estudie y proponga las actuaciones legislativas más adecuadas para promulgar un conjunto de normas en favor de las PYMES y de su convergencia con el Mercado Único europeo.
- CUARTA: En función de la evolución de la situación CEPYME propondría llevar a cabo una acción nacional de movilización y de protesta del conjunto empresarial del país, para lo cual se planteará a la CEOE y a todas las organizaciones miembro que analicen y decidan las acciones que correspondan llevar a cabo en cada ámbito territorial y sectorial y se pueda culminar y coordinar este proceso, perfilando y concretando las acciones que procedan en el ámbito nacional.

DIMENSION EMPRESARIAL

La confederación de los pequeños y medianos empresarios valora la capacidad profesional del empresariado como un factor decisivo para la viabilidad y competitividad del tejido empresarial en su conjunto.

No cabe duda que parte de las dificultades se deben a limitaciones en la gestión de las unidades productivas de menor dimensión. Para identificar las limitaciones y procurar vías prácticas de solución se analizan, en cuantas ocasiones se puede realizar con garantías de eficacia y discreción, las prácticas de empresarios pequeños y medianos en su gestión diaria.

Expongo a continuación los puntos débiles detectados después de analizar la marcha de sus empresas con un grupo de empresarios /propietarios y sus principales colaboradores en el área de Madrid. El contacto entre consultores y responsables de las empresas se llevó a cabo en 20% y el resto en la sede de cada empresa a lo largo de mes y medio. La facturación

de las empresas oscilaba entre 5 y 70 millones de dólares/año; las plantillas entre 8 y 160 trabajadores; todas excepto una habían cerrado el ejercicio con beneficios.

DEFICIT FINANCIERA

1. No se realizan presupuestos de tesorería. Esta situación puede ocasionar falta de previsión de pagos y/o cobros, con el peligro de incurrir en gastos financieros no planificados o no rentabilizar adecuadamente los saldos positivos de las cuentas corrientes.

La implantación de un sistema de presupuestación de tesorería contribuiría a la mejora de la cuenta de resultados, al posibilitar la rentabilización de los excedentes o disminuir el coste de los recursos captados si fuera necesario.

2. Los excedentes de tesorería se mantienen en cuentas corrientes. Ello impide que se obtenga el máximo rendimiento de los "picos" positivos de tesorería. Entendemos que se ha de establecer un saldo de seguridad en bancos, superado el cual, los excedentes deben de ser invertidos en productos financieros que aporten mayor rendimiento que las estrictas cuentas bancarias.

3. Se mantienen saldos en múltiples cuentas corrientes diferentes. Esto provoca que se obtenga un menor rendimiento que si estuvieran concentrados en una o dos cuentas solamente. Además provoca unos mayores costes de administración y menor facilidad de control. Sugerimos que la práctica total de los saldos bancarios se aglutinen en una única cuenta corriente, manteniendo abiertas sólo aquellas que por causas operativas de la empresa sean totalmente indispensables.

4. No existe una política definida formalmente en lo referente a aceptación de nuevos clientes, límites y control de riesgo comercial y condiciones generales de cobro, lo que puede provocar el aumento de los saldos de dudoso cobro. El establecimiento de este sistema contribuiría a mejorar la gestión de clientes y de cobro y evitaría el riesgo potencial de pérdidas por impagados.

5. Se están concediendo actualmente descuento por pronto pago a los clientes por encima de lo adecuado. Para evaluar si financieramente este tipo es adecuado, se ha de tener en cuenta el coste de financiación de mercado y el plazo de crédito que concede al cliente.

PROCESOS PRODUCTIVOS

1. No existe un manual de aprovisionamiento que recoja los procedimientos a seguir en esta área.
2. La evaluación y selección de proveedores no se realiza en bases homogéneas, al no existir un procedimiento organizado para ello.
3. No se realiza inventario físico. Ello implica un menor control sobre las existencias y deficiente cálculo de beneficio contable. Al cierre del ejercicio, se debería llevar a cabo un inventario físico que permita compararlo con las existencias extracontables y aclarar las diferencias.
4. No existe una contabilidad analítica que obtenga la rentabilidad por producto, por lo que puede producirse el caso de fabricar un producto para venderlo posteriormente por debajo de su precio de coste.
5. El proceso es totalmente manual, lo cual incrementa los costes de elaboración y limita las producciones de mayor tamaño. Se debería estudiar la posibilidad de mecanización de la parte del proceso productivo susceptible de ello.
6. El almacén de productos terminados no está adecuadamente organizado, produciéndose pérdidas por mercancías obsoletas, desaparecidas o excesivas.
7. No existe un procedimiento para revisar la rotación de existencias por productos. Dicha deficiencia hace que no se disponga de la información necesaria a la hora de planificar los niveles de producción óptimos, el stock más rentable, etc.

RECURSOS HUMANOS

1. Debería existir un plan de recursos humanos documentado formalmente, en el cual se incluirían la definición de puestos de trabajo y asignaciones de funciones y responsabilidades, un plan de desarrollo y carrera profesional dentro de la empresa, y un plan de formación y capacidad necesaria para el desempeño de cada uno de los puestos.
2. No existe un sistema de evaluación formalizado, la evaluación del personal se caracteriza por no realizarse con periodicidad ni contar con criterios objetivos.
3. Sistema retributivo rígido, que no permite el desarrollo de incentivos. En otras ocasiones, el sistema retributivo establece únicamente incentivos a corto plazo, no existiendo ninguno a largo plazo. Los incentivos a largo plazo (que no siempre deben ser monetarios) proporcionan, por lo general, un mayor grado de integración del personal en la empresa, que se traduce en un incremento de la fidelidad y de la productividad.
4. Dificultades en la correcta asignación del personal a los distintos trabajos en proceso, produciéndose desajustes que influyen en las fechas de comienzo y finalización de los mismos.

ESTRATEGIAS COMERCIALES

1. Falta de información fiable y completa sobre el mercado nacional e internacional. Esto reduce la capacidad para la captación de nuevos clientes y limita el conocimiento del mercado (tendencias, desarrollo, etc.).
2. Realizar una labor de comunicación al cliente para que perciba la calidad y la imagen del producto, transmitiéndoles sus características, exclusividad y diferenciación.
3. Al no analizarse el ciclo de vida de los productos, se podría producir "canibalismo" comercial entre ellos, ya que en la actualidad se están introduciendo nuevos productos en un breve espacio de tiempo.

4. La Dirección no debería encargarse del ejercicio de las funciones comerciales. Estas serían asignadas a personas con conocimientos específicos en estas materias, quienes concentrarían todos sus esfuerzos a dichas funciones.

ENTORNOS INFORMATICOS

1. Existen importantes áreas de varias empresas que no cuentan con ningún soporte informático y que, no obstante, precisan de dicha ayuda, podemos citar:
 - Control de personal en cada obra, proyecto.
 - Cuentas a cobrar y pagar.
 - Mediciones a pie de obra.
 - Gestión de tesorería.
 - Elaboración de las nóminas.

PROYECTO INTEGRAL

1. Si bien el personal directivo tiene planificado el futuro hacia donde quiere dirigir el negocio, no existe una programación de las diferentes etapas a cubrir para alcanzar sus objetivos. Sería adecuado para la empresa la elaboración de un plan de marketing en el que se detallaran las distintas acciones a realizar, los costos asociados a las mismas, el calendario para su puesta en práctica y todos aquellos aspectos que sirvan de ayuda para una planificación adecuada.
2. Para algunas empresas, el mercado se encuentra bastante disperso, existiendo, por lo demás una competencia creciente de países que utilizan una estrategia basada en los precios más bajos, y resulta difícil luchar contra ello en ese terreno (por la considerable diferencia de coste de mano de obra), por lo que debe intensificarse la calidad del producto y del servicio, realizándose un esfuerzo para conocer que es lo que el cliente desea en cada momento.
3. Se han de definir los mercados existentes en la actualidad en los que compite o puede competir la empresa con sus productos, estable-

ciendo tamaños de mercado, competidores y productos a nivel nacional e internacional.

4. El análisis de la cartera de productos de los competidores en cuanto a calidad de producto, servicio al cliente, precio y grado de satisfacción del consumidor permitirá a la compañía en relación con sus productos, definir las oportunidades de mercado.

ESQUEMA DE SOLUCIONES PARA EL CASO ESPAÑOL

CEPYME, la organización nacional de los empresarios autónomos pequeños y medianos dedica un esfuerzo permanente a mejorar el rendimiento técnico, económico, social en cada una de las dimensiones apuntadas.

La Confederación tiene implantación en todos los sectores de actividad y se organiza sobre base territorial con estructuras federativas en las Comunidades Autónomas, provincias y en multitud de comarcas.

Participa en los Foros Internacionales de representación y discusión, en UNICE (Unión de la Industria Europea) y UEAPME (Unión Europea del Artesanado de la Pequeña y Mediana Empresa) y encuentra un apoyo permanente en la Delegación que CEOE mantiene en Bruselas desde 1980.

Finalmente, se relaciona activamente con Departamentos de la Administración, grupos parlamentarios de los distintos partidos políticos y centrales sindicales más representativas.

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

A comienzos de este año 1993, la Delegación en Bruselas recuerda en un largo documento las ventajas que los empresarios españoles pueden alcanzar de su integración regional, si llevan a cabo el esfuerzo de analizar la normativa y la práctica comunitarias.

Aún inacabado el proceso del gran Mercado Único Europeo, desde este año sus consecuencias para las empresas vendrán dadas por un mercado

más amplio, más homogéneo y mucho más competitivo, donde se aseguren los principios de la "libre circulación" bajo unas reglas basadas en una "libre competencia". Las empresas españolas venderán y comprarán sus productos en otros países comunitarios con una notable reducción en los costes, lo que les beneficiará tanto a ellas como a los propios consumidores finales. En definitiva, sólo la creación de un gran mercado sin fronteras permitirá que las empresas europeas sean capaces de competir en el mercado mundial.

Igualdad de trato a todos los ciudadanos de la Comunidad que se traduce en:

- Las condiciones de trabajo (subsídios por servicio militar, antigüedad, despido, etc.)
- El acceso a la formación profesional y a la educación
- Las condiciones de vida (vivienda, seguridad social, protección social y fiscal, etc.)
- El ejercicio de los derechos sindicales.

Política comercial: la supresión de los controles en el interior de la Comunidad Europea supondrá la adaptación de las restricciones de importación nacional que existen para determinados productos de terceros países a nivel de toda la Comunidad. De esta forma, aquellos países que mantienen un alto número de restricciones en productos industriales y agrícolas tendrán una mayor exposición de sus mercados a los competidores de terceros países.

Liberalización de los movimientos de capitales sobre estos principios. Armonización de las reglas esenciales que garanticen la supervisión de las instituciones financieras y protejan a los inversores y consumidores. Reconocimiento mutuo de las normas en vigor en otros Estados miembros. Control en el país de origen, que permita ejercer las actividades en diversos Estados miembros, bajo el control de las autoridades del país donde se encuentra su sede.

Las empresas españolas tendrán libre acceso a los mercados europeos siempre que cumplan con los estándares técnicos españoles, puesto que estos serán considerados estándares comunitarios. Pero del mismo modo, no podrá prohibirse la entrada a los productos de las empresas europeas que se fabriquen en las mismas condiciones, lo que aumentará la competitividad en nuestro mercado. Por ello, la empresa española debe adaptarse lo antes

posible a la normativa comunitaria y poder así enfrentarse en condiciones a las exigencias del Mercado Único.

Las empresas españolas han de aprovechar las oportunidades que implica la apertura de los mercados públicos en otros Estados miembros y deben presentarse a las licitaciones (solos o en cooperación con empresas nacionales o europeas). La legislación comunitaria otorga posibilidades que las empresas deben de hacer realidad. No ha de existir proteccionismo en este sentido, y si se da, la empresa española y, en general la comunitaria, cuentan con los medios jurídicos necesarios para defender sus derechos.

Las empresas no deben basar sólo su estrategia competitiva en unos costes laborales reducidos, sino que para poder competir tanto a nivel comunitario como frente al exterior deberán además invertir, colaborar y utilizar más todos los mecanismos que la Comunidad pone a su alcance en el campo de la innovación.

El empresario transportista español podrá transportar mercancías por todo el territorio comunitario con sólo poseer una licencia comunitaria, lo que le confiere la presunción de que cumple con los requisitos comunitarios de transporte. Pero, nuevamente, no hay que olvidar que igual derecho tendrán las empresas comunitarias en territorio español, lo que traerá consigo una mayor competencia. Por ello, los transportistas españoles deberán prepararse y tener una formación adecuada.

Además, las empresas españolas no transportistas también se beneficiarán de las ventajas del Mercado Único al poder elegir la compañía que consideren más eficaz a nivel comunitario.

Las empresas españolas deberán conocer que tipo de acuerdos existentes entre la CE y los países terceros si quieren establecer relaciones comerciales exteriores. La principal ventaja consistirá en que, al desaparecer el 1 de enero de 1993 las fronteras comunitarias, se reforzará la política comercial común y se coordinarán los controles en el comercio con estos países.

Además, existirán nuevas oportunidades para las empresas españolas al extender las ventajas comerciales de la CE a otros países mediante la creación, por ejemplo, del Espacio Económico Europeo.

Para la empresa española la competencia funciona. Quienes todavía duden de la repercusión de la competencia en los niveles de precios sólo tiene que echar un vistazo a unos cuantos ejemplos. En el sector del transporte aéreo, los precios han bajado considerablemente en rutas donde se introdujo la competencia, como las de Londres-Amsterdam o Londres-Dublin.

Las empresas españolas ya no se verán sometidas a controles fiscales en las fronteras intracomunitarias, lo que disminuirá los costes. Además se simplifican los documentos fiscales y no se paga el IVA en el momento de la importación.

Si a esto unimos el hecho de que desde 1992 no existe doble imposición ni obligación de pago de plusvalías generadas por fusiones, decisiones y canjes de acciones debido a operaciones transfronterizas de reestructuración, hasta su realización efectiva, hemos de concluir que efectivamente, y en el marco del mercado único, también la fiscalidad se convierte en un nuevo instrumento para ser competitivo.

AEIE (Agrupación Europea de Interés Económico)

En julio de 1989 entró en vigor este instrumento. Creado con la finalidad de facilitar y promover la cooperación mutua de carácter fronterizo, establece un marco flexible para aquellas empresas que no desean fusionarse ni constituir filiales comunes, sino únicamente llevar a cabo en común determinadas actividades.

Reglamento de control de concentraciones.

A partir de septiembre de 1990 se aplica este reglamento, que establece una vigilancia de la Comisión europea sobre las concentraciones de dimensión comunitaria. Constituye un punto de referencia para delimitar claramente la autoridad competente en la materia y asegura una decisión en un período comprendido entre 1 y 4 meses.

Estatuto de Sociedad Europea.

Instrumento pendiente de aprobación, cuyo objetivo es crear un marco

jurídico único que permita a las sociedades constituidas en diferentes Estados miembros fusionarse, formar un holding o una filial, y que estarán sometidas a unas normas europeas, evitando las dificultades que se derivan de doce ordenamientos jurídicos diferentes.

Oficina de Acercamiento de Empresas.

Ofrece a las empresas información sobre la organización de su sector, el grado de competencia o cómo entrar en contacto con un posible socio.

BC-NET (Business Cooperation Network)

Es una red informatizada que enlaza a 600 centros de asesoramiento empresarial y que ayuda a las empresas que buscan un socio en otra región u otro país de la Comunidad a encontrar el interlocutor deseado.

Europartenariado.

Foro de empresas que se celebran una vez cada 6 meses en una región deprimida de la Comunidad, con el fin de facilitar las relaciones con inversores y socios de otras regiones de la Comunidad.

POLITICA NACIONAL

La Confederación ha elaborado un "PLAN DE MEDIDAS DE ADECUACION LEGISLATIVA A LA REALIDAD DE LA PYME ESPAÑOLA".

El documento ha sido formalmente entregado al Gobierno y los 17 puntos que contiene analizan las principales limitaciones que impiden desarrollarse a estas empresas y apuntan soluciones prácticas de acuerdo con el ordenamiento legal.

En el prólogo, se precisa el ámbito de aplicación elegido para las propuestas que de acuerdo con la realidad empresarial española es el de la totalidad de empresarios individuales más las empresas societarias, cuyos socios personas físicas sean titulares de, al menos, el 80% de su capital y no su-

peran la cifra de 250 trabajadores si pertenecen al sector industrial, o de 100 trabajadores si se trata de empresas comerciales o de servicios.

1. REESTABLECIMIENTO DEL RÉGIMEN DE TRANSPARENCIA FISCAL VOLUNTARIA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Reestablecimiento del régimen de transparencia fiscal voluntaria tomando como base la figura existente hasta 1986 para empresas con 100 millones de pesetas de capital fiscal y 25 socios personas físicas como máximo, derogada sin justificación alguna.

Este régimen se reclama en ausencia de la figura jurídica de "Sociedad de Personas" en el derecho español, figura que disfruta del régimen de transparencia fiscal en el derecho comparado.

Por este régimen se evita la doble imposición (Sociedades e IRPF) a que están sometidos sus beneficios, considerando la alta probabilidad de que sean la única, o principal, fuente de ingresos de sus socios.

2. REDUCCIÓN DE IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS REINVERTIDOS EN ACTIVIDADES EMPRESARIALES.

Las cantidades que, procedentes de beneficios de actividades empresariales (ya tributen por el Impuesto sobre Sociedades o por el IRPF) sean reinvertidas en el siguiente ejercicio en bienes afectos a actividades del 25% del montante de dichos beneficios reinvertidos.

La reinversión que da lugar a esta reducción del 25% en el cálculo de la base del Impuesto podrá realizarse, tanto en las mismas actividades de donde proceden los beneficios, como en otras diferentes. El objetivo de esta propuesta es estimular la inversión en las PYMES, vinculando la generación de recursos que puedan proporcionar a la mejora de sus procesos y productos.

3. DETERMINACIÓN POR CONVENIO INDIVIDUAL, O DE MAYOR ÁMBITO DE LA BASE IMPONIBLE EN EL IRPF

Desarrollo reglamentario del artículo 69, apartado dos de la Ley 18/91 del

6 de junio del IRPF, para regular la aplicación en actividades o sectores concretos, de sistemas de estimación objetiva en virtud de los cuales se establezcan, previa aceptación de los sujetos pasivos, cifras individualizadas de rendimientos netos para varios períodos impositivos.

El objeto de esta propuesta es simplificar la gestión tributaria, tanto para la Administración como para el administrado dotando de seguridad jurídica y confianza las relaciones entre ambos.

4. DEDUCCIÓN POR AUMENTO DE CAPITAL EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES.

Las Pequeñas y Medianas Empresas con forma societaria que acuerden un aumento de capital, siempre que sea desembolsado totalmente y en metálico, podrán deducir un 25% del valor de dicho aumento en la cuota del Impuesto de Sociedades. Esta deducción podrá llevarse a efecto en el ejercicio en que tenga lugar el desembolso acordado y durante los cinco siguientes, en la proporción que el sujeto pasivo decida aplicar libremente.

Esta medida favorece especialmente a las Sociedades que, de modo mayoritario, necesitan ampliar su capital a diez millones de pesetas en el caso de que deseen seguir siendo Sociedades Anónimas, de conformidad con la reciente reforma de la legislación mercantil.

5. ESTABLECIMIENTO DE UN FORFAIT SOBRE LOS IMPUESTOS DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS.

Para los casos de aumento de capital mencionados en la propuesta No. 4, se propone el establecimiento de un forfait en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados por el concepto de operaciones societarias, a elegir por el sujeto pasivo, entre el tipo vigente (1%) o la tarifa única de 10,000 pesetas. El objetivo de esta propuesta es abaratar los costes de los incrementos de capital en las pequeñas empresas con forma societaria.

6. ESTABLECIMIENTO DE UNA EXENCIÓN TEMPORAL SOBRE LOS BENEFICIOS PARA INCENTIVAR LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS

En las actividades empresariales de nueva creación se establecerá una

exención por los beneficios obtenidos desde su inicio y durante los dos años siguientes. Los beneficios obtenidos durante el año que siga a la terminación de dicho período inicial se integrarán en la base imponible por el 50% de su importe.

Esta medida concreta que se propone ha sido establecida en Francia desde hace muchos años, con destacados efectos positivos para el objetivo con que se implantó, que es la consolidación de nuevas actividades empresariales con expectativas de futuro y necesidad de superar las dificultades iniciales derivadas de su puesta en marcha.

7.- DEDUCCION POR INVERSIONES EN FORMACION.

1.- Formación del propio empresario.

Establecimiento de una deducción sin límite en la del IRPF, del 20% de las cantidades satisfechas por la empresa para la formación del propio empresario.

2.- Formación continua de los trabajadores de la empresa.

Las empresas que lleven a cabo acciones de formación continua (de carácter individual o colectivo) para sus empleados, podrán compensar los gastos en que incurran por este motivo con la cuota empresarial para formación profesional.

Si dichos gastos excedieran, en términos anuales, a las aportaciones debidas por cuotas, el 20% de ese exceso será deducible sin límite en la cuota del IRPF o del Impuesto de Sociedades, según proceda.

El objeto de estas propuestas es reciclar y adaptar a los empresarios individuales y trabajadores de las PYMES a las necesidades crecientes de competitividad que exige el mercado.

8.- INCENTIVOS A LA TRANSFORMACION DE EMPRESAS INDIVIDUALES EN SOCIETARIAS.

Los incrementos de patrimonio puestos de manifiesto con motivo de la aportación de los activos de una empresa individual para la constitución o

aumento de capital de una sociedad, no se gravarán en el momento de la aportación, sino que su tributación quedará diferida a la fecha en que tenga lugar la enajenación de los mismos por la sociedad receptora.

Esta medida remueve un obstáculo importante a efectos de transformación de empresas individuales en sociedades y está en línea con el tratamiento fiscal contemplado en las propuestas comunitarias sobre concentración de empresas.

9.- TRATAMIENTO DE LAS PLUSVALIAS PRODUCIDAS POR LA TRANSMISION DE BIENES AFECTOS A ACTIVIDADES EMPRESARIALES.

Establecimiento de un tipo reducido del 15% para las plusvalías a largo plazo puestas de manifiesto con motivo de la transmisión de bienes afectos al ejercicio de actividades empresariales.

Se considerará a largo plazo: 3 años para bienes muebles y 10 años para bienes inmuebles. Todo ello sin perjuicio de los beneficios fiscales establecidos para el caso de reinversión.

El objeto de esta medida es facilitar la transmisión de los activos empresariales y es especialmente necesaria para los supuestos de transmisión de la empresa, bien sea a título oneroso o lucrativo, provocado por la retirada del empresario individual, ya sea por jubilación, incapacidad u otras causas.

10.- REDUCCION DE LA MOROSIDAD Y PENALIZACION DE LOS RETRASOS EN LOS PAGOS DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS.

1.- Establecimiento de una garantía de plazos para el pago efectivo de obras, servicios y suministros realizadas por las empresas, incorporando una cláusula de devengo automático de intereses por mora de acuerdo con el tipo que publica la Ley de Presupuestos del Estado.

En caso de agotarse el período de tres meses para el aplazamiento del pago debido, se solicita un reconocimiento legal obligatorio de la deuda en forma de certificación oficial extendido por el organismo deudor.

Esta certificación deberá ser de obligada aceptación, por las entidades financieras públicas.

2.- Reconocimiento legal de la posibilidad de compensación de las deudas contraídas por las Administraciones Públicas con las empresas, cualquiera que sea la naturaleza del organismo deudor, con los débitos devengados por las empresas ante las correspondientes Administraciones Públicas, ya sean estos de naturaleza tributaria, de la Seguridad Social, o cualquier otra.

3.- Compromiso del Gobierno de presentar, durante el último trimestre del año, un inventario anual y actualizado de las deudas pendientes de las Administraciones Públicas con las empresas.

11. DEDUCIBILIDAD EN LA CUOTA DE LOS IMPUESTOS PERSONALES DEL IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (I.A.E.).

La cuota total a pagar por el IAE tendrá carácter de pago a cuenta y, por tanto, se deducirá íntegramente en la cuota del impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el impuesto sobre Sociedades, en su caso.

Esta propuesta se fundamenta en que la capacidad contributiva de las empresas a las que afecta se mide por sus resultados de explotación y estos ya están gravados por el IRPF o por el Impuesto Sobre Sociedades.

El I.A.E., o cualquier otro impuesto que grave el mero ejercicio de una actividad económica, debe desaparecer de acuerdo con las pautas seguidas por todos los países de la Comunidad Económica Europea y, si se mantiene, debe tener un carácter estrictamente censal y sin incidencia recaudatoria significativa.

12.- CONGELACION DE LA PRESION FISCAL

Se propone la congelación del nivel de presión fiscal global.

Está demostrado que la progresiva y continuada presión fiscal sobre la actividad económica tiene un límite en cuanto a la desincentivación que produce sobre la misma y, consecuentemente, sobre la propia recaudación.

Este límite parece ya rebasado en el caso español, puesto que, considerando la presión fiscal en relación con la renta *per cápita*, estamos en los primeros puestos en la lista de los países de la OCDE.

En función, por tanto, del propio crecimiento económico, no puede aceptarse el continuado crecimiento de los costes fiscales en las pequeñas y medianas empresas, protagonistas de la vida económica en la generación del valor añadido y en la creación del empleo.

13.- SIMPLIFICACION ADMINISTRATIVA, INFORMACION Y ASISTENCIA TECNICA PARA FACILITAR EL CUMPLIMIENTO DE CARGAS ADMINISTRATIVAS Y BUROCRATICAS.

