



Sustento del uso justo
de **Materiales Protegidos**
derechos de autor para
fines educativos



UCI

Universidad para la
Cooperación Internacional

UCI
Sustento del uso justo de materiales protegidos por
derechos de autor para fines educativos

El siguiente material ha sido reproducido, con fines estrictamente didácticos e ilustrativos de los temas en cuestión, se utilizan en el campus virtual de la Universidad para la Cooperación Internacional – UCI – para ser usados exclusivamente para la función docente y el estudio privado de los estudiantes pertenecientes a los programas académicos.

La UCI desea dejar constancia de su estricto respeto a las legislaciones relacionadas con la propiedad intelectual. Todo material digital disponible para un curso y sus estudiantes tiene fines educativos y de investigación. No media en el uso de estos materiales fines de lucro, se entiende como casos especiales para fines educativos a distancia y en lugares donde no atenta contra la normal explotación de la obra y no afecta los intereses legítimos de ningún actor.

La UCI hace un USO JUSTO del material, sustentado en las excepciones a las leyes de derechos de autor establecidas en las siguientes normativas:

a- Legislación costarricense: Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos, No.6683 de 14 de octubre de 1982 - artículo 73, la Ley sobre Procedimientos de Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual, No. 8039 – artículo 58, permiten el copiado parcial de obras para la ilustración educativa.

b- Legislación Mexicana; Ley Federal de Derechos de Autor; artículo 147.

c- Legislación de Estados Unidos de América: En referencia al uso justo, menciona: "está consagrado en el artículo 106 de la ley de derecho de autor de los Estados Unidos (U.S, Copyright - Act) y establece un uso libre y gratuito de las obras para fines de crítica, comentarios y noticias, reportajes y docencia (lo que incluye la realización de copias para su uso en clase)."

d- Legislación Canadiense: Ley de derechos de autor C-11– Referidos a Excepciones para Educación a Distancia.

e- OMPI: En el marco de la legislación internacional, según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual lo previsto por los tratados internacionales sobre esta materia. El artículo 10(2) del Convenio de Berna, permite a los países miembros establecer limitaciones o excepciones respecto a la posibilidad de utilizar lícitamente las obras literarias o artísticas a título de ilustración de la enseñanza, por medio de publicaciones, emisiones de radio o grabaciones sonoras o visuales.

Además y por indicación de la UCI, los estudiantes del campus virtual tienen el deber de cumplir con lo que establezca la legislación correspondiente en materia de derechos de autor, en su país de residencia.

Finalmente, reiteramos que en UCI no lucramos con las obras de terceros, somos estrictos con respecto al plagio, y no restringimos de ninguna manera el que nuestros estudiantes, académicos e investigadores accedan comercialmente o adquieran los documentos disponibles en el mercado editorial, sea directamente los documentos, o por medio de bases de datos científicas, pagando ellos mismos los costos asociados a dichos accesos.

RESTRICCIONES DEL ENTORNO A LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA



Emilio ZEVALLOS

RESTRICCIONES DEL ENTORNO A LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA

**Emilio Zevallos V.
FUNDES Internacional**

San José, Costa Rica

FUNDES^{CS}
La red de soluciones empresariales

Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América Latina

Queda prohibida cualquier forma de reproducción, transmisión o archivo en sistemas recuperables del presente ejemplar, ya sea para uso previo o público, por medios mecánicos, electrónicos, electrostáticos, magnéticos o cualquier otro, total o parcialmente, con o sin finalidad de lucro, sin permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

DERECHOS RESERVADOS © 2007

FUNDES
s rad de zelnidnes a "praser stas

Dirección de edición:
Emilio Zevallos

Diseño editorial:
bd buendiseño Comunicación Visual
Pedro Blanco, Edificio Continental Oficina 1D
Tele/Fax: 449.2081 / 703.45567 • www.buendiseno.bo.nu
Cochabamba Bolivia

Diseño de tapa:

Impreso en Bolivia
Printed in Bolivia

Índice

Índice de Cuadros	VIII
Índice de Gráficos	VIII
Sobre el autor	XI
Agradecimientos	XIII
Prólogo	XV
Resumen Ejecutivo	XIX
Introducción	1
CAPÍTULO I: Antecedentes y metodología	5
Antecedentes	5
FUNDES en la investigación sobre el entorno	6
La metodología diagnóstica	8
Capítulo II: Información general del entorno de las pymes en la región	13
Alcance regional del estudio	13
Algunos Criterios, Definiciones Utilizadas e información del Entorno de las pymes	15
Reflexiones respecto de la información disponible	21
Capítulo III: El Empresario pyme latinoamericano y su Problemática. Consideraciones Generales	23
Caracterización general del estudio	23
¿Como son los empresarios / empresas en otras regiones?	29
Una primera visión de la problemática empresarial en base a los resultados de la fase cualitativa de la investigación	32
Capítulo IV: Entre lo cualitativo y lo cuantitativo, construcción de una tipología general	35
Estableciendo una tipología general desde la investigación cualitativa	35

La fase cuantitativa y sus resultados	42
Análisis cualitativo – cuantitativo	53
Capítulo V: El mercado interno y la competencia	59
Competitividad y mercado interno: Antecedentes	59
La visión de los países sobre el mercado interno	62
La situación descrita país por país	65
La visión de los otros agentes involucrados	73
La situación del mercado interno y la competencia: síntesis y conclusiones	74
Capítulo VI: El mercado externo	79
Antecedentes	79
El mercado externo regional desde la perspectiva empresarial	81
La perspectiva de los países sobre el mercado externo	82
La situación de las pymes país por país en su vinculación externa	86
La perspectiva de los otros agentes involucrados	89
Síntesis y reflexiones sobre el comercio exterior	91
Capítulo VII: El Financiamiento	93
Antecedentes regionales sobre el financiamiento	93
El financiamiento en perspectiva regional	95
Financiamiento, una mirada desde los países	98
La visión de los otros agentes	102
Algunas conclusiones sobre el tema del financiamiento	104
Capítulo VIII: El Estado, sus políticas, legislación e impacto	107
Antecedentes	107
Los tres ejes	109
El Estado, sus políticas e impacto en la región: la perspectiva empresarial	114
La perspectiva regional de la relación entre el Estado y las empresas	115
Empresas en relación con el Estado en los diferentes países	120
La perspectiva de los otros agentes	130
Síntesis y conclusiones	133
Capítulo IX: Otros Obstáculos relevantes al Desarrollo de las pymes en la región	137

Empresarialidad y cultura empresarial	138
El fenómeno emprendedor y la asociación: una visión desde los países	141
Los procesos de innovación y la tecnología	146
La tecnología vista desde los países	148
Reflexiones sobre el fenómeno emprendedor, y la tecnología	156
Capítulo X: Principales hallazgos, conclusiones y líneas de acción	161
La situación de la pyme desde una perspectiva general	161
Principales hallazgos sobre la problemática empresarial	162
A modo de conclusión: líneas de acción	171
Consideraciones finales	176
ANEXO: Informes cualitativos de avance por países	179
Bibliografía	193

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Criterio y definición oficial por estratos empresariales de la U.E.	16
Cuadro 2: Criterios y definiciones por estratos empresariales en países de A.L.	16
Cuadro 3: Número de Empresas en algunos países de América Latina	18
Cuadro 4: Regiones (Estados / Departamentos) que Concentran el 50% de las Empresas	19
Cuadro 5: Participación Sectorial de las Empresas (En %)	20
Cuadro 6: Número de Encuestas Empresariales y Entrevistas	24
Cuadro 7: Ciudades/Regiones/Provincias/Departamentos	24
Cuadro 8: Sectores Encuestados	25
Cuadro 9: Antigüedad de la Empresa	27
Cuadro 10: Situación de la tecnología pyme en Europa	31
Cuadro 11: Grandes temas señalados en la fase cualitativa como limitantes al desarrollo de la pyme	41
Cuadro 12: Grandes temas señalados por los empresarios como los más limitantes al desarrollo de la pyme en la fase cuantitativa	51
Cuadro 13: Razones por la que la Competencia se Agudizó	66
Cuadro 14: Obstáculos en el mercado interno	67
Cuadro 15: Obstáculos a las condiciones de competencia	68
Cuadro 16: Obstáculos más importantes en el mercado interno	69
Cuadro 17: Obstáculos más importantes a la competitividad	70
Cuadro 18: Obstáculos que promueven la competencia desleal	71
Cuadro 19: Obstáculos al acceso al mercado local	72
Cuadro 20: Obstáculos que inhiben la competitividad	72
Cuadro 21: Indicadores de la Presencia de Interés en el Fomento pyme	112
Cuadro 22: Problemas señalados por las empresas en su relación con el Estado	116
Cuadro 23: Conocimiento y uso de Instrumentos de fomento en Colombia	125
Cuadro 24: Conocimiento y uso de la oferta de fomento en El Salvador	128
Cuadro 25: Índice de Competitividad Global y Tecnología 2005	148

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Porcentaje de Empresarios con nivel universitario	26
Gráfico 2: Género de los entrevistados	28
Gráfico 3: Argentina, obstáculos identificados por los empresarios	43
Gráfico 4: Bolivia, obstáculos identificados por los empresarios	44
Gráfico 5: Chile, obstáculos identificados por los empresarios	45
Gráfico 6: Colombia, obstáculos identificados por los empresarios	46
Gráfico 7: Costa Rica, obstáculos identificados por los empresarios	47

Gráfico 8: El Salvador, obstáculos identificados por los empresarios	48
Gráfico 9: Panamá, obstáculos identificados por los empresarios	49
Gráfico 10: Venezuela, obstáculos identificados por los empresarios	50
Gráfico 11: Problemas Identificados como más Recurrentes en los 8 países	52
Gráfico 12: Los Temas Recurrentes en los Análisis Cualitativo y Cuantitativo ...	54
Gráfico 13: América Latina y el Caribe, Principales Indicadores Económicos	109
Gráfico 14: Opinión Sobre los Empresarios por País	139
Gráfico 15: Bolivia, Razones para ser Empresario	142
Gráfico 16: Bolivia, Impacto de la tecnología en los Procesos de Producción	151

SOBRE EL AUTOR

Emilio G. Zevallos Vallejos es responsable del área de investigación en FUNDES Internacional. Economista peruano egresado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Maestro en Gobierno y Asuntos Públicos (políticas públicas) por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO - México), y Maestro en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Es especialista en desarrollo económico local por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Su trabajo gira alrededor de temas de pequeña y mediana empresa en América Latina, crecimiento y desarrollo económico (modelos macroeconómicos), sector informal, desarrollo local, etc.

Ha ocupado diversos cargos en el sector privado siempre vinculado con la investigación aplicada y la docencia, tanto en Perú (en la Dirección de Investigación Económica en la Escuela de Administración de Negocios para Graduados, ESAN y posteriormente en la consultora Consorcio La Moneda), como en México (Gerente del Proyecto “Empresa Media” de FUNDES México, y posteriormente como docente y funcionario en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey –TEC de Monterrey- en la Dirección de Vinculación -en las áreas de desarrollo regional, consultoría empresarial y evaluación de proyectos). Desde el 2001 colabora en FUNDES Internacional (San José, Costa Rica), siendo además del responsable del Área de Investigación, Coordinador Regional del Programa de Vinculación Universidad – Empresa CRISOL.

AGRADECIMIENTOS

Este documento es el resultado del trabajo de muchas personas en 8 países de la red FUNDES, a ellos nuestro agradecimiento por su liderazgo y el enorme talento que depositaron en cada uno de informes que sirven de base para este estudio.

Al comité editorial anónimo mi reconocimiento por la muy importante labor cumplida en la evaluación del documento puesto a su escrutinio. Sus aportes han sido de un gran valor y contribuyeron definitivamente a la mejora tanto en la estructura como en el contenido del documento. Espero que la labor desarrollada con tanto profesionalismo sea permanente y sus aportes puedan ser recibidos también por otros colegas interesados en dar a la luz pública sus investigaciones en FUNDES.

Finalmente un reconocimiento especial a María Vega, quien no solo aportó a FUNDES su dedicación y talento a lo largo de varios años, sino que contribuyó a señalar nuevos caminos en nuestra organización, y a quien le debemos el tratar de superarnos cada día y lograr avances aún mayores para FUNDES.

PROLOGO

Tengo el gran placer de introducir esta publicación de Emilio Zevallos de FUNDES INTERNATIONAL acerca de las restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América Latina.

Los trabajos de investigación de la OIT muestran que para crear trabajos de calidad sostenibles, es necesario desarrollar un sector privado activo, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (pymes), toda vez que las restricciones a la competitividad empresarial son negativas para el empleo.

Las grandes empresas, bien sean de propiedad estatal o privadas, no están creando la cantidad de nuevos empleos necesaria para absorber la creciente fuerza de trabajo en los países de América Latina. En consecuencia, se está creando una preocupante proporción de nuevos empleos en las microempresas, la mayoría de las cuales subsiste en la economía informal. Por ejemplo, el Panorama Laboral 2006 América Latina y el Caribe de la OIT, muestra que el 50% del empleo urbano en América Central se realiza en las microempresas (incluyendo el empleo por cuenta propia). El problema es que estos empleos están caracterizados por unas condiciones de trabajo pésimas, bajo pago y vulnerabilidad (p.e. ausencia de protección social que cubra cuidado médico y pensiones). Los trabajadores pobres se concentran en las microempresas y las mujeres son las que a menudo se enfrentan a las peores condiciones de empleo.

Las pymes son la luz al final del túnel porque crean un número significativo de nuevos empleos y la calidad de estos es superior a la que se encuentra en la economía informal. Los trabajos en las pymes tienen el potencial de cubrir los parámetros que la OIT estima necesarios considerarlos como trabajo decente. Por lo tanto, la mejoría en la competitividad y las perspectivas de crecimiento de las pymes pagarán dividendos en el empleo.

Este estudio trata de cómo los gobiernos pueden ser más eficaces en sus esfuerzos para promocionar el desarrollo de las pymes, al responder a las preocupaciones de los empresarios y las agencias que apoyan el progreso de la empresa, en relación al entorno empresarial.

La creación y sostenibilidad de las pymes han sido parte de la agenda de agencias de desarrollo bilaterales y multilaterales y de los gobiernos durante los últimos

treinta años. Se han probado varias rutas, pero recientemente ha habido una creciente atención internacional acerca de cómo reformar el entorno empresarial. El Comité de Agencias Donantes para el Desarrollo de la Empresa, en el que la OIT juega un papel activo, está organizando una serie de conferencias internacionales acerca de este tópico (Cairo en 2005, Bangkok en 2006, África en 2007). Para más detalles, véase www.businessenvironment.org.

El entorno empresarial cubre todos los factores, los cuales son externos a la empresa y que tienen un impacto en la competitividad empresarial y las perspectivas de crecimiento. Tales factores incluyen políticas gubernamentales, leyes y reglamentos, infraestructura, el estado de la macroeconomía, impuestos, tasas de cambio, la calidad de trabajadores especializados disponibles, la cultura de hacer negocio, acceso a mercados, etc...

La cuestión que se discute es, ¿cómo puede el entorno empresarial ser mas propicio (o menos propicio) para facilitar y promover el desarrollo empresarial? Existe la opinión entre los expertos en desarrollo empresarial que un entorno empresarial mas propicio podría ser un elemento clave para mejorar la competitividad y la sobrevivencia de empresas privadas, especialmente pymes. Este estudio internacional de FUNDES hace una valiosa contribución a la lista de publicaciones acerca del impacto del entorno empresarial en el desarrollo de la empresa en América Latina.

El debate internacional acerca de lo que se necesita hacer para reformar y mejorar el entorno empresarial, incluye varios temas controversiales. Por ejemplo, hay una amplia discusión acerca de la relevancia del tamaño de la empresa y si las pymes sufren desventajas que surgen del peso regulatorio en las pequeñas empresas. Otro tema es cómo hacer participar al sector privado en los esfuerzos para crear un entorno empresarial propicio y cómo los programas de reforma asistidos de los donantes, pueden facilitar eficazmente el diálogo entre el gobierno y el sector privado. Otro tópico muy discutido es cómo mejorar la situación de las empresas en la economía informal. Con respecto a la cuestión de la implementación de reformas, hasta que punto se necesita implementar la reforma a nivel local en vez de a nivel nacional, está atrayendo mucha atención. También preocupa la escasez del monitoreo y de los sistemas de evaluación para los programas de reforma del entorno empresarial, así como la ausencia de indicadores reconocidos a nivel internacional para medir el impacto.

En esta publicación, Emilio Zevallos presenta un análisis comparativo de ocho países acerca de las restricciones al desarrollo de la empresa que surgen de las imperfecciones en el entorno empresarial en América Latina. Reúne los resultados de los estudios realizados en Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Venezuela y desarrolla un enfoque, tanto cuantitativo como cualitativo, a la

recolección de datos. Los puntos de vista y las opiniones de los empresarios acerca de las restricciones que sufren están contrastados y verificados a través de entrevistas con organizaciones del sector público y agencias de apoyo a la empresa. Los datos de las encuestas permiten que se evalúen estas restricciones en términos de su importancia percibida.

Los temas tratados en este estudio se agrupan en seis categorías principales:

- 1^a. Los problemas acerca de tener acceso a crédito y otros servicios financieros.
- 2^a. Las inconsistencias y las ineficacias que se identifican con problemas conectados con la forma en que las instituciones gubernamentales se relacionan con las empresas.
- 3^a. Las restricciones de las operaciones empresariales que surgen de la cultura empresarial.
- 4^a. Las imperfecciones en el funcionamiento de los mercados internos que impide la competitividad de las pymes.
- 5^a. Los retos de las pymes para convertirse en empresas exportadoras y competitivas a nivel internacional.
- 6^a. El bajo nivel de atención a la mejora e innovación de la tecnología.

El estudio llega a la conclusión de que el gobierno se enfrenta a un gran reto al coordinar sus relaciones con las empresas. Demasiado a menudo, los esfuerzos de promoción de la empresa, por parte de un ministerio, se neutralizan por la excesiva burocracia y los costos que emanan de otras partes gubernamentales. La ausencia de unas estadísticas nacionales detalladas acerca de las pymes hace que sea difícil para los que definen las políticas y los investigadores obtener datos que puedan esclarecer cómo están afectadas las pymes por los cambios en el entorno empresarial. El problema se agrava por las distintas definiciones nacionales de lo que son las pymes.

Un hallazgo interesante del estudio es que los empresarios de América Latina son de la opinión que las prácticas empresariales no éticas e ilegales, tales como la falta de cumplimiento de las reglas, la corrupción, la piratería de marcas y el contrabando, están afectando negativamente a sus empresas. Para citar a Emilio Zevallos “Cuando no hay reglas y/o nadie las cumple, la desconfianza es la regla”.

Tal como subraya el estudio, las pymes se desarrollan trabajando en el mercado interno de un país y si este mercado está caracterizado por prácticas empresariales ineficaces y/o costos de cumplimiento de las leyes muy pesados, las consecuencias se hallarán en una pérdida de la competitividad de las empresas nacionales y en menos oportunidades de empleo comparado con otros países.

En este estudio se halla mucho material que da de pensar a los creadores de políticas y a los que trabajan en el desarrollo de la empresa en América Latina. La

gran cantidad de problemas identificados en esta publicación merecen un serio diálogo entre los gobiernos y los representantes de los empleadores y las organizaciones de trabajadores en América Latina, incluyendo aquellos que representan las pymes y las microempresas. El diálogo, como se mantiene en este estudio, es una parte importante del proceso de formulación de reformas que pretenden la mejora del entorno empresarial. La lectura de este estudio se recomienda a todos aquellos que de una forma u otra trabajan para el desarrollo de la empresa en América Latina.

Peter Tomlinson

Jefe del Programa de Desarrollo Empresarial

Centro Internacional de Formación de la OIT

Turín

Italia

RESUMEN EJECUTIVO

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) vienen siendo objeto de manera creciente de numerosas investigaciones y análisis, tanto en los países industrializados como en desarrollo. Su progresiva importancia en el proceso de crecimiento económico de los países, se debe fundamentalmente al empleo que generan; en un contexto donde conviven dos situaciones. Por un lado, una creciente demanda de empleo (de baja calificación) por parte de los jóvenes que cada año se integran a la población económicamente activa (PEA). Por el otro, la imposibilidad del sector moderno de la economía de absorber la demanda de empleo. Todo ello en un escenario donde la innovación y la mayor calificación laboral son variables claves para mantener la competitividad de las empresas.

Ante tal situación, la pyme aparece como un potencial elemento dinamizador de la economía en la medida que el empleo que genera es de mayor calidad (en términos de estabilidad e ingresos, superiores a los de la microempresa), usa mayor capital y cuenta con más infraestructura, tiene mayor viabilidad de integrarse en cadenas productivas (debido a su mayor stock de capital, y uso de tecnología), y por tanto, su productividad relativa es más alta (siempre respecto a la microempresa).

Dados estos antecedentes, el objetivo del presente estudio es el de identificar - en una perspectiva regional- los obstáculos más importantes al desarrollo competitivo de la pyme, analizar las razones que se encuentran detrás de ellos, y establecer una caracterización tanto de las pequeñas y medianas empresas de la región, como de la forma como encaran tales obstáculos a favor de la competitividad de estos estratos empresariales.

Para la presente investigación, se toma como la información inicial; las bases de datos, los análisis de contenido, así como las memorias de *focus groups* y entrevistas a profundidad, etc., de los diagnósticos realizados por FUNDES para ocho países de América Latina (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Venezuela), además de otras fuentes.

La investigación se desarrolla en dos fases: la fase cualitativa (donde se analiza información de fuentes secundarias, estadísticas oficiales, investigaciones previas, etc.), y la fase cuantitativa (en la que se valida la información anterior mediante entrevistas en profundidad, *focus groups*, encuestas, etc.). Adicionalmente se incorporan otras fuentes que ayudan a mejorar la información disponible.

Mediante el uso de la metodología de la doble triangulación¹ que implica: (i) análisis de fuentes de información (estudios previos y estadísticas, *focus groups* y entrevistas en profundidad), y (ii) perspectiva de actores (opiniones de empresarios, gobierno, organizaciones intermedias), se pretende no solo darle “voz” a los empresarios (quienes con frecuencia no han sido consultados para el diseño de las políticas de fomento), sino también aumentar la consistencia de los resultados validando las percepciones de cada uno de los actores con las de los otros grupos o estableciendo los puntos discordantes entre ellos.

Con base en la información (de los diagnósticos) antes señalada, el estudio cubre un espacio de casi 4,200 empresarios de pequeñas y medianas empresas, así como entrevistas en profundidad a más de 200 personas, entre funcionarios públicos, representantes del sector privado e intermedio (especialistas en el tema, representantes de gremios, empresarios, operadores privados, etc.), en los ocho países antes señalados.

Como referencia general, los países en los que se desarrollaron los estudios comprenden una superficie de más de 6.8 millones de km² (33% de la superficie de América Latina y el Caribe), y más de 139 millones de habitantes (el 27% de la población de nuestra región). En este grupo existen países con un alto desarrollo humano (desde la perspectiva del índice de desarrollo humano desarrollado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD), junto a países de desarrollo humano medio, lo que nos da una muestra representativa de la realidad de la región.

El estudio se desarrolla tanto en las capitales como en otras grandes ciudades de los países mencionados, conforme se encuentra distribuida la población empresarial en ellos. La muestra considera unidades económicas comerciales, de servicios y manufactura (como caso general), incorporando otros sectores en función de su importancia relativa en los países.

Uno de los rasgos destacables de la investigación es que resulta difícil establecer una tipología general del empresario pyme latinoamericano, ya que se observa una gran heterogeneidad no solo en términos de activos, ventas, inversión, potencial (actividad) exportador(a), actividad económica; sino que también sus empresarios son una mezcla variada en cuanto a nivel de educación, edad, experiencia (laboral y / o empresarial), género, entre otros.

Sin embargo, y teniendo en cuenta tal consideración, estas unidades económicas (las pymes), estando más diseminadas territorialmente respecto de las grandes empresas, muestran una tendencia a agruparse en los grandes centros urbanos (capitales y

¹ La triangulación se refiere en este caso tanto al uso de tres tipos de fuentes de información, como a la consulta de tres tipos de actores.

ciudades más importantes). Además, se encuentran dispersas fundamentalmente entre el comercio y los servicios, sin una preponderancia aparente (aunque en la visión por países se tiende a clarificar la orientación, sea al comercio o los servicios), con un peso claramente menor en la manufactura. La mayor parte de las empresas entrevistadas podrían considerarse como maduras (con más de 10 años en el mercado).

Ya en lo que a las condiciones del entorno local se refiere, cada uno de los países que fue parte de la investigación generó su propia lista de problemas. Ellos fueron señalados por los empresarios encuestados de una lista vasta y exhaustiva de problemas desarrollada para cada país, con base en las investigaciones previas disponibles. Una primera tipología que trató de ser exhaustiva para todos los países nos llevó a la siguiente lista de grandes temas:

1. el área financiera,
2. el Estado y las políticas,
3. el emprendedorismo,
4. el mercado interno,
5. el comercio exterior,
6. la tecnología e innovación,

Uno de los aspectos más resaltantes del estudio es la percepción respecto de las inquietudes empresariales. Se observó que las empresas tienen preocupaciones más centradas en el corto plazo (como el financiamiento, los trámites, la competencia, la situación macroeconómica, etc.), de forma tal que los temas que a priori se consideraban como críticos para la sostenibilidad de largo plazo de las empresas tales como la innovación o la tecnología, se encontraban fuera de la agenda empresarial, al menos en el corto plazo.

Siguiendo en el ámbito de las conclusiones de la investigación, otra tiene que ver con el carácter heterogéneo de los actores empresariales pyme. Desde el tamaño de la empresa, la edad del empresario, su experiencia (laboral y empresarial), el carácter familiar (o no) de la unidad económica, el sector en el que se desarrolla, su ubicación espacial, la relación que mantiene con otros actores (empresarios, gobierno, sistema financiero, clientes, etc.), su dotación de capital, la infraestructura que posee, su grado de avance tecnológico, etc., permiten establecer a este segmento empresarial como un grupo marcado por la heterogeneidad. A ello se suman las acciones de los gobiernos que para definirlos, usan los más variados criterios así como las más diversas definiciones.

Otra de las conclusiones es el carácter sistémico de la problemática de la pyme. Cada uno de los ámbitos en los que los empresarios señalan oportunidades de mejora,

se configuran a su vez en problemáticas que se interrelacionan entre sí, cruzándose horizontalmente e incluso involucrando otras áreas que van más allá de las especificidades de una investigación sobre el entorno de la pyme.

De esta forma, podemos señalar –por ejemplo- la multidimensionalidad de la relación entre Estado y empresas; (i) como proveedora de un entorno macroeconómico estable y promotor de la inversión, (ii) velando por la seguridad jurídica y el cumplimiento de las normas, (iii) promoviendo políticas públicas y acciones a favor del bien común, (iv) como recaudador de recursos para llevar a cabo las anteriores tareas, etc. En todas ellas, las empresas reciben servicios / cumplen lineamientos / entregan recursos; por tanto, son receptoras tanto de las fortalezas y debilidades del gobierno. Estas señales generan respuestas que retroalimentan las acciones públicas. Por tanto, la calidad de las acciones del gobierno es crucial para estimar las respuestas empresariales.

De lo anterior se desprende la importancia del entorno de negocios en el desempeño competitivo de las empresas. Por ello, el desafío central de la región es constituir políticas resultado de acciones coordinadas, establecer definiciones concertadas y definir los roles que cada uno de los actores económicos debe jugar en el desarrollo. La pyme, como cualquier otro actor económico, recibe señales y actúa en consecuencia.

En ese sentido, una conclusión adicional es el impacto de las políticas sobre el desempeño económico, y como la variabilidad de estas a lo largo del tiempo ha configurado un universo empresarial desconfiado y sin perspectiva de largo plazo. Esto debe ser un llamado de atención, no solo a los gobiernos, sino a la sociedad en su conjunto a favor del desarrollo de una agenda mínima de desarrollo y el compromiso social de cumplirla, para consolidar así las instituciones y darle estabilidad y credibilidad a las acciones públicas.

Latinoamérica es una región en la encrucijada. Una de las que cuenta con mayor dotación de recursos naturales, con tasas de alfabetización razonables, tasas de fertilidad en descenso, mejoras crecientes en la igualdad de géneros, con un grado alto de urbanización, etc., es también una región de bajo rendimiento económico. Se han probado recetas de todo tipo. Desde la intervención pública hasta la liberalización comercial. Pero algo no funciona².

INTRODUCCIÓN³

A lo largo de las últimas décadas, las pequeñas y medianas empresas (pymes) en América Latina han sido objeto de muchos estudios e investigaciones. Su creciente importancia en los procesos de desarrollo económico de los países de la región se debe fundamentalmente al empleo que generan, sobre todo en el ámbito urbano. Este se estima en alrededor del 39% del empleo urbano formal de América Latina (con porcentajes que oscilan entre el 26% de Ecuador y el 55% en Chile)⁴. También es relevante por la “mayor calidad” de este empleo (en términos de estabilidad e ingresos⁵), en comparación –por ejemplo- con la microempresa o el autoempleo; su mayor potencial de integrarse en cadenas productivas debido a su mayor stock de capital y uso de tecnología, y por tanto, su mayor productividad relativa (siempre respecto a la microempresa). Todas ellas son consideraciones relevantes para alentar su creación y desarrollo.

Sin embargo, y a pesar de estos elementos diferenciadores -que la hacen un estrato atractivo para el fomento- las políticas públicas orientadas al mismo con frecuencia no han sabido diferenciar entre la pyme y la microempresa (cuyos problemas y potencialidades no siempre coinciden entre sí), estableciendo de esta forma acciones uniformes para estratos que tienen problemas diferentes y que requieren por tanto de enfoques distintos.

2 SACHS, J. El Atolladero Latinoamericano. Diario El País (España), Domingo, 22 de Agosto de 2004 (Sección Negocios, p. 2).

3 Agradecemos la colaboración de Alberto Mora Peralta por la sistematización de la información inicial que da base al presente estudio. Asimismo a los responsables de las investigaciones de cada país; Virginia Moorí-Köenig (Argentina), Irma Gutiérrez (Chile), Félix Howald y Astrid Rodríguez (Colombia), Geovanny Castillo (Costa Rica), Julia E. Martínez (El Salvador), Silma Pinilla (Panamá), Leonardo Pizani (Venezuela).

4 Incluye a la gran empresa. Fuente: OIT. Panorama Laboral 1999, información de 1998 (<http://www.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/panorama/2000/anexos.html#cuadro6a>)

5 A pesar del incremento del subempleo, la cobertura de los sistemas de protección social o la tasa de informalidad; es posible reconocer la mayor calidad de empleo en la pyme respecto de la microempresa.

Al mismo tiempo, es necesario reconocer también que el propio estrato pyme es también un conjunto heterogéneo de unidades económicas, en términos de edad, experiencia, sector, región, capital, ventas, desarrollo de infraestructura, vinculación con mercados, etc.

A la complejidad señalada, se le añade la ausencia de información estadística oficial respecto del estrato pyme, su dinámica, aportación a la economía. etc. En otros casos, cuando ella existe, o es antigua, incompleta, o de mala calidad.

Todo ello conforma el escenario en el que se lleva a cabo la presente investigación, la cual hace uso intensivo de entrevistas y encuestas, además de identificar la mayor cantidad posible de información oficial sobre el estrato pyme, e investigaciones privadas representativas del tema.

El presente trabajo pretende recoger la experiencia de estudios previos desarrollados por FUNDES⁶ en el marco del Programa Mejora de las Condiciones del Entorno (el cual ahora ha sido absorbido por el Área de Investigación de FUNDES Internacional), creado con el objetivo de “contribuir a la generación de un entorno empresarial que promueva la creación y el desarrollo sostenible de las pymes en América Latina”⁷.

La investigación abarca 8 países de América Latina (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Venezuela), de los diez donde FUNDES tiene presencia institucional, y comprende un período de tiempo que va desde 1999 hasta el 2003 inclusive.

En este documento se hace uso de la metodología desarrollada por el programa Entorno (ver referencia en la nota 7), la cual busca estandarizar un componente importante de la investigación por países, manteniendo también las especificidades de cada uno de ellos. Esta metodología, basada en la triangulación de fuentes de información, así como de actores involucrados, busca equilibrar las percepciones, a la vez que dar consistencia a los resultados.

La investigación, además de establecer algunas características básicas de las pymes en la región, pretende constituir un diagnóstico de los problemas más importantes por los que atraviesan estas empresas en su relación con el entorno. Más allá de tales señalamientos, la investigación busca profundizar en las razones asociadas a tales

6 FUNDES es una organización internacional establecida en 10 países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá y Venezuela), y cuyo propósito es el de promover e impulsar el desarrollo competitivo de las pymes en América Latina.

7 FUNDES Internacional. Mejora de las condiciones del entorno empresarial; guía metodológica. Versión de abril 2002. Documento Interno del Programa Entorno, pág. 5.

obstáculos, delineando algunas recomendaciones de política, así como estableciendo líneas de investigación futuras.

El libro se compone de diez capítulos. El primero, señala los antecedentes más importantes de la investigación sobre pyme en FUNDES y presenta la metodología con la que se desarrollaron todos los diagnósticos y que sustenta al presente documento.

El segundo capítulo captura la información general recogida de las más diversas fuentes sobre las características de las pymes en la región en términos de definiciones, cuantificación, participación regional y sectorial, etc.

El capítulo tres comienza a delinear la información del estudio en términos de una posible caracterización del empresario y la empresa pyme de la investigación, contrastando esa información con lo que ocurre en otras regiones. Al mismo tiempo, inicia la descripción de los problemas señalados en las investigaciones desarrolladas en la región sobre el tema.

El cuarto capítulo vincula los estudios previos bajo la forma de una tipología general de los obstáculos como una herramienta de categorización, la cual ayuda posteriormente a clasificar los resultados de las entrevistas a empresarios, estableciendo un contraste entre la fase cualitativa y cuantitativa del análisis.

El quinto capítulo -resultado de la identificación de los obstáculos señalados como los más relevantes por parte de los empresarios y otros actores institucionales- desarrolla el tema del mercado interno. Este se analiza desde la perspectiva de los actores involucrados (empresariales y no-empresariales), a la vez que se describen algunas características de la situación del mercado en los países que ayudan a comprender la magnitud de los obstáculos.

El capítulo seis analiza el tema del comercio exterior, bajo las mismas premisas del capítulo anterior, estableciendo además la importancia relativa que posee el tema en la región, en base al universo empresarial integrado al comercio internacional.

El capítulo siete trabaja el tema del financiamiento como otro de los obstáculos relevantes a la competitividad de la pyme en el mismo esquema antes planteado. El capítulo ocho analiza la relación del Estado con las empresas en términos de sus políticas, legislación e impacto.

El capítulo nueve trabaja otros temas relevantes para el desarrollo empresarial pero que no fueron señalados como prioritarios por los empresarios (importantes pero no urgentes). Ellos son el del fomento emprendedor, la cultura empresarial, y el de la

tecnología e innovación.

Finalmente el capítulo diez señala algunas conclusiones importantes del estudio por grandes temas, estableciendo el carácter sistémico de los problemas del entorno que afectan a la pyme, y promoviendo acciones que –desde distintos frentes– contribuyan a mejorar el entorno en el que las empresas toman sus decisiones económicas.

Con este documento se busca contribuir al debate regional sobre el tema de la pequeña y mediana empresa, presentando información que puede ser útil para el diseño e implementación de acciones desde diversas perspectivas (pública, privada e intermediaria). Esperamos que los lectores encuentren en el presente estudio información y análisis relevantes; que los empresarios vean reflejados sus problemas y necesidades; que los intermediarios identifiquen sus señalamientos y las debilidades de las acciones de fomento; y que los tomadores de decisión encuentren la información que les permita mejorar las decisiones en la región respecto al tema pyme.

Antecedentes y metodología

Antecedentes

Para nadie es una novedad la creciente importancia que están tomando las pequeñas y medianas empresas (pymes) -tanto en los países industrializados como en los en desarrollo- en razón de su contribución al crecimiento económico, igualdad de oportunidades, generación de empleo y potencial incremento en el valor agregado en los bienes y servicios que ellos producen.

Tampoco lo es que los gobiernos -a todo nivel-, los organismos internacionales, las organizaciones no-gubernamentales, las universidades y centros de investigación están enfocando sus energías a investigar, identificar, analizar e implementar acciones a favor de tales estratos empresariales.

Como parte del desarrollo alcanzado por estas instancias en el conocimiento de la realidad de la pyme en la región, FUNDES desde hace varios años, ha venido investigando respecto de la problemática de la pyme en distintos países de América Latina. Y es que uno de los escollos más importantes para mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas no se encuentra exclusivamente en su interior, sino también en las condiciones del entorno en el que ellas se desenvuelven.

Desde esta perspectiva, el primer problema con el que nos hemos encontrado en la mayoría de los países de la región, que complica ostensiblemente la definición de investigaciones y la implementación de acciones ha sido la falta de información. Aunque esta situación tiende a mejorar en algunos países, la regla es su ausencia, escasa calidad, o peor aún, su flagrante desactualización.

Este es uno de los más importantes escollos no solo para la investigación sobre pymes, sino -y fundamentalmente- para la toma de decisión en el sector público y privado. Sobre todo en este momento, en el que se está estableciendo un debate internacional respecto de la pertinencia de políticas selectivas (por ejemplo a favor de las pequeñas y medianas empresas) frente a políticas horizontales; la información respecto de ellas y su desempeño se vuelve crucial para la definición de políticas mejor orientadas y el mejor uso de los escasos recursos disponibles⁸.

Lo anterior ha llevado a varias organizaciones de nuestra región a buscar concentrar la mayor cantidad de información sobre las pymes (al estilo del Observatorio Europeo de las pymes⁹), haciéndose evidente a un público más amplio no solo tales limitaciones informativas, sino también el problema de la comparabilidad en la información. Al mismo tiempo, se ha buscado consenso entre los gobiernos de la región respecto de la relevancia de contar con sistemas de información empresariales para mejorar los datos disponibles y optimizar la toma de decisiones, siendo que en algunos países se tienen avances significativos sobre el particular.

Sin embargo y por el momento, la disponibilidad y calidad de la información sobre pymes en la región como un todo debe ser considerada como un dato con el que hay que trabajar. En ese sentido, parte de los objetivos de este documento son contribuir no solo a conocer la información disponible, sino también a fomentar la mejora en los sistemas nacionales de información empresarial.

De otro lado, y a pesar de tales restricciones informativas, el creciente interés por el tema pyme ha contribuido a poner al descubierto estas limitaciones, aunque también ha abierto nuevas puertas a dimensiones antes poco exploradas de la problemática empresarial. Temas como las condiciones del entorno de negocios en el desempeño de las pymes en América Latina han empezado a generar consenso como uno de los factores críticos para el entendimiento de los patrones de comportamiento empresarial.

FUNDES en la investigación sobre el entorno

La red FUNDES, al igual que otras organizaciones de la región, inició desde hace algún tiempo su camino en la investigación sobre las condiciones del entorno y el impacto que ella tiene en el desempeño empresarial.

Inicialmente, la incursión de FUNDES en estos temas se apoyó en análisis externos de la situación político-institucional de la región. La presencia más visible de tales esfuerzos se inicia en 1990 con la publicación de Hernando de Soto, “Caminando el Otro Sendero”¹⁰, y otras publicaciones posteriores que dieron contenido a la Serie Diálogo¹¹. A ello se le sumó desde 1995 FUNDES México con un proyecto que buscaba posicionar a la pyme como un tema de la agenda pública nacional (Proyecto Empresa Media).

8 En ese sentido, FUNDES Internacional ha trabajado el tema de la información como parte de su herramienta de valoración de políticas. Ver Guía de Valoración de Políticas de Fomento; un modelo para armar. Documento de trabajo, FUNDES Internacional, San José, junio 2004.

9 Ver http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/execsum_2002_es.pdf

10 DE SOTO, Hernando. Caminando el Otro Sendero. FUNDES, Serie Diálogo No.1, 1990.

11 FUNDES en la actualidad cuenta con tres series para sus publicaciones: Diálogo (divulgación), Vector (técnico) y Documentos de Trabajo (avances de investigaciones y reportes).

Fue sin embargo a finales de 1997 que FUNDES Internacional apoyó una iniciativa colombiana (FUNDES Colombia) basada en una metodología para identificar los obstáculos externos al desarrollo de la pyme. La metodología empleada combinaba la investigación (bajo la forma de análisis documental, entrevistas y encuestas) y el cabildeo (ejerciendo influencia en entes públicos y privados); estando además orientada a la participación de los actores estratégicos más importantes: empresarios, gobierno y grupos de interés (sector intermedio).

Los resultados animaron a FUNDES Internacional a la creación del Programa Mejora de las Condiciones del Entorno Empresarial bajo esa metodología. El programa amplió el ámbito de alcance tradicional de las FUNDES países, involucrándolas además con actores no empresariales (gobierno, gremios, organizaciones internacionales, universidades, centros de investigación, etc.). Se buscó, dentro de la filosofía de FUNDES, la promoción del desarrollo sostenible a través de la mejora en las condiciones del entorno en que ésta se desenvuelve.