1.- Creación por el gobierno de una Comisión para racionalización y simplificación administrativas, con el objeto de hacer más accesible y racional el marco legislativo vigente y de facilitar su cumplimiento a los ciudadanos.

2.- CEPYME propone al Gobierno suscribir un Convenio de Colaboración, con cargo a conceptos contenidos en el Presupuesto del Estado de 1993, para, a través de sus organizaciones miembro, cubrir las necesidades de formación, información y asistencia técnica a las PYMES. Este convenio facilitará el cumplimiento del ordenamiento jurídico, especialmente en aquellos supuestos que presentan mayores cargas administrativas y complejidad técnica para su cumplimentación.

En relación con lo anterior, y en coherencia con la propuesta No. 7 CEPYME propone firmar con el Gobierno, antes de finalizar 1993, un Convenio Estatal de Colaboración para, con cargo a las dotaciones presupuestarias para información y formación dispersas en distintos conceptos, Ministerios y Organismos del Estado, atender las necesidades de información y formación específicas de los empresarios individuales, superando las actuales disfunciones existentes para cumplir eficazmente estos objetivos.

14.- LEGISLACION DE SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

1. Es urgente llenar el vacío legal que hoy existe sobre la figura societaria de la "Sociedad de Responsabilidad Limitada".

2.- CEPYME solicita audiencia en el proceso de elaboración de esta legislación por cuanto que resultarán afectadas la gran mayoría de empresas, con forma societaria, de pequeña dimensión.

3.- Resulta necesario contemplar para el futuro, dentro de esta figura jurí-

dica, la sociedad con un solo socio a efectos de delimitación del patrimonio personal y del patrimonio empresarial o afecto a actividades empresariales.

15.- CONTRATO DE APRENDIZAJE.

Introducción en la Ley del Estatuto de los Trabajadores con un artículo específico y su desarrollo reglamentario, del contrato de aprendizaje (distinto del contrato de formación), dirigido a jóvenes entre 16 y 18 años, y de naturaleza temporal.

La implantación de este tipo de contrato afectará a un colectivo potencial de un millón de jóvenes y su eficacia como medida de inserción profesional y duradera es evidente.

16.- EXTINCIÓN DE CONTRATO POR CAUSAS OBJETIVAS EN LAS PYMES.

Se propone la ampliación de los supuestos o causas contenidas en el artículo 52 de la Ley del Estatuto de los Trabajadores para incluir de modo específico la extinción de contratos individuales, plurales, o colectivos, en las empresas de menos de 50 trabajadores por causas económicas, tecnológicas u organizativas.

17.- INDEMNIZACIÓN POR DESPIDO EN LAS PYMES.

Se propone el reestablecimiento del artículo 56.4 de la Ley del Estatuto de los Trabajadores con la redacción adecuada al objeto de que un porcentaje de la indemnización legalmente establecida sea asumido por el Fondo de Garantía Salarial. En caso necesario, y a estos efectos, se propone la modificación o adición de un nuevo punto en el artículo 33 de la Ley.

CAPACITACIÓN PROFESIONAL.

El compromiso económico de ámbito regional ha añadido una nueva evidencia a la necesidad de profesionalización de los empresarios.

Los empresarios pequeños tienen una especial dificultad para disponer de información actualizada y suficiente y para contar con colaboradores bien cualificados.

Las organizaciones empresariales dedican una parte considerable de sus recursos a conseguir que los pequeños empresarios sean, al menos, conscientes de sus carencias.

Se trata de convertir en amplia demanda de formación, la necesidad objetiva que ya existe.

A efectos de arbitrar pautas de formación, el CEDEFOP afirma que son pequeñas y medianas empresas "aquellas en las que la toma de decisiones y las funciones de gestión se concentran en una sola persona o en un pequeño número de personas, con frecuencia ligadas familiarmente".

Son características del empresario el sentimiento de propiedad y el deseo de independencia. Estas dos características hacen difícil normalmente que el empresario-propietario acepte pautas de conducta impuestas desde fuera, para su negocio. Por otra parte, si llega a la convicción de que es conveniente para sus intereses, puede tomar decisiones inmediatas y definitivas con más facilidad que los responsables de unidades empresariales más complicadas.

La concentración de funciones y la responsabilidad personal definen un estilo de gestión que si sabe conjugarse con conocimientos y técnicas ventajosas para su negocio pueden resultar sumamente eficaces y dinámicas.

Por otra parte, esta misma responsabilidad general, hace necesario que se ponga a disposición del empresario-propietario todo el repertorio de información, gestión, que le capaciten para tomar decisiones en un mercado más dinámico que el que conoció en sus comienzos y mucho más interdependiente que el de hace 5 años.

Al pequeño empresario de la más mínima entidad situado en las ciudades pero también en las áreas periféricas y en las comarcas rurales se dirigen los cursos de "Como crear una Empresa" y los impartidos "a distancia" con la utilización de PC interactivos.

DESAFIOS Y OPORTUNIDADES PARA EL PROXIMO DECENIO

En mi exposición de los problemas y soluciones que ocupan al empresa-

rio español he procurado destacar muy de propósito los rasgos que mejor pueden identificarse con los del pequeño empresariado de cualquier latitud. Precisaré, sin embargo, algunas sugerencias personales atendiendo muy gustosamente el planteamiento que nos hacían los organizadores de este Seminario al dirigimos su invitación.

Considero como variable general que las empresas hipotéticas que aquí consideramos están iniciando un proceso de regionalización cuyas principales pautas marcan los gobiernos de cada país del área y en su tanto las grandes empresas implicadas.

EL MARCO ECONOMICO

a) Micro-empresas.

Al tratarse de empresas con un mercado estrictamente local son las menos afectadas por circunstancias externas pero deben garantizar su mejor rendimiento profesional porque el entorno de clientes se hará gradualmente más exigente.

Puede encontrar buenas oportunidades de iniciar operaciones con proveedores nuevos al otro lado de las antiguas fronteras comerciales.

b) Pequeña empresa.

Deben concentrarse en la calidad de los bienes o servicios que proporcionan y en el ajuste de precios y condiciones que ofrecen. Si las nuevas condiciones regionales lo permiten siempre habrá en los países vecinos competidores de su misma dimensión que van a intentar disputarle el mercado que creía suyo (técnicos de reparación, ebanistas, fotógrafos, peluqueros,...

c) Empresa Mediana.

Por su mayor potencial son estas empresas las que pueden obtener más amplias ventajas de un marco regional bien negociado. Si se logra una clientela de suficiente amplitud en un país nuevo puede llegar a ser aconsejable trasladar un centro de trabajo al nuevo territorio. En todo caso, es imprescindible conocer los requisitos que exige la comunidad regional para un proceso productivo como el que se pretende.

Para las tareas de distribución más allá de las antiguas fronteras es preciso utilizar vendedores especializados en los nuevos mercados y hay que estudiar al detalle las prácticas comerciales, los sistemas de fijación de precios, descuentos, plazos,...

Es imprescindible el conocimiento, las normas de comunicación y de publicidad y los soportes escritos/magnéticos en que ofrecer sus productos.

La superación de fronteras comerciales hace imprescindible el estudio de las costumbres y gustos de los ciudadanos de la nueva área y que condicionan esencialmente los embalajes, diseño, presentación de los bienes o servicios.

En función de las condiciones del marco regional se pueden hacer asequibles fuentes de financiación más favorables. En todo caso, es imprescindible estudiar el sistema bancario de los nuevos países asociados, el sistema de tributación regional y nacional y las prácticas de las pólizas de seguros en todas sus modalidades.

La modificación del sistema aduanero regional y las nuevas posibilidades de las redes de transporte son capítulo de obligada consideración.

En un marco regional suelen hacerse asequibles a todo el empresariado del área las ofertas públicas de trabajo de las diversas administraciones nacionales.

Esta posibilidad y la de encontrar proveedores nuevos que ofrezcan algunas ventajas, exigen un estudio sobre el terreno de los países recién asociados y el seguimiento asiduo de las disposiciones legales.

Finalmente, toda el área de recursos humanos de la empresa se ve afectada por las eventuales normas laborales nuevas, reconocimiento de títulos y calificaciones profesionales, ... Así como la asimilación de hombres de razas y costumbres distintas entre sus posibles colaboradores.

POLITICA ECONOMICA

El gobierno de cada país integrado en un marco económico regional debe garantizar al menos a sus propios empresarios un marco normativo y

práctico similar al que tiene los empresarios de los demás países afectados. Cualquier desequilibrio sustancial anula los mejores esfuerzos del empresariado propio en favor de competir con intereses bancarios más bajos, cargas impositivas menores o un mercado laboral más flexible.

Los empresarios afectados pueden exigir a sus respectivos gobiernos una política presupuestaria rigurosa que libere para el sector privado los recursos necesarios.

Puede tener grave repercusión en la salud financiera de las empresas la morosidad sistemática de las administraciones públicas a la hora de pagar los bienes y servicios que contratan. Para mantener la competitividad de la comunidad empresarial, el sistema fiscal debe permitir la generación de un ahorro suficiente para la continuidad de los procesos inversores y en todo caso similares al de las comunidades empresariales vecinas.

La simplificación de trámites administrativos, además de agilizar la actividad económica en general, es la fórmula más adecuada para mantener al empresariado de toda dimensión dentro de la legalidad y evitar que caiga en prácticas "sumergidas" por la excesiva complicación de sus obligaciones formales.

La simplificación de trámites es también condición imprescindible para que se creen nuevas empresas en la proporción deseable.

El marco laboral suele verse afectado profundamente en un proceso de regionalización y es obligación de los gobiernos no crear dificultades añadidas a sus propias empresas.

Los mejores beneficios de una integración regional procederán del esfuerzo que apliquen las empresas privadas, pero dependerá de los gobiernos respectivos la posibilidad más o menos favorable de fórmulas de cooperación inter-empresarial.

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Con independencia de las ventajas o desventajas que ofrezca por sí misma la integración económica regional y al margen de la habilidad con que

negocien sus gobiernos respectivos, los empresarios cuentan con un amplísimo abanico de oportunidades.

Una plataforma de salida imprescindible es el redimensionamiento para lograr una estructura empresarial competitiva. Al entrar en consideración un espacio geográfico mayor es preciso ampliar el tamaño medio de las empresas. Pocos años después de haber iniciado la primera etapa de su integración económica en los años 50, Francia e Italia habían logrado duplicar el tamaño medio de sus empresas.

La cooperación entre empresas con carácter indefinido o para una operación concreta se convierte en instrumento obligado. Con la variedad normal de las relaciones horizontales (entre empresas de la misma actividad) o relaciones verticales (empresas complementarias).

La cooperación financiera llega a fórmulas de implantación nacional como las "sociedades de capital-riesgo" o las "sociedades de garantía-recíproca"

La cooperación comercial permite el acceso colectivo a nuevos mercados e incluye fórmulas muy flexibles: consorcios de comercialización; club de empresas para utilizar una nueva marca, antena colectiva para prospección de mercados; cadenas de compras; almacenaje en común; cooperación tecnológica; subcontratación;...

Finalmente, puede ser de valor inapreciable la función intermediadora de las organizaciones empresariales para facilitar los contactos entre empresarios del propio país, con la propia Administración y con las organizaciones empresariales de otros países del nuevo marco regional.

EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN TAIWAN

TAIN-JY CHEN

INVESTIGADOR ASOCIADO DE LA INSTITUCION CHUNG-HUA
PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA

I. INTRODUCCION

Se dice que la economía de Taiwán está caracterizada por una estructura industrial de dos niveles: las grandes empresas que dominan el mercado nacional y las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que prevalecen en el mercado de exportación (Chou, 1984). La estructura de dos niveles es, en gran parte, el resultado de las políticas gubernamentales que invariablemente desbaratan la competencia en el mercado nacional interponiendo barreras de entrada, otorgando monopolio a las empresas paraestatales e imponiendo altos aranceles y controles a la importación. En contraste, hay muy poca intervención gubernamental en el mercado de la exportación, en donde las PYMES sacan ventaja de su flexibilidad en abastecer sus productos para satisfacer la demanda internacional que cambia rápidamente.

Además de las distorsiones políticas, el subdesarrollo de los mercados financieros que suelen discriminar a las PYMES, le niegan a éstas el apoyo financiero suficiente para que puedan crecer. Al obtener una parte sustancial de sus recursos financieros directamente de inversionistas particulares, las PYMES encuentran más eficiente dividirse en nuevas entidades empresariales para acomodarse a los diversos grupos de inversionistas más que crecer en tamaño. La propiedad y el control son inseparables en las PYMES que dependen de manera muy importante de la credibilidad personal. Esta credibilidad disminuye rápidamente con la longitud de la cadena de relaciones personales y por consiguiente las PYMES se enfrentarán a un cuello de botella

para crecer cuando los fondos que necesitan para sus operaciones estén más allá del alcance de sus accionistas.

El otro factor que ha contribuido a la prevalencia de las PYMES en Taiwán es la falta de incentivos para asumir riesgos a largo plazo. En los últimos 40 años, los taiwaneses han vivido bajo la gran incertidumbre política que favorece proyectos de pequeña inversión con un panorama de inversión a largo plazo. Una alta tasa de descuento en el tiempo percibida por los empresarios privados a menudo obliga al gobierno a suscribir grandes proyectos de inversión que llevan un tiempo relativamente largo para su pago.

Los factores de la distorsión política y del mercado financiero han sido mejorados desde mediados de los años '80 y hemos visto el papel declinante de las PYMES tanto en el sector de la exportación como en la economía en general, aunque la condición política de Taiwán sigue siendo precaria. En la sección siguiente, trataré acerca de la evolución de las PYMES en Taiwán. En la sección III, presentaré las diversas políticas gubernamentales diseñadas para asistir a las PYMES y evaluar su efectividad. En la sección IV trataré acerca del reciente desarrollo y de las perspectivas futuras de las PYMES.

II. LA EVOLUCION DE LAS PYMES EN TAIWAN

Analicemos el aporte de las PYMES en la economía de Taiwán en términos de creación de empleos, generación de producción (ventas) y producción de exportaciones. En 1986, por ejemplo, las PYMES representaron el 57.2% de empleo, el 40.3% de producción y el 66.4% de exportaciones de toda la economía de Taiwán. Puede observarse que el aporte de empleos fue superior a la producción y que el aporte de las exportaciones rebasó tanto los empleos como la producción. Esto implica que las PYMES emplean relativamente más mano de obra en la producción que sus contrapartes más grandes, reflejando en parte el hecho de que su costo de capital es relativamente más alto. La capacidad de crear empleos, junto con la rápida expansión en el número de las PYMES ha ayudado a mejorar el nivel de equidad en la distribución del ingreso en el curso del desarrollo económico de Taiwán. Es interesante observar que dentro del sector manufacturero, la participación de las PYMES en el empleo ha ido incrementándose en los últimos años, mientras que su participación en la producción se ha reducido. En 1990, las PYMES aportaron el 71.0 % del empleo produciendo el 39.4% de la produc-

ción manufacturera. Esto significa que la diferencia de producción por persona entre las PYMES y las grandes empresas se ha ensanchado en los últimos años. La intensificación de capital que se originó durante la segunda mitad de los años '80 parece haber reforzado la productividad de las grandes empresas a un nivel superior al de las PYMES. Un fenómeno similar puede aplicarse a la economía en su conjunto en la que proporción de las PYMES en la producción total se redujo a únicamente el 32.0% en 1990. Sin embargo, las PYMES han cobrado mayor importancia en cuanto a la creación de empleos.

En términos de exportación, la participación de las PYMES también ha disminuido en los últimos años. La disminución refleja la naturaleza cambiante de las exportaciones de Taiwán: en el pasado, las exportaciones de Taiwán estaban impulsadas en gran parte por la demanda en la que los importadores extranjeros y los almacenes de cadenas al menudeo hacían pedidos y los fabricantes de Taiwán producían conforme a sus diseños y especificaciones; recientemente, un número cada vez mayor de proveedores taiwaneses promocionan sus propios productos en los mercados internacionales, usando sus propias redes de comercialización y sus nombres de marca.

Las PYMES prevalecieron en la época anterior en la que la flexibilidad y la prontitud de entrega determinaron su éxito. Sin embargo, las grandes empresas tuvieron ventaja en la época sucesiva en la que las economías de escala dictaban el costo de la comercialización internacional.

Debido a que los pequeños fabricantes independientes, tienen cada vez más dificultades para promocionar sus exportaciones, tienen la tendencia a convertirse en subsidiarias de las grandes empresas, por ejemplo volviéndose subcontratistas satélites de las grandes empresas. Alternativamente, podrían aliarse en forma más estrecha con las grandes empresas, por ejemplo volviéndose socios estratégicos de éstas. Como resultado de lo anterior, las pequeñas y grandes empresas se han interrelacionado y las grandes empresas han tomado el papel más importante en la producción y exportación.

Las relaciones cambiantes entre las pequeñas y grandes empresas, junto con la liberalización de los mercados nacionales al levantar las barreras de acceso y reduciendo la protección a la importación, han transformado paulatinamente la economía de dos niveles en una economía más integrada. Por consiguiente, la tendencia de las PYMES hacia la exportación ha disminuido sustancialmente. Los niveles de exportación de las grandes empresas compa-

rados con los de las PYMES, grafican esta situación. En 1986, las PYMES exportaron el 66.5% de su producción, una proporción que fue más del doble respecto de las grandes empresas que alcanzó el 32.4%. A partir de esa fecha, el nivel de exportación de las pequeñas empresas se ha reducido drásticamente. En 1990, las PYMES exportaron únicamente el 40.8% de sus productos comparados con el 30.6% de las grandes empresas; el último dato represento una pequeña reducción respecto al nivel alcanzado en 1986. Es evidente que la diferencia entre las pequeñas y grandes empresas se ha reducido en cuanto a la orientación de exportación. Sin embargo, las PYMES representaron más de la mitad de las exportaciones de Taiwán en el año de 1990.

III. POLITICAS HACIA LAS PYMES

Las pequeñas y medianas empresas empezaron a crecer rápidamente a principios de los '60, cuando el gobierno de Taiwán empezó a adoptar una serie de políticas de promoción de la exportación, entre las que se señalan la facilidad de crédito a la exportación, que otorgaba préstamos con bajos intereses a las empresas exportadoras, permitiéndoles a las PYMES dedicarse a la exportación con un monto mínimo de capital. Al beneficiarse del comercio mundial en los años '60, las PYMES crecieron y se multiplicaron.

Aunque las PYMES sean flexibles y adaptables a la demanda del mercado cambiante, son también vulnerables a las condiciones adversas del mercado. Las PYMES suelen ser discriminadas por las instituciones financieras debido a la dificultad de evaluar sus organizaciones. En 1967, el gobierno publicó las directrices para asistir a la pequeña y mediana empresa. Conforme a las directrices, las PYMES podían beneficiarse de la ayuda gubernamental al cumplir con los siguientes requisitos: (1) si se dedicaban a negocios de exportación o si tenían potencial para hacerlo; (2) si fabricaban un producto que sustituya la importación; (3) si eran empresas satélite de empresas importantes; (4) si creaban empleos sustanciales; (5) si fabricaban un producto equiparable con las normas nacionales o introducían productos que tuvieran buenas perspectivas de mercado; (6) si estaban constituidas como parte de las industrias de apoyo de la defensa; y (7) si estaban contempladas por el plan de desarrollo económico del gobierno como empresas prioritarias.

Era obvio que el objetivo principal de la ayuda gubernamental eran las

empresas orientadas hacia la exportación, puesto que las PYMES no podían sobrevivir fácilmente en un entorno de industrias que tenían que competir con la importación sin la protección del gobierno. Les faltaba el poder de presión para obtener la protección de importación en primer lugar. Las directrices representaban una respuesta a la prevalencia de las PYMES en el sector de la exportación, más que una iniciativa política diseñada para promover las PYMES. Buscaba reforzar la competitividad de las PYMES para sostener el crecimiento económico, orientado hacia la exportación que empezaba a configurarse a mediados de los años '60. Asimismo, fomentaba a que las PYMES se asociaran con las principales empresas para reforzar su poder de mercado. Las directrices fueron revisadas en 1977, limitando a las empresas que gozaban de ayuda gubernamental, a "aquellas empresas orientadas hacia la exportación, cuyas instalaciones de producción cumplían con normas de seguridad". La revisión reflejaba el hecho de que las PYMES se desarrollaran únicamente en el sector de la exportación y el único vínculo que se necesitaba para contar con el paquete de ayuda era el de recordarles que tenían que cumplir con las normas de seguridad en el lugar de trabajo. Las directrices simplificadas fueron sustituidas por el Estatuto para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, promulgado en 1992.

Durante período de 25 años en el que las directrices definieron el marco de las políticas de apoyo a las PYMES, los programas de asistencia estaban enfocados a: (1) mejorar el nivel tecnológico de las PYMES; (2) mejorar la eficiencia administrativa de las PYMES; (3) promover la capacidad de comercialización internacional de las PYMES; (4) asistir a las PYMES a tener acceso a los mercados crediticios; (5) fomentar las alianzas y fusiones comerciales entre las PYMES; y (6) establecer redes de empresas satélite para facilitar la subcontratación. Trataremos estas seis políticas en turno en las secciones siguientes.

(1) MEJORAMIENTO TECNOLÓGICO

Antes de 1980, la esencia del mejoramiento tecnológico por parte de las PYMES era la capacidad de absorber la tecnología existente en lugar de la capacidad de innovación. La tecnología procedente de los países avanzados se difundió en Taiwán a través de la inversión extranjera directa, subcontratación del fabricante de equipo original o contratos de otorgamiento de licencias de tecnología. El acceso a la tecnología no tenía ningún impedimento cuando las empresas de los países avanzados no consideraban a las em-

presas taiwanesas como competidores potenciales. El problema era si las empresas tenían la capacidad de transferir estas tecnologías y aplicarlas. El gobierno ayudó a las PYMES en este aspecto, subsidiando la educación general y la capacitación técnica para proporcionar los recursos humanos necesarios y, en mi opinión personal, los recursos humanos son la clave para la transferencia de tecnología. En 1966, el gobierno estableció diez centros de capacitación para técnicas industriales para capacitar a obreros calificados. El gobierno fomentó, asimismo, a las empresas privadas paraestatales, escuelas y organismos privados para que ofrecieran programas de entrenamiento similares. A partir de entonces, las empresas públicas y privadas de capacitación han capacitado conjuntamente cerca de 200,000 personas al año, alcanzando del 3% al 5% del total de la fuerza laboral. Las instalaciones públicas representaron más de la mitad de las personas capacitadas. La disponibilidad de obreros calificados no sólo ayudó a las PYMES a adoptar nuevas tecnologías, sino que sirvió también como incentivo para atraer a la inversión extranjera a través de la difusión de la tecnología a las empresas locales según se esperaba.

A principios de los años '80, la adopción de las tecnologías existentes se volvió insuficiente para las empresas de Taiwán. Era más difícil para Taiwán adquirir tecnologías de los países avanzados, ya que los productos de Taiwán empezaban a ser una amenaza para los proveedores potenciales de dichas tecnologías. La única alternativa era la innovación. Por lo tanto, el gobierno dió instrucciones al Instituto de Investigación de Tecnología Industrial (ITRI), operado por el Estado, para que prestara ayuda a nuevas tecnologías y las transfirió a bajos costos. Esto benefició a las pequeñas como a las grandes empresas. A partir de 1987, solicitó al ITRI que prestara asistencia a las PYMES en industrias tradicionales tales como textiles y de calzado, así como industrias estratégicas tales como computadoras semiconductores para generar la innovación. Entre 1987 y 1989, ITRI reportó que 207 PYMES se habían beneficiado de este programa.

(2) ASESORIA ADMINISTRATIVA

Es discutible el hecho de que si las PYMES son más o menos eficientes que sus contrapartes más grandes. Sin embargo, el gobierno decidió proporcionar servicios de asesorías a las PYMES para que mejoraran su eficiencia administrativa. Los servicios abarcaban las áreas de producción, comercialización, personal, finanzas, automatización, control de calidad, reducción de la

contaminación, etc. El gobierno sufragó parte de los costos de asesoría. Por ejemplo, en la última versión de la fórmula de reparto de costo, el gobierno sufragó todos los costos de los proyectos de asesoría a corto plazo y el 50% de los proyectos a largo plazo. Los servicios efectivos fueron prestados por la Organización de la Productividad de China (PO), con fondos del Estado o por empresas de consultoría empresarial privadas, contratadas por el gobierno. El gobierno organizó, asimismo, a profesionales retirados y los envió para que dieran asesoría a las PYMES.

(3) COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Un punto débil de las PYMES en la comercialización internacional, es la falta de recursos para recopilar información del mercado y promover sus propios nombres de fábrica. Para compensar el talón de Aquiles de las PYMES, el gobierno estableció la Asociación para el Comercio Exterior de China (CETRA), para que llevará a cabo esta función en nombre de las PYMES. CETRA cuenta con oficinas en todo el mundo y opera permanentes salones de exposición o almacenes en las principales ciudades del mundo. Asimismo, hace girar con regularidad alrededor del mundo, con diversas exposiciones comerciales para promover los productos de Taiwán. CETRA está apoyada por un impuesto a la exportación aplicado a todos los productos, independientemente del volumen de las exportaciones.

Hay obvias economías de escala en la publicidad internacional y las PYMES tienen una desventaja debido a su pequeña escala y al alcance limitado de sus operaciones. En los últimos años, el gobierno ha lanzado también una campaña de imagen para promover la imagen de los productos hechos en Taiwán.