Bajo esa lógica, el equipo del programa trabajó en la mejora la metodología colombiana y publicó diagnósticos en 7 países de la red (en orden alfabético; Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador y Panamá), los cuales permitieron a los FUNDES países mejorar su posicionamiento, e incursionar en nuevos proyectos que han contribuido en la remoción de los obstáculos del entorno (en muchos casos, como actividades resultado de los propios diagnósticos).

Así, se creó el Programa Mejora de las Condiciones del Entorno (hoy Área de Investigación, perteneciente a la Gerencia de Investigación y Proyectos), para “...contribuir a la generación de un entorno empresarial que promueva a las pymes”¹².

De esta forma, este programa desarrolló una serie de actividades con el propósito de mejorar las condiciones del entorno empresarial; comenzando por la investigación y el análisis de los problemas del entorno de las pymes en los países de la red FUNDES. Ellos, posteriormente se han plasmado en un conjunto de líneas de trabajo que van desde el desarrollo de indicadores sobre las condiciones del entorno en el que las pymes llevan a cabo sus actividades en la región¹³, el programa de simplificación de trámites de registro de empresas, la caracterización de las pymes exportadoras, el análisis sobre emprendedorismo, la valoración / evaluación de las políticas de fomento, el desarrollo económico local, etc. Parte clave de este trabajo –y en muchos casos, causa de la implementación de tales líneas de investigación– ha sido el desarrollo de diagnósticos (ocho a la fecha) sobre la problemática de la pyme.

12 FUNDES. Mejora de las Condiciones del Entorno Empresarial, Guía Metodológica. Versión de abril 2002. Pág. 2.

13 Ver <http://home.fundes.org/entorno/entorno.php> para más detalles.

Todas las actividades desarrolladas por el programa han obedecido en su gran mayoría no solo a los resultados de tales diagnósticos, sino que en muchos casos se han llevado a cabo teniendo en consideración desarrollos relacionados a la metodología diagnóstica implementada por el programa.

NOTA: La siguiente sección –de carácter metodológico– puede ser omitida por el lector sin falta de continuidad.

La metodología diagnóstica

Con base en los objetivos planteados anteriormente, el Programa desarrolló una metodología que permite darle un carácter riguroso a la investigación respecto de los obstáculos del entorno que restringen la competitividad de las pymes en América Latina. Un aspecto clave y diferenciador de esta metodología, es el involucramiento de los empresarios de pequeñas y medianas empresas y el contraste de sus opiniones con las de otros actores claves vinculados a las acciones de fomento productivo / competitivo / empresarial.

Como resultado del trabajo con esta metodología, se busca generar cambios cualitativos y cuantitativos que reduzcan la complejidad de las condiciones del entorno en el que se desenvuelven las empresas, de forma que tomar una decisión empresarial sea el resultado de una oportunidad de negocio más que un mecanismo de defensa frente a un escenario incierto.

Así, la metodología para lograr tales cambios presenta tres etapas definidas y busca responder las siguientes preguntas:

Etapas I: ¿Cuáles son los obstáculos más importantes en el entorno de las pymes?

Etapas II: ¿Cuáles son las mejores soluciones para resolver los obstáculos identificados?

Etapas III: ¿Cómo se genera el mayor impacto mediante la identificación y desarrollo de una solución?

Etapas I: diagnóstico de las restricciones del entorno empresarial. Los objetivos específicos de esta etapa son¹⁴:

- Elaborar un inventario general de todos los obstáculos que enfrenta la pyme, basado en investigaciones empíricas,
- Identificar estadísticamente la importancia de los obstáculos desde el punto de vista de la pyme, el Estado y el sector intermedio (entendido como otros agen-

14 FUNDES. Mejora de las Condiciones del Entorno Empresarial, Guía Metodológica. Pág. 11.

tes relevantes, sean gremios, centros de investigación, universidades, organizaciones multilaterales, organizaciones de la sociedad civil, etc.). Evaluar la percepción de los entrevistados e identificar el impacto,

- Promover un proceso de debate sobre los problemas del entorno empresarial.

Etapa II: desarrollo de las soluciones. El objetivo de esta etapa es¹⁵:

- Desarrollar **propuestas concretas de solución** a los obstáculos del entorno que enfrentan las pymes de acuerdo al diagnóstico realizado en la etapa I. Estas propuestas deben ser congruentes desde el punto de vista técnico y viables desde el punto de vista económico y político.
- Adicionalmente, la etapa II debe contribuir a la consolidación y/o generación de alianzas estratégicas.

Etapa III: implementación de las soluciones planteadas. Sus objetivos son¹⁶:

- Implementar las propuestas elaboradas y consensuadas durante la etapa II,
- Acompañar y monitorear el proceso de implementación de propuestas,
- Sensibilizar sobre decisiones políticas tendientes a afectar a la pyme,
- Evaluar el impacto de la solución propuesta.

Sin embargo, cabe señalar que el presente documento -que sintetiza la experiencia del Programa Mejora de las Condiciones del Entorno- tiene una perspectiva puramente diagnóstica, razón por la cual se centra en los resultados de la etapa I. Dado lo anterior, el documento establece comparaciones entre países asociadas a las causas de los problemas del entorno que enfrentan las empresas. El incursionar en una segunda (o incluso tercera) etapa hubiera implicado no solo presentar un amplio cúmulo de propuestas desarrolladas por el programa en los países, sino explicitar los criterios por los cuales los proyectos son ejecutados o rechazados en función de los contextos económico-políticos de cada país. De esta forma se reitera el objetivo de este documento de presentar los resultados de la etapa I desde una perspectiva comparada.

Adicionalmente es necesario precisar que la metodología trabaja exclusivamente en la identificación y mejora de obstáculos que limitan el desarrollo de las empresas existentes (no de los nuevos emprendimientos). Aunque esto pudiera parecer una limitante, en la práctica es posible inferir que una mejora del entorno que incida en el desempeño de las empresas existentes debería tender a promover la emergencia de nuevas unidades económicas.

15 FUNDES. Mejora de las Condiciones del Entorno Empresarial, Guía Metodológica. Op.cit. Pág. 32.

16 Ibid. Pág. 68.

De esta forma, el abordaje metodológico para la etapa I (diagnóstico), busca identificar las restricciones más importantes del entorno empresarial y analizar sus características resaltantes. Ello con el propósito de –posteriormente– trabajar en el desarrollo de soluciones (etapa II) a los problemas identificados. La presentación de las soluciones implementadas con base en los diagnósticos escapa el alcance del presente documento, tanto por su extensión, como por el proceso que ha implicado su implementación¹⁷.

La **etapa I** a su vez se estructura de la siguiente forma:

- Una fase de **investigación cualitativa** orientada a identificar y especificar las principales restricciones exógenas que enfrenta la pyme, y
- Una fase de **investigación cuantitativa** que busca dimensionar la importancia de los obstáculos identificados y profundizar en su conocimiento (en términos de las razones asociadas a los mismos).

La fase **cualitativa** se inicia con una revisión bibliográfica que facilita un primer acercamiento a la problemática empresarial en general y de la pyme en particular. Ella permite recopilar la información necesaria para acotar el universo de problemas asociados a la pyme. Posteriormente se diseña una pauta de entrevistas en profundidad con representantes del sector público, privado e intermedio, en donde esta información se valida o no. A la vez, es insumo clave para el diseño de *focus groups* con actores de estas tres instancias, y con los mismos propósitos. De esta forma, los elementos de la fase cualitativa son:

Análisis de Contenido: Comprende una revisión de la documentación existente respecto de la problemática empresarial, estudios, estadísticas, etc. Este análisis es el insumo básico para el desarrollo de la metodología en la medida que la información que arroja es la que posteriormente se trata de validar mediante la técnica de triangulación (ver recuadro más adelante). Este se convierte también en un elemento fundamental para alimentar la base bibliográfica de los países respecto al tema empresarial, así como la base de datos de investigadores sobre el tema.

Entrevistas a Profundidad: Este componente se emplea como uno de los mecanismos de validación de la información recogida del análisis de contenido. Para ello, se identifican a actores relevantes del sector público, privado e intermedio con el propósito de ahondar con ellos en los ámbitos señalados por el análisis de contenido, o eventualmente introducir nuevos ámbitos al debate.

¹⁷ Para el desarrollo e implementación de las soluciones se toma en cuenta las prioridades de los actores involucrados, el tiempo y los costos requeridos para su solución, el efecto multiplicador de la superación del obstáculo, así como las agendas de los centros de decisión (etapa III). Ello se traduce básicamente en el desarrollo de alianzas con los actores institucionales involucrados en el tema, así como con un análisis de la viabilidad técnica, económica y política de su implementación.

Focus Groups: Esta es una herramienta complementaria a las entrevistas en profundidad que permite, a partir de una reunión de individuos seleccionados bajo ciertos criterios, desarrollar una o varias temáticas. En ese sentido, se diferencia de una conversación coloquial porque el investigador plantea, previamente las temáticas y, si es el caso, el tópico no se da por agotado retornando nuevamente una y otra vez ya que interesa captar en profundidad los diversos puntos de vista sobre el asunto discutido. Esto la convierte en un real intercambio de experiencias (debido a que cuando un entrevistado percibe que su interlocutor tiene una experiencia o una vivencia similar o conocimientos sobre el tema reacciona positivamente; retroalimentando su interés por la conversación).

Comparada con la entrevista personal a profundidad -la cual tiene como objetivo obtener información individualizada- los *focus groups* permiten obtener múltiples opiniones y procesos emocionales.

De esta forma, el informe cualitativo viene siendo la síntesis de información respecto a los problemas de la pyme, basados inicialmente en el análisis de contenido y luego validados metodológicamente por entrevistas a profundidad y *focus groups*. Complementariamente a lo anterior, se pretende que tanto las entrevistas como los *focus groups* se desarrollen recogiendo la perspectiva de los empresarios, el sector público y las organizaciones intermedias (academia, centros de investigación, organizaciones multilaterales, etc.); lo cual le da un mayor espectro a las opiniones empresariales y permiten contrastarlas con otras opiniones informadas.

De esta combinación de técnicas se llega a un producto final de la fase cualitativa, el cual es un listado validado (por tres distintos grupos de actores involucrados) de áreas sensibles o problemáticas.

La Triangulación

Para el desarrollo metodológico nos valemos de la técnica de triangulación (en dos sentidos). Esta técnica consiste en analizar distintas fuentes de información y técnicas de investigación;

1. Triangulación de fuentes de información: para identificar mejor los obstáculos del entorno que inciden en el desarrollo empresarial, trabajamos no solo con los propios empresarios, sino también con personajes clave en el sector público y el sector intermedio (ONG's, centros de investigación, fundaciones, universidades, etc.), a fin de no sesgar la visión de los problemas únicamente a los empresarios, quienes siempre tienden a señalar "donde les aprieta el zapato",

2. Triangulación de técnicas de investigación: utilizamos información documental (resultados de estudios previos, bases de datos, estadísticas oficiales, etc.), entrevistas a profundidad (con representantes del sector público, privado e intermedio), y focus groups (también con representantes del sector público, privado e intermedio). Ello con el propósito de abarcar la mayor cantidad y diversidad de información posible.

Este listado es el insumo con el que se desarrolla, en la fase cuantitativa; un cuestionario extensivo con los temas identificados en esta primera etapa que será aplicado a un número considerable de empresarios (generalmente con representatividad estadística), con el propósito –más que de validar nuevamente las áreas– de indagar sobre la jerarquía que le asignan los empresarios, y profundizar respecto de tales problemas y las razones asociadas a los mismos.

Una vez definida la metodología de la investigación, el capítulo siguiente desarrolla los elementos generales del contexto de las empresas en la región en base a la información disponible.

Capítulo II

Información general del entorno de las pymes en la región

Alcance regional del estudio

Anteriormente se ha señalado la importancia económica y social, así como la función democratizadora de la pequeña y mediana empresa. En ese sentido, el presente documento intenta recoger parte de la experiencia de FUNDES durante 6 años de investigación sobre los problemas del entorno que enfrentan los pequeños y medianos empresarios en la región. Ello se traduce directamente en los 9 diagnósticos desarrollados para 8 países representativos de la región (Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Panamá, Bolivia, la actualización del estudio de Colombia y Venezuela –documento interno).

El alcance del documento es analizar, desde una perspectiva comparada, las investigaciones efectuadas en estos países sobre la base de una metodología común, y en la que se entrevistaron a más de 4000 empresarios, al menos 200 representantes de las llamadas organizaciones intermedias (que van desde organizaciones no gubernamentales-ONG, universidades, centros de investigación, gremios empresariales, etc.) y miembros del sector público (responsables del diseño y/o ejecución de las políticas).

Sin embargo, y más allá del desarrollo de la problemática empresarial de los países desde una perspectiva regional, el interés del trabajo estriba en identificar –si ello es posible- un conjunto de conductas empresariales comunes entre los países así como analizar los puntos de vista de los diferentes actores involucrados en el tema de la pequeña y mediana empresa en la región.

Como referencia general, los países en los que se desarrollaron los estudios comprenden más de 6.8 millones de km² (33% de la superficie de América Latina y el Caribe), y cuentan con más de 139 millones de habitantes (el 27% de la población de nuestra región). En este grupo existen países con un alto desarrollo humano (desde la perspectiva del índice de desarrollo humano desarrollado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – UNDP por sus siglas en inglés) como Argentina, Costa Rica, Chile y Panamá (puestos 34, 47, 37 y 56 respectivamente¹⁸), junto a países

de desarrollo humano medio como Colombia (69), Venezuela (76), El Salvador (104) y Bolivia (114), lo que nos da una muestra representativa de la realidad de la región.

Según UNDP¹⁹, la región cuenta con un PIB per cápita promedio de 3275 dólares (2003), aunque a nivel de los países de la muestra, este va desde los menos de 900 dólares de Bolivia hasta los casi 6500 dólares de Costa Rica.

La CEPAL²⁰ manifiesta que la mayor parte de los países de la región ha venido mostrando un buen desempeño macroeconómico, consolidando la estabilidad de precios (inflación promedio 2005 de 6.3%), con rangos cada vez más pequeños; tal es el caso de Venezuela (15.3%) o Costa Rica (14.2%), frente a países como Bolivia (5%), Chile (3.6%), El Salvador (4.6%), Panamá (4%).

La misma fuente señala que la situación del empleo, aunque no es buena ha mejorado respecto a los indicadores de la década de los noventa²¹. El desempleo urbano en la región se encuentra en 9.3% (2005), con casos extremos como los de Argentina, Colombia, Panamá y Venezuela con tasas superiores a este promedio.

En general, se calcula que para toda América Latina –una región con más de 500 millones de habitantes– existirían alrededor de 15 millones de unidades económicas²², de las cuales alrededor de un millón serían pymes. Estos datos contrastan con los existentes en Europa, una región de población comparable en tamaño a la de América Latina, pero donde existen 19.3 millones de empresas, y de ellas, solo 40 mil son grandes empresas²³. De esta forma, Europa estaría superando significativamente el número de unidades económicas de América Latina²⁴.

De la información disponible para nuestra región en perspectiva comparada con Europa, las diferencias en cuanto a la segmentación de los estratos empresariales no es –en apariencia– categóricamente diferente, aunque esto puede variar entre países. Por ejemplo, en Europa, el 93% de todas las empresas tienen menos de 10 empleados, el 6 % comprende entre 10 a 49 empleados, como el 0.8% de las empresas tiene entre 50 y 249 trabajadores, y finalmente solo el 0.2% de todas ellas tienen 250 o más trabajadores.

18 UNDP, Human Development Report 2005, Pág. 139-141.

19 UNDP, Human Development Report 2005, Pág. 266-268.

20 CEPAL, Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2005, pág. 187.

21 CEPAL, Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2005, pág. 186.

22 En este punto será mejor referirse a unidades económicas en vez de empresas, debido a que los conteos disponibles en la región no son homogéneos e incluyen diferentes grados de formalidad (sea en la constitución de la unidad productiva, el empleo, los mecanismos de producción y/o venta, etc.). El cálculo es un resultado preliminar de la información disponible de los Institutos de Estadística Nacionales y organizaciones de fomento empresarial para la mayor parte de los países de la región.

23 European Comisión. 2003 Observatory of European SMEs. 2003/7 SMEs in Europe 2003. European Communities 2004, Luxembourg. Pág.25-26.

24 Vale la pena anotar que no se está haciendo un conteo minucioso de lo que en América Latina se conoce como el sector informal, cuantioso y con gran impacto en la actividad económica.

Aunque no es posible hacer un comparativo preciso entre América Latina y Europa al respecto (debido a la heterogeneidad en las definiciones existentes en nuestra región), si podemos afirmar que alrededor del 90% de las unidades económicas de América Latina tienen 5 o menos trabajadores, lo cual muestra una evidente diferencia entre regiones. De hecho, en muchos países de América Latina, al menos la mitad de las denominadas microempresas, tienen 2 o menos trabajadores. Esto es sintomático de la precariedad empresarial de nuestra región. Solo en un comparativo entre Alemania y México, podemos encontrar que las unidades económicas con dos o menos trabajadores representan el 23% en Alemania, frente al 77% en México; mientras que las ubicadas en el segmento de entre 3 y 100 trabajadores representan el 69% en Alemania y poco menos del 23% en México²⁵. Lo anterior refleja una enorme disparidad en tamaños de empresas entre regiones; muchas de las microempresas europeas, serían pequeñas empresas en América Latina, (por no hacer referencia a las grandes empresas)²⁶.

Al interior de la región también encontramos diferencias interesantes que nos permiten contrastar los estadios de desarrollo relativos de los países, y por tanto, los sectores en donde se desarrollan, las regiones, e incluso la antigüedad de las empresas y su experiencia emprendedora. Sin embargo, para empezar a analizar la situación de las pymes en la región es necesario establecer con claridad de que estamos hablando; es decir, como están cuantificadas las empresas en América Latina.

Algunos Criterios, Definiciones Utilizadas e información del Entorno de las pymes

Una de las primeras consideraciones sobre las pequeñas y medianas empresas tiene que ver con los criterios por los cuales ellas se definen. Las razones para establecerla tienen que ver con objetivos de política, de índole estadística o bien ambas. En el primer caso, ellos se emplean para facilitar el acceso al financiamiento, promover la inversión, fomentar la asociación, prevenir abusos, reducir las cargas administrativas, etc. Sin embargo y cualesquiera sean las razones, la presencia de una definición ayuda a conocer la magnitud del tema (y de esa forma su impacto en la actividad productiva), y permite desarrollar acciones de fomento mejor enfocadas.

En ese sentido, la Unión Europea (U.E.) estableció hace ya varios años un criterio común en su definición de empleo que está complementando con otras variables tales como el volumen de negocio o el balance general, tal como señalamos a continuación.

25 FUNDES México. Empresa Media, fuerza económica de México. PPT.

26 Lora, Cortés y otros. Obstáculos a la Competitividad de la pyme, BID. 2000.

Cuadro 1
Criterio y definición oficial por estratos empresariales de la U.E.

Categoría de empresa	Número de empleados	Volumen de negocio (en €)	Balance general (en €)
Micro	Menor a 10	2 millones	2 millones
Pequeña	Menor a 50	10 millones	10 millones
Mediana	Menor a 250	50 millones	43 millones
Grande	250 o más	Más de 50 millones	Más de 43 millones

Fuente: RAPID. Servicio Oficial de Prensa de la Unión Europea. Mayo 2003

En el caso de América Latina, existen varios criterios para definir a la pyme, y sobre ellos, varias definiciones. Ellas operan desde el sector público (y en algunos casos privado e intermedio). Es posible –inclusive- observar diferencias por institución, creadas especialmente para promover sus acciones de fomento específico.

En los países objeto de nuestra investigación, los criterios de definición son el empleo, ventas / ingresos, o inversión en stock de capital. Adicionalmente, en algunos países también las definiciones varían dependiendo si la unidad productiva es manufacturera, comercial o de servicios.

De nuestra muestra de países, podemos decir que los criterios preponderantes para definir los estratos empresariales se **concentran en el empleo y el ingreso / ventas.**

Cuadro 2
Criterios y definiciones por estratos empresariales en países de A.L.

	Criterio	Micro	Pequeña	Mediana	Gran
Argentina ¹	Ventas Anuales	Hasta 1.8	Hasta 10.4	Hasta 86.4	mas de 86.4
Bolivia ²	Empleo	Hasta 10	Hasta 20	Hasta 49	Mas de 49
Chile ³	Ventas	Hasta 2400	Hasta 25000	Hasta 100000	Mas de 100000
Colombia ⁴	Empleo	hasta 10	hasta 50	hasta 200	Mas de 200
Costa Rica ⁵	Fórmula	Si $P \leq 10$	$10 < P \leq 35$	$35 < P \leq 100$	$P > 100$
El Salvador ⁶	Empleo	hasta 4	hasta 49	hasta 99	mas de 99

Panamá ⁷	Ingresos brutos anuales	hasta 0.15	hasta 1.0	hasta 2.5	más de 2.5
Venezuela ⁸	Empleo	hasta 4	hasta 20	hasta 100	mas de 100

1 En millones de pesos. Definición para industria y minería. Además hay otras para el sector agropecuario, comercio, servicios y construcción, también en ventas anuales.

Fuente: www.sepyme.gov.ar

2 Existen otros criterios adicionales: por ventas y activos. Para establecer la definición es necesario contar con dos de los tres parámetros establecidos. Los otros dos criterios se establecen por salarios mínimos. Resolución Ministerial 325/01 del Ministerio de Trabajo y Microempresa.

3 En unidades de fomento (UF). Una UF equivale aprox. a 33 dólares (junio 2006). También existe otra definición por empleo.

4 Existe otra definición por activos (que se mide en salarios mínimos), complementaria a la de empleo. Ley 905 de 2004 que modifica la ley 590 del año 2000.

5 Donde P se define de la combinación de las siguientes variables: personal empleado, valor de las ventas anuales, valor de los activos fijos, valor de los activos totales. COSTA RICA, Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.

6 Las definiciones oficiales son por empleo y por activos (Conamype)

7 En millones de dólares. Paridad uno a uno entre el dólar y el balboa.

8 Definición únicamente para industria. No hay definiciones para el comercio o los servicios.

FUENTE: ZEVALLOS, Emilio. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. En REVISTA DE LA CEPAL 79.y actualización propia.

Sobre la base de las definiciones anteriores se ubicaron los conteos de las empresas existentes en estos países (tratando que sean los más recientes y confiables, preferiblemente de fuente oficial -cuando estos estaban disponibles- o conteos privados considerados representativos). Lamentablemente (como se puede apreciar en el cuadro 3), la información disponible tiene en muchos casos serias limitaciones –al menos temporales.

Cabe señalar que la mayor parte de esta información es de la segunda mitad de los noventa (salvo para Colombia²⁷ y Argentina); en algunos casos la información corresponde solo a la manufactura, en otros casos son muestras consideradas de alguna forma como representativas, con lo que es claro que existe una subestimación del número de unidades económicas. Sin embargo, este es un primer punto de referencia de la realidad de las empresas en la región.

27 En el caso de Colombia sin embargo ha sido posible identificar otros conteos que permiten establecer para el año 2001, la presencia de cerca de 50 mil pymes, en un universo empresarial estimado en más de 530 mil empresas; según matrícula o renovación de registro ante la Cámara de Comercio.

Cuadro 3
Número de Empresas en algunos países de América Latina

País	Año de la información	Micro	Pequeña	Mediana	Gran	TOTAL
Argentina ¹	1994	814,400	69,500	7,400	5,200	896,500
Bolivia ²	1995	500,000	1,007	326	234	501,567
Chile ³	2005	570,544	105,524	14,577	6,868	697,513
Colombia ⁴	1990	657,952	26,694		821	685,467
Costa Rica ⁵	2000	58,620	14,898		1,348	74,866
El Salvador ⁶	1998	464,000	12,398	502	316	477,216
Panamá ⁷	1998	34,235	5,601	1,149	1,239	42,224
Venezuela ⁸	2000	n.d.	8,701	2,613	776	n.d.

n.d. = No disponible

1 Son 903,995 incluyendo las denominadas empresas auxiliares. Datos del INDEC, Censo Nacional Económico, con datos de 1993.

2 Estimación del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).

3 Datos de Chile Emprende con información del Servicio de impuestos Internos (SII).

4 Datos del DANE, Censo Económico. Sin embargo, otras fuentes señalan que para 1991 había casi un millón de empresas (Econometría Ltda.). Sin embargo, otras estimaciones (solo para pymes) señalan que cerca de 48 mil al año 2001.

*5 No hay desglose entre pequeña y mediana empresa. Datos de Castillo & Chaves, *Obstáculos al Desarrollo de las pymes*, FUNDES.*

6 Solo industria, comercio y servicios. Datos del Ministerio de Economía y CONAMYPE, Encuesta económica anual y encuesta microempresarial. En el 2004, la DIGESTYC, en la "Encuesta de Seguimiento Sectorial", presentó una estadística de 512 mil empresas, de las que 15,780 se clasificaban como pequeña empresa.

7 Datos del Directorio de Establecimientos, Contraloría de la República.

8 Solo empresas industriales. Datos del Instituto Nacional de Estadística (antes OCEI). No hay información oficial de microempresas o empresas comerciales y de servicios. Existe una estimación de del programa Bolívar de alrededor de 480 mil empresas en OBSERVATORIO pyme, Estudio de la pequeña y mediana empresa en Venezuela, CAF, Caracas, abril del 2001.

FUENTE: ZEVALLOS, Emilio. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. En REVISTA DE LA CEPAL 79, y actualización propia.

Cabe destacar que para este grupo de países, más del 89% de todas las unidades productivas cubiertas por las estadísticas del cuadro 3 son definidas como microempresas, mientras que casi el 10% de este grupo son pymes, y algo menos del 1% de ellas son definidas como grandes empresas.

Esta información contrasta con la “idea general” del peso de las pymes en la estructura empresarial; y hace cada vez mas patente la frecuente confusión entre pyme (pequeña y mediana empresa) y Mipyme (micro, pequeña y mediana empresa).

De otro lado, la distribución geográfica y sectorial de las empresas nos permite identificar las concentraciones empresariales, así como por actividad económica. En ese sentido, nuestras investigaciones señalan una alta concentración empresarial en las capitales de los países, así como en las ciudades más importantes. Esa es la razón principal por la cual los diagnósticos van más allá de las capitales a otras aglomeraciones económicas importantes.

La información del cuadro 4 muestra la concentración económico-productiva en los procesos de desarrollo regional en América Latina. Tales concentraciones son causa y a la vez consecuencia de las concentraciones de actividad económica, a su vez, asociada a la identificación de alguna ventaja comparativa, o de las economías de aglomeración (de manera recurrente). En él se observa la dramática congregación empresarial existente en algunos de los países seleccionados. Esta, más que casos particulares, reflejan el caso general de la región.

Cuadro 4
Regiones (Estados / Departamentos) que Concentran el 50% de las Empresas

	Porcentaje	Cuantas regiones respecto al total
Argentina ¹	55.2%	3 de 20
Bolivia	Nd	3 de 9*
Chile ²	48.5%	2 de 13
Colombia ³	49.0%	1 de 7
Costa Rica ⁴	74.8%	1 de 6
El Salvador ⁵	55.3%	2 de 14
Panamá ⁶	52.4%	1 de 9
Venezuela ⁷	51.5%	2 de 9

1 Capital Federal + Gran Buenos Aires + Resto Buenos Aires.

2 Metropolitana y Bío Bío

3 Solo Bogotá (le siguen Valle con 15% y Antioquia con 14%)

4 Región central

5 San Salvador y Santa Ana (luego La Libertad con 11.4% y San Miguel con 10.6%)

6 Solo Panamá (le sigue Chiriquí con 14.8%)

7 Zona de la Capital y Central (sigue la centro-occidental con 16.7%)

* Se estima que La Paz, Santa Cruz y Cochabamba concentran el grueso de empresas del país

FUENTE: ZEVALLOS, Emilio. *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina*. En REVISTA DE LA CEPAL 79.

El análisis sectorial muestra la concentración empresarial ampliamente sesgada a favor del comercio y los servicios (particularmente personales y de baja calificación), frente a la manufactura (rubro claramente significativo en Colombia, Venezuela y Costa Rica).

Cuadro 5
Participación Sectorial de las Empresas (En %)

	Manufactura	Comercio	Servicios
Argentina	13	52	36
Bolivia ¹	30	26	30
Colombia ¹	26	31	43
Chile ²	11	41	16
Costa Rica ³	19	33	48
El Salvador	11	62	27
Panamá	8	55	36
Venezuela	21	31	37

NOTA: En algunos países puede no sumar 100 por considerar otros sectores no incluidos aquí.

1 solo para pyme

2 En el rubro servicios solo se considera, servicios personales y restaurantes. No se consideran otros sectores

3 El rubro servicios incluye transportes y comunicaciones y es solo para pyme

FUENTE: ZEVALLOS, Emilio. *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina*. En REVISTA DE LA CEPAL 79 y bases de datos de los diagnósticos país.

Una de las razones asociadas a tal composición sectorial tiene que ver con las condiciones del entorno y las características endógenas de las empresas. En el primer caso asociados a la normativa y los requerimientos legales. En el segundo, en referencia a los propios requerimientos de habilidades y calificación que requieren las actividades económicas. La combinación de estos dos factores incide en el desarrollo de actividades que requieren de menor “complejidad” para instalarse y operar, pero a

la vez con potencialidad de crecimiento limitada, así como a los reducidos márgenes de ganancia. Otra salvedad importante es que en la mayor parte de los casos, la concentración comercial y de servicios está asociada también a una menor calificación del empresario, así como el menor requerimiento financiero para llevar adelante estas actividades. De esta forma, es necesario señalar que las actividades de servicios como los financieros o de alta tecnología (que requieren mayores competencias y recursos), no son el caso general en la región.

Este es nuestro marco de referencia respecto de las empresas pequeñas y medianas de esta investigación. A continuación se establece una reflexión respecto a la información disponible.

Reflexiones respecto de la información disponible

Hemos visto como –en general- en nuestra región no es posible establecer un criterio general y por tanto, una definición común respecto de la pequeña y mediana empresa. Esto claramente tiene que ver con las disparidades en el grado de desarrollo económico de nuestros países; aunque también se observa en algunos países la ausencia de cohesión institucional, que se refleja en la presencia de más de una definición en el propio sector público, o entre el sector público y el privado.

De esta forma, la coherencia de las acciones de fomento (sean públicas o privadas), tienden a ser contempladas con indiferencia (a veces incluso resistencia) por parte del sector empresarial, que reconoce como la ausencia de cohesión institucional se traduce en duplicidad, desperdicio de recursos, y animosidad entre las instituciones de fomento.

Respecto a los propios criterios con que se definen los estratos empresariales, es necesario señalar que ellos deben obedecer a la necesidad y disponibilidad de información en los países. En el caso del empleo, este dato generalmente es recogido por más de una institución (Instituto de Estadística, Seguridad Social, Ministerio de Trabajo, etc.), lo cual de alguna forma facilita no solo su observación, sino que cuenta con mecanismos implícitos de comprobación. Otras variables son más complejas de recopilar, no solo por la propia disposición del empresario a entregarlas (como sus ventas, ingresos o activos), sino por la poca frecuencia o el carácter reservado de las mismas. Esta es una labor en la que los responsables de la política deben estar atentos, con el propósito de diseñar (desde el inicio), sistemas que permitan la recolección de la información que se requiere.

En términos de la información disponible, ella en muchos casos es antigua y no ha sido posible establecer mecanismos de actualización muestral que permitan contar

con buenas aproximaciones a la situación actual de las empresas. Esta es –en principio- responsabilidad de los Institutos de Estadística Nacionales, aunque también del gobierno en su conjunto (particularmente los ministerios de industria, desarrollo productivo, etc.). Sin embargo, la cooperación internacional y los organismos multilaterales están trabajando conjuntamente con los gobiernos de varios países con el propósito de mejorar esta situación.

Respecto de la caracterización de las empresas en la región, la información disponible nos permite establecer algunas consideraciones importantes (que se verán con más detalle en el siguiente capítulo). La primera es el absoluto predominio de la microempresa como la unidad productiva preponderante en la región. Aunque esta no es una situación diferente del resto del mundo (sea desarrollado o en desarrollo), lo que si vale la pena señalar es el reducido tamaño medio de estas unidades económicas en nuestra región. En efecto, aunque no ha sido posible establecer información para todos los países, el tamaño preponderante es inferior a tres trabajadores (para los países con los que se cuenta la información).

Otro tema importante es la concentración regional y sectorial. Aunque en trabajos internos de FUNDES se ha demostrado en varios países de América Latina, que existe una relación inversa entre tamaño de empresas y dispersión geográfica (es decir, mientras mayor es el tamaño de la empresa, menor es su dispersión territorial), las pymes tienden –en general- a estar concentradas en las zonas económicamente más activas. Sectorialmente, el comercio y los servicios son las actividades preponderantes (se verá más adelante que el sector elegido por los empresarios está asociado tanto a la escolaridad del propio empresario, su experiencia laboral previa, como a la dificultad de acceso y permanencia en la actividad). Lo cierto es que el empresario pyme en la región es muy heterogéneo, por lo que intentar una caracterización es de por sí, una labor compleja (aunque necesaria).

En el siguiente capítulo se establece la información general de la muestra utilizada para el desarrollo del estudio y se intenta una caracterización regional de las pymes en perspectiva comparada con las de la Unión Europea.

Capítulo III

El Empresario pyme latinoamericano y su Problemática. Consideraciones Generales

Hasta el momento se ha introducido al lector en los antecedentes de la investigación en FUNDES, a la vez que se ha presentado la metodología de los diagnósticos base de este documento. Posteriormente se estableció un primer análisis de la información disponible sobre las pequeñas y medianas empresas en nuestra región.

A continuación se establece la información de base del estudio, el universo muestral, la localización geográfica de las empresas en los países estudiados, así como un intento de caracterización general de las empresas entrevistadas. Esta información se analiza a la luz de la existente para la Unión Europea, sin afán comparativo tanto como demostrativo de la brecha existente entre los países industrializados y América Latina.

Asimismo, se hace una primera valoración de las áreas problemáticas señaladas por los empresarios entrevistados y se define la tipología de problemas que se analizarán a lo largo del libro.

Caracterización general del estudio²⁸

Es importante señalar de manera inicial que el grueso del estudio se basa en las opiniones empresariales (y de otros actores) sobre un conjunto de temas identificados previamente como sensibles para ellos. Esto lo diferencia de otras investigaciones que tienen un carácter más referencial, y no se encuentran enfocados “desde la demanda”. Por supuesto, lo anterior tampoco supone certidumbre respecto a los problemas que ellos enfrentan, en la medida que toda percepción se encuentra sesgada por una serie de condiciones que van desde el estado de ánimo del entrevistado hasta sus valores, cultura, educación, experiencia empresarial o personal, etc.

28 En este punto debemos recalcar que la información de los empresarios entrevistados para los diagnósticos fue extraída de bases de datos públicas, lo cual sugiere que estas empresas no tienen problema en ser identificadas, y por tanto, puede inferirse un grado apreciable de formalidad. Ello también puede sugerirnos que estamos frente a empresarios más dinámicos respecto del universo empresarial “promedio” de la región. Por esta razón no es de extrañar que sus indicadores muestran un alto grado educativo, experiencia empresarial, antigüedad de las empresas, etc.

El estudio cubre un espacio de 4,195 empresarios o representantes de pequeñas y medianas empresas de 8 países de la región (bajo las definiciones “oficiales” / “más frecuentes” de sus respectivos países). Asimismo, considera las entrevistas en profundidad a 236 funcionarios públicos, así como representantes del sector privado e intermedios (como parte del análisis cualitativo de la metodología).

Cuadro 6
Número de Encuestas Empresariales y Entrevistas

	ARG	BOL	CHI	COL	CR	ES	PAN	VEN
No. Encuestas	592	400	622	687	553	415	546	380
No. entrevistas funcionarios del sector publico privado e intermedio	57	26	21	25	20	24	40	23

Fuente: FUNDES Internacional, con información de las bases de datos de los diagnósticos e información de la fase cualitativa.

Las áreas donde se llevó a cabo la investigación fueron básicamente metropolitanas (capitales de los países y las ciudades más importantes), donde se encuentran las concentraciones empresariales de todo tamaño. Esto no es casual en la medida que los patrones de localización territorial de las empresas están asociados por lo general a la dotación de facilidades (medios de comunicación, infraestructura, servicios, etc.), o a la presencia de ventajas comparativas.

Cuadro 7
Ciudades/Regiones/Provincias/Departamentos donde se desarrollaron las Encuestas

	Capital	Otras ciudades
Argentina	Buenos Aires	Bahía Blanca, Campana, Córdoba, Santa Fe, Mar del Plata
Bolivia	La Paz	Cochabamba, Santa Cruz
Chile	Santiago	Valparaíso, Concepción
Colombia	Bogotá	Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga
Costa Rica	San José	Central, Brunca, Huetar Norte, Huetar Atlántica, Chorotega, Pacífico Central

El Salvador	San Salvador	Santa Ana, San Miguel
Panamá	Panamá	Chiriquí, Colón, Veraguas, Coclé, Herrera, Los Santos
Venezuela	Caracas	Miranda, Carabobo, Zulia, Lara, Táchira, Mérida, Aragua, Anzoátegui, Bolívar, Nueva Esparta

Fuente: FUNDES Internacional, con información de las bases de datos de los diagnósticos.

La mayor dotación de facilidades e infraestructura, característica de las capitales y grandes áreas metropolitanas, genera mayor dinamismo económico, provocando en muchos casos una expansión de las disparidades regionales. A ello hay que adicionar un fenómeno frecuente en la concentración regional; la creación de economías de aglomeración (efecto circular que tiene a incrementar los servicios, la infraestructura, los recursos económicos y humanos en un área particular), que tienden a favorecer la reducción de costos de producción en muchas actividades económicas de la zona.

Estas aglomeraciones reducen costos a consecuencia de una mayor concentración poblacional (mayor agrupación de habilidades y talentos), la congregación de proveedores y distribuidores, la mayor presencia de servicios financieros y comerciales, el acceso a información de mercados externos y de tecnología, etc. Incluso estas aglomeraciones han tenido impacto en los negocios que tienen baja productividad relativa (como sucede en el caso de las pymes), debido a que se benefician (por su accesibilidad) de la presencia de todo este paquete de productos y servicios.

En términos de los sectores económicos, la composición empresarial de las empresas entrevistadas trata de cubrir los ámbitos más importantes de la actividad económica de la región, enfatizando también las peculiaridades de los países de la muestra. Por ello, además de la manufactura, el comercio y los servicios; existe un rubro de otras actividades (otros) que incluye –por ejemplo- la agricultura, la construcción, el turismo, etc., ahí en los países donde estas actividades son importantes.

Cuadro 8
Sectores Encuestados

	ARG	BOL	CHI	COL	CR	ES	PAN	VEN
Manufactura	X	X	X	X	X	X	X	X
Comercio		X	X	X	X	X	X	X
Servicios	X	X	X	X	X	X		X
Otros					Agro		Construcción,	Construcción, turismo

Fuente: FUNDES Internacional, con información de las bases de datos de los diagnósticos.

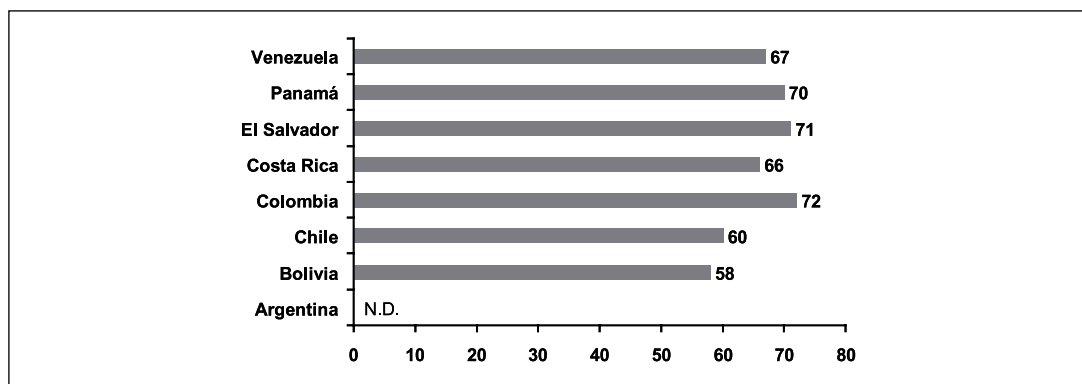
Respecto al grado educativo identificado en nuestra investigación (gráfico 1), se encontró que (en los países que contaban con información), un porcentaje superior al 50% tiene al menos formación universitaria (completa o incompleta).

Esto es coincidente con el estudio recientemente publicado por el BID y FUNDES Internacional²⁹ en el que los emprendedores latinoamericanos reconocen que la universidad contribuye a la adquisición del conocimiento técnico, y contrasta con otras regiones evaluadas en ese estudio, donde es la experiencia laboral previa un elemento determinante del emprendedorismo.

El tema de la educación se ha identificado como crítico en nuestros países, donde ella se encuentra asociada al impulso del cambio técnico, la incorporación de nuevo conocimiento, la capacitación y la absorción de mano de obra de mayor calificación.