(4) OTORGAMIENTO DE CREDITO

En efecto, la asistencia tecnológica y la asesoría administrativa se encuentran a la disposición de las grandes empresas y de las PYMES. Sólo la asistencia al otorgamiento de créditos está reservada a las PYMES que parecen enfrentarse a una discriminación nacional por parte de los bancos comerciales ordinarios. En 1976, el gobierno empezó a transformar ocho bancos de ahorro en Bancos para la Pequeña y Mediana Empresa y los alquiló como proveedores de crédito especial para las PYMES.

Conforme a las regulaciones correspondientes, estos bancos tienen que otorgar préstamos a las PYMES por no menos del 70% de sus préstamos totales pendientes. El gobierno canaliza, asimismo, una parte de los depósitos dentro del Sistema de Ahorro Postal, administrado por el gobierno, a estos bancos para reforzar su capacidad de crear crédito. A partir de diciembre de 1990, ocho bancos especiales de PYMES contaban con depósitos combinados que ascendían al 13.3% de todas las instituciones financieras.

Debido a su pequeño tamaño, sus préstamos a las PYMES representaban únicamente el 25% de los créditos totales obtenidos por las PYMES. La mayoría de las PYMES siguen siendo apoyadas por los bancos comerciales ordinarios. Analizando las proporciones de los préstamos otorgados a las PYMES por los bancos especializados y por los bancos comerciales ordinarios, puede observarse que en 1990, por ejemplo, los bancos especializados otorgaron el 73.2% de sus préstamos a las PYMES mientras que los bancos comerciales ordinarios otorgaron el 36.6%. En su conjunto, el sistema bancario otorgó el 41.5% de los créditos a las PYMES, una proporción que va más allá del índice de ventas de las PYMES en el mismo año (32.0%). Si tomamos en cuenta además a las instituciones financieras no bancarias, tales como las cooperativas de crédito regionales y el mercado de secundario de valores que atienden principalmente a las PYMES, el crédito asignado a las PYMES sería proporcionalmente más alto. Las PYMES solicitan en proporción mucho más crédito que sus contrapartes más grandes, porque tienen menor capacidad para conseguir fondos en el mercado accionario. El índice de pasivo-capital contable es, por lo tanto, más alto entre las PYMES.

Una dificultad importante que impide que las PYMES tengan acceso a los mercados financieros es la falta de credibilidad y de garantía contra los préstamos que solicitan. En 1974, el gobierno estableció el Fondo de Garantía de Crédito para la Pequeña y Mediana Empresa para suministrar garantías de préstamo a las PYMES. El fondo de beneficencia era relativamente pequeño y se colocó en NT\$9.9 billones de dólares a fines de 1990. Sin embargo, a través del respaldo de esta garantía de crédito, los préstamos alcanzaron un total de NT\$833.0 billones de dólares otorgados a las PYMES entre 1974 y 1990. En promedio, cerca del 5% de los préstamos obtenidos por las PYMES durante este período, se beneficiaron de este tipo de garantía de crédito.

Además de la asistencia de crédito general, el gobierno asignó también créditos destinados a fines específicos para las PYMES. Por ejemplo, hay cré-

ditos asignados para el mejoramiento de control de calidad, innovaciones de productos, renovaciones de planta, importación de maquinaria y equipo, automatización, conservación de energía, disminución de la contaminación, etc. Estos créditos están disponibles, generalmente, junto con programas de asistencia tecnológica y administrativa, diseñados para racionalizar la producción dentro de las PYMES.

En 1982, siguiendo la directriz del gobierno, siete bancos paraestatales establecieron conjuntamente un centro de servicio de consultoría para asistir a las PYMES en la obtención de crédito del mercado financiero. El centro de servicio asesoró a las PYMES sobre como mejorar su condición financiera, los procedimientos de contabilidad u otras faltas administrativas para evitar que fueran rechazadas sus solicitudes de préstamo por las instituciones financieras. El servicio se extendió a todas las PYMES independientemente de que sean patrocinadores de los bancos públicos involucrados en el programa.

(5) ALIANZAS Y FUSIONES COMERCIALES

Para vencer los problemas relativos a la pequeña escala, el gobierno ha fomentado también el hecho de que las PYMES formen alianzas comerciales entre sí o que se fusionen en entidades comerciales más grandes. Generalmente, las alianzas comerciales se han producido en el área de investigación y desarrollo, en donde el ITRI administrado por el gobierno, tomó la iniciativa de comprometer a las PYMES en proyectos de investigación y desarrollo. Las PYMES participantes solían aportar una parte del fondo de investigación al consorcio y el ITRI se hacía cargo de las tareas de investigación. Los participantes en el consorcio se beneficiaban de las modernas instalaciones operadas por ITRI, además del subsidio financiero otorgado por el gobierno.

El gobierno ha alentado, asimismo, la fusión en industrias seleccionadas en el que el gobierno ha decidido que una fusión mejora la competitividad internacional. Las nuevas empresas surgidas de la fusión tienen derecho a una reducción del 15% del impuesto sobre ingresos corporativos por sus primeros dos años de operación. Las nuevas entidades tienen derecho también a incrementar el monto de las utilidades requeridas más allá del nivel permitido para las corporaciones ordinarias. A partir de 1977, el gobierno promovió, asimismo, la formación de grandes firmas comerciales a la manera de Sogo Shosha de Japón. El objetivo era establecer grandes ramas co-

merciales para llevar a cabo la función de exportación en lugar de los pequeños fabricantes. Se establecieron cinco firmas comerciales bajo esta iniciativa, pero no dieron los resultados que esperaba el gobierno.

(6) RED DE SUBCONTRATACION

Las PYMES existen porque contribuyen a la división del trabajo y porque las transacciones del mercado son superiores a una jerarquía que existe dentro de una empresa grande e integrada. En el caso de Taiwán, la superioridad del mercado sobre una transacción interna está basada en la ventaja de la producción. Las PYMES, en particular, tienen la ventaja de la flexibilidad de producción. Sin embargo, las firmas independientes pueden carecer del mecanismo o incentivo para crear y compartir cosas que son por su naturaleza bienes públicos. Por lo tanto, es útil organizar empresas que tengan el potencial de complementarse la una con la otra en áreas ajenas a la producción, con el fin de facilitar la creación y el reparto de estos bienes públicos. Por consiguiente, el gobierno lanzó un programa en 1982 para organizar las diversas redes de subcontratación para alcanzar este objetivo. Las PYMES suelen subcontratarse con algunas empresas principales a corto plazo. El gobierno fomentó que las empresas involucradas en subcontratación formalizaran esta relación, creyendo que esta sociedad colectiva semipermanente crearía alguna ventaja intrínseca a una empresa integrada sin obstaculizar la ventaja de las empresas independientes. Dentro de la red de subcontratación, el gobierno esperaba que esa información relativa a la tecnología, comercialización, demanda del consumidor, etc., se difundiría para incrementar la competitividad de las empresas de la red como grupo. Además, el gobierno esperaba que la firma principal, generalmente una firma de ensamble, asumiría la responsabilidad de ayudar a sus empresas periféricas en caso de problemas financieros. Esto equivale a juntar el riesgo entre las empresas del grupo. En 1991, había 74 redes registradas con el gobierno, abarcando 1,368 empresas.

IV. DESARROLLOS RECIENTES Y PERSPECTIVAS FUTURAS

Desde mediados de los años 1980, Taiwán ha experimentado un cambio dramático en su estructura económica. Un rápido aumento del valor de la moneda junto con un incremento salarial, han obligado a muchas empresas exportadoras que utilizaban tecnologías con fuerte utilización de mano de

obra, a reubicarse en el extranjero. Mientras que las grandes empresas suelen reestructurar su producción nacional en conjunción con la inversión extranjera, las PYMES en general reducen simplemente sus operaciones internas después de haberse aventurado en el extranjero.

Para las grandes empresas la inversión extranjera es un medio para establecer una red de producción global para mejorar su competitividad en el mercado mundial. Las PYMES carecen de recursos administrativos para llevar a cabo una operación más allá de la frontera y por lo tanto tienen que "ahuecar" su producción interna. Por consiguiente, el auge comercial de la inversión extranjera directa ha debilitado a las PYMES en términos de su contribución al PIB. La reestructuración por parte de las grandes empresas ha dado como resultado un método de producción con mayor uso de capitales, conduciendo a una contracción del empleo por parte de las grandes firmas a pesar de su mayor participación en la producción total. La salida de las industrias convencionales dejó lugar, asimismo, al surgimiento de nuevas PYMES que suministraban la mayoría de los empleos creados después de 1986.

La nueva ola de PYMES tiene, típicamente, tecnologías superiores a las antiguas semejantes que simplemente han desaparecido. Esta es la razón principal por la que pueden soportar el índice salarial más alto y la mayor competencia. Aunque el gobierno se preocupa por la capacidad que tienen estas empresas para llevar a cabo investigación y desarrollo, las PYMES dedican una parte más grande de sus ingresos a la investigación y desarrollo en relación con las grandes empresas. Dicho de una manera sencilla, las PYMES recién surgidas se encuentran principalmente en las industrias de alta tecnología. Estas empresas, normalmente administradas por su dueño, nacen porque las inversiones basadas en capital humano, han producido una gran fuente de recursos humanos que pueden suministrar abundante personal calificado.

Salvo por aquellas PYMES de alta tecnología recién surgidas, que pueden permanecer independientes, las PYMES suelen empezar agrupándose alrededor de grandes empresas, no solamente en forma de subcontratistas sino también como usuarios de los recursos financieros controlados por las grandes empresas.

Parece que las redes de subcontratación, así como los conglomerados, más que las PYMES independientes, dominarán el panorama futuro de la

economía de Taiwán. La economía se volverá más concentrada y esta tendencia ha mostrado un efecto adverso, en el sentido en que ha empeorado la distribución del ingreso en los últimos años.

El Estatuto para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, promulgado en 1992, buscaba el establecimiento de un fondo de beneficencia para promocionar más a las PYMES. El fondo, en cooperación con las instituciones financieras, sirve para proporcionar crédito a las PYMES para: (1) proyectos específicos considerados beneficios para las PYMES; (2) alivio financiero en caso de adversidad económica general; y (3) financiamiento de las necesidades de reestructuración empresarial. El establecimiento del fondo le dió al gobierno una facilidad de crédito al que puede recurrir en forma regular. En el pasado, este tipo de crédito se encontraba disponible de vez en cuando, pero se asignaba generalmente del presupuesto corriente.

A pesar de que el gobierno prestaba diversos tipos de asistencia a las PYMES en el pasado, nunca ha habido un alivio tributario diseñado exclusivamente en beneficio de las PYMES. Al contrario, a menudo las PYMES se han visto discriminadas por los programas de incentivos fiscales destinados a incrementar la inversión, debido a que el monto de sus inversiones suele ser demasiado pequeño para que tengan derecho al incentivo. El nuevo Estatuto corrige esta parcialidad. Además, sube el tope de las utilidades retenidas acumuladas para las PYMES por arriba del tope establecido para las grandes empresas. El propósito de lo anterior es el de incrementar la disponibilidad de fondos internos, mejorando por consiguiente la estabilidad financiera de las PYMES que, a menudo, están agobiadas por la deuda externa.

Retrospectivamente, parece que la asistencia financiera prestada a las PYMES es el único programa que ha registrado un éxito indiscutible. Esta asistencia está justificada por el argumento de que las PYMES padecen el problema de la asimetría informativa, que impide a las instituciones financieras ordinarias suministrar créditos a las PYMES. La asistencia del gobierno ayuda a reducir el nivel de asimetría. No se espera que el gobierno sea más eficiente que las instituciones financieras en recolectar información y evaluar la viabilidad de los proyectos que involucran a las PYMES. Sin embargo, el gobierno está más dispuesto que la institución lucrativa a destinar recursos para investigar el caso que produce un rédito no justificable desde el punto de vista de las instituciones privadas, porque el público sufre el costo de dicha investigación.

Por otro lado, un área en la que el programa del gobierno ha fracasado obviamente, es la promoción de grandes empresas comerciales y la fusión entre PYMES. Parece que los incentivos para aumentar la escala de la empresa no están a la altura de las fuerzas del mercado, que van en contra de las grandes empresas. Aunque existan economías de escala y economías de alcance en la comercialización internacional, hay pocos incentivos para que los pequeños fabricantes deleguen su función de exportación a las empresas comerciales. Lo anterior se debe a que la demanda de sus productos procede directamente de importadores extranjeros, fabricantes y almacenes de menudeo. La capacidad de exportación depende de su relación con estos clientes, así como de la capacidad de producir los productos solicitados a bajo costo. Renunciar a esta relación cliente-proveedor, pone en peligro la viabilidad de los pequeños fabricantes. En otras palabras, hay unas cuantas actividades de comercialización internacional que llevan a cabo las PYMES y la mayoría de las tareas de comercialización son desempeñadas por comerciantes internacionales. Las PYMES cuentan con muy pocas funciones comerciales que tengan que transferirse a las grandes empresas comerciales. Desde luego, esta realidad puede haber cambiado en los últimos tiempos, puesto que el tipo de exportaciones impulsado por la demanda ha disminuido en favor de productos más diferenciados que requieren de un mayor esfuerzo de comercialización por parte de los fabricantes.

Un argumento similar es aplicable a las fusiones. ¿Por qué las empresas están dispuestas a sacrificar su independencia en pro de una mayor escala de producción? La respuesta tiene que ser la economía de escala. Desafortunadamente, el tipo de productos en los que las PYMES de Taiwán han sobresalido son aquellos que carecen de economía de escala. Parece que el proporcionar un entorno favorable, que lleve al crecimiento de las PYMES bajo el mecanismo natural del mercado, será más provechoso que recurrir a incentivos fiscales para alentar las fusiones. En el pasado, el crecimiento de las PYMES se ha visto obstaculizado por la ineficiencia del mercado financiero.

La modernización del mercado financiero para producir más instrumentos financieros y competencia, eliminará el obstáculo para el crecimiento de las PYMES. Parece que mientras se cuente con el "material" para crecer, hay poco de que preocuparse acerca del tamaño de una empresa dada o acerca de que una industria esté dominada por una sola gran empresa o por un gran número de pequeñas empresas.

ASPECTOS ORGANIZATIVOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: LA EXPERIENCIA JAPONESA

MITSUHIRO KAGAMI

INSTITUTE OF DEVELOPING ECONOMIES, TOKYO - JAPAN

INTRODUCCION

Básicamente, existen dos tipos de pequeña y mediana empresa (PYME). El primero está relacionado estrechamente con la ubicación, es decir, la producción local de productos, tales como textiles tradicionales y porcelana; el otro, está relacionado con las grandes plantas de montaje que integran redes de abastecimiento en un área específica. En Japón, a este proceso de integración se le conoce con el nombre de "joka-machi"¹ o simplemente, la población complejo-industrial.

Las PYMEs también tienen un rol importante en el sector servicios. Los comerciantes al por menor y los mayoristas, que en una mayoría son PYMEs, siempre se encuentran cerca de los lugares de concentración de abastos y de habitación. Las PYMEs han sido y continúan siendo un factor principal en la estructura comercial del Japón y su evolución y desarrollo es importante. Este documento examina su evolución, especialmente las experiencias en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial. Se introduce y se discute el sistema de subcontratación japonés, particularmente su aplicación en los países en desarrollo.

¹ "joka-machi" literalmente significa castillo pueblo; en la época feudal era un lugar en el que un noble construía un castillo y el pueblo se asentaba alrededor para servirle. Los ejemplos de los joka-machi modernos son Toyota cerca de Nagoya, Matsushita cerca de Osaka, Mazda cerca de Hiroshima, así como los recién creados enclaves de alta tecnología.

En Japón, la subcontratación es común, tanto en la industria pesada como en la del automóvil y productos metálicos, como en las industrias ligeras como la textil y del vestido. Compartir información y alcanzar la cooperación entre las empresas de Gran Escala (EGEs) y las PYMES a través de la subcontratación ha sido clave para uno de los sistemas de producción más eficientes del mundo.

Primero, se presenta la información real sobre las PYMES japonesas, abarcando el número de establecimientos, el número de personas ocupadas, y el valor agregado. En segundo lugar, se investiga sobre las políticas de gobierno que promueven a las PYMES. Enseguida, explicamos el sistema de subcontratación. Y, finalmente, presentamos algunas recomendaciones respecto a las PYMES, especialmente en cuanto a los mecanismos eslabonados de abastecimiento.

1. La Evolución de las PYMES

Definición de PYMES

Conforme a la legislación japonesa básica para empresas pequeñas y medianas, una PYME es definida según el número de personas que involucra, o según la cantidad de capital. Esto aplica tanto a corporaciones como a propiedades individuales, como sigue:

Sector minero y manufacturero:

- a) con menos de 300 personas contratadas o;
- b) con menos de 100 millones de yenes de capital.

Sector Mayorista:

- a) con menos de 100 personas contratadas o;
- b) con menos de 30 millones de yenes de capital. ²

² La Ley Básica fue promulgada en 1963. Aplicando el tipo de cambio a esa fecha, US\$ 1 = ¥360, el tamaño de capital es equivalente a: US\$ 278 mil (= ¥ 100 millones); US\$ 83 mil (= ¥ 30 millones); 1 US\$ 28 mil (= ¥ 10 millones), respectivamente.

Sector Minorista y otros sectores:

- a) menos de 50 personas contratadas o;
- b) menos de 10 millones de yenes de capital.

En el caso de empresas de pequeña escala (EPEs), la definición depende solamente del número de personas contratadas como se muestra enseguida:

Sectores Minero y Manufacturero:

- a) menos de 20 personas contratadas

Otros sectores:

- a) menos de 5 personas contratadas.

Establecimientos

El número de establecimientos en los sectores privados, no agrícolas de Japón, se duplicó entre 1964 y 1986, con un incremento de 3,285 a 6,494. del total de 1986, el sector mayorista y minorista representaron el 47%, seguidos del sector servicios, con 23%, el sector manufacturero con 13%, y el sector de la construcción con, 9%.

Las (PYMES) siempre han dado cuenta de más del 99% de todos los establecimientos empresariales. El porcentaje de establecimientos que ocupa de 1-4 personas bajó del 80.2% hasta 68.2%, en tanto que los establecimientos más grandes en términos de las personas contratadas, aumentaron su porción a excepción de las Empresas de Gran Escala (EGEs) que permanecieron igual. Es de destacar, el porcentaje de establecimientos con 5-29 personas contratadas, que lograron un auge de 17.8% hasta 28.1% durante el período.

El aumento del número de establecimientos correspondió a periodos de rápido crecimiento económico, como fueron los de la última parte de los 1960's y de los 1970's. Bajo un Plan de Ingreso Nacional que se duplicaba (1961-70), la economía japonesa se expandió rápidamente, profundizando su estructura industrial, principalmente la industria pesada y la industria química. Entre 1961 y 1973, Japón registró una tasa de crecimiento de PNB

anual de 9.2%. Sin embargo, la primera crisis del petróleo, produjo un crecimiento negativo en 1974, el primer decremento en el PNB desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces, la tasa de crecimiento, nunca ha sobrepasado al 6% anual, promediando 4.4%, entre 1975 y 1990. Al mismo tiempo, la economía japonesa se ha modificado gradualmente, cambiando de una estructura basada en la industria, a una estructura orientada hacia los servicios. La porción del PNB del sector terciario se expandió del 46% en 1965, a 56% en 1989, en tanto, la porción manufacturera declinaba de 34% al 30% en el mismo período. Lo anterior disparó un auge de Pequeña Empresas (PEs), incluso empresas de riesgo en el comercio y en el sector servicios.

Las Personas Contratadas

El empleo en los sectores privados no-agrícolas, también reflejó las fluctuaciones económicas. El número de personas contratadas en los sectores se incrementó de 17.6 millones en 1954, a 49.0 millones en 1986. Entre 1960 y 1972, el número creció 4.4% anualmente, pero disminuyó a 1.9% entre 1975 y 1986. Del total de 1986 (49 millones), los sectores de mayoreo y menudeo dieron cuenta del 32%, seguidos del sector manufacturero, con 27%, el sector servicios 20%, y el sector de la construcción 10%.

El porcentaje de personas contratadas en Empresas de Gran Escala (EGEs) fue bastante alto durante los 1960's (16-17%), pero declinó hasta 11.6% en 1986. Las EGEs empezaron a tomar medidas drásticas para confrontar los elevados costos de energía y mano de obra, especialmente después de la segunda crisis petrolera en 1979. La mano de obra fue reemplazada por maquinaria, principalmente robots durante los 80's. Por otra parte, el porcentaje de personas contratadas en establecimientos de 10 hasta 49 personas, aumentó 32.2% en 1986, de 26.7% que era en 1954. Los establecimientos de otros tamaños también expandieron su porcentaje durante el período excepto los de entre 1-4 personas.

Durante los 80's, se daba una transformación fundamental en el sistema de distribución. Se decía que el sistema de distribución en Japón era complejo, por sus muchas capas de mayoristas, y por la existencia individualizada de muchos detallistas. El surgimiento del supermercado y de grandes tiendas a los lados de las carreteras, así como el aumento de intermediarios, reflejaban cambios en los estilos de vida de los consumidores, así como la diversifi-

cación de sus gustos. Otro factor, lo constituía la gradual reaparición del yen frente al dólar americano, tras el shock de Nixon en 1971 (abandono de las tasas fijas de cambio). Sacando ventaja de un yen fuerte, las Pequeñas Empresas (PEs) expandieron sus importaciones de bienes manufacturados, además, algunas PEs empezaron incluso a invertir directamente en el extranjero, especialmente a finales de los 80's, fundamentalmente tras el Acuerdo Plaza de 1985. En este período el número de establecimientos con 1-4 personas contratadas, disminuyó, en tanto que el porcentaje de establecimientos de mediano tamaño aumentó.

En suma, las PYMEs contribuyeron al empleo en Japón, con más del 80% del total de personas contratadas en el sector privado no-agrícola. Ellas representaron más del 99% de los establecimientos del sector.

La Manufactura por Tamaños.

En el sector manufacturero, 436,009 establecimientos emplearon a 10 millones 893 mil personas, con un valor de la producción de US \$529.3 mil millones. (valor agregado) en 1986. Los establecimientos de PEs con 4-19 personas contratadas, sumaron el 76.7% de todos los establecimientos, y 24.7% del número total de personas contratadas, en tanto que las cifras para las Medianas Empresas (MEs): de establecimientos con 20-299 personas contratadas, fue de 22.6% y 47.6% respectivamente. Las Empresas de Gran Escala, EGEs, (con más de 300 personas contratadas), dieron cuenta, solamente del 0.9% de los establecimientos, aunque emplearon al 27.8% de todas las personas contratadas.

Los mayores productores de valor agregado fueron establecimientos con más de mil personas contratadas. Estas alcanzaron el 23.4% del total del valor agregado, generado en el sector en 1986, los establecimientos en el rango de tamaño de 500-999 produjeron 11.3%, seguidos de establecimientos con rango de tamaño entre 100-199, que lograron el 11.1%, y los establecimientos del rango de 50-99 en tamaño, alcanzaron el 10.7%. Las PEs (de 4 a 19 personas contratadas) contribuyeron con el 14.8% del valor agregado. Es notable que establecimientos del rango 50-199 produjeran más valor agregado, que los del rango de tamaño entre 200-499. Generalmente, en términos de valor agregado por persona contratada, entre mayor sea el tamaño, mayor es el valor. En promedio, el sector manufacturero produjo US \$48.6 mil ds. de valor agregado por persona contratada.

Las PYMES del sector manufacturero en 1986, en suma, representaron al 99% de los establecimientos, 72% del empleo, y 37% del valor agregado total.

2. POLITICAS GUBERNAMENTALES PARA LAS PYMES

Históricamente, el apoyo del gobierno a las PYMES parte del hecho de que éstas eran tratadas injustamente por su débil posición negociadora en relación con las grandes empresas, su limitado acceso a instituciones financieras convencionales, así como su limitado desarrollo tecnológico, y enormes obstáculos de ingreso y productividad. Además de que, durante los 70's, hubo una fuerte influencia marxista en los círculos académicos y políticos de Japón que enfatizaba que las grandes empresas explotaban a las PYMES. Se explicará más adelante, este argumento, de la "doble estructura" que influyó para que el gobierno adoptara políticas que protegieran a las PYMES.

La política de PYME del gobierno, puede dividirse principalmente en tres partes: levantar obstáculos a las transacciones, para mejorar la productividad; la facilitación de recursos financieros a tasas preferenciales y la provisión de incentivos fiscales; y el desarrollo tecnológico.

Remoción de Obstáculos

En 1949, el gobierno aprueba una ley que permite a las PYMES conformarse como cooperativas, y fortalecer su actividad económica a través de dinámicas de grupo. Se recomendó que las PYMES hicieran compras conjuntas de materiales, comercializaran y vendieran productos en conjunto, y establecieran condiciones de préstamo entre sus miembros. Para evitar presiones indebidas de las empresas más grandes en cuanto a subcontratación, el gobierno introdujo una ley en 1956 que protegía a las PYMES contra el retraso en los pagos que recibía de las grandes empresas. Dicha ley, definía legalmente la relación de subcontratación entre una firma principal y una firma subcontratista, y regulaba los procedimientos operativos de los contratos, tales como la documentación de un subcontrato y las órdenes por escrito. En el caso de presentarse un retraso en el pago, la ley regulaba el que la firma principal debía pagar con intereses moratorios.

La protección del gobierno a las PYMES fue ampliada en 1963 con la in-

troducción de tres nuevas leyes. Las más importante, era la ley básica para Empresas Pequeñas y de Mediana escala, cuyo objetivo era mejorar el status económico y social de las PYMES incrementando su productividad y corrigiendo desventajas. La ley recomendaba al gobierno, ofrecer disposiciones integrales para las PYMES en las siguientes esferas:

- a) modernización de instalaciones;
- b) mejoramiento de la tecnología;
- c) racionalización de la administración;
- d) profundización de la estructura de PYME;
- e) transacciones equitativas;
- f) aumento de la demanda;
- g) evitar el exceso de competencia o reserva de mercado, y
- h) establecer buenas relaciones laborales;

Además, la ley requería de la oficina del MITI responsable de la pequeña y mediana empresa recopilar un reporte anual: *El Documento Blanco, sobre la Pequeña y Mediana Empresa*, y someterlo al Congreso.