Donde existe información respecto de la experiencia empresarial, se observa que aunque ella es variable entre países, existe un porcentaje significativo de empresas que podemos denominar “maduras”. Se toma como medida de referencia 10 años como un corte que diferencia entre empresas relativamente jóvenes frente a las de mayor experiencia. Por ejemplo, en el caso de Chile, el empresario cuenta en promedio con 21 años de experiencia empresarial, mientras que en Colombia al menos el 37% de los entrevistados tiene más de 10 años de experiencia en el negocio. En los casos de El Salvador y Panamá, el 47% y 57% de los entrevistados tiene más de 10 años de experiencia empresarial respectivamente. En el gráfico 1 se observa la proporción de empresarios con estudios universitarios, siendo el caso de Chile, formación técnica-universitaria.

Gráfico 1
Porcentaje de Empresarios con nivel universitario



N.D. No disponible

Fuente: FUNDES Internacional, con información de las bases de datos de los diagnósticos.

²⁹ KANTIS y otros. DESARROLLO EMPRENDEDOR, América Latina y la Experiencia Internacional. BID - FUNDES Internacional, 2004.

Se observa que las dos variables antes mencionadas (educación y experiencia empresarial) se encuentran asociadas de cierta forma a la antigüedad de la empresa. En ese sentido, el grueso de los entrevistados afirma que su empresa tiene más de 10 años. Este es un indicador de que las pequeñas y medianas empresas en la muestra son mayoritariamente “maduras”.

Quizás por ello, no llama la atención que la edad promedio de los entrevistados –al menos en Chile, Colombia y El Salvador- superaba los 40 años (en el caso de Chile era de 50 años mientras que en Colombia estaba en el rango entre 46 y 55 años). Estos indicadores reflejan que –al menos en la muestra- existe una relación positiva entre la edad, la antigüedad de la empresa y la experiencia empresarial.

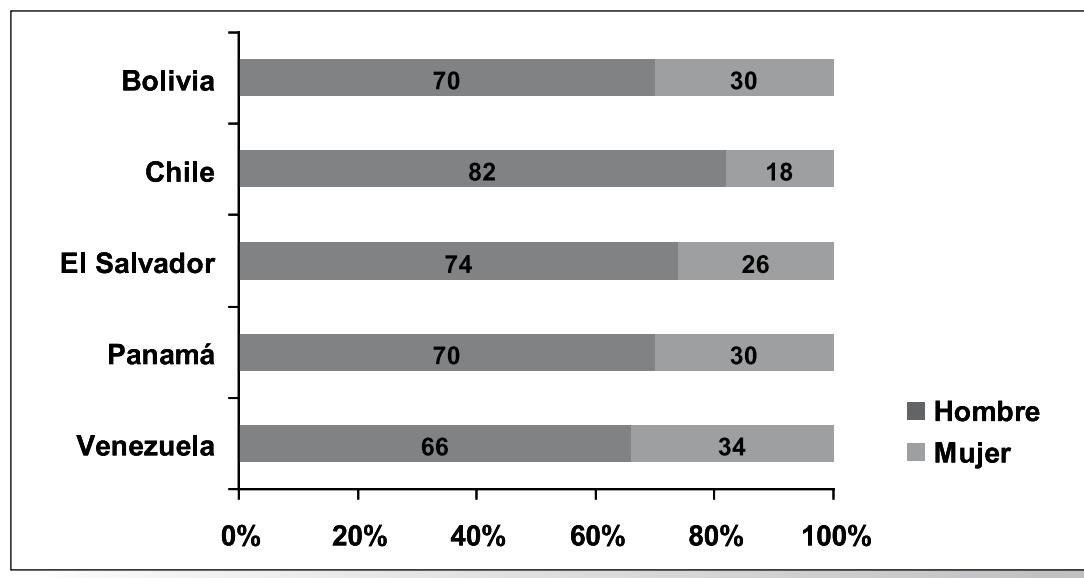
Cuadro 9
Antigüedad de la Empresa

	Antigüedad empresa
Argentina	21% menos de 10 años
Bolivia	47% menos de 10 años
Chile	32% menos de 10 años
Colombia	20% menos de 10 años
Costa Rica	32% menos de 10 años
El Salvador	45% menos de 10 años
Panamá	29% menos de 10 años
Venezuela	58% menos de 15 años

Fuente: FUNDES Internacional, con información de las bases de datos de los diagnósticos.

Dada la información anterior, sería importante analizar la relación entre la educación, experiencia empresarial (y la presencia o no de múltiples eventos empresariales previos), y antigüedad de la empresa como mecanismo para conocer más sobre si el derrotero emprendedor pasa por varias experiencias fallidas antes de una exitosa.

Gráfico 2
Género de los entrevistados



Fuente: FUNDES Internacional, con información de las bases de datos de los diagnósticos

La información disponible (gráfico 2) señala que –al menos por el momento– el empresariado de la pyme es fundamentalmente masculino. Sin embargo, en muchos países de la región hay una tendencia creciente a la mayor participación de la mujer en las diferentes esferas de la actividad económica, particularmente la empresaria³⁰. En este sentido, se ha observado en muchos países que a menor tamaño de la empresa se da una mayor participación femenina en la dirección (como en el caso de las microempresas).

Un dato adicional en Argentina, Bolivia, Colombia y Panamá señala que al menos un familiar trabaja en la empresa del entrevistado. Este es un tema importante que debe ser abordado a futuro; el carácter familiar de las empresas. Su importancia reside en que se ha señalado con frecuencia a la falta de profesionalización de la empresa como un problema asociado a los vínculos familiares y a la renuencia por parte de los propietarios de contratar personal calificado (fuera del ámbito familiar). Esto se observa de manera recurrente en las empresas de menor tamaño relativo, donde además la necesidad de control y la ausencia de recursos influyen en la decisión de contratación.

Finalmente, al menos el 30% de los países de la muestra ostenta ventas anuales inferiores a los 100 mil dólares, mientras que un 25% muestra ingresos entre los 100

30 ARRAIGADA, I. Familias latinoamericanas: convergencias y divergencias de modelos y políticas. REVISTA DE LA CEPAL 65, agosto de 1998

y 500 mil dólares anuales y 20% por encima de esta cifra (el resto no da información sobre el particular).

La información anterior determina el perfil medio de los empresarios que participaron en esta investigación. Dado el desarrollo relativo de los diferentes países analizados no es sencillo identificar “un” perfil empresarial, aunque existen algunas características que se han señalado y que son importantes de considerar para fines de análisis. La información anterior sin embargo, nos abre muchas preguntas que deben ser parte del futuro de la investigación institucional.

Algunas de ellas son; ¿Cuál es la edad promedio en que inician como empresarios? ¿Qué porcentaje viene de una empresa familiar?, ¿Cuántos son resultantes de las crisis recurrentes por las que ha atravesado América Latina y cuántos tienen verdadera vocación empresarial? ¿Cuál es su calificación promedio? ¿Qué tanto es educación formal y cuanto de experiencia productiva compone su know how empresarial? ¿Qué porcentaje exporta recurrentemente? ¿A cuántos les interesa exportar? ¿Cuántas empresas tienen computadora, Internet, página Web? ¿Cuántas están involucradas en el comercio electrónico?

Se está trabajando en algunos de estos ámbitos, sin embargo esta es una primera labor que es importante promover. Para ello es necesaria la implementación por parte de las oficinas de estadística nacionales de Censos económico-empresariales y su seguimiento permanente a través de encuestas (que nos permitan establecer series de datos, o al menos información periódica). Solo conociendo las características de nuestros empresarios y sus empresas podrá ser posible desarrollar acciones mejor enfocadas.

Hemos podido identificar algunos rasgos distintivos de los empresarios de esta investigación. Sin embargo, y sin afán comparativo (simplemente ilustrativo), ¿Qué podemos decir de las características de los empresarios de los países industrializados?

¿Como son los empresarios / empresas en otras regiones?

Según el Observatorio Europeo de la pyme³¹, los países de menor desarrollo relativo son los que poseen una mayor proporción de microempresas. La edad promedio de los emprendedores es de 35 años, lo que implica que la decisión empresarial viene luego de la formación completa y de haber adquirido conocimiento y experiencia de trabajo en el sector. Aunque es un dato muy variable entre países, en promedio, una de

31 COMISIÓN EUROPEA. Observatorio de las pyme europeas 2002. Las pyme europeas en estudio. Principales resultados del Observatorio de las pyme europeas 2002. Bélgica, 2002. y European Commission. 2003 Observatory of European SMEs. 2003/8 Highlights from the 2003 observatory. Luxembourg, 2004.

cada cinco pymes es dirigida por una mujer (fundamentalmente ubicadas en los sectores comerciales y de servicios personales).

En los Estados Unidos, las empresas ocupan a 6 personas en promedio, En Europa a 7, y en Japón a 8. En el caso de las pymes, Estados Unidos emplea a 3 en promedio, mientras que Japón y Europa a 5.

En términos de empleo, los Estados Unidos ocupan el 49% de su fuerza laboral en pymes, mientras que en Japón esta cifra asciende al 67% y en Europa llega hasta el 70% (en todos los casos, la pyme incluye también a la microempresa). Sin embargo, excluyendo a la microempresa, los Estados Unidos emplean el 27% en pymes, y Europa el 30%.

Sobre la formación; mientras más calificado es el empresario, hace mayor uso de los instrumentos existentes (de fomento u otro tipo). Sin embargo, solo el 18% de las pymes europeas tienen un plan escrito para desarrollo de competencias in – house. Este porcentaje aumenta conforme se incrementa el tamaño de la empresa.

Aunque el acceso al financiamiento es una de las tres restricciones consideradas como más importantes por las pymes europeas, casi todas las pymes han obtenido financiamiento bancario cuando lo han necesitado y la enorme mayoría de ellos es estable respecto a sus relaciones financieras (suelen tener relaciones con un solo banco). En general, sus préstamos son considerados pequeños –para el estándar de la Unión Europea- menores a 100 mil euros. En este punto, la claridad y transparencia de la información entre banco y empresas es una necesidad para mejorar el acceso al financiamiento.

En términos de la internacionalización de las pymes, las formas más frecuentes observadas en la Unión Europea son: como proveedor (30% de las pymes), como exportador (18%), y en tercer lugar en relaciones colaborativas con otras pymes del exterior (sean directamente o como subsidiarias).

Sin embargo, a medida que aumenta el tamaño de la empresa, la proporción de exportaciones puede aumentar hasta el 50%. En ese sentido, la mayor competencia ha implicado un incremento en los contactos de la pyme con otras empresas a nivel internacional, lo cual ha fomentado su mejora competitiva. A pesar de ello, los costos de internacionalización son altos, particularmente las leyes y regulaciones existentes.

Las pymes consideran que sus fortalezas competitivas son el servicio al cliente y la calidad de sus productos y servicios (siendo el precio el tercer factor competitivo considerado por ellos).

Entre las características tecnológicas de las pymes más importantes se encuentran las siguientes:

Cuadro 10
Situación de la tecnología pyme en Europa

Tecnología incorporada	Porcentaje
Celulares	83
Internet	74
E-mail	71
Computadoras individuales	69
Computadoras en red	52
Card swipe	34
Página Web propia	43

Fuente: Observatorio Europeo de la pyme

Finalmente para el caso europeo, una microempresa genera empleo para 3 personas en promedio, una pequeña para 19, una mediana para 98 y una grande para 1052 personas. El promedio de empleo general es de 7 personas por empresa; aunque el rango es variable. Encontramos países como Grecia, con 2 ocupados en promedio frente a Holanda con 12³².

Es claro que para el caso de América Latina, la información disponible sobre las pymes es totalmente insuficiente para definir una “tipología” de las empresas. Ello, sin embargo, no impide señalar algunos elementos importantes de la experiencia europea, rescatables para el caso latinoamericano.

Una primera observación es que las empresas de los países industrializados son más grandes, generan más empleo, son más tecnificadas, cuentan con un mayor grado de internacionalización, además de que las condiciones de su entorno de negocios son mejores que las de América Latina.

Una segunda apreciación tiene que ver con el género de los empresarios de países industrializados. La tendencia predominante es que sean hombres los responsables de la empresa. En el caso latinoamericano sin embargo cabe señalar que esa es también la tendencia prevaleciente, aunque se ha observado también que la proporción de hom-

32 European Commission. 2003 Observatory of European SMEs. 2003/8 Highlights from the 2003 Observatory. European Communities, 2004. Luxembourg.

bres cae a medida que se reduce el tamaño de la empresa. De esta forma, es frecuente encontrar muchas más mujeres microempresarias, sobre todo en determinados sectores del comercio y los servicios. Sería interesante analizar si lo mismo sucede en las economías más industrializadas.

La edad promedio observada en la muestra para los países seleccionados de América Latina es superior a la europea. Si asociamos ello al nivel educativo (al menos 50% con educación universitaria), se puede considerar que el paso por la universidad, asociado a la mayor complejidad para encontrar empleo en nuestra región –y por tanto el mayor tiempo que toma hacer experiencia productiva- “retrasa” de alguna forma el proceso emprendedor. En todo caso, Kantis³³ (2004), muestra que en América Latina, el nivel educativo de los emprendedores es mayor que en los casos de comparación (Italia, España y el Este de Asia). También es posible que uno de los resultados de las crisis económicas recurrentes en América Latina, sea el mayor desempleo en rangos superiores de edad, lo cual empuja a estas personas a iniciarse en una actividad empresarial partiendo de su experiencia productiva.

Otro tema significativo, es el de la empresa familiar. Este sin duda debe ser objeto de un análisis más en profundidad con el propósito de indagar sobre diversos aspectos que inhiben la competitividad de la empresa y que se vinculan directamente con su carácter familiar.

Una primera visión de la problemática empresarial en base a los resultados de la fase cualitativa de la investigación

Como se señaló en el primer capítulo respecto de la metodología diagnóstica, en ella se analizan los problemas observados por otros desde el análisis de contenido, y se validan posteriormente mediante la triangulación de métodos y actores. Sin embargo, y dado que esta visión general de los obstáculos muchas veces es muy extensa, parece pertinente reducir todas estas áreas a un conjunto más pequeño de ámbitos que permita identificar cada una de las señales que brindan los diferentes actores, reduciendo todas estas dimensiones a un grupo más pequeño y por tanto, más factible para trabajar.

Sobre la base del análisis de contenido desarrollado para cada país, se hace una tipificación de las diferentes áreas de análisis, las cuales se verán incrementadas con los resultados de la investigación cuantitativa.

En ese sentido, el siguiente capítulo pretende establecer ese primer listado de temas identificados como problemáticos para la pyme, para posteriormente ser contrastados con los temas que finalmente fueron establecidos por los empresarios como

33 Kantis, Hugo y otros, Desarrollo Emprendedor, América Latina y la Experiencia Internacional Pág. 79

los más importantes. Esto con el propósito de analizar las diferencias existentes entre la percepción de los empresarios y el “common knowledge” (conocimiento común) sobre la problemática empresarial en los países.

Es importante señalar que el propósito de la metodología fue el de identificar las restricciones exógenas en las que se desenvuelve la pyme (es decir, aquellas cuyo impacto no depende de las acciones que las empresas puedan llevar a cabo), en la práctica siempre es difícil establecer una línea clara entre las restricciones exógenas y las endógenas (aquellas relacionadas al propio accionar de la empresa). En ese sentido, un tema tan recurrente como el financiamiento, puede ser visto –desde una perspectiva exógena- como resultado de la ineficiencia de los bancos para desarrollar mecanismos eficaces de selección de proyectos ó (perspectiva endógena) como la falta de capacidad de la pyme de cumplir con los requisitos contables y administrativos que solicita el sistema financiero.

En el anexo se sintetizan los informes de avance de los FUNDES países en donde –desde el análisis cualitativo- se definen algunos problemas y temas sensibles, que son insumos para la construcción de los temas eje del siguiente capítulo.

Capítulo IV

Entre lo cualitativo y lo cuantitativo, construcción de una tipología general

Tal como se señaló anteriormente, en este capítulo se establecerá una tipología general para el análisis de la problemática pyme sobre la base del análisis cualitativo (ver anexo) realizado en los países (que por su pretensión de generalidad, involucra todos los ámbitos potencialmente identificables como un obstáculo al desarrollo de la pyme). Posteriormente y de la misma manera, se procederá con el análisis cuantitativo que –desde la perspectiva empresarial– define las áreas problema, para finalmente contrastar los resultados de una con la otra y establecer los ámbitos de análisis de los siguientes capítulos.

Se busca establecer si existen o no diferencias críticas en las percepciones empresariales, respecto de la visión tradicional en el tema pyme. Una vez establecido este resultado, se analizará la posibilidad de asociar el mismo a la percepción generalizada de los empresarios respecto de la ausencia de efectividad de las acciones de apoyo desarrolladas desde el Estado, y/o si hay un problema de “voz”³⁴ (en el sentido de Hirschman), que repercute en ausencia de representatividad pyme en las decisiones del Estado.

Estableciendo una tipología general desde la investigación cualitativa

En la fase cualitativa de la investigación, se observó que los ámbitos tratados fueron variados; así como las perspectivas. Sin embargo, es posible hacer un primer intento por establecer una tipología general de áreas sensibles, la cual será posteriormente traslapada con los ámbitos que finalmente fueron validados por los propios empresarios. Esta es una primera aproximación que permitirá establecer diferencias (si existen) entre el “*conocimiento común*” respecto al tema y las propias percepciones empresariales. Además, facilitará trabajar con un conjunto más acotado de ámbitos (los cuales tratarán de incluir todas las dimensiones mencionadas tanto por empresarios, gobierno, y actores de las llamadas organizaciones intermedias).

34 La voz, así como la salida o la lealtad, son categorías desarrolladas por Hirschman para explicar los procesos sociales, su estabilidad o cambio. Particularmente la voz se refiere a la capacidad de las sociedades de expresar sus preocupaciones mediante acciones públicas. Ver HIRSCHMAN, A. 1997. Salida, Voz y Lealtad. Fondo de Cultura Económica, México.

Como una primera observación respecto de la información antes referida, es posible señalar la complejidad de aislar temas o ámbitos. La perspectiva asociada a los problemas endógenos-exógenos en algunos temas particulares no es clara y por tanto, no es fácil establecer una diferenciación nítida entre ellos. Esto muestra el carácter multifactorial de la problemática pyme, la cual conduce con frecuencia a una superposición de temáticas que pueden ser percibidas desde diferentes áreas.

Ante esta situación se identifican hasta nueve áreas como las de más frecuente mención: el área financiera; infraestructura; el área de política³⁵ que incluye a la gestión macroeconómica, el funcionamiento del Estado y las acciones / política de fomento (desde una visión integral de los que al Estado y la política se refiere); temas tributarios y laborales; problemas sociales y culturales; mercado interno y comercio exterior. Adicionalmente se mencionan los temas de tecnología e innovación y el medio ambiente; aunque su énfasis como problemas se percibe claramente como menor. Lo anterior no debe percibirse como poco importante para el empresario tanto como resultado de un establecimiento de prioridades más de corto plazo (y de impacto mayor) en la dinámica empresarial.

En el **área financiera**, las variables señaladas como altamente relevantes a nivel de los países son las altas tasas de interés; los plazos cortos; las garantías; los trámites engorrosos y costosos; la ausencia de mecanismos (alternativos) de financiamiento como capital de riesgo, *leasing*, *factoring*, etc.; o de un mercado de capitales *ad-hoc*; la escasa experiencia de las instituciones de crédito en la pyme (que repercute en la ausencia de metodologías adecuadas para la medición del riesgo en este mercado), etc. Desde la propia perspectiva empresarial, lo anterior es resultado de la ausencia estructural de fondos propios para inversión de un lado, y de la ausencia de mecanismos financieros para inversión de mediano y largo plazo del otro. En algunos casos, a pesar de la presencia de líneas de financiamiento pyme, su utilización es baja (probablemente relacionada con las restricciones expuestas líneas arriba, el desconocimiento de su existencia, o la desconfianza en el proveedor gubernamental). Adicionalmente, se observa una cierta asimetría en la relación entre las pymes y el sistema financiero, lo cual influye en la poca capacidad de negociación del estrato.

35 La identificación de asuntos relacionados con el Estado y su vinculación con los ciudadanos (en este caso, empresarios), se agrupa de acuerdo a tres dimensiones. La visión del Estado, por un lado, como proveedor y responsable del cumplimiento de las reglas de juego en las que la sociedad se conduce (en ellas es donde aparece el importante tema de la burocracia, los trámites y las consecuencias que de ella se desprenden, así como los problemas sociales que debe resolver). Por el otro, como gobierno ejecutor de las políticas macroeconómicas que le dan estabilidad al país (y que incluyen las buenas o malas señales que le dan estas políticas a los mercados). Y un tercero como diseñador y ejecutor de acciones de fomento que buscan darle una orientación de mediano y largo plazo al desarrollo (en este punto se ven también las consistencias o inconsistencias entre estas acciones y las señaladas líneas arriba). De esta forma, estos temas pueden verse como uno solo, obviamente señalando sus diferentes dimensiones (como generador de reglas, de la estabilidad y promotor del desarrollo).

El tema de la **infraestructura** fue subdividido a su vez en infraestructura de apoyo a la producción (carreteras, puertos, aeropuertos, etc.) y servicios públicos (luz, agua, etc.). Aquí la referencia a estos ámbitos va en directa relación con el grado de desarrollo relativo de cada país. En los casos de menor desarrollo relativo, las referencias más frecuentes en el tema infraestructura de apoyo a la producción se asocian a su alto costo, obsolescencia, ausencia (o mal estado), insuficiente mantenimiento, etc., los cuales aumentan los costos de producción. En los otros, se refieren a algunos problemas de acceso a poblaciones pequeñas, así como al cumplimiento de las disposiciones de vías adecuadas al transporte de carga.

En el caso de los servicios públicos, como en el anterior, prima la relación entre desarrollo relativo y problemas generales de costo o calidad. Así, las menciones más frecuentes se relacionaron con precios altos, deficiencias en los servicios, etc.

La **política** se divide en sus tres dimensiones para facilitar el entendimiento (gestión macroeconómica, funcionamiento del Estado y acciones de fomento), tiene en primer término a la gestión macroeconómica, cuyas percepciones en muchos casos están más cerca de las consecuencias de la desaceleración de varias de estas economías, unidas a manejo de las políticas económicas que incrementaron los déficit (fiscal, externo) generando incertidumbre y desconfianza entre los distintos actores sociales. En varios casos (sobre todo de importadores netos), la subida del precio del petróleo ha generado problemas, que en ausencia de políticas fiscales consistentes, han debilitado la posición externa de varias economías.

A ello se suman inconsistencias entre el manejo macroeconómico y las políticas de fomento, lo cual tiende también a profundizar la incertidumbre y por tanto, a incrementar los comportamientos especulativos que generan reacciones adversas por parte de los gobiernos y acentúan este círculo vicioso de incertidumbre - políticas erráticas - incertidumbre.

En lo que al funcionamiento del Estado se refiere, se incluye tanto la relación operativa entre el y las empresas, como sus tareas estratégicas y debilidades funcionales. En ese sentido, la visión de su relación con las empresas se percibe como no-lineal, basada en la desconfianza y no en la cooperación, con legislación que fomenta la incertidumbre (a empresas e individuos). Desde la perspectiva de las tareas estratégicas; se señala la necesidad de establecer una política de mediano y largo plazo haciendo consistente sus acciones en el ámbito macro con las de nivel meso y micro (coherencia entre la política macroeconómica con la de fomento), con una perspectiva territorial en vez de sectorial. Políticas sostenidas y continuas, que sean consecuencia del conocimiento de las problemáticas que las motivan. Finalmente, en cuanto a las debilidades funcionales: existen tanto carencias en las políticas del Estado así como

limitaciones / excesos en el marco legal y administrativo, trámites complejos que invitan a la evasión, etc.

Para el análisis de las políticas / acciones de fomento se tomó un enfoque más específico sobre los aspectos de las políticas públicas con orientación al fomento. En ese sentido, se integran temas que serían parte del funcionamiento del Estado por su estrecha relación con el fomento (como la ausencia de lineamientos base, falta de claridad de las políticas o incertidumbre respecto a la continuidad de los apoyos), con temas del fomento propiamente dicho, tales como la desarticulación y por tanto, poca efectividad de la oferta; su poca visión territorial tanto como sectorial; la escasa información existente (o su inadecuada difusión); el bajo uso del fomento por parte de los potenciales beneficiarios; el poco acercamiento de quienes diseñan las políticas con los usuarios finales de las mismas. En los casos en que se hace uso de los instrumentos existentes, se señalan los altos de costos de acceso, la ausencia de mecanismos de monitoreo y evaluación, la falta de operadores (sean públicos o privados) con las calificaciones necesarias, etc. En algunos otros casos se señala la inexistencia de instrumentos orientados desde una perspectiva territorial e integrada.

Tanto el tema **tributario** como **laboral** siendo distintos por los ámbitos que tratan, se perciben como semejantes en la visión –sobre todo- de los empresarios. En ambos temas las referencias están sesgadas a los obstáculos que generan en cuanto a los altos costos de cumplimiento, sea por la complejidad de los sistemas (trámites), o su impacto económico. De cualquier manera, la respuesta es la evasión y la informalidad. Por ello, se plantea que los sistemas no fomentan la inversión ni el empleo.

En el ámbito laboral, el análisis se hace más complejo cuando se involucra el tema de la formación para el trabajo; como resultante del sistema educativo formal y el sistema de capacitación. En este punto la percepción más importante es que el sistema educativo no está generando el tipo de trabajador que el mercado requiere (traslapando el tema con el papel del Estado en la política educativa), o con el nivel de adecuación del sistema de capacitación técnica a los requerimientos de las empresas. La evidencia se encuentra en la gran cantidad de jóvenes graduados universitarios que no encuentran un empleo en su área de conocimiento. En este punto, también aparece el sesgo asociado a si el sistema de capacitación esta hecho o no solo para los requerimientos de las grandes empresas.

Finalmente, existe la visión en varios países de que la legislación favorece al empleado (en perjuicio del empleador), lo cual hace subyacer el conflicto por encima de la cooperación en la relación empresario - trabajador.

En el caso de los **problemas sociales (y culturales)**, los aspectos tratados corresponden a varias dimensiones de las acciones públicas y privadas con impacto sobre

las empresas. Por un lado, se analizan los problemas “típicamente” sociales que tienen efecto en la inversión y por tanto en la competitividad de las empresas: la informalidad, el contrabando, la corrupción, etc.

Otros temas que se consideran como un “problema social” es la ausencia de una cultura empresarial, la poca confianza entre el sector público y privado (que inhibe una mayor vinculación), la tendencia a actuar aisladamente (que predomina casi en todos los sectores sociales sin distinción alguna), la aparente inconsistencia entre las acciones de los gremios (que deben favorecer la asociatividad) y la realidad empresarial de su membresía.

El tema del **mercado interno** es percibido casi de manera unánime alrededor de la asimetría en las relaciones de las pymes (tanto entre ellas mismas, como con grandes empresas, con proveedores o clientes), en la medida que son otros quienes les imponen condiciones de producción, pago, etc. La llamada competencia desleal es un señalamiento que se manifiesta como consecuencia de este tipo de relaciones, donde el poder de mercado actúa como una barrera a la entrada. Se tocan también problemas considerados en otros ámbitos como el de la baja productividad de la pyme su escasa vinculación sectorial, la forma como la liberalización de los mercados afecta su desempeño competitivo, etc. Adicionalmente, se observa que la falta de información respecto de las acciones de fomento hace que las empresas se perciban a si mismas como al margen de la discusión sobre su temática y por tanto tengan escasa intervención para proponer cambios en tales propuestas.

El **comercio exterior** tiene un componente semejante al caso del mercado interno en la medida que existen barreras de entrada a los mercados internacionales percibidas como complejas por los empresarios pyme. Esta baja inserción externa está asociada por ejemplo, a la (insuficiente / mal difundida) información de base para acceder a las oportunidades de internacionalización, o las barreras arancelarias y para-arancelarias que encuentran en los mercados de destino. Ello también tiene que ver con el conocimiento y las posibilidades reales de cumplimiento de las normas extranjeras, los costos de transporte, la ausencia de personal calificado en esos ámbitos (o de agentes intermediarios calificados), la escasez de financiamiento (el cual también puede verse desde la perspectiva del financiamiento como tema general), los seguros (asociados al riesgo existente en el comercio internacional), etc. En este mismo ámbito, se observa que muchas de las políticas están concentradas al fomento de las exportaciones y no a la mejora en la gestión de las empresas exportadoras. Otros problemas observados son la inseguridad, los excesivos trámites y requisitos, los limitados incentivos, e incluso el individualismo de los empresarios como una barrera en la medida que limita el desarrollo de consorcios o cadenas productivas. Algunos temas de infraestructura (como el mal funcionamiento de puertos, etc.) son otras limitaciones a la exportación.

Finalmente también existe el reconocimiento explícito de la baja productividad de la pyme, su poca especialización y vinculación sectorial, y por tanto, su imposibilidad de competir dado ese escenario.

El tema de la **tecnología e innovación** puede analizarse desde la perspectiva de la tecnología dura (física: producción) y blanda (humana: gestión). En la perspectiva dura, ello es visto en muchos como el reconocimiento de que la mayor parte de las empresas cuentan con un perfil tecnológico bajo (en relación con las de mayor tamaño relativo), con una gran heterogeneidad tecnológica (resultado de mejoras con poca planeación y/o de oportunidades de negocio) y con poca intención (y/o recursos, sean económicos y/o humanos) para mejorar ese ámbito (al menos en el corto plazo). Cuando el perfil tecnológico no es tan bajo, el alcance de las actividades asociadas a la innovación es muy reducido también debido a la baja profesionalización así como al poco grado de cooperación tecnológica entre empresas. Los temas asociados a este bajo perfil tecnológico son los altos costos, la falta de conocimiento sobre las tecnologías existentes, etc. Lo anterior muestra poca habilidad empresarial para identificar y elegir la tecnología más acorde a sus necesidades. Finalmente se plantea la vinculación entre la tecnología dura y blanda, en el sentido que un avance tecnológico requiere también de mecanismos de capacitación asociados.

Desde la perspectiva blanda, las características resaltantes se encuentran en el escaso aseguramiento de la calidad (certificación), en un uso poco frecuente de técnicas de organización (sea la producción, gestión, mercadeo, etc.), en reducidos esfuerzos por la capacitación, etc. Parte de esto último se alude a desconocimiento de la oferta existente, a dudas respecto de su calidad, a su ineffectividad, o directamente a su poca necesidad. En algunos casos, la relación de conflicto entre trabajadores y empresarios es también un elemento que reduce los incentivos empresariales a la capacitación laboral.

El tema del **medio ambiente** también se encuentra presente en los diagnósticos pero solo de manera marginal y con frecuencia, de voz del gobierno u organizaciones de la sociedad civil, más que de la empresa. En ese sentido, el cuestionamiento general se refiere a la ausencia de una cultura ambiental en las pymes que vincule la producción al cuidado del ambiente (producción limpia). Este es otro tema en el que se cruzan diferentes ámbitos en la medida que los altos costos de la transferencia tecnológica con respeto al ambiente son inaccesibles a las pymes, lo cual nos remite a la ausencia de incentivos (o la insuficiente / sesgada orientación de los mismos), en la medida que los existentes son factibles solo para las grandes empresas. Si a esto le sumamos la complejidad del manejo de la gestión ambiental integral (evaluaciones de impacto ambiental), es claro que esta es un área deficitaria en el desempeño de las pymes. Sin embargo, su importancia es creciente en la medida que es un requisito exigido cada vez más en las regulaciones de los países.

En términos generales, y como resultado de las indagaciones de la fase cualitativa de la investigación, se han identificado hasta nueve áreas o ámbitos de la problemática empresarial de menor tamaño. Así, sobre la base de la tipología señalada líneas arriba, se muestra a continuación la matriz de problemas identificados para la fase cualitativa (por países):

Cuadro 11
Grandes temas señalados en la fase cualitativa como limitantes al desarrollo de la pyme

Grandes Temas	ARG	BOL	CHI	COL	CR	ES	PAN	VEN
Área financiera		X	X	X	X	X	X	X
Infraestructura			X	X	X			X
Política (gestión macroeconómica, funcionamiento del Estado, política / acciones de fomento)	X	X	X	X	X	X	X	X
Aspectos tributarios y laborales			X	X	X		X	X
Problemas sociales	X	X	X	X	X	X	X	X
Mercado interno	X	X	X		X	X		X
Comercio exterior	X	X	X	X	X	X		X
Tecnología e innovación	X		X	X		X		X
Medio ambiente			X					X

Fuente: FUNDES Internacional con base en estudios cualitativos de los países.

Los aspectos marcados en la matriz pretenden reflejar los ámbitos en los cuales se han identificado (de la fase cualitativa), oportunidades significativas de mejora en cada uno de los países de la muestra. Lo anterior no implica que los ámbitos no mencionados no sean considerados como problemas, tanto como la prioridad que se les asigna a los temas mencionados.

Cabe señalar, por un lado, la recurrencia (esperable) en el tema financiero y el funcionamiento del Estado. Sin embargo, los así llamados problemas sociales son una sorpresa en la medida que –mas allá de lo mencionado respecto a la corrupción, contrabando, informalidad, etc. – hay una alusión directa a la ausencia de cooperación, la desconfianza, la “vocación” por actuar aisladamente, tema mencionado recurrentemente en los estudios.

Al mismo tiempo, otros temas de una alta relevancia para la construcción del desarrollo empresarial como el de la tecnología, o la sostenibilidad ambiental, son menos mencionados.

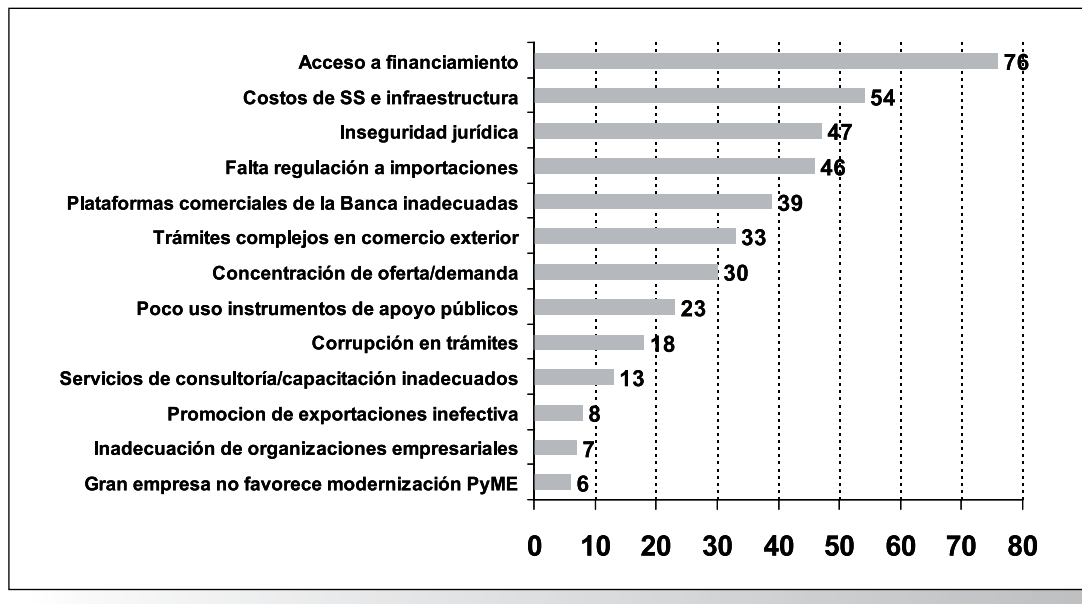
Lo que si es importante señalar sobre los resultados de la matriz (siendo que la mayor parte de las dimensiones aquí señaladas muestran varias preocupaciones asociadas a la competitividad de las empresas), es que muchas de sus áreas van más allá del propio tema empresarial y de las limitaciones de las acciones de fomento específicas, para ubicarse en el ámbito de la construcción de las políticas públicas. Este es un indicador representativo del insuficiente grado de desarrollo institucional de los países, por ejemplo, en el diseño de una “estrategia de desarrollo” que concilie las acciones en el ámbito macroeconómico con las políticas específicas en lo sectorial, regional, educativo, tecnológico, etc. Pero también puede ser una señal de alerta respecto de una percepción (más o menos generalizada) según la cual es el Estado y sus instituciones el responsable único y directo del desarrollo. Ello sugiere la necesidad de un trabajo más a fondo en estos ámbitos, que se esbozará en los capítulos siguientes.

La fase cuantitativa y sus resultados

Dada la identificación de las áreas más relevantes señaladas en la fase cualitativa de la investigación, lo que corresponde a continuación es contrastarlas con los resultados básicos de la fase cuantitativa (desde la perspectiva de la jerarquía de los problemas). De esta forma, se señalan brevemente los obstáculos del entorno señalados por los empresarios en los ocho países de la muestra y jerarquizados desde su propia perspectiva. Asimismo, se establece una tipología general de la fase cuantitativa (basada en los nueve ámbitos antes señalados) y finalmente se contrasta la misma con la anterior del análisis cualitativo.

En Argentina, ante la pregunta sobre los obstáculos que más afectan a su empresa, las respuestas fueron (es ese orden):

Gráfico 3
Argentina, obstáculos identificados por los empresarios (Respuestas en %)

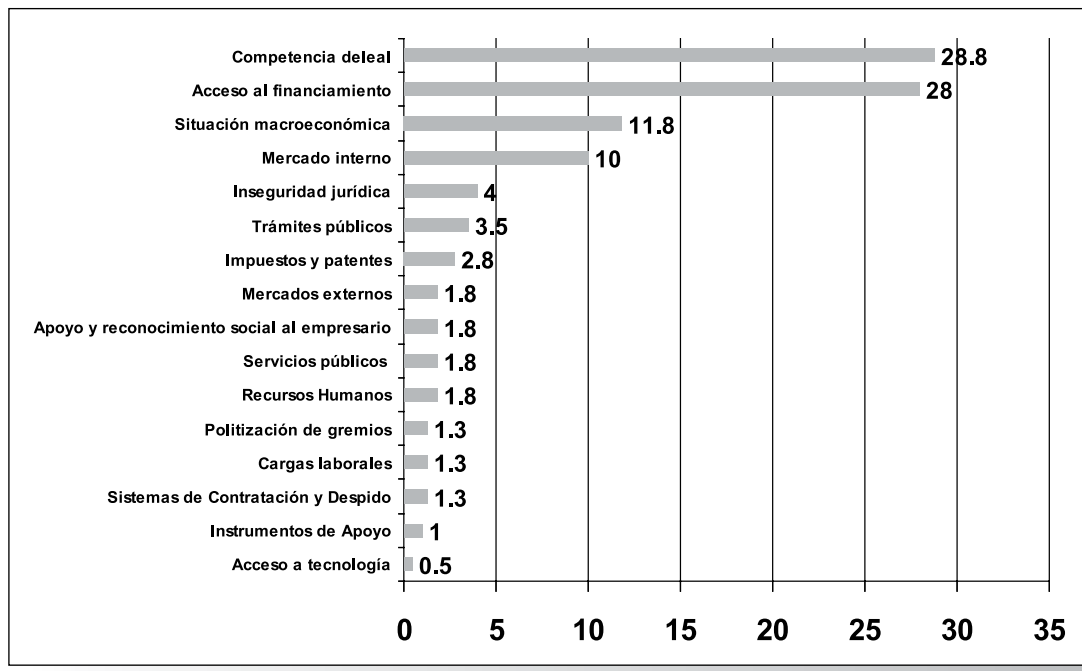


Fuente: Fundes Argentina, investigación cuantitativa

Desde una perspectiva integradora, los grandes temas tocados –agrupados por áreas- en este país fueron el financiamiento, la infraestructura, el funcionamiento del Estado, el comercio exterior, el funcionamiento de los mercados internos, la política de fomento, los problemas sociales (como la corrupción, la inadecuación de los gremios o la vinculación empresarial), así como el tema de la tecnología (en sus aspectos blandos).

En **Bolivia**, los temas identificados por los empresarios como los que más afectaron a su empresa fueron:

Gráfico 4
Bolivia, obstáculos identificados por los empresarios (Respuestas en %)

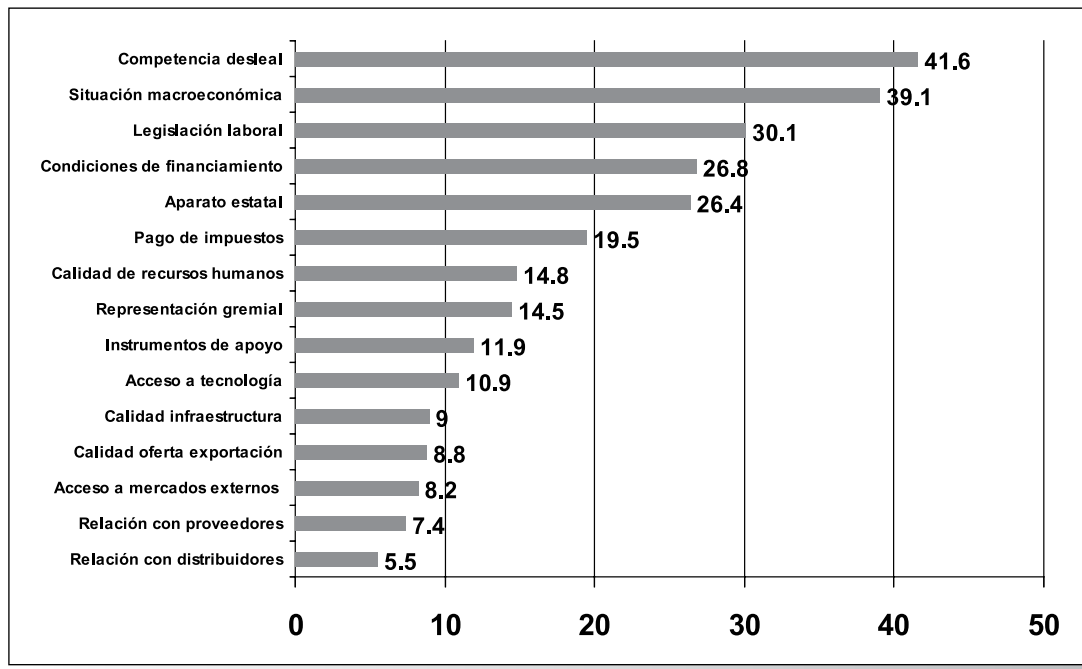


Fuente: Fundes Bolivia, investigación cuantitativa

Esbozando una integración a grandes temas, estos podrían verse como el funcionamiento de los mercados internos, el financiamiento, la gestión económica (distinta de la de fomento), el funcionamiento del Estado (y la inefectividad o el alto costo de cumplimiento de las normas), aspectos tributarios, el comercio exterior, problemas sociales (como el reconocimiento del éxito empresarial, la politización de los gremios que buscan sus propios intereses), la infraestructura (en servicios), tecnología (desde una perspectiva amplia, capacitación y aspectos técnicos propiamente dichos), y la política de fomento.