El rápido crecimiento de la economía japonesa durante la década de los 60's profundizó su estructura industrial; se configuraron complejos horizontales de abastecimiento, particularmente en la industria automotriz y en la industria electrónica. La ley que promueve la subcontratación de pequeña y mediana empresa se introdujo en 1970, reflejando esta tendencia. Para modernizar y mejorar los términos de intercambio entre empresas principales y subcontratistas, la ley reforzó una organización conocida como Asociación Promotora de Subcontratistas a la que dió el papel de niveladora. La asociación desarrollo listados de firmas que deseaban establecer relaciones de subcontrato. Además, que la autoridad de la Asociación en el arbitraje y en la solución de las disputas fue reforzada.

La ley de ajustes para la actividad de los detallistas en relación con establecimientos de gran tamaño, publicada en 1973, estipulaba que las grandes tiendas de piso, no deberían monopolizar los mercados. La idea básica era proteger a muy pequeños detallistas individuales en un área de comunidad local (como la europea) del detallista-gigante, en otras palabras, reservar un área del mercado para pequeños detallistas.³

Desde los 80's, se ha venido dando una reestructuración industrial que in-

volucra a las PYMES. Los tres cambios más importantes que se han observado son: escasez de mano de obra; inversión extranjera de las PYMES y ciclos rápidos de innovación tecnológica. Debido a la composición demográfica del Japón, y a los incrementos reales de los salarios, todas las empresas empezaron a confrontarse con escasez de mano de obra, lo cual les obligó a buscar mano de obra a bajo precio. A resultas de lo anterior, se incrementó la inmigración ilegal. Las EGEs y las PYMES lograron hacer su entrada como inversionistas extranjeras gracias a la escasez de mano de obra, y la tendencia se aceleró por la presencia del yen frente al dólar americano, después de 1985.

Los rápidos cambios tecnológicos y la diversificación de la demanda generaron más productos en mayor variedad, pero en menores cantidades. Las PYMES debían responder a estos cambios y por tanto se formularon leyes respectivas

Medidas Financieras y Fiscales

Hay tres instituciones financieras sostenidas por el gobierno en función de las PYMES: el Banco Central de Cooperativas Industriales y Comerciales (BCCIC); la Corporación Financiera del Pueblo (CFP); y la Corporación Financiera de la Pequeña Empresa (CFPE). BCCIC es un banco fundado en 1936, que ofrece servicios bancarios generales para las PYMES. CFP, establecido desde 1949, se especializa en el financiamiento a micro y pequeñas empresas. CFPE que se inició en 1953, brinda préstamos a largo plazo para equipo y maquinaria, así como capital de trabajo. Las CFP y las CFPE también ofrecen préstamos especiales en condiciones preferenciales para programas específicos, como pueden ser, de modernización, contra la contaminación, para conservación de energéticos y para ajustes estructurales.

Para facilitar los préstamos de los bancos comerciales para las PYMES el gobierno creó la Asociación de Garantía de crédito en 1963. La débil acreditación de las PYMES, y su falta de garantías subsidiarias o colaterales, siempre fueron considerados como cuellos de botella. Por tanto, la Asociación, fue investida con capacidad para garantizar los pasivos de PYMES cuando es-

3 La Ley fue severamente criticada por los Estados Unidos en la Directiva de Impedimentos Estructurales durante la administración del Presidente Bush. Las Empresas de Juguetes Americanas abrieron sus tiendas por primera vez en Japón en 1991 después de que la Ley fue modificada.

tas recibían préstamos de bancos comerciales, lo que constituyó un enorme beneficio. Se establecieron cincuenta y dos asociaciones a través de todo el Japón.

En cuanto a incentivos fiscales, las PYMES gozan de respiros, tales como tasa reducida de impuesto al ingreso, una deducción del impuesto al ingreso, una indemnización especial de reserva, así como una tasa especial de depreciación, dependiente de programas de asistencia.

Medidas de apoyo al Desarrollo Tecnológico

El gobierno local y nacional provee cuatro tipos de ayuda para las PYMES involucradas con tecnologías: desarrollo de recursos humanos; difusión y orientación; desarrollo de tecnología básica; e incentivos para el desarrollo tecnológico.

El desarrollo de recursos humanos se realiza a través de la participación de ocho escuelas de nivel "college" administrados por la Agencia para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (ADPYM). Estas brindan instrucción enriquecedora para ingenieros y técnicos así como capacitación para instructores en PYME. Además, cada prefectura gubernamental, tiene escuelas vocacionales de nivel medio. La orientación y difusión tecnológica son dirigidas por Centros de Investigación Pública, y centros locales de demostración Tecnológica, ambos ofrecen experta calidad técnica y atienden consultas de PYMES. De entre estos centros, noventa y cinco cuentan con instalaciones de prueba, pues no resultaría efectivo en costos, y que las PYMES en general se rehusan a comprar este equipo, para sí mismas.

Dieciséis Institutos Nacionales de Investigación y Asociaciones de Pequeña y Mediana Empresa (ADPYM) están comprometidos en Investigación y Desarrollo (I&D) de tecnología industrial básica. El conocimiento obtenido, se traslada después a las PYMES. Ultimamente la Ley de Medida Transitoria para la promoción del desarrollo tecnológico de las PYMES, aprobada en 1985, brinda incentivos financieros y fiscales a las PYMES para investigación y desarrollo de nuevas tecnologías.

Los Sistemas de Subcontratación

Japón ha desarrollado un elaborado sistema de subcontratación que

consiste en relaciones múltiples con las PYMES. Una forma jerárquica de disposición piramidal, con una firma prima de montaje, como cabeza, que algunas veces alcanza hasta el quinto vínculo de subcontratistas, involucrando a más de 30 mil firmas. Estas relaciones entre las EGEs y las PYMES son consideradas ahora, como uno de los sistemas productivos más eficientes del mundo. Sin embargo, durante los 50's y los 60's dichas relaciones fueron severamente criticadas como un sistema de explotación, en el cual la EGE hacía uso de los bajos salarios de las PYMES, en tanto, acumulaba su propio capital. Este era el argumento de la estructura dualista, pero empezó a desaparecer gradualmente, conforme la economía japonesa lograba su alta tasa de crecimiento sostenido.

En lo particular, se mostró evidencia respecto a la proporción de ganancia sobre el capital que empezó a ser realmente más alta en las PYMES que en las EGEs.

La Estructura Dual

El sistema de subcontratación se originó en la experiencia bélica del Japón durante los 40's. Para que las industrias de pequeña escala participaran en la producción de armamento, con eficiencia y rapidez, el gobierno introdujo el sistema de "fábrica designada" en 1940. En dicho sistema, la firma principal colocaba un pedido a largo plazo con los contratistas designados; y también se brindaba asistencia técnica. Los subcontratistas designados, por otra parte, tenían prohibido tratar con otras firmas. Debido a su rigidez, el sistema no trabajó bien, pero se configuraron algunas asociaciones y el "keiretsu", o formación de grupos industriales, fermentó, hay varios ejemplos de esto, Matsushita Electric Co.,⁴ y Osaka Metalwork, por ejemplo, que puede ser rastreada hasta dar con El Directorio de Asociación de Fábricas de Osaka, según Ueda, (1992).

El argumento de la doble estructura, se desplegó a partir de la coexistencia de industrias modernas y tradicionales en Japón durante los 50's. Las PEs, principalmente propiedad de los sectores tradicionales, estaban experimentando baja productividad y salarios con la vieja tecnología tradicional, en tanto las EGEs gozaban de alta productividad y salarios con una tecnología

⁴ Compañía Electrónica Matsushita tenía 913 subcontratistas, de cuales, 16 se transformaron en fábricas en 1943.

moderna. Había una barrera entre EGEs y EPEs y como resultado de ella se formó una doble estructura. Los izquierdistas de aquella época, argumentaban que las EGEs hacían uso del sistema de subcontratación para explotar a las EPEs comprimiendo las ganancias de éstas. Las EGEs se hacían más y más grandes, absorbiendo esta renta, y conformando monopolios en tanto, las EPEs quedaban atrás.

Este argumento desapareció gradualmente, conforme aumentó el ingreso y casi se logró el total empleo. Sin embargo, había notorias diferencias salariales entre firmas de diferentes tamaños. Conforme hubieron condiciones macro-económicas y externas favorables para Japón, las PYMES aumentó. A mayor abundamiento, varias PEs y MEs fueron integradas en los sistemas de producción de las EGEs.

Komiya (1962) alteró la imagen prevaleciente de las PYMES cuando demostró que la proporción de ganancia (calculada antes de impuestos y valor neto), era más alta para las PEs que para las EGEs en términos del tamaño del capital. Lo propio fue observado por Miwa (1990). Las empresas de mayor tamaño (de 1000 millones de yenes y más de capital) mostraron la tasa más baja de ganancia, en tanto que las empresas de 2-50 millones de yenes en tamaño, mostraban tasas de ganancia muy elevadas de 1960 a 1979 (aunque la situación cambió en los 80's). En términos de las personas contratadas, Kiyonari (1990, p.111) calculó la misma proporción de 1961 a 1974. Él demostró que la proporción de ganancia de las empresas de 50-299 en tamaño siempre sobrepasaban a las empresas con 300-999 y de 1000 o más en tamaño.

Los hechos mencionados prueban que las PYMES, son más flexibles, dinámicas, y hasta rentables de lo que originalmente se pensaba. Lo cual sugiere que el desarrollo de PYMES es de vital importancia para los países en desarrollo.

Establecimientos de Subcontratación

El número de establecimientos PYME en el sector manufacturero que fueron comprometidos por subcontratación alcanzó la cifra de 378 mil en 1987, lo que representaba el 56% del total de establecimientos PYME investigados. Subsectores, como el de maquinaria eléctrica (80.1%), equipo de transporte (79.9%), y maquinaria en general (74.8%) que eran sectores donde había

la mayor posibilidad de practicar la subcontratación. Generalmente, los subsectores de la industria ligera estaban menos involucrados en subcontratación, salvo las industrias de textiles y vestido. Las industrias de bienes intermedios como el petróleo, química y del acero que requieren de plantas muy grandes no estaban muy involucradas en subcontrataciones, debido a la verticalización interna de la EGE misma. Las empresas donde se terminaban productos que requerían de varios procesos productivos o de muchas partes o componentes de ensamblaje tendieron a involucrarse con la subcontratación.

Al medir el tamaño de una empresa conforme al número de personas contratadas, resultaba que, entre más pequeña fuera la empresa, más aumentaba la probabilidad de que se involucrara en la subcontratación. En 1987, la proporción de subcontratación de PEs (con 1-19 personas) era 10 puntos más alta que las MEs (de 20-299 personas).

Doctrina y Características del Sistema de Subcontratación.

Los aspectos organizativos de las relaciones ensamblador-abastecedor contienen diversos principios y características. Primero, el sistema funciona bien para productos finales como automóviles y electrónicos de consumo, donde se requieren miles de partes y componentes, o para productos de vestido, que requieren de varios procesos segmentados. Si los procesos de producción no pueden dividirse, o si los bienes finales requieren de pocas partes, no es necesario recurrir a recursos externos.

En segundo lugar, las firmas de partes y componentes, usualmente, forman una estructura de varias capas o niveles, donde la firma principal provee la planta de ensamblado final. Esta estructura de tipo piramidal refleja el primer punto; es decir, una división de trabajo dentro de los procesos de producción. Por ejemplo, a fines de los 70's se estableció que Toyota tenía 122 contratistas de primer nivel, 5436 subcontratistas de segundo nivel, y 41.703 subcontratistas de tercer nivel (Por ser la creadora de la red, Toyota encabeza una pirámide de 35,768 firmas). Un automóvil tiene más de 20 mil partes, y sin embargo, todavía es sorprendente que tantas firmas estén involucradas en el proceso de manufactura de automóviles.

En tercer lugar, los subcontratistas, tienen estrechos vínculos con firmas de la parte superior de la escala y dichas relaciones son casi siempre semi-

permanentes. Los contratos usualmente duran de cinco a seis años, dependiendo de la duración en el desarrollo de algún nuevo modelo, y serán prorrogados repetidamente.

Los ajustes de precio se realizan dos veces al año. La firma principal, usualmente considera cierta cantidad de margen de ganancia para los subcontratistas, teniendo en cuenta costos de producción de partes y componentes. A mayor abundancia, la firma principal proporciona el diseño, la tecnología, las herramientas de procesamiento y en ocasiones asistencia financiera en forma de capital y/o de préstamos. A cambio recibe un abastecimiento estable de partes y componentes garantizado por el subcontratista, con bienes de calidad de cero defectos, o muy cercana a ésta.

En cuarto lugar, la cooperación y la confianza son críticas para sostener la jerárquica cadena de abasto en movimiento. La información entre los miembros del grupo deberá fluir sin cortapisas, tanto en sentido vertical como horizontal. Esta es la razón por la que en Japón, algunas firmas de autoensamblaje organizan asociaciones tipo club entre sus miembros, el sistema "kyor-yoku-kai" o el vertical "Keiretsu".

En última instancia, si la información en este sistema fluye con suavidad de la firma principal hacia los subcontratistas, y la información sobre costos de producción de los subcontratistas hacia la firma principal, por ejemplo, ambas empresas comparten no sólo riesgos sino "la cuasi-renta relacional" (Aoki, 1989, p. 218). Una vez que las relaciones quedan establecidas, la capacidad de negociación entre la firma principal y los subcontratistas, depende del grado de especialización técnica, de los costos involucrados en la posible ruptura de una relación, y en el grado de seguridad, por ejemplo, los subcontratistas pagan una prima por el hecho de aceptar precios ligeramente más bajos, a cambio de la obtención de órdenes a largo plazo.

RECOMENDACIONES

Como demuestra el ejemplo japonés, el papel que juega el gobierno, en la política de las PYMES es importante. El mecanismo de mercado y la apertura de la economía nacional también es necesaria, pero deben evitarse los cambios bruscos o la discontinuidad de políticas previamente implementa-

das. Es necesario una modificación gradual de las políticas con direcciones bien indicadas.

La experiencia japonesa ilustra el hecho de que las políticas promocionales de las PYMES, así como los incentivos fiscales y financieros que se les destinan a través de instituciones públicas son muy efectivos. Sin embargo, conforme aumentaba la rentabilidad de las PYMES, superando incluso lo concebido originalmente, la protección se debió limitar a solo el periodo inicial evitando su prolongación.

Hoy día, es un fenómeno común el ciclo muy rápido de innovación tecnológica. Debido a que el conocimiento tiene naturaleza de bien común y requiere de enormes inversiones, la participación del gobierno en el desarrollo básico de ciencia y tecnología es fundamental. También se requiere de un eficiente sistema de difusión que ofrezca los conocimientos básicos a las PYMES.

Para conformar eficientes relaciones ensamblador-abastecedor, se requiere cumplir con varias condiciones, particularmente en lo que respecta a países en desarrollo:

- (a) A menos que las firmas de partes y componentes, o lo que se ha dado en llamar "industrias de apoyo" existan ya, no hay modo de establecer el sistema de cadena de abastecimiento. Con la inversión extranjera directa, las empresas multinacionales traen consigo las firmas de apoyo a cualesquiera de los países anfitriones. La creación de PYMES es fundamental. Conforme crecen las firmas locales de partes y componentes, el sistema se va configurando gradualmente.
- (b) La homologación (estandarización), uniformidad y sincronización de la producción son críticos para la formación del sistema de subcontratación. Se requiere que cada firma de partes y componentes establezca los niveles requeridos de calidad, precio, entrega y otros servicios.
- (c) El compartir información es otro factor importante. Deberá cambiar la estructura de información centralizada, y/o, la mentalidad de monopolizar información. Olvidar las ganancias a corto plazo, "poniendo la calidad en primer lugar" a través de la cooperación y de la confianza entre administradores y trabajadores, así como entre las firmas princi-

pales y las subcontratistas producirá beneficios de bajo costo y de largo plazo.

- (d) Algunos prerequisites necesarios para formar este tipo de sistema industrial incluyen: estabilidad macroeconómica, infraestructura adecuada, y un papel de apoyo por parte del gobierno. Si la inflación es alta, por ejemplo del 20% mensual, los contratos deberán ser cambiados cada mes. Cuando la macroeconomía es inestable, el sistema no puede sostener las relaciones estables a largo plazo, que son necesarias para poder prosperar. En forma similar, a menos que exista una buena infraestructura de comunicaciones y transportes, el sistema no podrá funcionar. Por lo tanto, el papel del gobierno en cuanto al mantenimiento de una política macroeconómica sólida, con inversión en la infraestructura y brindando asistencia a las PYMES en sus etapas de inicio, es de lo más importante.

MATRIZ DE ORDENAMIENTO Y SISTEMA DE SOPORTE PARA LA PRODUCCION INDUSTRIAL EN PEQUEÑA Y MEDIANA ESCALA EN UNA ECONOMIA GLOBALIZADA

GERMAN BULA ESCOBAR

PRESIDENTE NACIONAL ASOCIACION COLOMBIANA
POPULAR DE INDUSTRIALES (ACOPI) SANTA FE DE BOGOTA, D.C.

INTRODUCCION

Este trabajo se propone presentar los conceptos de ACOPI, desarrollados con ocasión de trascendentales cambios que se vienen operando en Colombia desde hace tres años, sobre la base de los cuales, conceptos y cambios, hemos venido trabajando para afrontar los retos de la globalización. Intentaremos responder de la mejor manera posible, a manera de epílogo, los tres interrogantes planteados por los organizadores. Propondremos como eje instrumental el uso de una sencilla matriz que debería ser apropiada desde el nivel de los empresarios y sus organizaciones locales, hasta las altas esferas del gobierno. Igualmente plantearemos como hilo conductor del trabajo concertado entre gobierno y empresarios la idea-fuerza del sistema de soporte para la producción industrial en pequeña y mediana escala. Un breve recuento de indicadores abrirá el paso al tema.

CONSIDERACION PREVIA: LA IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN COLOMBIA

Veamos las siguientes cifras del Departamento Nacional de Estadística:

1. La Pequeña y Mediana Empresa ocupa el 52% de la mano de obra industrial.
2. Significa el 32% del valor agregado del país.

3. Representa el 29% de la inversión neta de la industria.
4. Consume el 25% de la energía del sector industrial.
5. Paga el 44% por trabajos de terceros.
6. Paga el 32,8% de los intereses sobre préstamos.
7. Participa con el 30% de las importaciones de materia prima.
8. Participa con el 32% de las exportaciones.

Dentro de la Pequeña y Mediana Empresa es interesante reseñar el papel que cumplen las microempresas, entendiendo por tales aquellas unidades de producción o servicios que tienen menos de 10 empleados.

Estos son algunos datos:

1. Las microempresas son el 89% de las empresas existentes.
2. Absorben el 22% del empleo.
3. Significan el 8% del ingreso bruto del país.

Este subsector es relativamente nuevo. La mayor parte de las microempresas que existen en el país tienen entre 6 y 10 años de constituidas, lo cual en buena parte ha contribuido al proceso de creación de empleo, que entre 1986 y 1990 ha asignado 480.000 nuevos salarios (según el DANE en la Pequeña y Mediana Empresa, mayoritariamente).

Lo anterior nos muestra como ha incidido este subsector de la economía en el mantenimiento de la cota del desempleo entre el 10% y el 11%.

Los sectores más importantes en la microindustria son los siguientes:

- Muebles e industrias diversas
- Productos metálicos distintos a maquinarias
- Confecciones
- Alimentos

Estos cuatro sectores ocupan el 61.6% del empleo microindustrial y generan el 77.2% de los ingresos del mismo.

1. MARCO TEORICO-PRECISION DE CONCEPTOS:

El término POLITICA INDUSTRIAL no denota siempre una noción precisa.

Durante 1991 y 1992 estuvimos reclamando una POLÍTICA INDUSTRIAL al Gobierno. En enero de 1993 se obtuvieron los frutos. Se entregó a los gremios un documento para discusión, con los lineamientos de la política. El anterior Ministro de Desarrollo había afirmado: "La mejor política industrial es una sana política macroeconómica". El Ministro de Hacienda al intervenir ante el Congreso Anual de la Asociación Colombiana Popular de Industriales preguntó si la desgravación arancelaria no era de por sí una política industrial.

Lo anterior obligó a la Asociación Colombiana Popular de Industriales a precisar conceptos, de la manera que sigue:

1.1 Marco de Economía - Política:

También llamado modelo económico, escuela, o marco estructural, etc., es la definición conceptual básica que involucra valores éticos, ideopolíticos, ontológicos, sociales, de teoría económica, y teleológicos fundamentales. En Colombia, como en la mayor parte del mundo, hay un amplio consenso en torno al papel del mercado, la desregulación, la apertura, la competitividad, la innovación, etc. Hemos padecido los retozos de la enfermedad infantil neoliberal, y poco a poco se ha establecido la necesidad de acuñar nuestra propia vía.

1.2 Marco Institucional:

El Estado, sus leyes e instituciones, en la medida en que existen para servir a la realización del modelo de economía-política, deben ser armónicos con éste. En consecuencia, es menester y se han venido realizando un conjunto de reformas legales e institucionales, todas en el sentido de la liberalización de los mercados de factores, productos y servicios.

1.3 Política Macroeconómica:

Las políticas monetaria, cambiaria y fiscal tienen también que articularse al modelo de economía política y al marco institucional. Luego de la entrada en acción de la recién creada Junta Directiva del Banco de la República que reemplazó a la Junta Monetaria bajo un esquema de mayor independencia del manejo monetario frente al poder ejecutivo, la correcta conducción macroeconómica empieza a dar frutos, y contamos con una mayor estabilidad fiscal, monetaria, y de precios, aunque seguimos teniendo problemas en ma-

teria cambiaria. El flujo de divisas continuará presionando la revaluación, y las autoridades no dan muestra de suficiente preocupación, juicio e imaginación para enfrentar el problema.

1.4 Política Industrial:

Stricto sensu, entendemos por política industrial el planteamiento que involucra el enfoque estratégico, la planeación táctica y operativa, y los instrumentos necesarios y útiles al propósito de desarrollar en nuestro país una sólida base industrial, competitiva e innovadora, dentro de los marcos de economía política, institucional y macroeconómico mencionados.

Una moderna política industrial, por supuesto, no repetirá la acción de señalar perdedores y ganadores, ni subsidios desviados, implícitos y cruzados, ni favorecerá mono u oligopolios, etc., y tendrá al menos las siguientes características generales: a) Flexibilidad, b) Concertación y participación del sector privado, c) Dirección hacia la Pequeña y Mediana Industria.

Suele preguntarse si las variables sectorial y regional tienen cabida en una política industrial de nuevo tipo. Nuestra respuesta es afirmativa, y llega aún a asegurar, sin vacilaciones, que su destino obvio es la empresa.

1.4.1. Los Sectores:

La política industrial debe contemplar derroteros específicos para los sectores, con énfasis en los que pueden ser líderes en materia de competitividad, innovación y exportaciones.

Circunstancias particulares en cada país y en cada momento histórico señalan a los distintos sectores de la producción mayores o menores índices de competitividad. Estudios de sensibilidad son necesarios para los efectos de conocer la situación de cada sector *vis a vis* procesos de desgravación arancelaria o procesos de integración binacionales o subregionales. De la misma manera y sobre la base anterior, son pertinentes los programas de monitoreo. (En Colombia, el Banco Mundial ha conformado una unidad para tales propósitos).

1.4.2. Las Regiones

El ámbito regional es aspecto obligado de la política industrial. La empre-

sa no es una entelequia aislada, y su entorno inmediato resulta cada vez más crucial para su capacidad de competir.

1.4.3. La Empresa:

En últimas, ha dicho Michael Porter, compile la empresa. Bien entendido esto significa que el modelo de economía política, el marco institucional, el manejo macroeconómico y la política industrial con sus componentes sectorial y regional, por adecuados que sean son apenas condiciones que favorecen la competitividad. Para ser suficientes ha de agregarse el enfoque microeconómico. Así, aunque quienes compiten no son los países, ni las regiones, ni los sectores, sino las empresas, éstas se verán sujetas a las condiciones que ofrezca el país huésped.

2. ENFOQUES, PROPUESTAS Y ACCIONES SOBRE CADA PUNTO

2.1 Respeto del Marco de Economía Política

En lo que hace al modelo de Economía Política de la Asociación Colombiana Popular de Industriales ha enfrentado el sarampión neo-liberal con la autoridad que le depara el ser un gremio claramente aperturista, ajeno a cualquier aspiración regresiva hacia el modelo proteccionista. En verdad, un modelo tal en Colombia solo termina protegiendo a quienes por su capacidad de cabildeo y por el control multilateral que ejercen sobre el Estado, están en capacidad de ponerlo a su servicio. A la PYME conviene más por supuesto un modelo abierto, siempre que venga acompañado de una clara concepción sobre:

- El papel del Estado
- La transparencia y el democratismo en los procesos de privatización e información.
- Las políticas industrial y agropecuaria.
- La necesidad de una amplia base de consenso social.
- La necesidad de apoyo a la formación de capital humano, a las actividades de ciencia y tecnología, a la pequeña y mediana empresa, a los parados durante el período de reestructuración, etc.-
- La necesidad de armonización del corto plazo con las políticas de

largo plazo.

- El papel de la variable ambiental.
- La equidad y la distribución de la propiedad y el ingreso. Y una precisa inteligencia sobre la persistencia de las conductas de "pez grande" por parte de las potencias y los bloques dentro del marco de la globalización, respecto de las cuales se debe asumir una conducta vigilante y activa.

2.2 Respeto de las leyes y las instituciones

En consonancia con lo anterior, luchamos por estatutos auténticos de protección a la competencia, contra las prácticas de competencia desleal, adecuados en materia de propiedad intelectual y estímulos a la inversión extranjera en pequeña y mediana industria, adecuados en materia de normalización y metrología, que faciliten la transferencia y la innovación tecnológica, etc.

De la misma manera, abogamos por un Estado eficiente, lo que implica procesos de rediseño o privatización, y en muchos casos de nacionalización de aparatos del Estado apropiados por agentes privados (políticos, contratistas, sindicalistas y burócratas). Abogamos por la cumplida ejecución del nuevo diseño de gasto e inversión públicos, y en fin por la modernización del Estado que permita que los dineros públicos se apliquen eficientemente a las necesidades básicas de los más pobres y no se despilfarran en medio de la corrupción y el clientelismo. De hecho, compartimos el punto de vista del poeta Mexicano Octavio Paz que sitúa al atraso político como la causa principal del atraso en América Latina, y de cuya solución depende la dinámica de los cambios económico y social. Hemos vuelto a levantar la bandera del cambio en las costumbres políticas y de la lucha contra la corrupción en general.

En particular, trabajamos ahora con el gobierno por la creación de un instituto especializado en pequeña y mediana empresa, que sirva de coordinador de políticas y acciones, y actúe como interlocutor válido y de alto nivel de los empresarios, sus organizaciones, los académicos, Organizaciones no Gubernamentales, etc.

2.3 Respeto del manejo macroeconómico

En materia macroeconómica actuamos para que las medidas de estabili-

zación consulten la necesidad de armonizar el corto plazo con el mediano plazo y la realidad específica de las Pequeñas y Medianas Empresas, casi siempre no tenida en cuenta por quienes toman las decisiones. La especificidad de tamaño de las Pequeñas y Medianas Empresas ha de ser reconocida en los frentes cambiario, monetario y fiscal, so pena de legislar con enfoque igualitario sobre una realidad heterogénea con la inevitable consecuencia de profundizar las diferencias, acentuar las desigualdades y afectar todo el frente de consenso social, empleo, ánimo empresarial, etc.

2.4 Respeto de la Política Industrial

Hasta el punto 2.3 se puede reconocer competencia y avance en muchos países. A partir de allí y en consonancia con esos marcos, ha resultado relativamente más difícil el abordaje del insoslayable asunto de la política industrial.

Al abordarla se corre el riesgo de reincidir en las prácticas dirigistas, burocrático-deductivas, que se quieren dejar atrás. Aparece, entonces, la pertinencia de introducir métodos de planeación participativa y situacional, de carácter inductivo, hasta lograr un adecuado balance y, en fin, instrumentos de política prácticamente eficientes en una economía de mercado.

Ya hemos señalado la necesidad de estudios de sensibilidad, monitoreo y actividad prospectiva en materia sectorial, en lo cual por los demás se viene trabajando más o menos bien en varios países.

Es quizá menos atendido el frente regional por la tradición centralista de la planificación que carga en sí misma una serie de limitantes que no resultan de fácil superación. Para un país como Colombia cuyo desarrollo por fortuna no se concentra en una ciudad, y cuya variedad regional es muy marcada, abordar el reto regional resulta crucial.

Teniendo en mente todo lo anterior y la necesidad de bajar hasta la empresa, hemos diseñado una sencilla matriz de utilidad múltiple, la cual explicamos a continuación.

3. MATRIZ DE ORDENAMIENTO PARA UNA POLÍTICA INDUSTRIAL:

Nuestra matriz trabaja con nueve filas, a saber:

Las tradicionales TIERRA, TRABAJO, CAPITAL.
La agregada por Schumpeter CAPACIDAD DE EMPRESARIO.
EL ENTORNO SOCIO-POLITICO-LEGISLATIVO.
LA INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS BASICOS.
La TECNOLOGIA y la INFORMACION.
Y finalmente el MERCADO.

Estos 9 aspectos cierran las necesidades del empresario.

Si se la cruza con columnas de especificidad de tamaño (pequeña, mediana, gran empresa), permite un fácil repaso de impacto grueso de la apertura sobre cada capa empresarial. Por ejemplo, para TRABAJO se reconocería grosso modo la inflexibilidad de la Gran Industria por el papel de los sindicatos y la magnitud del adelgazamiento de nóminas en los procesos de reestructuración, al lado de la flexibilidad propia de las Pequeñas y Medianas Empresas o los problemas con calificación de mano de obra de las Pequeñas y Medianas Empresas, etc. Para CAPITAL, se reconocerían las dificultades estructurales de financiamiento, crédito y garantías que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas. En INFORMACION, las dificultades para acceder eficientemente a alternativas tecnológicas, de mercados, etc.

Tomar cada sub-matriz concentrándose en el universo de la Pequeña y Mediana Empresa, permite el trabajo conjunto de Gobierno, académicos, sector financiero, gremios y empresarios, y el aporte ordenado de estos últimos de ideas e inquietudes nacidas en la cotidiana vivencia empresarial.

Cuidándonos de la tendencia a abrir muchas columnas, trabajamos simplificada y con tres:

3.1 Diagnóstico: En ésta se recoge el problema de una manera objetiva y en el nivel más desagregado posible. V.gr., en la fila CAPITAL, se podría escribir "dificultad de acceso a capital de riesgo por razones de escala".

3.2 Propuesta: En esta columna se escribiría por ejemplo: Organizar emisión de bonos sindicados de grupos de empresas medianas de excelente performance.

3.3 Resultado Esperado: Obtener directamente de los inversionistas capital de riesgo a tasas y plazos más convenientes.

Por supuesto cada diagnóstico-propuesta-resultado admite más variables, entre las que destacamos las que determinan el ámbito de aplicación y decisión (local, regional, nacional), la naturaleza pública, privada o mixta del mecanismo, y el tiempo de duración previsto.

4. EL SISTEMA DE SOPORTE PARA LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN PEQUEÑA Y MEDIANA ESCALA:

Como es evidente, la matriz servirá para diseñar instrumentos concretos de solución a problemas concretos, dentro de los marcos de economía política, institucional, macroeconómico, de política industrial, sectorial y regional ya mencionados, que sirvan a la empresa como tal removiendo paulatinamente los obstáculos a su competitividad.

Los 9 elementos de la matriz se presentan de manera diferente a los distintos sectores y regiones. De hecho, la competitividad de la empresa en una economía crecientemente globalizada dependerá de la disponibilidad *intra* y *extra* planta, de las herramientas o soportes necesarios para el manejo de los problemas que arroja cada una de las ocho áreas.

Consecuencia de todo lo dicho hasta esta altura, es la necesidad y pertinencia de retomar el concepto integral del "sistema de soporte para la producción industrial en pequeña y mediana escala", como una concepción articulada del desarrollo y la planificación que opera sobre la base de la libertad de los agentes económicos dentro de los marcos tantas veces mencionados, y tiene por objeto facilitar la competitividad de la firma colocando a disposición los servicios necesarios para ser usados *intra* o *extra* planta, de manera que el pequeño y mediano empresario pueda asumir un enfoque y una actitud gerencial y eficiente al frente de su empresa.

Este planteamiento toma elementos básicos de los trabajos de Raanan Weitz, Decano del desarrollo rural en Israel, y de la experiencia de los técnicos y campesinos colombianos en la tarea de diseñar un sistema de soporte y planificación del desarrollo rural en el país. Por supuesto, se basa en la experiencia de los pequeños y medianos industriales agrupados en la Asociación Colombiana Popular de Industriales cuya labor permanente como gremio en últimas ha consistido siempre, de una u otra manera, en identificar las

carencias de soportes para la producción de las Pequeñas y Medianas Empresas, y plantear o abordar las posibles soluciones.

Es obvio que las Pequeñas y Medianas Empresas se localizan mayoritariamente en ciudades de cierto tamaño en adelante, y por esa razón gozan de la posibilidad de acceder a decenas de servicios que forman parte del entramado de la acumulación de capital. Pero es igualmente obvia, la necesidad de identificar las carencias en calidad o cantidad, o absolutas, para ver de arbitrar o estimular las soluciones pertinentes máxime en un escenario de acelerado cambio tecnológico. Por otra parte, a medida que desciende el tamaño de la localidad aumentan las carencias básicas.

Veamos en palabras de Raanan Weitz este enfoque del desarrollo:

"Una de las opiniones sobre el desarrollo sostiene que éste será alcanzado de la manera más eficiente si se lo confía al esfuerzo de inversores y productores individuales, sin estorbar ese esfuerzo. Los partidarios de este concepto señalan la historia de los países desarrollados y afirman que el crecimiento económico en esos países se produjo independientemente de la intervención gubernamental directa y logró mantener su propio impulso. Arguyen, también, que los países en desarrollo deben aprender de la historia y permitir que el proceso del desarrollo siga su propio curso; confiando en que en fin de cuentas los conducirá a la meta anhelada. Después de todo, los países desarrollados no solamente alcanzaron el desarrollo sino que aparentemente éste se irá perpetuando por sí mismo.

Sin embargo, este resultado obtenido por los países desarrollados merece un examen más profundo. Las primeras etapas del desarrollo de esos países se produjeron en condiciones distintas de las que prevalecen en el mundo de hoy. Algunos países gozaron de la ventaja importante de disponer de posesiones coloniales bien amplias, cuya explotación económica contribuyó en no escasa medida al florecimiento de la madre patria. Las industrias jóvenes de los países que hoy son adelantados no tuvieron que competir con industrias gigantescas dueñas de ventajas tecnológicas y de organización, como lo deben hacer los países hoy en desarrollo.

Más aún: los países desarrollados alcanzaron su actual prosperidad a lo largo de una ruta larga y tortuosa, sembrada de obstáculos y sufrimiento. Les tomó dos siglos alcanzar su nivel económico presente, y el precio de ese

éxito fue muy alto en términos de los recursos humanos y recursos materiales invertidos. La Revolución Industrial fue llevada a cabo en medio de una verdadera agonía: trabajo sin fin en condiciones inhumanas, conmovedora explotación de mujeres y niños, viviendo en tugurios sin luz, agua potable o instalaciones sanitarias mínimas.

Los países en desarrollo no se pueden permitir el lujo de seguir las huellas de sus predecesores hoy desarrollados. Su capacidad de acumular capital sin la intervención es mucho más limitada dadas las condiciones prevalecientes en el mundo de hoy. Por otra parte, la población de esos países no está dispuesta a sufrir en silencio la destitución y miseria que experimentara la población trabajadora europea del siglo XIX. Ellos exigen que sus gobiernos tomen parte activa en el esfuerzo de desarrollo, y su demanda es a todas luces justificada. Sólo el gobierno tiene la autoridad y el poder para movilizar los recursos necesarios al desarrollo y para dirigir la utilización de los mismos a objetivos productivos.

En verdad, incluso los países desarrollados llegaron a comprender la necesidad de una especie de intervención gubernamental en el proceso económico. En la actualidad, prácticamente todos los gobiernos están dedicados de una u otra manera, en mayor o menor medida, a planificar y regular las actividades económicas. La tendencia hacia una intervención gubernamental mayor ha llegado al extremo precisamente en los países comunistas, donde se esperaba que el completo control gubernamental sobre todos los medios de producción, promoviera de modo más eficiente tanto el crecimiento económico como la justicia social.

Sin embargo, resultó evidente que el esfuerzo del desarrollo no puede quedar exclusivamente en manos gubernamentales, y debe ser compartido también por la iniciativa privada. El gobierno y el pueblo deben establecer y mantener un *modus vivendi* para alcanzar la meta nacional proyectada.

El problema está en cómo hacer que una dualidad así, integrada por el gobierno y las empresas privadas, pueda trabajar eficientemente. ¿Cuáles son sus papeles respectivos en las operaciones específicas del desarrollo? ¿Qué tipo de planificación será la más eficaz en las condiciones que prevalecen hoy en los países en desarrollo?¹

¹DE CAMPESINO A AGRICULTOR R. WEITZ

Basta con observar el comportamiento de la gran industria extractiva o agropecuaria, normalmente asentada en lugares aislados, para entender a cabalidad la importancia del sistema de soporte. Las Pequeñas y Medianas Empresas no pueden aisladamente como la gran industria, resolver las carencias de soporte y en consecuencia es necesaria una política como la aquí descrita, acorde con la realidad sectorial y regional. Esta estrategia no se opone a otras como la de generar "polos de desarrollo", estimular la maquila y la inversión extranjera, etc. Antes por el contrario, sirve de base y de complemento a aquellas al tiempo que dota simultáneamente a las distintas localidades de herramientas para intentar su propio desarrollo. En los hechos es también un instrumento movilizador de la sociedad civil que requiere de su organización, en particular la de los empresarios, gremial y empresarial-asociativa, y de un decidido apoyo del Estado, desde su cabeza.

A medida que la economía mundial se globaliza, la importancia de los factores extra-planta crece, y fuerza a una concepción integral del desarrollo. Las Pequeñas y Medianas Empresas se caracterizan por la multifunción que debe cumplir el empresario fuera y dentro de la planta. Facilitar su concentración en la gestión gerencial de la firma es tarea del sistema de soporte que proponemos.

El nivel de sofisticación del sistema de soporte es función del nivel de desarrollo del entorno escogido como unidad espacial de planificación. En la medida en que van apareciendo como negocios lucrativos los distintos servicios de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas, aparición que puede o debe ser estimulada, se desvanece la fuerza del problema planteado en la columna "diagnóstico", y aparece la necesidad de introducir cambios en el planteamiento. En general, la flexibilidad de la matriz debe ser tal que permita su permanente ajuste en el tiempo y en el espacio a las realidades regionales y a los cambios en las condiciones, estructurales o coyunturales.

Por razones evidentes, los parques tecnológicos e industriales forman parte del escenario objetivo, así como los servicios financieros, tecnológicos, informativos, de capacitación, de asesoría, etc. allí concentrados (al estilo de los bancos de barrio en Japón, o de lo que se pretende hacer en Colombia con los centro fijos del SENA).

5. ALGUNOS PROGRAMAS ESPECIFICOS:

A continuación me permito presentar, someramente, los más relevantes programas específicos:

1. Programa Puerta a Puerta
2. Servicio de Información Tecnológica para la Industria
3. Escuela Superior de Tecnología y Desarrollo Empresarial de Acopi "Luis Carlos Galán"
4. Corporación Centro de Transferencia e Innovación Tecnológica, CO CETT
5. Programa Bolívar
6. Privatización Corporación Financiera Popular, C.F.P.
7. Especialización en Consultoría Pequeñas y Medianas Empresas
8. Reestructuración Centros Fijos del SENA
9. Sistema de Consulta de Líneas de Crédito, SICOLIC, y Programa de Asesoría en Financiamiento
10. Fondos de Garantías Regionales
11. Fondo de Inversiones de la Asociación Colombiana Popular de Industriales
12. Fundación Ambiente Sano Industrial - "ASI"
13. Comercializadoras

6. RESPUESTA A LOS TRES INTERROGANTES FUNDAMENTALES

6.1 El Marco Económico

6.1.1. Fortalezas

- Flexibilidad en material laboral.
- Flexibilidad administrativa.
- Flexibilidad para cambios de gama, de producto, de proceso y de tirajes cortos.
- Flexibilidad y aptitud para uso de tecnologías sanas respecto del ambiente.
- Menor dependencia de recursos renovables.
- Capacidad empresarial probada en la competencia interna, en algunos mercados externos, y en presencia de contrabando.
- Flexibilidad para la aplicación, adaptación e innovación tecnológica.
- Papel crucial en la generación de empleo en el uso eficiente de recursos, en la promoción empresarial y en la democratización del ingreso y la propiedad.
- Overhead bajo.

6.1.2. Debilidades

- Presencia o utilización en algunas empresas de procesos contaminantes (Cueros, metalmecánica).
- Dificultad de retención de la mano de obra calificada por la misma Pequeña y Mediana Empresa.
- Dificultades de acceso al crédito, a las garantías, seguros de crédito, bonos y acciones; en general, problemas de financiamiento.
- Necesidad de recalificación para pasar de empresarios competitivos nacionales a empresarios competitivos internacionales.
- Dificultades para acceso a la información tecnológica, de mercados, etc.
- Incapacidad para abordar la investigación básica y la precompetitiva, y consecuente debilidad en la generación de tecnologías nuevas.
- Problemas de escala para acceder a mercados externos y para autoabastecerse ante la carencia de infraestructura de servicios básicos.
- Mentalidad de corto plazo.
- Dependencia de consultores interdisciplinarios casi siempre escasos y de dudosa calidad.
- Debilidad política, gremial y social a despecho de su importancia económica.
- Carencia de política industrial.
- Tratamiento residual por parte de la gran industria y el Gobierno.
- Inexistencia de acuerdos intra e interindustriales tipo "KEIRETSU".
- Estrechez del mercado regional y miopía de los gobiernos latinoamericanos frente a las urgencias de la integración.

6.1.3. Amenazas

- Obsolescencia ante la velocidad del cambio tecnológico.
- Estrangulación financiera por altos costos y falta de acceso a capital.
- Constreñimiento por capacidad de acceso de mercados externos y pérdidas de mercados internos.
- Aislamiento tecnológico y de mercados por falta de información.
- Estrangulamiento y constricción por conductas proteccionistas de los países desarrollados.
- Inefectividad de los regímenes de protección a la competencia y contra las prácticas desleales de comercio internacional.
- Impacto sobre la empresa proveniente de la impreparación para

la competencia en una economía globalizada.

- Abandono del Estado como consecuencia de la enfermedad infantil neoliberal.

6.1.4. Oportunidades

- Acceso a materias primas y equipo de capital sin sujeción al mercado oligopólico de la "Protección a la Industria Nacional".
- Desarrollo de tecnologías limpias y "de limpieza" para los procesos contaminantes.
- Acceso a nichos de mercado caracterizados por la rapidez del cambio de gama, productos y procesos.
- Acceso a oferta tecnológica ampliada y competitiva.
- Posibilidad de desplegar la capacidad empresarial recalificada para un mercado globalizado.
- Posibilidades de aprovechar en el nuevo escenario las fortalezas relativas a flexibilidad.
- Creciente reconocimiento político internacional del papel multilateral de las Pequeñas y Medianas Empresas, y de la necesidad de apoyarlas, proteger la libre competencia y combatir las prácticas desleales de comercio internacional.
- Posibilidad de extender el mencionado reconocimiento a los escenarios políticos nacionales.
- Posibilidad de ganar la voluntad de los Estados para construir una política industrial consistente con la globalización.
- Desagregación de procesos y desintegración vertical de la gran industria.

6.2 Política Económica

El presente trabajo es, en conjunto una respuesta a la pregunta formulada. Hemos señalado recomendaciones en materia de criterios de economía política, institucionales y de manejo macroeconómico. Algunas pueden considerarse de carácter general, y otras específicas para Colombia.

Vale la pena destacar dos aspectos en relación con ese conjunto:

De un lado lo que hemos denominado PRECISION CONCEPTUAL, que resulta indispensable para evitar caer en el diversionismo. De otro, la CONSIS-

TENCIA que debe existir entre los distintos marcos y entre éstos y la política industrial.

Hemos recomendado, también, la construcción de una política industrial apropiada al marco de globalización de la economía. Para tal efecto, sugerimos un método inductivo-deductivo, que use no solo los estudios de sensibilidad, monitoreo y prospección, sino mecanismos de planeación participativa y situacional. Este balance demanda grandes esfuerzos y voluntad política. Como una contribución a este desafío presentamos la MATRIZ DE ORDENAMIENTO, y una idea fuerza consistente en la perspectiva de construir un SISTEMA DE SOPORTE que facilite la competitividad de los productores industriales.

En el punto 5o. hemos reseñado algunos instrumentos y proyectos concretos existentes en Colombia, algunos de los cuales podrían ser replicables.

6.3 Estrategia Empresarial

El nuevo escenario económico no afecta de manera igual a los distintos sectores, subsectores y empresas. No obstante, las recomendaciones de carácter microeconómico que podemos hacer son en principio las siguientes:

- Determinar la INFORMACION como el asunto clave.
- Prestar atención a los aspectos ambientales, so pena de riesgo de pérdidas incalculables.
- Prestar atención prioritaria al recurso humano, o cliente interno de la empresa.
- Abordar con criterio amplio nuevos esquemas de financiación.
- Asumir con decisión el desafío de la propia recalificación para convertirse en empresario del mercado internacional. Adoptar una mentalidad de mediano y largo plazo.
- Observar las oportunidades industriales que ofrecen las tendencias ambientalistas, la desintegración vertical de la gran industria, los procesos de maquila, satelización, franquicias, etc.
- Prohijar un ambiente favorable a la innovación tecnológica en la empresa, y de permanente atención al cambio tecnológico.
- Aprender la matriz de ordenamiento y la idea fuerza del sistema de soporte, y trabajarlas individual y asociativamente, con el objeto de abordar de manera integral y sistemática los factores intra y extra planta

- que afecta la competitividad de la empresa, la región y el sector.
- Evitar caer en el fetichismo en relación con las nuevas teorías administrativas. Hacer prevalecer el propio sentido común, articulando
 - Entender la importancia de asociarse gremial y empresarialmente.
 - En particular, entender vívidamente la necesidad de consorciarse para exportar y para superar limitaciones de escala.
-
- Tender a la especialidad.
 - No descuidar tres asuntos básicos: mercado-calidad-precio. Preocuparse de la competitividad no solo en el corto, sino en el mediano plazo.

LA ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS EN LOS ESTADOS UNIDOS: PROGRAMAS PARA LA CREACION Y EXPANSION DE PEQUEÑAS EMPRESAS

G. TILL PHILLIPS

ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS
DE LOS ESTADOS UNIDOS

Durante mi exposición sobre la asistencia que brinda la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos a las pequeñas empresas americanas, es importante tener presente que lo que hacemos hoy día, no es lo mismo que hacíamos cuando la agencia fue autorizada por el Congreso hace ya 40 años.

Esencialmente, empezamos a brindar asistencia directa del gobierno a la pequeña empresa. Hoy, somos una organización que acepta mejor la descripción de asociada del sector privado, para brindar los mismos servicios.

En asistencia financiera, por ejemplo, en vez de efectuar préstamos directos a las pequeñas empresas por parte de la Administración de Pequeñas Empresas, la gran mayoría se efectúan a través de algún banco comercial, y dicho banco recibe una garantía de parte de la Administración de Pequeñas Empresas. Más adelante, abordaré este criterio con mayor detalle.

Otro ejemplo de nuestra evolución en 40 años de existencia, es la asistencia que brindamos en asesoría y capacitación. Originalmente, los empleados de la Administración de Pequeñas Empresas asesoraban directamente al propietario de alguna pequeña empresa, o a quien deseara iniciar una pequeña empresa. Lo propio se hacía respecto de la capacitación. Los empleados de la Administración de Pequeñas Empresas eran instructores de salón de clases. Hoy día, nuestros empleados ya no hacen tal cosa. En lugar de eso, proveemos los fondos y administramos una red de voluntarios. Las asesorías y la capacitación quedan a cargo de preparatorias y universidades.

La última etapa de nuestra evolución involucra el patrocinio de eventos en los cuales, corporaciones del sector privado brindan sus recursos financieros y experiencia a pequeñas empresas que, de otra forma, no los obtendrían. La Administración de Pequeñas Empresas ha co-patrocinado eventos con American Telephone & Telegraph (AT&T), la empresa de teléfonos BELL, MICROSOFT, APPLE COMPUTER, así como otras importantes corporaciones.

Resumiendo mi introducción, nos ha tomado 40 años llegar hasta donde estamos ahora como defensores y fuentes de asistencia para la pequeña empresa. Quizá, nuestra experiencia como modelo legislativo, sirva a otros países para reducir ese lapso de tiempo. Sin embargo, no deberían confiarse, al grado de creer que evitarán la prueba y el error. Existen muchos otros factores involucrados, como pueden ser las tradiciones y culturas de los diversos países, las instituciones educativas y su disponibilidad respecto al seguimiento de objetivos económicos nacionales, en vez de la exclusiva dedicación a objetivos académicos, y el compromiso con una política legislativa y gubernamental de largo plazo, hacia la pequeña empresa.

Con esa perspectiva histórica, permitanme ahora abordar las condiciones que hoy se observan en la pequeña empresa, en los Estados Unidos, y el papel que juega la Administración de Pequeñas Empresas en la economía.

En forma resumida:

- La pequeña empresa representa el 99.6 por ciento de las empresas en los Estados Unidos.
- La pequeña empresa emplea a 6 de cada 10 personas.
- Las pequeñas firmas contribuyeron con el 40 por ciento de los empleos de alta tecnología durante la última década.
- Existen aproximadamente 20 millones de pequeñas empresas en los Estados Unidos: 15 millones de ellas, son solamente propietarios sin empleados: 2.9 millones tienen de 1 a 4 empleados: 1.8 millones, tienen de 5 a 9 empleados: 63,000 tienen de 100 a 500 empleados.