En Chile, los obstáculos que limitan gravemente el desempeño de las empresas fueron:

Gráfico 5
Chile, obstáculos identificados por los empresarios (Respuestas en %)

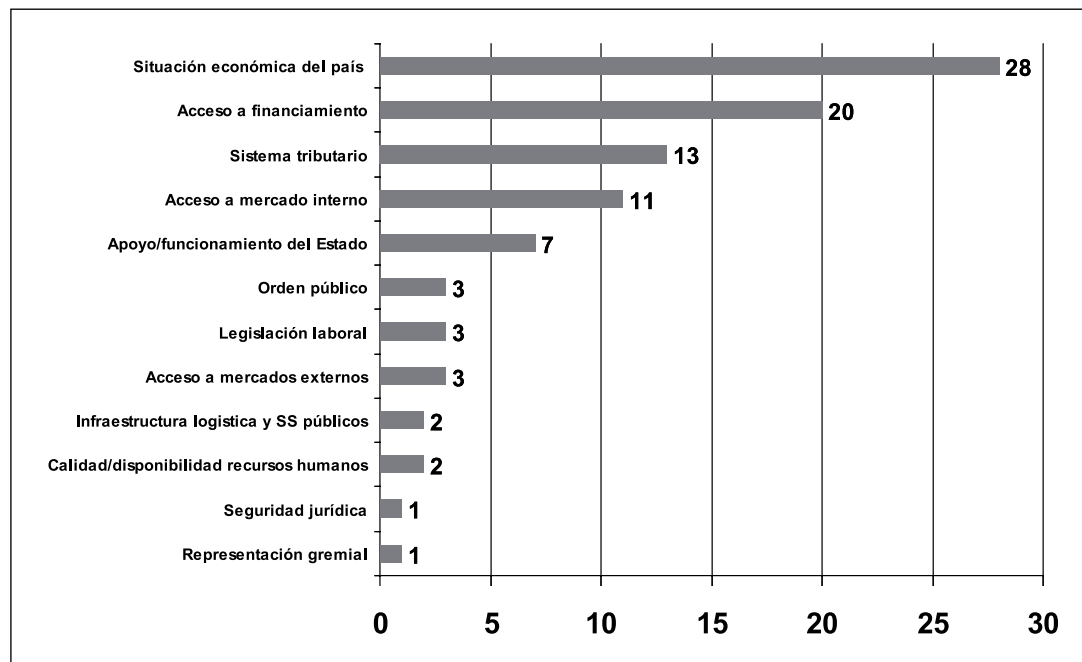


Fuente: Fundes Chile, investigación cuantitativa

Los temas en los que pueden ser agrupados en funcionamiento del mercado interno, política macroeconómica, aspectos laborales y tributarios, financiamiento, funcionamiento del Estado, tecnología (en sus aspectos físicos y de recursos humanos), problemas sociales, política de fomento, infraestructura y comercio exterior.

En el caso de Colombia, la jerarquía de los obstáculos reseñados nos muestra lo siguiente:

Gráfico 6
Colombia, obstáculos identificados por los empresarios (Respuestas en %)

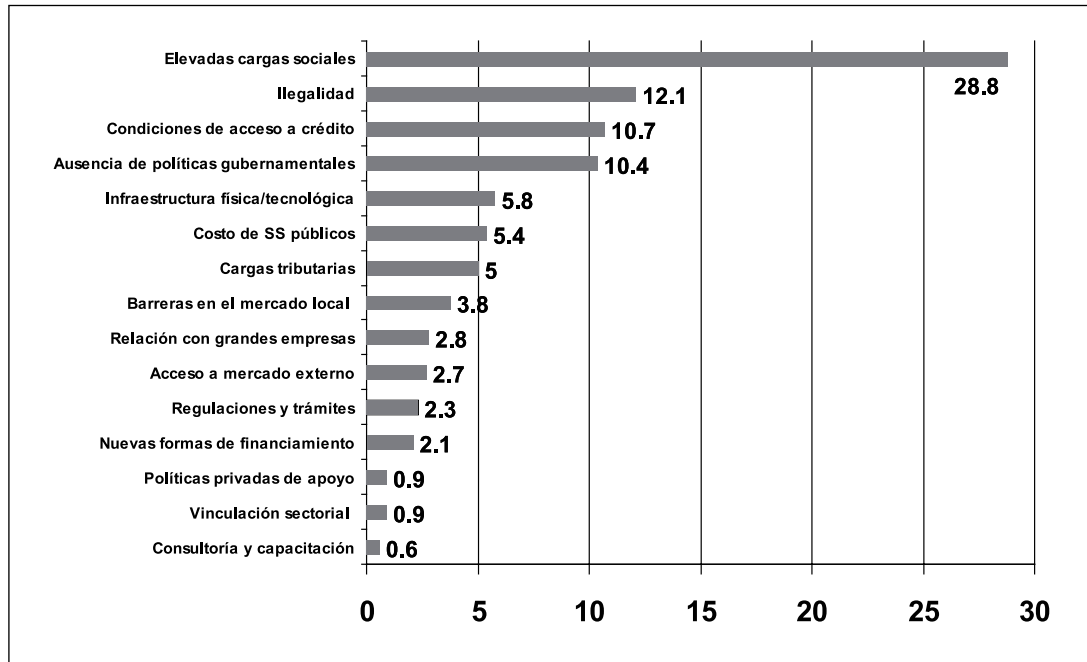


Fuente: Fundes Colombia, investigación cuantitativa

Estos pueden clasificarse desde la perspectiva de los ámbitos en la gestión macroeconómica, el financiamiento, el tema tributario y laboral, el mercado interno, el funcionamiento del Estado, el comercio exterior, la infraestructura, la tecnología (en sus aspectos de capacitación) y los problemas sociales.

Los problemas observados en la fase cuantitativa en Costa Rica fueron los siguientes (en orden de prioridad):

Gráfico 7
Costa Rica, obstáculos identificados por los empresarios (Respuestas en %)

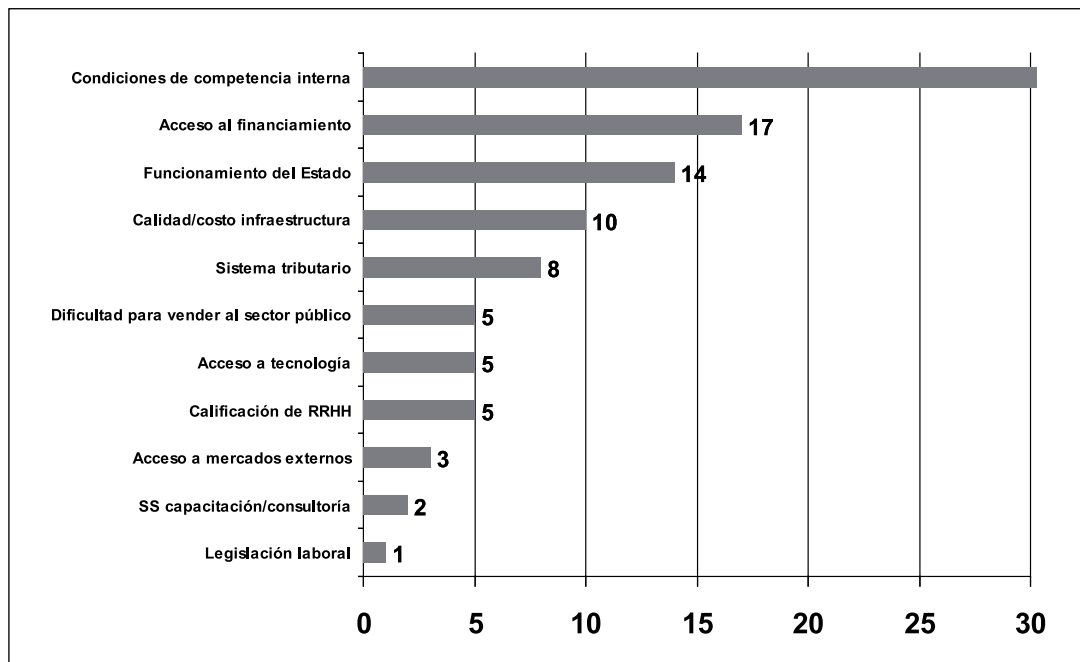


Fuente: Fundes Costa Rica, investigación cuantitativa

Estos temas se agrupan a la vez en funcionamiento del Estado, problemas sociales, financiamiento, política de fomento, infraestructura, tecnología, problemas tributarios y laborales, situación del mercado interno y comercio exterior.

En El Salvador, el análisis de la jerarquía de los obstáculos resultó en la siguiente lista de problemas:

Gráfico 8
El Salvador, obstáculos identificados por los empresarios (Respuestas en %)

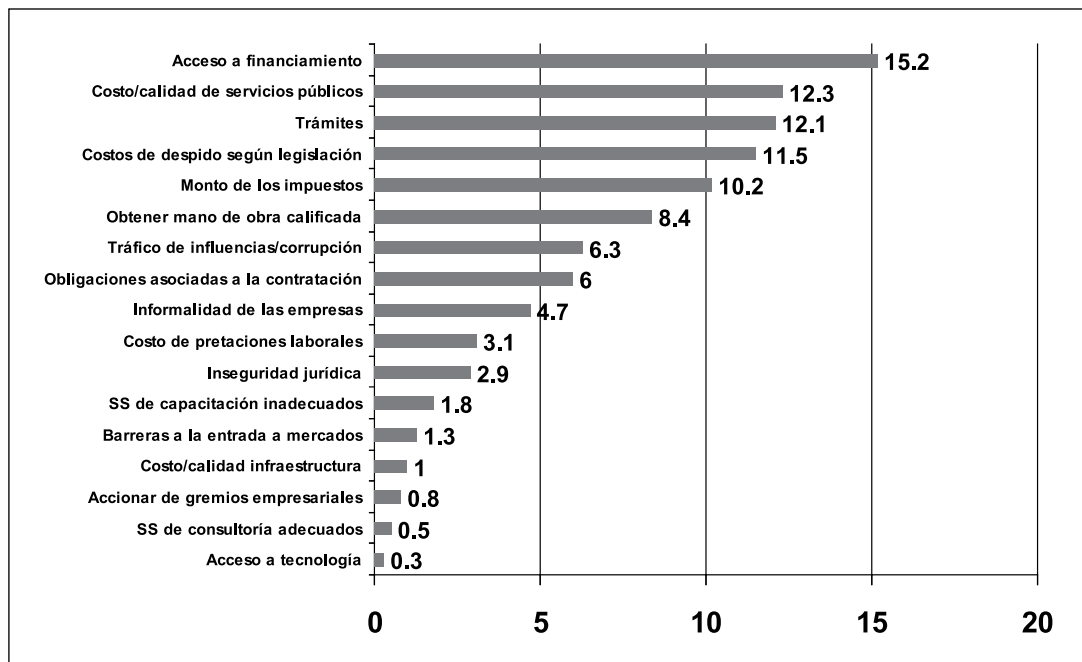


Fuente: Fundapyme, investigación cuantitativa

Luego de agrupar estas consideraciones nos quedamos con un grupo integrado por: mercado interno, financiamiento, funcionamiento del Estado, infraestructura, sistema tributario y laboral, tecnología y comercio exterior.

En Panamá, se identificaron los temas que limitan mucho el desarrollo de las pymes, con los siguientes resultados:

Gráfico 9
Panamá, obstáculos identificados por los empresarios (Respuestas en %)

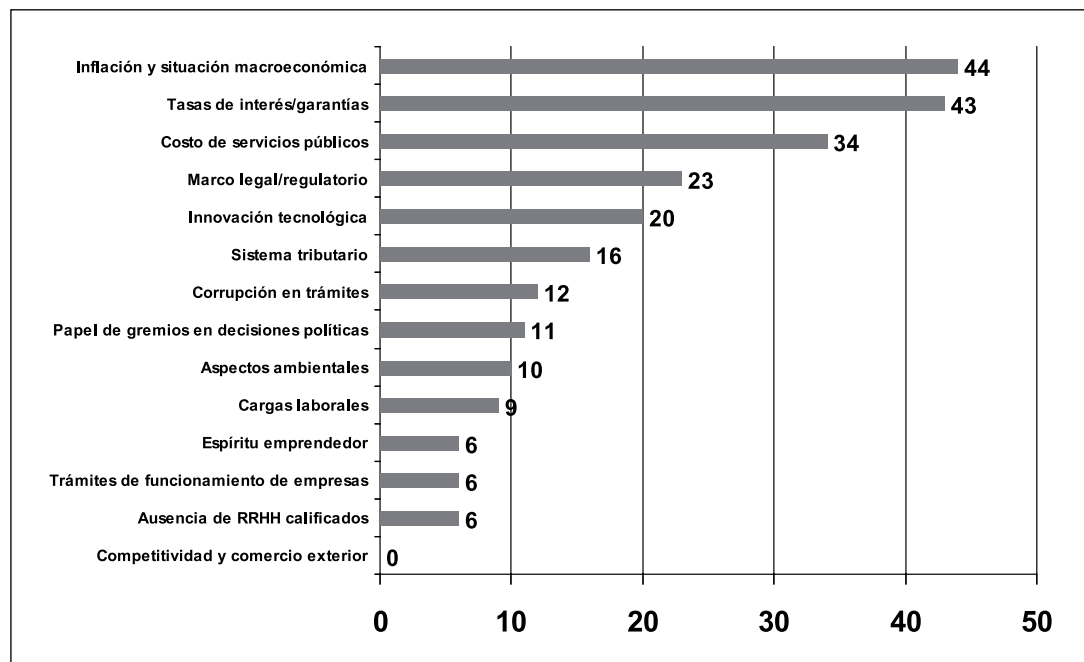


Fuente: Fundes Panamá, investigación cuantitativa

En base a la clasificación, se reagruparon los temas en financiamiento, infraestructura, funcionamiento del Estado, aspectos tributarios y laborales, tecnología, problemas sociales y mercado interno.

Finalmente en Venezuela, de acuerdo a la jerarquización desarrollada por los empresarios, se consideran como obstáculos muy importantes a los siguientes:

Gráfico 10
Venezuela, obstáculos identificados por los empresarios (Respuestas en %)



Fuente: Fundes Venezuela, investigación cuantitativa

Las preocupaciones venezolanas pueden verse desde una perspectiva más integral como orientados hacia la gestión macroeconómica, el financiamiento, la infraestructura, el funcionamiento del Estado, la tecnología, el sistema tributario y laboral, problemas sociales, el tema ambiental, y el comercio exterior (aunque con porcentaje casi nulo).

Finalmente, una vez reagrupados los problemas de la fase cuantitativa con base en las áreas establecidas en la tipificación, podemos ver en el cuadro 12 los resultados reclasificados de la fase cuantitativa.

Cuadro 12
Grandes temas señalados por los empresarios como los más limitantes al desarrollo de la pyme en la fase cuantitativa

Grandes Temas	ARG	BOL	CHI	COL	CR	ES	PAN	VEN
Condiciones de acceso al financiamiento	X	X	X	X	X	X	X	X
Deficiencias en infraestructura y servicios públicos	X	X	X	X	X	X	X	X
Política / gestión macroeconómica		X	X	X				X
Funcionamiento del Estado	X	X	X	X	X	X	X	X
Políticas / acciones de fomento	X	X	X		X	X		
Aspectos tributarios y laborales		X	X	X	X	X	X	X
Problemas sociales		X		X	X		X	X
Mercado interno	X	X	X	X	X	X	X	
Comercio exterior	X	X	X	X	X	X		X
Tecnología e innovación		X	X			X	X	X
Medio ambiente								X
Calificación de RRHH		X	X	X		X		X
Gremios poco representativos	X	X	X	X		X	X	

Fuente: FUNDES Internacional con base en estudios cuantitativos de los países.

Los temas de mayor consenso respecto a su prioridad para los empresarios fueron los temas de carácter financiero, infraestructura (y servicios públicos), así como el funcionamiento del Estado (desde una perspectiva de proveedor de bienes públicos y como ente reglamentador de las relaciones económicas). Desde una perspectiva de corto versus mediano plazo, los temas anteriores pueden ser vistos también como los factores que obstaculizan el accionar cotidiano de las empresas. De la misma forma

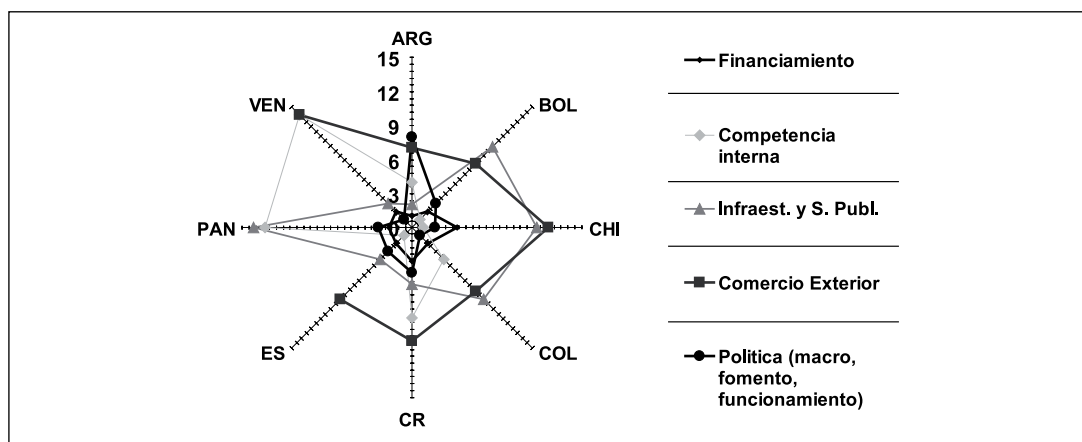
podemos tratar al tema de la tecnología e innovación en su componente blando – calificación de recursos humanos, servicios de formación, etc.

Otros aspectos casi de consenso fueron los tributarios y laborales (sea por su complejidad de cumplimiento y/o por la carga económica que se percibe de ellos sobre las empresas), los problemas sociales (donde destaca la percepción de individualismo empresarial y poca cooperación entre las empresas, así como otros factores como la corrupción, el contrabando, la informalidad, etc.). El tema del comercio exterior es señalado por casi todos alrededor de la complejidad de la internacionalización y como los trámites, costos, requisitos, etc., se convierten en una verdadera “barrera a la entrada”.

Los temas de menor referencia (como el medio ambiente o la política macroeconómica), parecen ser resultado de visiones puntuales más que de una percepción generalizada de los países sobre ellos como un “problema”.

Cabe señalar la aparición de dos temas en el análisis cuantitativo que no aparecieron (al menos no de forma directa) en la revisión bibliográfica: por un lado, el grado de calificación de los recursos humanos para las necesidades del mercado laboral en la actualidad; y por el otro, la ausencia de gremios empresariales representativos de la problemática y demandas de las pequeñas y medianas empresas. Ambos sugieren aspectos poco explorados de la problemática pyme y abren el camino, al repensar del tema educativo y el estado de la formación y capacitación laboral. En el segundo caso, a la identificación de liderazgos y quizás a la redefinición del papel de los gremios como mecanismos institucionales para la representación de los intereses empresariales.

Gráfico 11
Problemas Identificados como más Recurrentes en los 8 países



Fuente: FUNDES Internacional sobre la base del análisis cuantitativo de los diagnósticos

Tal como se señala en el gráfico 11, los ejes de la problemática (concentrados en el centro del gráfico) giran alrededor del financiamiento, la política (entendida desde sus tres perspectivas: la gestión macroeconómica, la gestión pública-que incluye los temas de desregulación-, y las acciones de fomento), así como los temas de la competencia interna. En varios países también la situación de la infraestructura y los servicios públicos es una limitante a la competitividad empresarial, lo mismo que los mecanismos para insertarse en el mercado internacional.