Iniciemos ahora la discusión respecto a programas de asistencia financiera. La Administración de Pequeñas Empresas tiene dos principales tipos de préstamo. El mayor de ellos es en gran medida el Programa de Préstamo de Garantía. Un préstamo de garantía, es simplemente el que hace una institución financiera local respaldado o "garantizado" por la Administración de Pe-

queñas Empresas. El Gobierno no es la agencia crediticia real, pero actúa como respaldo de quien da el préstamo. Después de efectuar un acuerdo mutuo de garantía, las instituciones bancarias, de préstamo y ahorro, son elegibles para participar con la Administración de Pequeñas Empresas en un préstamo de garantía. Otras agencias de crédito comercial, también deberán realizar un acuerdo de garantía para convertirse en participantes elegibles. Generalmente, garantizamos entre el 85 y el 90 por ciento de un préstamo de hasta \$750,000. dólares.

En 1992, divulgamos los hallazgos de una investigación de dos años, respecto al programa de préstamos de garantía para empresas, a cargo de la firma consultora de administración Price Waterhouse. Las empresas investigadas, aunque no habían participado en el programa presentaban características similares a las acreditadas por la Administración de Pequeñas Empresas en cuanto a tamaño, ubicación e industria, crecieron en un promedio de 37 por ciento entre 1984 y 1989. El grupo investigado que sí recibió préstamos de garantía creció un sobresaliente 300 por ciento, durante el mismo periodo. Atribuimos dicho crecimiento a la asistencia no-financiera que brindamos.

Los participantes del programa, también, se desempeñaron bien en otras categorías, experimentando un crecimiento medio del empleo de 167 por ciento en el mismo periodo, comparado con el resto del grupo donde no se observó crecimiento alguno.

Hacemos negocios rápidos con instituciones crediticias por todo el país. A nivel nacional, existen aproximadamente 11,000 bancos que participan en nuestros programas de préstamos. La oficina general de contabilidad estima que entre el 30-40 por ciento de los préstamos a largo plazo para pequeñas empresas llevan una garantía de la Administración de Pequeñas Empresas.

Hay evidencia consistente, en el sentido de que nuestros programas de asistencia financiera, eficientes en costos, generan desarrollo empresarial, brindan empleo a millones de personas y dan sólida cimentación al crecimiento de la comunidad. Nuestros programas no cuestan al contribuyente americano un solo centavo. De hecho, calculamos que el Gobierno recuperó la inversión de préstamos garantizados en 1985, hasta en 264 por ciento, para el año de 1989.

El mensaje de fondo dice: nuestros programas de préstamo de garantía han sido capaces de realizar lo que se creía imposible de hecho, operan eficientemente y están expresados en utilidades. Los programas representan sólidas oportunidades para empresas o instituciones financieras, las cuales han encontrado muchas ventajas en su participación, aún más allá de los evidentes resultados del préstamo empresarial productivo.

Porciones garantizadas de los préstamos de la Administración de Pequeñas Empresas pueden venderse a inversionistas, incrementando así la ganancia a través de las primas y de las tarifas de servicio retenidas. Esto ha añadido la ventaja de proveer liquidez inmediata y dar protección en relación a los aumentos de las tasas de interés. El incremento de liquidez podría ocuparse para hacer préstamos adicionales, dando a las instituciones financieras los medios para incrementar su porción de mercado y para vender otros servicios.

Durante el año fiscal de 1992, la Administración de Pequeñas Empresas garantizó 23,655 préstamos, con valor de \$4781 billones. El número de préstamos observó un incremento de 28.4 por ciento, en tanto que el valor del dólar fue 35.3 por ciento superior respecto a su valor para el año fiscal de 1991.

El Préstamo Directo es nuestra forma de asistencia financiera más importante. En estos casos proporcionamos directamente los dólares sin intervención de ningún intermediario. Nuestros Préstamos Directos tienen un tope administrativo de \$150,000 dólares y están disponibles sólo para solicitantes incapaces de asegurar el préstamo garantizado de la Administración de Pequeñas Empresas. Antes de solicitar un préstamo directo a la Administración de Pequeñas Empresas, el solicitante debe buscar financiamiento con su cuenta de banco individual y, en ciudades con más de 200,000 habitantes, por lo menos con otra agencia de crédito. Los recursos para financiamiento de Préstamo directo son limitados, y en ocasiones sólo están disponibles para cierto tipo de prestatario (Por ejemplo, para empresas localizadas en áreas de alto desempleo, o que son propiedad de individuos con bajos ingresos, lisiados, veteranos de Viet Nam, o veteranos incapacitados). Más allá de la diferenciación básica en cuanto a fuente de financiamiento, la Administración de Pequeñas Empresas no hace diferencias en cuanto a requerimientos de tamaño para elegibilidad, o requisitos de crédito para préstamo a cualquier pequeña empresa.

Generalmente, requerimos que los propietarios inyecten de un tercio, hasta la mitad del total de activos requeridos para lanzar un nuevo negocio. En todas las instancias, deberá haber seguridad razonable en cuanto a la capacidad de pago.

Programas Especiales de Préstamo.

La política de crédito y sus procedimientos de procesamiento son iguales a los requeridos en préstamos normales a empresas.

Tenemos dos tipos de programas para pequeños préstamos:

- 1) Préstamos de más de \$50,000 dls.—En este programa las agencias de crédito participantes pueden retener hasta la mitad de la tarifa de garantía, a pagar a la Administración de Pequeñas Empresas, u optar, en vez de esto, por no cobrar al prestatario la mitad de la tarifa de garantía.
- 2) Los préstamos de hasta \$25,000 dls.— se realizan a través de intermediarios no lucrativos.

La Línea de Crédito Contratada y la Línea de Crédito Estacional son programas de préstamos garantizados que financian necesidades a corto plazo de pequeñas empresas elegibles. La Línea de Crédito Contratada financia el trabajo y costo material de un contrato asignable. La Línea de Crédito Estacional financia un incremento estacional de los activos comerciales, recibos e inventario. Estos programas son excluyentes entre sí. El vencimiento de ambos programas es de doce meses a partir de la fecha del primer desembolso. Como una excepción, el vencimiento del Programa para Línea de Crédito Contratada puede extenderse hasta 18 meses, y algunas veces más, si cuenta con aprobación de la Administración de Pequeñas Empresas. Ninguno de estos empréstitos podrá ser vendido en el mercado secundario.

El Pequeño Préstamo al Contratista General brinda financiamiento adicional para construcción residencial/comercial o de rehabilitación, para volverla a ofrecer en venta. En caso de renovación, los costos deberán sobrepasar un tercio del precio de venta de la propiedad. Las construcciones, propiedad del solicitante durante cierto número de años, son elegibles, pero los costos de renovación en este caso deberán ser mayores a un tercio del valor

comercial real y actual. La venta final de cualquier proyecto deberá ser a cualquier tercero no afiliado. El vencimiento no podrá exceder los 36 meses, más un estimado razonable para el período programado de construcción o renovación.

Además de los requerimientos normales de la solicitud, el solicitante de préstamo deberá someter cartas de algún prestamista hipotecario, de algún corredor de bienes raíces, y de algún arquitecto o ingeniero valuador, con relación a la disponibilidad de financiamiento permanente, la probabilidad de venta del producto final, y la disponibilidad de instalaciones para la construcción. Puede ocurrir que no tengamos menos de una segunda posición de gravamen.

Los Préstamos para Pequeñas Empresas de Energía Solar y de Conservación están disponibles para pequeñas empresas responsables de la ingeniería, manufactura, distribución, comercialización, instalación o servicio de medidas energéticas diseñadas para la conservación de los recursos energéticos de la Nación.

Los fondos de préstamo que no excedan el 30 por ciento de la suma total, pueden utilizarse para investigación y desarrollo, cuando el plan de la empresa demuestre sólida capacidad de pago, o cuando un producto o servicio ya comercializado, requiera de mayor desarrollo.

El Programa para Compañías de Pequeña Inversión Empresarial es el único programa de capital de riesgo, patrocinado por el Gobierno Federal. Las compañías de pequeña inversión empresarial, de propiedad privada, son reguladas y autorizadas por la Administración de Pequeñas Empresas: el 75 por ciento de su financiamiento procede de la Administración de Pequeñas Empresas. El programa genera capital contable y financiamiento de deudas a largo plazo, disponible para el crecimiento, expansión y modernización de pequeñas firmas. Las Empresas de Inversión en Pequeñas Compañías, ayudan primordialmente a firmas pequeñas con significativo potencial de crecimiento, o a nuevas firmas pequeñas, dedicadas a industrias nuevas.

El Programa de Compañías de Desarrollo Certificado, es un programa conjunto entre el Gobierno Federal y el sector privado, que provee de financiamiento a largo plazo de tasa fija, con tasas de interés tipificadas siempre por debajo del mercado, para compra de terreno, edificios o equipo. Las com-

pañías de desarrollo certificado que administran el programa llevan a cabo una revisión inicial de crédito y ayudan al solicitante a elaborar su paquete de préstamo.

Un prestamista privado, usualmente un banco, presta hasta el 50 por ciento del costo total del proyecto, cualesquiera que sean los términos negociados entre el prestamista y el prestatario, a cambio de la primera hipoteca sobre el proyecto. Usualmente el prestamista otorga el préstamo a una tasa flotante. Nosotros prestamos el 40 por ciento del costo total del proyecto, adquirido a través de la venta de un Certificado de obligaciones de Compañía de Desarrollo a una tasa fija, a largo plazo, que se aproxima mucho a los bonos a largo plazo del tesoro de los Estados Unidos, a cambio de la segunda hipoteca. La Compañía o empresa de Desarrollo Certificado contribuye (o aporta) el restante 10 por ciento del costo del proyecto a cambio de la tercera hipoteca.

Las ventajas primarias para el prestatario son: (1) bajo costo de inyección en el proyecto; (2) vencimiento a largo plazo (de 10 a 20 años), el cual disminuye con el pago mensual; y (3) tasa fija de interés, la cual típicamente está por debajo de las tasas del mercado. Una tasa fija de préstamo y la flotación del préstamo brindan un margen efectivo contra la fluctuación de las tasas de interés. Si las tasas aumentaran, el prestatario se hallará protegido por la tasa relativamente baja de la Compañía de Desarrollo Certificado, sobre 40 por ciento del financiamiento.

El proyecto deberá crear (o retener) empleos adicionales, o en algún modo satisfacer a la Administración de Pequeñas Empresas (en adelante, APE), en términos de la promoción del desarrollo económico.

Generalmente, por cada porción de \$35,000 dls. de préstamo de la Compañía de Desarrollo Certificado, se debe demostrar mediante proyecciones razonables que se creará, o se retendrá un empleo. La cantidad más grande que puede prestar la Compañía de Desarrollo Certificado dentro de su porción es de \$750,000; sin embargo, la compañía de desarrollo local, no siempre tiene que prestar el 40 por ciento. La estructura de 50-40-10 es flexible y puede moldearse a modo de llenar las necesidades del prestatario. Para el año fiscal de 1992, APE garantizó 2097 préstamos con valor de 660.1 millones de dls. dentro del Programa de Compañías de Desarrollo Certificado, creando cerca de 20,000 empleos.

Línea de Crédito Revolvente para Préstamos, ésta es una buena herramienta para quienes necesitan capital de trabajo. Bajo este programa el límite de préstamo es de \$750,000. dls. con vencimiento a cinco años.

Programa de Fianzas, los pequeños contratistas o aquellos que apenas se inician, no pueden obtener fianzas con facilidad a través de los canales comerciales habituales, sin embargo, podrán solicitar afianzamiento, a la Administración de Pequeñas Empresas bajo el Programa de Fianzas. La agencia está autorizada para garantizar a alguna afianzadora calificada, hasta un 80 por ciento de las pérdidas bajo remate, y a garantizar pagos o bonos de desempleo emitidos a favor de contratistas sobre contratos valuados hasta en \$1.25 millones de dls. Los contratos pueden ser usados para construcción, abastecimientos o servicios brindados por un principal o por un subcontratista para trabajo gubernamental o, no gubernamental.

Además de los programas de asistencia financiera, la Administración de Pequeñas Empresas ha desarrollado programas de asistencia administrativa y técnica, dirigidos a los aspectos no-financieros de apoyo requeridos por las pequeñas empresas.

La red de asesoría y capacitación que describiré, brinda asistencia a más de ocho millones de propietarios de empresas cada año. Para llegar a este número ha venido creciendo constantemente durante los pasados 40 años, pero creció particularmente en los últimos 15 años, lapso en que cambiamos como personal de la Administración de Pequeñas Empresas que hacía ese trabajo, cuando empezamos a establecer la red, a dar fondos, y a administrar recursos para brindar asistencia.

La red está ahora suficientemente madura, incluye un Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados, Pequeños Institutos de Empresa, y Pequeños centros de Desarrollo de Empresas.

El Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados, es un programa en el que hombres y mujeres retirados se voluntarizan para dar su tiempo aconsejando a propietarios de pequeñas empresas, sin costo para las pequeñas empresas. La Administración de Pequeñas Empresas brinda espacio de oficina, teléfono y gastos diarios (que frecuentemente consisten en gastos de viaje y de estacionamiento) al Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados. Existen cerca de 13,000 retirados trabajando actualmente como voluntarios en este

programa, en más de 700 ubicaciones en los Estados Unidos, Puerto Rico y las Islas Virgenes.

La calidad experta del Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados cubre toda la gama del conocimiento, capacidades y habilidades requeridas para poseer y operar una empresa. Además de la asesoría, el Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados constituye la fuente elemental de los talleres dirigidos a quienes van (a independizarse) a poner su propio negocio. En 1992, el Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados implementó 3645 talleres. La asistencia a estos talleres alcanzó un total de 108,896 personas. El Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados también dio asesoría a 91,329 individuos, empleando hasta 148,595 horas en las asesorías.

El Programa del Instituto de Pequeña Empresa, brinda a los propietarios de pequeñas empresas, sin costo alguno para ellos, asistencia intensiva de estudiantes de administración calificados, graduados o por graduarse, que trabajan con orientación facultativa experta. El programa fue establecido en 1972 y desde entonces se han instalado 530 Institutos de Administración para la Pequeña Empresa en preparatorias y universidades a través de todo el país. Esencialmente estos equipos de estudiantes (hay tres o cuatro en cada equipo) sirven como consultores de administración y trabajan con empresas pequeñas durante todo un semestre, estudiando la empresa, sus problemas; investigando sobre soluciones potenciales e información y desarrollando por escrito un plan integral para abordar las necesidades especiales de la empresa. Más de 6550 propietarios recibieron asistencia a través del Programa de Institutos para la Pequeña Empresa durante 1992. Para la pequeña empresa no hay ningún costo por este servicio. La Administración de Pequeñas Empresas brinda un subsidio de \$500. para el Instituto de Pequeña Empresa por cada caso terminado con éxito.

El recurso más reciente que hemos iniciado (aunque ahora ya tiene más de 12 años) es el Programa del Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa. Se trata de un esfuerzo cooperativo que involucra al Gobierno Federal, a los gobiernos estatales y locales y a las instituciones educativas. La composición de los fondos es de un dólar de procedencia federal, por cada 50 centavos de efectivo, más otros 50 centavos en especie por parte de la organización patrocinadora. Conforme el programa siga creciendo, las organizaciones patrocinadoras excederán el 50 por ciento de participación en la composición de efectivo. En cada estado existe un "centro que encabeza" endosado por

el gobernador que patrocina un Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa y administra los subcentros seleccionados para dar la máxima cobertura geográfica.

Los subcentros están localizados en preparatorias, Universidades, "colleges" de la comunidad, escuelas vocacionales, cámaras de comercio, corporaciones de desarrollo económico, o en expendios de tiendas en áreas centro-urbanas. Existen ahora 57 Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa, uno o más en cada estado, en el Distrito de Columbia, Puerto Rico y en las Islas Vírgenes. Una Red de más de 750 locales. La asistencia de los Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa se ajusta a las necesidades económicas de la comunidad y a la necesidad de los clientes en lo individual.

En 1992, la red capacitó y asesoró a más de 542,032 clientes. El único cargo que hubo para la pequeña empresa fue el costo mínimo por asistir a los eventos de capacitación. No hay cargos por asesorías. Actualmente este programa cuenta con un presupuesto de \$67'000,000 de dls. en fondos federales. Es bueno tener en mente que esa cifra está sujeta a otros aportes, por tanto representa en realidad un total de más de \$134'000,000. de dls. que trabajan en función de las pequeñas empresas.

Para complementar el fondo de recursos que acabo de describir, la Administración de Pequeñas Empresas, involucra a corporaciones del sector privado, a fin de que estas patrocinen junto con nosotros, conferencias, publicaciones y videos para las pequeñas empresas. Esta sí es una situación doblemente ventajosa.

- Es ciertamente una ventaja para las pequeñas empresas que de otra forma no tendrían acceso a los conocimientos de las empresas mayores.

- Constituye una ventaja para las corporaciones, que de esta forma logran acceso a las pequeñas empresas, las cuales normalmente se mantienen algo escépticas respecto a las intenciones de los grandes competidores.

- Y finalmente es una ventaja para el contribuyente y para el Gobierno, ya que da la ventaja al presupuesto que nos brinda el Congreso para operar. Por cada dolar que invierte la Administración de la Pequeña Empresa, las corporaciones ponen en promedio hasta \$12. Una proporción de 1:12 es muy alta, medida con cualquier parámetro.

Hay muchas otras iniciativas que quisiera explicar. Una de ellas es la serie de publicaciones y materiales de video. En 1992, la demanda de información respecto a pequeñas empresas y personas que deseaban convertirse en empresarios fue tal, que nos obligó a distribuir más de tres millones en publicaciones y videos. La mayoría de estos materiales tienen un costo para la pequeña empresa, por lo que son autocosteables, al menos en cuanto a gastos de correo e imprenta. Sólo este punto es indicador de las esperanzas y ambiciones empresariales que seguirán floreciendo, si existe la política y el medio apropiados.

En abril de 1991, la Administración de Pequeña Empresa abrió su primer Centro de Información Empresarial (no muy lejos de México, en Houston). Los Centros de Información a Empresas se alojan en pequeñas oficinas distritales de Administración de Empresas y se concentran en brindar lo último en capacitación por software para uso de las pequeñas empresas, una extensiva biblioteca de impresos, sobre perfiles financieros y de mercado, datos de investigación de mercado basados en computo, así como acceso a bases de datos de computadora a nivel nacional. Alojado junto a los Centros de Información Empresarial, se encuentra nuestro fiel socio, el Cuerpo de Servicio de Ejecutivos Retirados. Están ahí, para sostener la mano, (por decirlo de algún modo) de la pequeña empresa, aun cuando no sean tan letrados en materia de computación. Así, el centro puede atender al propietario de negocio más sofisticado y al menos preparado, y proveer a ambos de conocimientos de planeación de empresa, de mercados, o financiera.

Como elemento final, el alcance de las telecomunicaciones para la pequeña empresa se da a través de una, entre dos alternativas. Hay un número al que cualquiera puede llamar sin cargo, para obtener información respecto de la pequeña empresa. El año pasado más de 600,000 personas usaron la línea. La otra alternativa es Administración de Pequeñas Empresas en Línea, ésta permite que las personas que cuentan con computadoras personales consulten las bases de datos APE y diversos programas que han sido donados. Esto fue introducido apenas el pasado mes de abril, y ya se han registrado más de 80 000 llamadas de usuarios de computadoras desde entonces, lo cual indica un sorprendente nivel de habilidades de cómputo por parte de propietarios de pequeñas empresas. Ahora es la etapa de la información para muchas pequeñas empresas.

Para concluir el presente documento y dar respuesta a diversas cuestio-

nes implicadas en la petición de trabajos sobre: (1) estructura económica, (2) política económica y (3) estrategia empresarial, se brindan los siguientes puntos de vista:

- (1) *Estructura Económica.* En general los riesgos, obstáculos y retos de la pequeña empresa ante la globalización de la economía dependerán hasta cierto punto del nivel de asistencia disponible en cada país. El éxito seguirá caminos empíricos. La asistencia financiera por sí sola no puede asegurar el éxito. La administración y la asistencia técnica por sí mismas no pueden asegurar el éxito. Debe haber una mezcla de ambas. Nuestra discusión radica en que la mayoría de las empresas fracasa por falta de administración más que por falta de capital solamente. En cuanto a las oportunidades para los próximos 10 años, ahora contemplamos la disminución de corporaciones multinacionales de megatamaños. Los futuristas afirman que no se trata de un fenómeno temporal y que la tendencia seguirá adelante. Yo creo que la expansión de la pequeña empresa está en el futuro, configurada por la idea de las libertades individuales, expresada en gran medida como libertades económicas que continúan prosperando. El economista Paul Samuelson nos dice que es un mito, creer que la revolución americana de 1776 fue concebida en libertad. América fue concebida en la búsqueda de una mejor vida económica. ¿No es esto lo que vemos ahora a nivel global?
- (2) *La Política Económica.* Es difícil separar la política económica de la estructura económica. La estructura, o la mecánica, necesariamente tendrán que estar construidas en torno de autorizaciones que asumen la forma de la legislación y de las políticas. Yo pienso que el único determinante más importante aquí sería, como ya lo dije anteriormente en este trabajo, la conciencia de los gobiernos respecto a un compromiso a largo plazo. En nuestro caso, ha sido un compromiso que ha asumido la forma de legislación y de enmiendas durante un período de más de 40 años, precedido de un compromiso no escrito hacia el logro de dicha forma de vida desde que se hizo el borrador de la Constitución, desde que se formó la Nación.
- (3) *Estrategia Empresarial.* El papel crucial en esto es educativo. Nuevamente, como ya dije antes, las instituciones educativas deben ser consideradas como participantes y socios clave en el esquema económico nacional, en vez de enfocar solamente objetivos académicos.

LA EXPERIENCIA IRLANDESA: PROMOCION DE NUEVAS PEQUEÑAS EMPRESAS Y CONSTRUCCION DE COMPAÑIAS DE CRECIMIENTO

DECLAN MURPHY

AUTORIDAD PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE IRLANDA
IRLANDA

INTRODUCCION

Las empresas pequeñas y medianas (PYMES) son una parte vital de la política y estructura industriales de Irlanda.

Es por eso que agradezco la oportunidad de participar en este importante seminario y de compartir con ustedes "la experiencia irlandesa" sobre el papel de las PYMES en nuestro país y los planes nacionales de desarrollo. Los principales temas que trataré son:

- Las políticas económicas e industriales perseguidas y las estrategias específicas y los instrumentos utilizados.
- Las oportunidades y obstáculos de las PYMES, en la actualidad y en el futuro, y el papel que juega mi organización en el entorno irlandés.
- Por último las acciones concretas que ha tomado el gobierno irlandés para promover la empresa y crear las PYMES.

Para entender "la experiencia irlandesa" es necesario, en primer lugar, hacer un cuadro de los antecedentes de la actual economía irlandesa y de los avances sociales... y señalarles algunos hechos históricos y geográficos.

Hoy en día, Irlanda es miembro de la Comunidad Europea en la periferia de Europa. Según la describió el famoso escritor George Bernard Shaw, "Siendo una isla, lejos de una isla, lejos de la costa de Europa", tiene mayo-

res problemas de costos de transporte y entrega a los principales mercados que la mayoría de sus socios europeos. Esto se añade a la dificultad que tienen las compañías irlandesas de participar significativamente en los mercados del continente europeo. Irlanda difiere considerablemente de la mayoría de las economías industriales avanzadas de la comunidad no sólo por su geografía sino también por su desarrollo económico e industrial y en particular por sus estructuras y por la etapa de su desarrollo.

El modelo irlandés y la transición de una economía agrícola a una economía industrial moderna es un fenómeno relativamente reciente. Por lo tanto, tiene mayores similitudes y está más cerca, en sus experiencias de desarrollo, en los problemas clave y estructurales políticos y en los retos económicos y de empleo que enfrenta, de muchos países en desarrollo que las naciones más industrializadas tales como Alemania, Reino Unido, Francia, Holanda, E.U.A., Japón.

Para poder entender el desarrollo de la economía e industria irlandesa me referiré brevemente a dos importantes hechos que son fundamentales, los cuales explican los principales retos a los que se enfrentó Irlanda y que en cierta medida sigue enfrentando en la actualidad. Sin embargo, explican también la urgencia y la necesidad que tenemos de crear y construir no solamente nuevas PYMES sino también nuevos sectores y subsectores industriales globales.

PRINCIPALES ELEMENTOS HISTÓRICOS QUE MARCAN EL MODELO DE DESARROLLO IRLANDES

A continuación se señalan algunos elementos históricos importantes que sirven para entender los antecedentes del crecimiento de nuestra economía e industria:

- Hace 30 años Irlanda era un país principalmente agrícola que producía artículos de consumo, en particular alimentos y materias primas.
- La economía irlandesa era sumamente dependiente y estaba dominada por nuestro vecino más cercano, es decir Inglaterra. El 65% de nuestras exportaciones iban a ese país.
- Existía una larga historia de emigración de Irlanda, por lo que la población se había reducido de más de 8 millones en el siglo pasado a

2.8 millones en 1961. Muchos de nuestros mejores hombres, los empresarios del futuro, habían dejado y seguían dejando el país.

- En ese entonces existían muy pocas empresas y se creaban muy pocos nuevos negocios, lo que generaba alto desempleo, escasa creación de nuevos trabajos, bajo crecimiento económico, etc.

Algunos de estos factores son similares a los que tienen en la actualidad muchos países en desarrollo. En los años '60 el gobierno irlandés empezó a implementar un nuevo plan económico, cuyo objetivo era construir la base industrial. La implementación de la nueva política industrial estaba a cargo de la recién creada Autoridad para el Desarrollo Industrial.

PRINCIPALES ELEMENTOS DEMOGRÁFICOS QUE MARCAN EL MODELO DE DESARROLLO IRLANDES

El segundo elemento importante en los antecedentes del desarrollo de Irlanda es la estructura de su población. Habiéndose reducido a 2.8 millones de personas en los años '60, la población empezó a crecer otra vez ya que nuestros Planes Nacionales de Desarrollo Económico generaron nuevas empresas e inversiones. Hoy en día la población de la República de Irlanda es de 3.5 millones. Lo que también distingue a Irlanda en este aspecto de sus otros socios europeos es:

- La tasa de crecimiento de la población irlandesa que, a partir de 1970 ha crecido a un promedio dos veces superior al de la Comunidad Europea.
- La estructura de edad de la población irlandesa es más joven que en otros países de la Comunidad Europea, siendo el 44% de la población de menos de 25 años.

En resumen, en la historia anterior al plan nacional de desarrollo de Irlanda, observamos lo siguiente:

- Un país que se autotransforma de una economía agrícola a una economía industrial moderna durante los últimos 30 años.
- Después de varias décadas de disminución, la población crece y tenemos actualmente una población relativamente joven.
- La necesidad de crear nuevas pequeñas y medianas empresas pero

también la de crear nuevos sectores integrales de industria que no existían anteriormente en Irlanda.

¿Qué ha sucedido entonces en el desarrollo económico industrial en los últimos 30 años?

¿Qué se ha logrado?

¿Cómo ha logrado Irlanda construir su base industrial y en particular las PYMES?

¿Cuáles son los retos que sigue enfrentando Irlanda?

En las siguientes páginas se tratarán estas cuestiones.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONOMICO Y POLITICA INDUSTRIAL

En el transcurso de los últimos 30 años Irlanda se ha transformado de un país prevalentemente agrícola en una economía industrial dinámica en Europa. Actualmente Irlanda tiene superávit comercial por arriba de 1.7 billones de IRL (libras irlandesas), equivalente a más del 7% del PIB, (en la actualidad las exportaciones industriales representan cerca del 90% de las exportaciones totales de bienes y servicios), un superávit global de balanza de pagos equivalente al 2% del PIB y superior al índice promedio del crecimiento del PIB.

El desarrollo industrial es un elemento crítico de las políticas gubernamentales para la generación de empleos y el mejoramiento de los niveles de vida.

"El objetivo primario de la política industrial es la creación y el mantenimiento de empleo que proporciona mejores niveles de vida tanto directamente en el sector industrial como indirectamente en otros sectores de la economía" Irlanda, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1993.

"La creación de empleo y la consiguiente reducción del desempleo y emigración involuntaria es el objetivo primario de la política del gobierno" Programa para el Progreso Económico y Social 1991.

La política industrial del gobierno ha evolucionado en los últimos años en respuesta a los cambios fundamentales del entorno económico, en Irlanda en la comunidad europea y en todo el mundo. A continuación se desglosan los 1'331.000 de empleos actualmente existentes en Irlanda:

• Agricultura	13.8%
• Industria	28.4%
• Servicios	57.8%

Cómo se beneficia o no la economía irlandesa en última instancia, depende de nuevas iniciativas y empresas y de la competitividad del sector irlandés de bienes y servicios comercializados. Los instrumentos de la política industrial se están desarrollando constantemente y se están afinando con el fin de implementar un mayor número de nuevas PYMES y una industria a mayor escala; el mejoramiento en la estructura de la industria en términos de escala; la capacidad de innovar y adoptar nueva tecnología y especialización en el sector y áreas comerciales en los que las empresas irlandesas cuentan con una administración estratégica y un potencial que garantiza una ventaja competitiva y un desplazamiento hacia arriba en la competitividad global.

A menudo se entiende que el término "industria" se aplica estrictamente a la manufactura. Esta distinción entre la manufactura y los servicios comercializados a nivel internacional se está volviendo cada vez más confusa. Estos servicios por ejemplo, software y servicios de computadoras, servicios de medios de comunicación, servicios de asesoría técnica y de ingeniería, servicios de formación y capacitación, generan empleo, ingresos y exportación al igual que el sector manufacturero.

La política industrial del gobierno consiste en los incentivos y programas específicos, apoyos de infraestructura y medidas macroeconómicas más amplias cuyo objetivo es maximizar los beneficios económicos y de empleo derivados del desarrollo industrial.

En este contexto y como parte del Plan Nacional de Desarrollo, se intenta obtener:

- Una gama de servicios de asesoría e incentivos financieros a la industria.

- Desarrollo progresivo de la infraestructura física.
- Apoyo al sector comercial estatal.
- Un entorno económico que fomente nuevas empresas.

Después de hacer una macro panorámica, volveré a los instrumentos de política de una manera más detallada enfocándome en el desarrollo de las PYMES.

AUTORIDAD PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE IRLANDA (IDA IRELAND)

La IDA fue creada por el gobierno irlandés en 1969, siendo la organización encargada de promover el desarrollo industrial en Irlanda, llevando a cabo la planeación e implementación industrial a nivel nacional, regional y sectorial.

La IDA tiene tres funciones principales:

1. Alentar la inversión extranjera en operaciones de servicios internacionales manufactureras y financieras en Irlanda. Más de 1,000 compañías extranjeras de 21 países (principalmente E.U.A., Alemania, Reino Unido y Japón) han establecido plantas en Irlanda empleando a 90,000 personas.
2. Promover el desarrollo y la expansión de la industria irlandesa en particular en el sector de la alimentación y bebidas, pero también en nuevos sectores tales como: software y telecomunicaciones.
3. Promover el desarrollo del empresariado a través de la pequeña industria y del crecimiento de las PYMES.

La IDA ofrece a través de su red de 15 oficinas en el extranjero en todo el mundo y 9 oficinas regionales dentro de Irlanda, un servicio completo a la compañía o empresario que establezca una nueva empresa, incluyendo:

- Un servicio completo de asesoría/consultoría sobre el desarrollo de proyectos desde su etapa de concepción, evaluación del proyecto, evaluación del mercado y consecución de fondos de proyectos.
- Incentivos financieros.

- Suministro de lugares y unidades industriales.
- Capacitación laboral.
- Un servicio de vigilancia posterior destinada a las necesidades progresivas y estratégicas de las diversas compañías.
- El apropiado apoyo de la red de otras diversas organizaciones para el empresario y las PYMES.
- La promoción de sociedades en participación y transferencia de tecnología.

El considerable nivel de autonomía que se le otorgó a IDA ha contribuido sustancialmente a su éxito.

OBSTACULOS AL DESARROLLO DE LA PYME EN IRLANDA

A pesar de que el éxito y el potencial de las pequeñas empresas para la creación de bienestar y empleo es buena, hay muchos obstáculos que superar.

- El pequeño mercado nacional es una barrera al crecimiento.
- No hay suficientes nuevas empresas que se pongan en marcha, especialmente empresas con capacidad para crecer.
- Sólo una de cuatro compañías industriales irlandesas se dedican a la exportación y casi el 70% de las exportaciones irlandesas son efectuadas por el 4% de las principales compañías exportadoras.
- La ubicación periférica de Irlanda, a la que se ha hecho referencia, pone una carga de costos extras para entregar mercancías a los principales mercados.
- El 90% de las compañías irlandesas emplean menos de 50 personas y menos del 0.7% emplean a más de 500 personas. La falta de escala se traduce a menudo en ineficiencias de producción y distribución que a su vez afecta su competitividad.
- La falta de capital de riesgo le dificulta a las PYMES el conseguir financiamiento de puesta en marcha y fondos para el crecimiento.
- La mayoría de las PYMES tienen una importante debilidad de competencia en la capacidad de comercialización o tecnológica o para innovar y emprender el desarrollo de productos o en general sistemas administrativos de planificación y mantenimiento de negocios.

Al tener que enfrentarse con estos obstáculos, la gran mayoría de las compañías permanecen pequeñas y no pueden realizar un crecimiento basado en la exportación.

¿Cómo está tratando estos problemas Irlanda? A través del modelo de desarrollo de acción global que resumiré a continuación.

EL ENFOQUE DE IDA PARA EL DESARROLLO DE LA PYME

Irlanda ha tenido éxito en construir una economía industrial moderna. Según lo mencionado ya, el PIB está creciendo por arriba de los promedios en la Comunidad Europea, con la creación de nuevos sectores industriales (electrónica, química, farmacéutica, componentes de aviación y servicios, software y servicios de computación), grandes aumentos de las exportaciones, baja inflación (2.8%), pero todavía existe un desempleo relativamente alto y la emigración de los irlandeses a otros países continúa.

Estos son los principales retos que sigue enfrentando Irlanda. A través del programa de la IDA para el desarrollo de la PYME (las PYMES representan cerca del 90% de todas las compañías irlandesas) se está abordando este problema central.

En términos sencillos se trata de una doble estrategia de la IDA.

1. Generar un mayor número de puestos en marcha de PYMES.
2. Construir compañías de crecimiento, por ejemplo PYMES con capacidades estratégicas para sobrevivir y competir exitosamente.

UN ENFOQUE SELECTIVO: SEGMENTACION DE PEQUEÑAS COMPAÑÍAS

Al perseguir la estrategia arriba mencionada, la IDA busca segmentar las compañías, no de una forma rígida precisa sino empleando una serie de medidas subjetivas y objetivas, en amplias categorías que se muestran en esta gráfica. De manera ideal se cambian todas las empresas que sea posible a la casilla inferior derecha.

	TIPO DE COMPAÑÍA		
	MUY PEQUEÑA	PEQUEÑA BAJA PERSPECTIVA CRECIMIENTO	PEQUEÑA ALTA PERSPECTIVA CRECIMIENTO
10 empleados		10-50 empl.	50 ó más empl.
1-3 años	Arranque	Arranque	Arranque
ETAPA DE DESARROLLO			
4 años en adelante	Existente	Existente	Existente

IDA PROGRAMA DE DESARROLLO DE LA PYME

PROMOCION DE EMPRESARIADO

- Promoción nacional y regional en los medios de comunicación.
- Centros de información integral.
- Talleres y clínicas.
- Escuelas y universidades.
- Mujeres empresarias.
- Premios industriales.

INSTITUCIONES TECNOLOGICAS INSTITUCIONES BANCARIAS

ASISTENCIA EN LA FASE DE ARRANQUE

- Identificación del proyecto.
- Identificación de mercado.
- Asesoría y consultoría de planeación financiera, administración y mercados.
- Finanzas de tipo accionario.
- Estudios de factibilidad.
- Asistencia de Investigación y Desarrollo.

- Programas de mentor.
- Programas de patrocinador.

INSTITUCIONES DE INSTITUCIONES DE COMERCIALIZACION

CAPACITACION

DESARROLLO ADICIONAL

- Asistencia financiera para expansión.
- Desarrollo administrativo.
- Desarrollo de productos.
- Desarrollo de mercado.
- Toma de decisiones estratégicas.
- Sociedades en participación /transferencia de tecnología.
- Programa de mentor.
- Programa de patrocinador.
- Programa de enlace.

ASOCIACIONES DE COMPAÑIAS PRIVADAS PYMES MAS GRANDES

SOCIOS DE EXPERTOS

SOCIEDADES EN PARTICIPACION

Al operar un programa de promoción global, la IDA genera y apoya la puesta en marcha de nuevas empresas.

Actualmente, 40,000 personas trabajan en cerca de 4,000 PYMES apoyadas por la IDA en Irlanda. En promedio la IDA apoyará de 150 a 200 nuevas puestas en marcha de empresas cada año. El problema principal para muchas de estas compañías es su capacidad de sobrevivir y crecer.

En la parte final de esta presentación subrayaré dos aspectos clave de nuestro trabajo de ayuda para el crecimiento de las PYMES.

Dichos aspectos están relacionados con:

- La promoción de enlace entre las PYMES y las compañías internacionales.
- El proceso de desarrollo de la compañía empleado por la IDA.

ENLAZANDO LAS PYMES Y LAS COMPAÑIAS INTERNACIONALES

El enlace es una de las áreas más tangible de oportunidades comerciales para las compañías irlandesas que son lo bastante fuertes para satisfacer los requerimientos específicos de compañías multinacionales ubicadas en Irlanda. El reforzamiento de la base de suministros secundarios aumenta a su vez las posibilidades de Irlanda de ganar nuevas inversiones internacionales. Por lo tanto, es sumamente importante que se logre una integración aún mayor entre las compañías irlandesas y las compañías extranjeras.

La IDA ha conformado un equipo especial de personas para promover el enlace y el trabajo entre las PYMES irlandesas con el fin de superar los obstáculos para obtener negocios de compañías multinacionales establecidas en Irlanda. Cabe destacar que no hay ninguna obligación o requerimiento de que dichas compañías tengan que comprar sus componentes y servicios en Irlanda, quedando libres de comprarlos de la fuente más competitiva y de mejor calidad. El objetivo de la IDA es por lo tanto el de trabajar y garantizar que las compañías irlandesas, en particular nuestras PYMES tengan la capacidad de cumplir con las normas necesarias de costo y calidad.

Se sigue registrando un fuerte crecimiento en el área de las compañías extranjeras de nuestro comercio. El gasto total en materias primas y servicios irlandeses aumento en 105 millones de libras el año pasado, elevando el incremento acumulado cerca de 650 millones de libras desde 1987. Las compañías extranjeras gastan actualmente un total de 2.4 billones de libras anuales en Irlanda por concepto de materias primas y servicios.

La atención especial que ha dado la IDA en los últimos años para fomentar y apoyar a las empresas irlandesas para que aumenten sus contactos con empresas extranjeras, está teniendo buenos resultados. Se registró un efectivo incremento de 46 millones de libras, cerca de un millón semanal, en la compra de componentes hechos en Irlanda por parte de compañías extranjeras, en particular en los sectores de plástico, láminas metálicas y algunas

áreas de la electrónica, lo que está generando trabajos reales en las compañías irlandesas pudiendo expandirse más conforme vayamos logrando el objetivo de alcanzar los 300 millones de libras por concepto de aumento de enlaces que hemos fijado sobre un período de 5 años para 1997.

EL PROCESO DE DESARROLLO DE LAS COMPAÑÍAS

Habiendo segmentado las compañías con alto crecimiento y con crecimiento potencial, la IDA busca trabajar en calidad de asociada con otras compañías. El objetivo es el de entender las capacidades, oportunidades y metas de promoción de las compañías.

Utilizando un proceso de revisión interna y externa de la empresa, talleres formales con los principales ejecutivos y llegando a acuerdos sobre un plan de acción prioritaria, la IDA puede trabajar estrechamente para ayudar a que la compañía alcance sus objetivos. El alcanzar "el ajuste" corrector entre estos tres factores es primordial para crear PYMES.

Diversos estudios e investigaciones realizados por la IDA, han identificado los problemas críticos para la sobrevivencia y crecimiento de las PYMES:

- Los primeros tres años de una PYME están relacionados con la supervivencia, ya que el 30% de las compañías quiebra en este período.
- Las alianzas o relaciones "adoptivas" son factores importantes que determinan el éxito o el fracaso.
- El financiamiento a través del capital accionario: la IDA busca hasta el 30% de financiamiento de capital en forma de acciones.
- Los buenos sistemas de planeación y control son importantes.
- La calidad de producción y servicios desde el primer día de operación pueden hacer una importante diferencia.
- El tamaño de la compañía al principio no es un factor necesariamente esencial, ya que son más importantes el enfoque y los factores antes mencionados.
- Los equipos empresariales son menos riesgosos que las empresas solas, puesto que proporcionan una mezcla del mismo.

En otras palabras las características inherentes del proyecto, en particular

en relación con los factores arriba señalados, más que el entorno económico, son más importantes para la sobrevivencia y crecimiento de la mayoría de las PYMES.

Utilizando la segmentación y la intervención específica, actuando tanto como asesor como socio comercial, la IDA ha desarrollado el "Modelo de Desarrollo de la PYME", antes descrito, durante varios años.

La prueba definitiva de cualquier proceso de desarrollo es el grado de su aplicación y éxito. El "Modelo de Desarrollo de la PYME" irlandés que acabo de describir y que está basado en muchos años de trabajo con PYMES se ha aplicado exitosamente no sólo en Irlanda sino en otros numerosos países en desarrollo.

Lo anterior se ha llevado a cabo a través de una compañía asociada denominada International Development Ireland (IDI).

IDI es la compañía de consultoría internacional propiedad de ICC Bank IDA-Ireland, the Irish Trade Board, Shannon Development Company y por último el Gobierno Irlandés. La compañía es la sociedad de capacitación y consultoría internacional encargada de prestar los servicios de estas dependencias que se han hecho cargo de la transformación de la economía irlandesa en una economía industrial moderna.

POLITICAS FINANCIERAS NACIONALES PARA LA PROMOCION Y EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA

DONALD LAYNE

VICEPRESIDENTE DEL BANCO FEDERAL DE CANADA
PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

Es para mí un gran placer presentarles mis puntos de vista sobre las políticas financieras nacionales que mejor promueven el crecimiento y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas. Se trata de un tema de mucho interés en todo el mundo, ya que un mayor número de economías se están ajustando a mercados más libres conforme va creciendo la competencia internacional. Es asimismo un tema que yo he tratado con banqueros de desarrollo en otros países y espero que mis puntos de vista contribuyan a que se implementen medidas financieras más efectivas para ayudar a las micro y pequeñas empresas.

Esta conferencia es oportuna y sus organizadores tienen que ser felicitados por configurar un programa tan amplio. La conferencia llega después del recién concertado Tratado de Libre Comercio, un acuerdo significativo para nuestros países y en un momento de cambios profundos y de largo alcance para nuestra vida socioeconómica.

El año pasado, en Montreal, el Banco Federal de Canadá para el Desarrollo Empresarial organizó bajo los auspicios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), una conferencia sobre la pequeña empresa en la economía mundial. La conferencia, muy similar a la que se está celebrando en México, D.F., nos dio la oportunidad de explorar nuevas estructuras para el desarrollo de empresas más pequeñas, en el contexto de expansión del comercio mundial y de la interdependencia de las economías nacionales.

Creo que estas conferencias son útiles en cuanto nos permiten conocer mejor las fuerzas que configuran y constituyen el desarrollo de la pequeña empresa.

ECONOMIA GLOBAL

Aunque el tema de la presente ponencia es tratar acerca de las políticas financieras para promover las empresas más pequeñas, es necesario ubicar estas políticas en el contexto de lo que está sucediendo en el entorno económico global e investigar a fondo para saber lo que hemos ganado en los últimos años. No puede uno empezar a hablar de las políticas financieras, a menos que tenga un claro conocimiento del impacto que tienen los cambios tecnológicos y económicos sobre el desarrollo de la pequeña empresa, cambios que se están produciendo a nuestro alrededor.

Si tuviera que tratar de encerrar en una sola frase el significado de la revolución tecnológica que ha transformado nuestro entornosocioeconómico, esa frase sería la siguiente: "El futuro no es lo que solía ser". Y estando así las cosas, nuestras respuestas a los retos que enfrentamos ya no pueden ser según el enfoque de los "negocios como de costumbre".

Al mirar alrededor nuestro, podemos ver qué tanto ha cambiado el mundo en cuestión de unos cuantos años. Asociaciones en participación, mercados financieros globales, comunicaciones instantáneas, computarización y distribución de tecnología, reducción de las barreras... que reflejan la creciente interdependencia de las economías mundiales.

EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACION

El impacto de globalización se percibe en todos los ámbitos de la vida económica, y por parte de todas las industrias, grandes y pequeñas. No hay más que ver el destino de las dos corporaciones del mundo, y me refiero a IBM y General Motors, hasta ahora consideradas intocables. Estamos hablando de una pérdida de cerca de 5 billones de dólares de los EUA en 1992 y habría que pensar en el impacto que tal cantidad hubiera tenido en la carga de la deuda externa de muchos países, y estos gigantes del mundo corporativo, en conjunto, están previendo la eliminación de más de 125,000 puestos de trabajo.

El irónico que las mismas sociedades que contribúan a confirmar la economía global, sean ahora sus víctimas.

Las fronteras internacionales son menos significativas con la llegada de la Era de la Información y la presencia de las super carreteras informativas. En mi opinión, los que no estén conectados a estas carreteras del conocimiento quedarán aislados de la corriente principal de la actividad mundial.

Como podemos apreciar, la globalización es la convergencia y el surgimiento de varios factores, y podemos ver también que las grandes corporaciones no están inmunes a las ondas de choque creadas por la economía mundial.

Esto plantea una cuestión: ¿Si las más grandes y mejores se encuentran en este tipo de problemas a los que he hecho referencia en los párrafos anteriores, qué implica para las más pequeñas y para las infinitamente más numerosas y más pequeñas empresas en el mundo? ¿Qué significa todo esto para las empresas más pequeñas que ya no van a beneficiarse de la capa protectora que les proporcionaban antes las economías nacionales?

¿A qué oportunidades y retos se enfrentan las empresas más pequeñas?

¿Cuáles políticas financieras garantizarán mejor su desarrollo?

LA ECONOMÍA MUNDIAL OFRECE BUENAS OPORTUNIDADES PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS.

En muchos aspectos, las empresas más pequeñas tienen distintas ventajas en la economía global. La turbulencia del mundo ayuda a nivelar el campo de juego para las firmas más pequeñas ya que castiga a las más grandes por su lentitud en reaccionar al cambio, las monedas rápidamente fluctuantes, las tecnologías rápidamente cambiantes y la competencia internacional, tienden a afectar cualquier firma grande o pequeña, pero en tales circunstancias, la capacidad de la empresa más pequeña de adaptarse al cambio es una poderosa ventaja competitiva. Usando una analogía náutica, las grandes firmas son sacudidas por dicha turbulencia, mientras que las pequeñas pueden mantenerse a flote.

Los gustos cambiantes del consumidor significan que los mercados masivos se están fraccionando. Cada vez, más consumidores están dispuestos a pagar un poco más por algo nuevo y diferente. El resultado positivo es un flujo de pequeñas compañías en mercados inexplorados.

La eliminación de tarifas aplastantes y la regulación del mercado han generado muchas empresas más pequeñas en áreas que una vez ocupaban monolitos gigantes.

Hay otra cualidad intangible pero vital que tienen las empresas más pequeñas y que es la innovación. Está comprobado que el crecimiento económico y la Investigación ha establecido que las empresas más pequeñas se comporten mejor en este ámbito que las empresas más grandes. No es nada sorprendente saber que los avances en la ingeniería están dominados por empresas más pequeñas.

Las pequeñas empresas se ven beneficiadas también por las tendencias actuales entre las grandes empresas de escindir "negocios que no son principales". Por lo tanto, en lugar de emplear ejércitos de analistas en computación en sus nóminas, las compañías se están contrayendo en empresas pequeñas, independientes y que se mueven rápidamente.

Estoy firmemente convencido que la fuerza de las economías nacionales, su competitividad, su nivel de vida, durante la última década del siglo XX y en el siguiente milenio dependerá de la salud de las empresas más pequeñas de cada nación. Pienso asimismo que la disponibilidad y el costo de financiamiento son factores clave que impiden o ayudan a crecer al sector de la pequeña empresa de una nación. Después de todo una pequeña empresa no puede crecer sin financiamiento.

POLÍTICAS FINANCIERAS

El financiamiento es la sangre vital de las empresas más pequeñas y en su primaria preocupación de todos los días. En el entorno internacionalmente competitivo, las firmas más pequeñas deben tener acceso a un financiamiento rápido y según términos razonables si tienen que sacar provecho de las oportunidades de mercado.

Las grandes corporaciones tienen acceso a líneas de crédito con tasas de interés sustancialmente inferiores. Su presencia en los Consejos de Instituciones financieras y su capacidad de conseguir fondos a través de emisión de acciones son activos adicionales. Las empresas más pequeñas no cuentan con esta capacidad, siendo éste un problema agravado durante los periodos de tensión económica.

No obstante, algunos remedios financieros pueden ayudar a nivelar el campo de juego, y políticas financieras adecuadas implementadas por los gobiernos pueden llevar a construir un entorno de financiamiento de apoyo.

Las políticas financieras sanas para las micro y pequeñas empresas de un país, empiezan con políticas monetarias y fiscales sanas. Los grandes déficits y los altos índices de inflación y sus remedios, insuficientes políticas monetarias y altas tasas de interés, tienen en conjunto un impacto perjudicial en las empresas más pequeñas. Por lo tanto para empezar, deberá implementarse el mejor equilibrio posible entre estos factores, para crear un entorno financiero adecuado para las micro y pequeñas empresas. Esto puede parecer utópico pero Japón y la ex Alemania Occidental estuvieron cerca de alcanzar un equilibrio ideal en los años 80s.

Sin embargo, aún con políticas monetarias y fiscales responsables, las empresas más pequeñas pueden seguir enfrentándose a dificultades para encontrar el financiamiento adecuado para las puestas en marcha, expansiones e inversiones de capital.

Lo anterior nos lleva al siguiente nivel de política financiera: la regulación del mercado financiero. Si los mercados financieros de una nación están cerrados, en otras palabras, si hay poca competencia, entonces las empresas más pequeñas podrán padecer por la falta de acceso al financiamiento. Con mercados financieros abiertos se cuenta con un mayor número de fuentes de financiamiento y por consiguiente con una disponibilidad de financiamiento más amplia para las micro y pequeñas empresas.

Sin embargo, esto sería hasta cierto punto, demasiada competencia puede conducir al hecho de que las instituciones financieras más débiles corran demasiados riesgos para aumentar sus activos y eventualmente al seguir este camino pueden quebrar. Tales fallas conducen a su vez a una erosión de la confianza del público en el sistema financiero, obligando a los reguladores a

reestablecer la confianza del público y a final de cuentas se tendrán restricciones respecto de la disponibilidad de crédito. Invariablemente las empresas más pequeñas son las primeras en verse afectadas en mayor medida.

Me gustaría citar otro ejemplo de cómo las regulaciones pueden afectar el crecimiento y el desarrollo de las pequeñas empresas. La mayoría de ustedes saben que el Acuerdo de Basilea exige una base de capital del 80% para préstamos a pequeñas empresas. Antes de este acuerdo internacional, no había líneas directivas sobre el monto del capital que un banco tenía que tener para hacer préstamos comerciales. Con el Acuerdo, cada préstamo a pequeña empresa tiene que ser tasado para que genere un adecuado rendimiento sobre su base de capital. El resultado neto es que el costo para los préstamos a la pequeña empresa, se ha incrementado en cerca del 1.6%, considerando que los inversionistas necesitan de una tasa de rendimiento del 10%. Lo anterior no es más que otro ejemplo de cómo las regulaciones pueden afectar los costos de financiamiento para las pequeñas empresas.

A pesar de que la regulación de los mercados financieros de un país tiene que ser perfectamente adecuada para maximizar la disponibilidad del crédito comercial asegurando la confianza del público en el sistema financiero, se reconoce que no se puede confiar en que las fuerzas del mercado por sí solas aseguren que proyectos comerciales viables sean efectivamente financiados. Ahí es donde se requieren medidas directas del gobierno.

SISTEMA FISCAL

El primer nivel de medidas directas del gobierno para ayudar al financiamiento de las pequeñas empresas es el sistema fiscal. En este contexto, la experiencia de Canadá puede ser interesante, ya que Canadá cuenta con uno o más sistemas fiscales de suministro y apoyo a la pequeña empresa. Por ejemplo, si se comparan con las de los EUA, las tasas de interés de Canadá para las pequeñas empresas son más bajas y nuestros incentivos fiscales para la investigación y el desarrollo son los más generosos de entre los 7 Grandes países. A continuación se indican una de las principales medidas fiscales actualmente en vigor para la pequeña empresa en Canadá.

Tasa de Interés para la Pequeña Empresa. Las pequeñas empresas canadienses privadas pagan impuestos sobre la renta, a una tasa del 12% de sus

primeros 200,000 dólares de ingresos, contra el 28% de tasa de interés que se aplica a los ingresos de las grandes corporaciones.

Exención sobre Ganancias de Capital. Pueden estar exentos del impuesto sobre la renta hasta 500,000 dólares de ganancias de capital sobre acciones de empresas clasificadas como pequeñas. Esta medida incrementa los incentivos para inversiones en pequeñas empresas.

Crédito Fiscal a la Inversión. Una medida recientemente anunciada suministrará a las pequeñas empresas un 10% de crédito fiscal para inversiones en maquinaria y equipo. Este crédito fiscal tendrá una característica de retroaplicación de 10 años y de arrastre de 3 años. En efecto, este crédito fiscal reduce el costo de financiamiento de maquinaria y equipo. Además, permite que las pequeñas empresas que no estén actualmente en condiciones de pagar impuestos y que no han pagado impuestos en los últimos tres años, de retroaplicar el crédito por un período de hasta diez años.

Crédito Fiscal para la Investigación Científica y el Desarrollo Experimental. Este crédito fiscal es del 35% de los gastos de I&D para las pequeñas empresas contra el 20% para las grandes empresas, siendo reembolsable para las primeras hasta 700,000 dólares anualmente. Esto quiere decir que, aunque no haya ningún impuesto que compensar, con este crédito fiscal las empresas pequeñas que tengan derecho, siguen recibiendo su beneficio monetario íntegro.

Depreciación acelerada. Para la fabricación y transformación de maquinaria, las pequeñas empresas pueden incrementar su reserva de depreciación en un 25%, obteniendo así costos de financiamiento netos más bajos para la maquinaria.

Mencionaré también que en Canadá existe un programa universal de asistencia sanitaria con fondos públicos para que las pequeñas empresas no soporten el costo directo de suministrar a sus empleados la asistencia médica básica. Se estima que en los EUA la asistencia sanitaria le cuesta a una pequeña empresa cerca de 3,500 dólares por empleado por año; en Canadá este costo es de solamente 350 dólares aproximadamente y es por concepto de prestaciones complementarias de asistencia.

Las medidas fiscales como las que tenemos en Canadá pueden propor-

cionar un importante financiamiento a la pequeña empresa, pero hay ciertos inconvenientes al confiar en que las medidas fiscales sean fuentes de financiamiento para la pequeña empresa. Por definición, las medidas fiscales, con herramientas despuntadas aunque algunas puedan orientarse hacia actividades empresariales específicas, como por ejemplo investigación y desarrollo o inversión en ciertos tipos de maquinaria y equipo. Son desafiladas o despuntadas porque las empresas sacan beneficios de esta medida, ya sea que necesiten o no de la implícita asistencia de financiamiento. Como consecuencia, tienden a ser muy costosas para el Erario y su efectividad de costo, en mi opinión, es subóptima.

Aunque Canadá cuenta con uno de los sistemas fiscales que más apoyan a las pequeñas empresas, y a pesar de que sus instituciones financieras tienen fama de estar ubicadas entre las mejores del mundo, todavía existen muchas pequeñas empresas viables que no pueden obtener el financiamiento que necesitan para crecer. Nuestra propia encuesta ha demostrado que una de cada cinco pequeñas empresas, no pueden obtener el financiamiento que requiere de instituciones de préstamo del sector privado.

Al principio, deberá establecerse que no todas las empresas que tienen dificultades para obtener financiamiento, deberán ser financiadas.

Muchas de estas empresas están prácticamente en quiebra, por lo que se entiende que no tienen que ser financiadas. Sin embargo, otras son efectivamente viables y pueden contribuir al crecimiento económico y deberán recibir el financiamiento que necesitan. Además, yo no creo que las instituciones del sector privado deberían culparse por no financiar a estos negocios. Debido a sus objetivos de rendimiento de los accionistas y a su responsabilidad hacia los depositarios, las instituciones de financiamiento del sector privado tienen que maximizar esencialmente la rentabilidad siguiendo la norma de 80-20, es decir hacer el 80% de los negocios con el 20% de esfuerzo. Existe entonces un papel para los programas de financiamiento gubernamentales para dirigir las necesidades de empresas viables que hayan sido rechazadas por el sector privado. Este papel está claro y se está llevando a cabo no sólo en Canadá, sino también en todos los países del mundo, incluyendo los 7 Grandes.

FINANCIAMIENTO GUBERNAMENTAL

En Canadá, el gobierno federal emplea dos instrumentos para satisfacer las necesidades de financiamiento de las micro y pequeñas empresas que no

son satisfechas por las instituciones financieras del sector privado: el programa de Garantía de Préstamo a la Pequeña Empresa y el Banco Federal de Desarrollo de la Empresa. El objetivo del programa de garantía de préstamo a la pequeña empresa es fomentar a las instituciones de préstamo del sector privado a que incrementen la disponibilidad de préstamos a las pequeñas empresas. El principio bajo el cual opera es muy sencillo. Es un programa de garantía de crédito conforme al cual el gobierno prevé pagar a un acreedor autorizado, bancos originalmente autorizados, el 85% de la cantidad de cualquier pérdida sobre un préstamo hecho conforme al programa. Para simplificar la administración, los bancos que utilizan el programa, deciden por su propia cuenta cuáles préstamos están garantizados por el programa.

En teoría estos préstamos serían los que los bancos no otorgarían normalmente por su propia cuenta. Sin embargo, no existe ningún mecanismo administrativo para saber si esto se lleva a cabo en la realidad. Puede implementarse un mecanismo, como sucede en el caso de garantías crediticias ofrecidas por la Administración de la Pequeña Empresa en los Estados Unidos, pero sería costoso.

Las características del programa de Garantía de Préstamo a la Pequeña Empresa de Canadá son:

- El monto del crédito máximo que puede garantizarse es actualmente de 250,000 dólares;
- El volumen de negocios en términos de ingresos máximos anuales es de 5,000,000 de dólares;
- la tasa de interés es la tasa preferencial más 1.5%;
- el tipo de interés incluye planes de tasa de interés fijo o variable;
- los derechos pagaderos al gobierno son del 2% del préstamo;
- los prestatarios que tienen derecho al programa comprenden los siguientes tipos de empresas: compañías petroleras y gaseras; mineras y forestales; comercio al menudeo y al mayoreo; comunicaciones; compañías manufactureras, de transporte y servicios.

Este es, entonces, el perfil del Programa de Garantía de Préstamo a la Pequeña Empresa de Canadá. Personalmente no creo que las garantías gubernamentales sean la forma más eficiente de incrementar los préstamos a la pequeña empresa. Es un sistema costoso y no se sabe con certeza el monto del préstamo incremental que se otorga a las pequeñas empresas.

BANCO FEDERAL DE DESARROLLO DE LA EMPRESA

Aquí es donde entra en juego la actividad de préstamo directo del Banco Federal de Desarrollo de la Empresa, brindando un importante servicio a las empresas más pequeñas. El mandato de dicho banco (FBDB), es el de promover la creación y expansión de las pequeñas y medianas empresas en Canadá y su objetivo se logra ofreciendo una serie de servicios financieros, incluyendo créditos de riesgo y capital de riesgo. Ofrece, asimismo, servicios administrativos que comprenden asesoría, capacitación administrativa y planeación empresarial. El FBDB ha estado operando por cerca de medio siglo y fue pionero en otorgar créditos a plazo a las pequeñas empresas de Canadá.

Cabe hacer notar que el FBDB presta directamente a las pequeñas empresas que no están en condiciones de encontrar financiamiento en otras partes según términos y condiciones razonables. No tiene que competir directamente en el mercado con prestadores convencionales y sus tasas de interés son un poco más altas porque acepta riesgos superiores al promedio. El FBDB es la única institución en Canadá que ofrece una combinación de financiamiento, capacitación y asesoría administrativa, de costa a costa, a casi toda clase de empresas sin ninguna restricción en cuanto a la ubicación geográfica en la que pueda operar.

PRESTAMOS A PLAZO

Los préstamos a plazo del FBDB se utilizan para financiar la compra de terrenos, edificios y equipo, importantes proyectos de expansión de planta, cambios de tenencia, para abastecimiento de capital de trabajo y para refinanciamiento de deudas existentes.

El financiamiento del FBDB puede obtenerse a tasas de interés fijas o variables y el programa de pago del préstamo es más flexible que el otorgado por los bancos del sector privado. El período de pago (reembolso) de un préstamo no está limitado a ningún período máximo específico, dependiendo de los siguientes factores: la capacidad temporal del prestatario para pagar; el índice previsto de depreciación física u obsolescencia de los bienes que se están financiando y el flujo de efectivo previsto de la empresa.

Durante la década pasada, el FBDB autorizó 60 mil préstamos a plazo por 6.5 billones de dólares a compañías del sector manufacturero, comercio al menudeo y mayoreo y turismo. Cerca de una 5a. parte de estos préstamos han servido a poner en marcha nuevas empresas. Los clientes de créditos del FBDB utilizan el 4% de la fuerza laboral de la pequeña empresa canadiense.

Los préstamos a plazo del FBDB se definen mejor como financiamiento de proyecto más que como préstamos de fórmula. Los clientes utilizan este servicio por varias razones: flexibilidad de los términos de pago; financiamiento suministrado en áreas no urbanas; servicio al cliente; comprensión de los requerimientos de las empresas más pequeñas. Sin embargo, ante todo, el FBDB no es un prestador colateral; sus decisiones están basadas en el potencial de ingresos de una empresa y no sobre el valor de la garantía colateral que ofrece la empresa.

Los préstamos a plazo del FBDB son autofinanciables. La difusión que tiene el banco es suficiente para cubrir todos los costos de operación y las pérdidas sobre préstamos. El tomar riesgos superiores a los prestadores convencionales y mantenerse en un punto de equilibrio significa que el FBDB tiene que cargar tasas superiores a las del mercado, cerca de 1/2 punto hasta 2 puntos porcentuales más arriba, dependiendo del riesgo específico. Aunque el banco esté operando en una proporción de deuda/capital líquido del 10:1, todo el dinero que se está prestando actualmente se presta y se paga en los mercados financieros nacionales e internacionales.

CAPITAL DE RIESGO

Además de ayudar a las pequeñas empresas con los préstamos a plazo, el FBDB es también una fuente primaria de capital de riesgo en Canadá. Para los empresarios que están dispuestos a comercializar una parte de sus acciones sociales, a cambio de apoyo financiero y administrativo del FBDB, el capital de riesgo puede ser la solución ideal para muchas compañías en crecimiento pero que están subfinanciadas.

El FBDB da preferencia a las empresas con un alto potencial de crecimiento y con una característica distintiva de competitividad. En efecto, la mitad de los clientes que utilizan capital de riesgo de FBDB están exportando sus bienes y servicios.

No hay ningún límite específico de dinero y se considera cada caso de acuerdo a sus propios méritos. Una de las características de este servicio es que la asistencia del FBDB no está limitada al financiamiento, sino que comprende la asesoría administrativa para asegurar el éxito de la empresa.

Una característica clave del capital de riesgo del FBDB es su apalancamiento de financiamiento del sector privado. Por cada dólar invertido por el FBDB como capital de riesgo en una pequeña empresa, otros 3.30 dólares son invertidos por otras personas en asociación con el banco.

Otra característica distintiva es que esta operación presenta un rendimiento positivo sobre su capital básico en un momento en que la mayoría de las operaciones de capital de riesgo en América del Norte tienen dificultades simplemente para mantenerse en equilibrio.

PRESTAMOS DE RIESGO

Los préstamos de riesgo son el instrumento de financiamiento más reciente del FBDB, combina elementos de financiamiento de capital líquido con elementos de préstamos a plazo para ofrecer condiciones de pago flexibles adaptados a la medida del flujo de efectivo del cliente. Los préstamos de riesgo están destinados a compañías que necesitan liquidez pero que no pueden ofrecer el crecimiento y el valor de utilidades que buscan los capitalistas de riesgo.

Los préstamos de riesgo suelen utilizarse para mejorar la competitividad de una compañía o para financiar su crecimiento. Para permitir que el flujo de efectivo se reestablezca por sí solo, lo que es un requisito común para los clientes de préstamo de riesgo del banco, los pagos son bajos durante el período inicial del préstamo, incrementándose en los períodos posteriores. La tasa de interés que se carga también es baja pero se aumenta por regalías sobre las ventas de la empresa. En algunos casos, en los que existe algún potencial de apreciación del valor de participación, pueden tomarse opciones accionarias. Hasta la fecha, los préstamos de riesgo han sido estructurados para que tengan una tasa interna de rendimiento de cerca del 18%. Esto puede compararse con el 11% aproximadamente que se cobra actualmente sobre préstamos a plazo y el 40% de tasa de interés que buscan los capitalistas de riesgo.

FINANCIAMIENTO DE CUENTAS DE EXPORTACION POR COBRAR

En Canadá, los exportadores de las pequeñas empresas pueden tener problemas para obtener financiamiento para sus cuentas por cobrar de exportación, ya que muchos prestadores convencionales no consideran que los documentos por cobrar extranjeros sean buenos títulos en contra de los cuales puedan hacerse los préstamos. Reconociendo esta necesidad, el FBDB garantizaría un incremento en la línea de crédito que tiene un exportador con su prestador convencional, basándose en el importe de los documentos de exportación por cobrar que el exportador tiene pendientes. Este tipo de financiamiento es crucial para muchos exportadores debido a que proporciona capital de trabajo para producir artículos para la exportación.

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

Independientemente del entorno externo general en el que operan las pequeñas empresas en una economía global, queda el hecho de que no hay nada más importante para el posible éxito o fracaso del negocio de la pequeña empresa que lo que puede definirse como "buena".

Este factor es aún más importante en un entorno rápidamente cambiante, en el que casi siempre no todo se lleva a cabo conforme a los libros.

El tema de los servicios administrativos puede parecer a primera vista que no tiene nada que ver con el tema del financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Sin embargo, las prácticas administrativas sanas pueden de hecho aumentar el monto del financiamiento que tiene a la mano la pequeña empresa. El monto del dinero que las pequeñas empresas pierden por prácticas administrativas erróneas es enorme. En efecto, muchas de ellas pierden tanto que a veces se ven obligadas a cerrar.

En el FBDB, contamos con diversos servicios administrativos destinados al mejoramiento de la administración de las pequeñas empresas y por consiguiente a su viabilidad financiera. El FBDB es único en el sentido que proporciona financiamiento y al mismo tiempo servicios de mejoramiento administrativo, siendo ésta una razón por la que el FBDB se ha utilizado como modelo para establecer bancos del desarrollo en todo el mundo.

Los servicios administrativos del FBDB ofrecen un amplio espectro de necesidades empresariales, que van de los programas de tipo general con costos relativamente bajos hasta los programas especializados para pequeños grupos de empresarios que se imparten, en gran medida, por profesionistas del sector privado. Los servicios de capacitación administrativa del FBDB ayudan acerca de 100.000 empresarios anualmente, principalmente a través de seminarios o talleres empresariales. Entre los servicios de asesoría empresarial, se encuentra el programa CASE y CBI que voy a describir brevemente.

ASISTENCIA DE ASESORIA A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS (CASE)

El programa CASE suministra asesoría práctica a los empresarios que pueden carecer de habilidades en una o más áreas de operaciones empresariales. Esta asesoría empresarial administrativa de tipo individual es impartida por un grupo de más de 1,200 exitosos empresarios, retirados.

INICIATIVAS ADMINISTRATIVAS COMUNITARIAS (CBI)

El CBI proporciona un entorno de mentor-red de comunicación y los participantes reciben durante un año 40 horas de capacitación y asesoría adaptada a las necesidades individuales. Esta iniciativa tiene como resultado mayores índices de sobrevivencia empresarial y creación de empleos comunitarios. Se ha revelado, asimismo, como el instrumento más efectivo para mejorar las habilidades administrativas.

PROGRAMA DE NUEVOS EXPORTADORES

El más reciente servicio administrativo del FBDB es el Programa de Nuevos Exportadores que está destinado a las empresas que tienen un producto que podría ser comercializado fuera de Canadá. Como extensión del CBI del FBDB, es el programa más intensivo e integral que el banco ofrece a los exportadores potenciales.

El programa está diseñado a la medida del cliente y es intensivo, incluyendo 10 horas de capacitación y asesoría mensual durante 8 meses. Está enfocado a todas las áreas que un exportador exitoso necesita conocer, áreas tan diferentes como la identificación de fuentes de información y asistencia,

comercialización internacional, normas y reglamentos, trato con las dependencias gubernamentales nacionales y extranjeras y una variedad de tenues esenciales para la operación comercial de una empresa de exportación.

EL PAPEL DE UN BANCO DE DESARROLLO

Antes de concluir con esta ponencia, me gustaría expresarles algunas ideas del papel de un banco de desarrollo, que pueden ser útiles, si se considera que los bancos de todo el mundo están cuestionando sus papeles en el mercado o se les está cuestionando sus papeles y su existencia misma.

Habiendo tratado sobre las experiencias de otros bancos de desarrollo en asociaciones tales como ALIDE (que abarca América Latina y el Caribe), ADFIAP (que abarca Asia y el Pacífico) y AADFI (que cubre África), soy de la opinión que estas instituciones se necesitan en la actualidad más que nunca, para impulsar a las pequeñas empresas a que jueguen su efectivo papel en el crecimiento de la economía de un país y para elevar su nivel de vida. Existe un límite en lo que se refiere a la medida en que se le puede confiar a los prestadores del sector privado que satisfagan las necesidades de financiamiento de las empresas más pequeñas y actualmente parece que estos están contrayendo sus financiamientos a las empresas más pequeñas en lugar de ampliarlo.

Puede parecer contradictorio que, mientras los prestadores del sector privado se están retirando del financiamiento a las empresas más pequeñas, se está cuestionando el papel y la existencia de los bancos de desarrollo. La principal razón de todo esto es que la efectividad de los bancos de desarrollo ha quedado mucho más atrás de lo que se esperaba y muchos han estado incrementando sus pérdidas únicamente para demostrar sus esfuerzos.

De acuerdo a mi experiencia, para que sea verdaderamente efectivo y eficiente, el papel de un banco de desarrollo no debería verse o interpretarse como un subsidio o reparto o alguna forma de "préstamo blando", cuyos términos de pago son opcionales o al antojo del prestador.

Para que sean verdaderamente efectivos y sostenibles, los bancos de desarrollo deberían procurar presentar una utilidad cuando menos durante el curso de un ciclo comercial y esforzarse en operar en donde quiera que sea

posible sobre una base plena de recuperación de costos. Si el banco tuviera que disminuir y manejar déficits adecuados, no podría cumplir con sus obligaciones ni con sus clientes ni con el gobierno. En primer lugar, el gobierno se agotaría o perdería la paciencia en suscribir cantidades de dinero no presupuestadas, en particular en épocas de estrés fiscal por las que atraviesan actualmente los gobiernos de todo el mundo. Estaría enviando también el mensaje equivocado a los clientes comerciales, de que los préstamos estaban destinados a ser subsidios o amortizaciones y que los pagos son opcionales. Cualquiera de las dos soluciones es arriesgada para la existencia continua de cualquier banco.

Otro imperativo es que un banco de desarrollo tenga que poder operar a distancia razonable del gobierno y estar libre de toda interferencia gubernamental en sus operaciones diarias. El papel del gobierno no tiene que estar totalmente ausente ya que el gobierno puede fijar la política general que quiera que el banco siga. Pero una vez que haya establecido esta política, debería dejar que el banco opere de manera independiente. Lo anterior sugiere la necesidad de un Consejo de Administración, siendo éste un elemento clave, que tenga una sólida experiencia empresarial práctica, separado del sector privado y que tenga influencia. Es el caso del Consejo de Administración del FBDB, en el que hay una representación del gobierno pero es a nivel de funcionarios senior y no a nivel político, y hay más empresarios que funcionarios de gobierno.

CONCLUSIONES

Las micro y pequeñas empresas tienen muchas ventajas en una economía mundial que está pasando por un proceso de globalización. Pueden adaptarse, pueden innovarse, pueden decidir rápidamente y moverse más aprisa que la competencia. Su potencial de creación de empleos los convierte en una fuente clave de desarrollo económico.

Sin embargo, también tienen graves obstáculos, incluyendo la escasez crónica de financiamiento flexible y la falta de pericia administrativa.

La política pública puede incrementar el potencial del empresario de la pequeña empresa como un impulsor primario de la prosperidad de una mo-

derna economía y existen políticas estructurales básicas que pueden ayudar enormemente a estas empresas.

Sin agotar la lista, he mencionado la necesidad de precios relativamente estables, bajas tasas de interés, tipos de cambio estables o cuando menos previsibles. Podría agregar la necesidad de desregulación de los mercados internos, comercio internacional más libre, conforme a las líneas del TLC, por ejemplo, y la eliminación de los trámites burocráticos que entorpecen indebidamente las actividades aumentando los costos de las empresas más pequeñas.

Las políticas financieras de un país son primordiales para el crecimiento de la pequeña empresa. Las políticas de tributación pueden y deben apoyar la expansión de la pequeña empresa. Las políticas de tributación establecen el marco de los incentivos empresariales en la economía de una nación. Estas políticas deberían premiar el riesgo y no castigarlo. Sin estos incentivos hay menos impulso empresarial con el consiguiente menor desarrollo económico.

La regulación de los mercados financieros también es importante. En este caso la clave es desregular los mercados financieros para fomentar la competencia a su máximo nivel, lo que incluye el hecho de que los bancos extranjeros puedan entrar al mercado. Sin embargo, las instituciones financieras deben ser monitoreadas en forma efectiva para asegurar que estén cumpliendo ya que el incumplimiento de las instituciones financieras destruye la confianza del público en el sistema. Cuando esto ocurre, la intermediación ordenada entre los ahorradores y los prestadores desaparece y el resultado es un mayor costo de capital.

Está reconocido que aún con adecuadas políticas monetarias y fiscales, con la implementación de una adecuada regulación de la tributación y del mercado financiero, las micro y pequeñas empresas viables seguirán sin obtener el financiamiento que necesitan para crecer.

En Canadá sondeos han demostrado que aún con mercados maduros y mercados financieros que funcionan relativamente bien, una de 5 pequeñas empresas no puede obtener el financiamiento que requiere.

Esto no quiere decir que todas estas compañías deberían recibir financia-

miento, pero muchas de ellas son viables y deberían tener acceso al financiamiento. Ahí es donde las medidas de financiamiento gubernamental directo puede jugar un importante papel.

Dichas medidas pueden ser en forma de garantías de instituciones financieras del sector privado o podrían ser en forma de financiamiento directo. Mi opinión personal es que las garantías son un instrumento ineficiente de satisfacer las necesidades de financiamiento de las empresas más pequeñas, ya que inevitablemente estas tienen que financiarse constantemente por parte del gobierno. Aunque es posible que se me acuse de estar influenciado por mi trabajo con el banco, sigo sosteniendo que el financiamiento directo a través de un banco de desarrollo estatal es eficiente y rentable. Y pienso que los resultados obtenidos por el FBDB en Canadá respaldan esta opinión.

Por último quisiera reiterar que el papel de un banco de desarrollo no es el de perder dinero; para que sea exitoso tiene que operar sobre una base de equilibrio, debiendo operar asimismo de manera independiente del gobierno, en cuyo caso el gobierno deberá establecer la política general y los objetivos únicamente para el banco.

En el proceso de globalización por el que estamos atravesando, las naciones deberán confiar más en el ingenio y en la capacidad de innovación de sus micro y pequeñas empresas. Son estas empresas las que inyectarán el dinamismo que se requiere para poder sobrevivir en un mundo cada vez más competitivo. Las políticas financieras de un país tienen una fuerte influencia en la determinación del éxito o del fracaso de estas empresas.



Konrad
Adenauer
Stiftung



INSOTEC

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
SOCIOECONÓMICAS Y TECNOLÓGICAS