Los temas antes planteados son los ejes de las preocupaciones empresariales. Lo anterior no significa que no existen otras preocupaciones, que desde otra perspectiva puedan ser muy relevantes; como el caso de la tecnología. Debemos recordar en este punto que esta parte del análisis se refiere a lo que el empresario considera como un problema que al momento restringe su competitividad, desde una perspectiva de lo más a lo menos crítico. Por eso es que se puede percibir cierta tendencia por jerarquizar los problemas del corto plazo en las respuestas empresariales (temas como el financiamiento o la relación empresarios-Estado). Esto podría reforzar la hipótesis de que los patrones de conducta empresarial se activan por acciones de corto plazo, más que por planeamiento de mediano-largo plazo; hipótesis que debería ser objeto de investigaciones en mayor profundidad.

Análisis cualitativo – cuantitativo

Cuando hacemos el comparativo entre las fases cualitativa y cuantitativa de la investigación (con énfasis en la jerarquía), observamos varias cuestiones interesantes. Una de las más importantes consideraciones alrededor del gráfico 12 base de esta contrastación, es la integralidad de la problemática pyme. Es difícil establecer un tema o ámbito en el que una pyme se vea afectada en su desempeño competitivo que no esté incorporada en esos nueve temas. A la vez, es difícil encontrar temas que no tengan al menos una forma de interrelacionarse con los otros. En ese sentido, lo sistémico del comportamiento e interacciones de la pyme en sus relaciones con el mercado, es una de sus características más resaltantes.

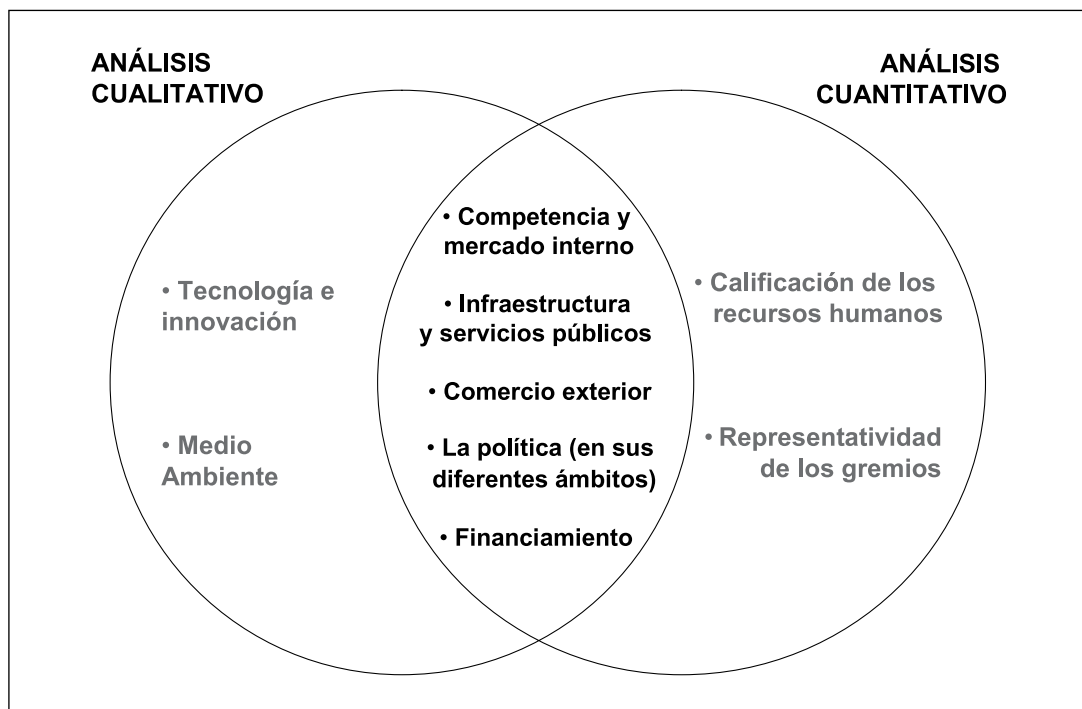
Otro aspecto destacable es la forma de abordar la problemática pyme. Desde una perspectiva cualitativa, aparecen temas como el medio ambiente y la tecnología e innovación que parecen ser preocupaciones obvias de los empresarios en su afán de desarrollar a la vez que hacer sostenible su actividad productiva. *A priori*, el investigador estaría dispuesto a afirmar que los asuntos de tecnología o medio ambiente son preocupaciones empresariales relevantes en la medida que tienen que ver con la sostenibilidad del desarrollo. Esa es la razón por la que aparecen como preocupaciones en el análisis cualitativo. Sin embargo, el análisis cuantitativo les asigna poco peso relativo. ¿Esto significaría que los empresarios no se preocupan por estos temas? No

debería interpretarse de esa forma la información, tanto como que el empresario tiene preocupaciones inmediatas, que perjudican su operación en el día a día, las cuales se encuentran reflejadas en la intersección del gráfico, y otras que tienen más una perspectiva de mediano-largo plazo. También podría considerarse que el no tomar en cuenta estas variables, haría poco sostenible a su actividad económica o la condenaría a una situación de subsistencia. Estos temas se abordarán más adelante.

El tema de la tecnología e innovación es visto de manera conjunta, es decir, se consideran los aspectos duros (la técnica) y blandos (la capacitación) de la misma. Desde la primera perspectiva, hay acuerdo en el tema del acceso y los costos en la mayoría de los países, aunque en otros la referencia es sobre infraestructura tecnológica, como soporte empresarial. Asimismo, la ausencia de canales para conocer la oferta existente, de intermediarios capaces de dar consejos pertinentes respecto de la “mejor oferta tecnológica” de acuerdo a las necesidades de la empresa, etc., fueron otras de las consideraciones en ese sentido. Desde la perspectiva blanda (capacitación), los temas resaltantes son la (variada) calidad y los (altos) costos de la oferta, la poca efectividad de la misma, e incluso se cuestiona su necesidad. Estos temas serán desarrollados en el capítulo 9.

Gráfico 12

Los Temas Recurrentes en los Análisis Cualitativo y Cuantitativo en los 8 Países



Fuente: FUNDES Internacional, en base al análisis cualitativo y cuantitativo de los países.

De otro lado, también aparecieron otros temas que no se consideraron en el análisis cualitativo como son el de la calificación de los recursos humanos o el grado de representatividad de los gremios. En el primer caso, se señala que los recursos humanos no cuentan con las competencias que el sistema productivo requiere en la actualidad. Ello genera costos de aprendizaje que asume el empresario y que posteriormente no se revierten en la empresa -generalmente- por cuestiones de rotación de personal. En este punto el problema se hace más complejo porque, de una parte, el sistema educativo o de formación vocacional no responde a los requerimientos del mercado, pero por el otro, el empresario no cuenta con mecanismos para retener personal (y que pueden estar asociados tanto a sus propias competencias en el ámbito de la interacción con los recursos humanos, o por condiciones salariales impuestas por el mercado, entre otras). Desde la perspectiva de los gremios, el tema impone una mirada a la labor que ellos cumplen en la actualidad como representantes de la problemática de los sectores, y de su capacidad de aglutinar efectivamente una masa crítica empresarial que les de representatividad.

Desde la perspectiva de los problemas identificados y validados desde lo cualitativo y cuantitativo; el tema de la política (desde una perspectiva integral, que incluye desde su papel como generador de reglas y donde se insertan los temas de cumplimiento y su eficacia institucional; el de la creación de un entorno de estabilidad económica, política e institucional; y el de promotor del desarrollo mediante acciones directas o indirectas a favor de determinados sectores/regiones), sus políticas (genéricas y de fomento) y la vinculación entre él y las empresas juega un rol crucial en el entorno de negocios de los países. Este y las políticas públicas de apoyo son de particular importancia en la medida que se refieren a la relación entre el Estado y el sector privado, la gestión económica y su impacto en la competitividad, el papel que se le asigna al Estado en el fomento, etc. En ese sentido, se señala; (i) la inconsistencia (o poca complementación) de las políticas en otros ámbitos con las de fomento, (ii) problemas en la vinculación Estado-empresas por la desconfianza entre ambos, (iii) reglas poco claras, costosas, tardadas, que reducen la competitividad empresarial o merman las oportunidades de negocio, (iv) la ausencia / ineffectividad de las políticas estatales, (v) la baja utilización de los instrumentos públicos de apoyo (en varios casos asociados a la falta de información sobre los mismos / a la impresión de que es una forma indirecta de “identificar” a las empresas informales), o ineffectividad de los mismos, (vi) el funcionamiento del aparato estatal en su papel de árbitro, etc.

En el caso del financiamiento, los aspectos más importantes destacados en la primera parte de las encuestas tienen que ver con: (i) el proceso de acceder a un crédito en términos de requisitos, trámites, tiempos, etc.; (ii) la ausencia de formas alternativas de financiamiento y, vinculado al anterior, (iii) plataformas comerciales inadecuadas por parte de los bancos (sistema financiero formal) en relación a las pymes.

Otros temas identificados por su gran relevancia son la vinculación con el mercado interno y externo asociado a la competencia. En el primer caso, los frecuentes señalamientos respecto del poder de mercado que ejercen sobre las pymes las empresas grandes, los distribuidores, grandes clientes, etc. (los que de cierta forma son también mecanismos de desincentivo de una mayor vinculación empresarial), se convierten en un tema crítico para las empresas de menor tamaño. En ese sentido, su caracterización regional involucra varios ámbitos que tienen que ver con asimetrías en la relación entre empresas: grandes-pymes, empresa y proveedores / distribuidores, etc., que pueden verse como; (i) problemas de concentración, sean por el lado de la oferta y/o de la demanda que redundan en competencia desleal; (ii) barreras a la entrada de nuevas empresas; (iii) la poca orientación de las grandes empresas hacia la modernización de las pymes (bajo esquemas de integración empresarial, por ejemplo), (iv) informalidad de las empresas (o prácticas informales de empresas formales), tema vinculado tanto al sector informal urbano (SIU) como al tráfico de influencias (*rent-seeking*) de las grandes empresas en su relación con el gobierno; (v) ausencia de regulación de las importaciones (bajo esquemas de protección del mercado interno); (vi) dificultades en el acceso a los procesos de compras del estado, entre otras.

De otro lado, la vinculación con los mercados externos mas bien refleja una complejidad mayor a la que los empresarios pyme encuentran en su quehacer cotidiano (mayormente orientado hacia el mercado interno), por lo que sus demandas se centran alrededor de información, apoyos, reducción de trámites, etc. A pesar de los diferentes estadios de desarrollo de los mercados externos, la información recogida muestra el vivo interés de un grupo (aún pequeño) de empresarios por la internacionalización. En ese sentido, temas como la burocracia asociada al comercio exterior, los mecanismos de promoción poco efectivos, la calidad de los servicios de formación y consultoría de cara a la internacionalización o la propia calidad de la oferta (potencialmente) exportable, son temas que inciden en el acceso a los mercados externos.

Más allá de los temas que son críticos para las empresas en el corto plazo como los ya mencionados y que desarrollarán en los capítulos siguientes, es importante también tratar otros que pueden considerarse críticos en la construcción del mediano y largo plazo en el desarrollo empresarial y que se mencionaron anteriormente: la tecnología (como fuente de creación o dinamización de ventajas competitivas) y la asociación entre empresas (analizada desde la perspectiva de los problemas sociales). Para muchos países de la región, el tema de la cultura empresarial es una traba al desarrollo emprendedor.

Finalmente en el gráfico 12, aparece también un tema que va más allá de una agenda puramente pyme porque es más bien un asunto de política pública en general: infraestructura y los servicios públicos. Este es sin duda un aspecto importante para la

competitividad empresarial en la medida que los sobrecostos involucrados en servicios públicos caros ó infraestructura de mala calidad, inciden de manera directa en la competitividad de los bienes y servicios que los utilizan. Sin embargo, el foco de ese tema rebasa el ámbito de la presente investigación.

Lo anterior lleva a centrar el análisis en lo que desde la experiencia de trabajo de FUNDES serían los temas más relevantes para una agenda pyme, así como otros en los cuales existe experiencia acumulada relacionada. Ejemplos de ello son los afines a la política y sus varias dimensiones, especialmente las relacionadas al Estado en su vinculación con las empresas y el fomento; el financiamiento; el mercado interno y el comercio exterior.

Tal como se señaló anteriormente, en los siguientes capítulos haremos un análisis en profundidad de las áreas identificadas por los empresarios como más críticas y que también son particularmente importantes en la construcción de acciones de fomento con visión de mediano y largo plazo. De esta forma, el siguiente capítulo se centrará en el análisis de los mercados internos. El capítulo 6 se hará cargo del tema del comercio exterior, mientras que el séptimo tocará el tema del financiamiento. El octavo tratará el tema crítico de la relación entre las empresas y el Estado.

Capítulo V

El mercado interno y la competencia

“Dado que las pymes no exportan su dinámica depende en 97% del mercado interno. Este mercado depende de la tasa de crecimiento, países con crecimiento o períodos de crecimiento buenos...”

“Para este tipo de empresas la principal variable de entorno es la tasa de crecimiento y eso se potencia por el tipo de bienes que producen que son básicamente alimentos. Y esa industria obviamente está destinada al consumo interno, el cual tiene que ver con el crecimiento”

Comentarios de instituciones privadas; Chile

Competitividad y mercado interno: Antecedentes

Como muestra la información disponible en el mundo –tanto en desarrollo como desarrollado– el 55% de las decisiones productivas son fundamentalmente de carácter interno (en los países de altos ingresos esa proporción llega al 58%, y en América Latina es del 56%)³⁶. Estas proporciones revelan la importancia de prestar la atención que se merece al mercado interno, como una fuente de generación de empleo e ingreso, así como de fomento del espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial en pequeña escala.

En ese mismo sentido, la información obtenida para varios países (sobre todo en desarrollo), revela que el ámbito natural de interacción de las pequeñas y medianas empresas (pymes), es fundamentalmente nacional (cuando no lo es regional, e incluso local³⁷).

36 1 – [(Exportaciones + importaciones) / PIB], elaboración propia con información de The World Bank, World Development Report 2006, Equity and Development, Oxford University Press, 2005.

37 En esta misma investigación, los datos arrojan que el comercio exterior de las empresas entrevistadas representa menos del 15% de su mercado. A ello debemos enfatizar el carácter más dinámico de estas empresas respecto del promedio de las pymes. Como referencia, un reciente estudio de FUNDES Internacional para la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica –PROCOMER, muestra que el grupo exportador pyme (directo), respecto del universo empresarial del país es inferior al 4%. ZEVALLOS, Emilio. PROCOMER: Informe final general de valoración, FUNDES Internacional, mayo 2004.

La información anterior refleja fielmente la importancia de las decisiones productivas internas, por lo que la situación de la competencia y el mercado local adquieren particularmente para la pyme, un carácter sustantivo en la definición de un entorno adecuado al desarrollo empresarial y la iniciativa emprendedora.

Al mismo tiempo, el tema de la competitividad empresarial en menor escala está siendo analizado con mayor frecuencia, sobre todo en los países en desarrollo. A la evidente aportación de la gran empresa como generadora de empleo, ingreso y abrumadora participación en las exportaciones; es necesario también observar sus limitaciones como única opción al crecimiento.

Las grandes empresas, para seguir siendo competitivas, se hacen cada vez más intensivas en capital físico, y más selectivas en la apropiación de capital humano calificado. Sin embargo, los países en desarrollo tienen –por un lado- dificultades para acceder a los desarrollos tecnológicos de punta y adaptarlos a sus contextos, y por el otro, existen grandes limitaciones institucionales para mejorar la calificación del capital humano, de forma tal que la brecha entre las necesidades de recursos humanos calificados de las grandes empresas y la oferta de tales recursos es cada vez mayor.

Desde la perspectiva tecnológica, la capacidad de apropiación y adaptación de tecnología por parte de los países en desarrollo es limitada, dada la situación del empleo y la calificación de la mano de obra (sin considerar los ingresos y el know-how necesario sobre la oferta disponible). Todo esto asociado al quiebre de las cadenas productivas locales como resultado –en muchos casos– de una apertura comercial poco planeada que tendió a descomponer las cadenas existentes³⁸. La necesidad de reconstruirlas se asocia a la posibilidad de las pequeñas y medianas empresas de cubrir la demanda de insumos y bienes intermedios que en la actualidad se sostiene con importaciones, reduciendo de esa forma esta dependencia e incrementando el valor agregado local a la producción doméstica.

Así, el tema de la competitividad se ha ido modificando desde una perspectiva puramente tecnológica hacia una más integral en términos de las condiciones necesarias para su desarrollo. A la mejora tecnológica como la vía para reducir costos, incrementar el rendimiento laboral y finalmente, mejorar la productividad y potenciar la competitividad de la empresa, se le han ido añadiendo otros ámbitos, también relevantes para el desarrollo competitivo de las empresas.

Tal y como señala Porter³⁹, la competitividad no reside necesariamente solo en fac-

38 Existen varias referencias al quiebre de las cadenas productivas, Algunos de ellos son: ACOSTA, Luis A. Agrocadenas de Valor y Alianzas Productivas: “Herramientas de apoyo a la agricultura familiar en el contexto de la Globalización”. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, mayo 2006. Carta de la Directora. Agenda para el Consenso, las advertencias de Monterrey. En Trayectorias. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Nuevo León, Año IV, No. 9, Mayo-Agosto 2002, México.

39 PORTER, M. La Ventaja Competitiva de las Naciones. New York, the Free Press, 1990.

tores macroeconómicos (como el manejo del tipo de cambio o las tasas de interés), una amplia disponibilidad de mano de obra barata, la abundancia de recursos naturales, la intervención gubernamental en la política pública, o los procesos administrativos empresariales. El asocia el concepto de competitividad al de productividad y refiere 4 elementos claves para su entendimiento: la situación de los factores, las condiciones de la demanda, las industrias relacionadas y la estrategia de la empresa.

Otra forma de ver el fenómeno de la competitividad es el enfoque sistémico⁴⁰, donde confluyen desde las iniciativas empresariales individuales y colectivas (micro-nivel), las políticas tecnológicas, de desarrollo regional y sectorial (mesonivel), hasta las acciones de nivel macroeconómico, las políticas fiscal, monetaria, etc., así como la estabilidad institucional (macronivel) e incluso, los valores sociales, el fomento de una cultura emprendedora, etc. (metanivel). Ellas definen los ámbitos en los que la competitividad da lugar, así como las acciones necesarias desde cada perspectiva.

De esta forma, el potenciar el desarrollo competitivo de los países unido a la relevancia del mercado interno como una fuente importante en las decisiones de producción constituye uno de los retos más serios del entorno de las empresas de menor tamaño en América Latina.

El tema de la competitividad y el mercado interno presenta varias dimensiones cuando es visto desde una perspectiva regional. La mayor parte de los países en donde se llevó a cabo la investigación centran su atención en aspectos que pueden ser examinados como la ausencia o inadecuación de una política de competencia (con los efectos indeseados asociados a ella); así como por la forma de interacción / relación entre las empresas que se da en la práctica. Ambos con una estrecha vinculación entre sí. Adicionalmente, el fenómeno de la informalidad de las empresas (que incluye también relaciones informales en empresas formales) y el contrabando (como un mecanismo desleal de competencia), son los ejes de la problemática en el mercado interno. Estos temas se van a desarrollar a continuación.

La visión empresarial plantea la necesidad de desarrollar (o mejorar los) mecanismos institucionales para regular la competencia. Esto a su vez tiene varios ámbitos insuficientemente (o no) regulados; (i) las relaciones entre las grandes empresas y las de menor tamaño; (ii) el poder de presión interempresarial en función de a que parte de la cadena productiva pertenecen; (iii) el acceso (privilegiado) de las pymes por ejemplo en las compras gubernamentales, respecto a una situación actual en donde la dificultad de acceso / participación es patente para las empresas de menor tamaño; (iv) el contrabando como un mecanismo de competencia desleal que debe ser sujeto de un marco legal preciso y sanciones creíbles para evitarlo.

40 ESSER, K. y otros. *Competitividad Sistémica, competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. IAD, Berlín, 1994.

Igualmente, desde la perspectiva de la informalidad aparecen: (i) el grado de formalidad de las empresas (es decir, la posibilidad de llevar a cabo acciones “informales” en empresas formales que les dan ciertas ventajas en el mercado); (ii) la informalidad como fenómeno (en tanto “competencia desleal” para las empresas “formalmente establecidas”).

Quizás como consecuencia de la ausencia o ineficacia de la regulación se plantea la relación asimétrica entre las empresas -sean por su tamaño (y/o influencia), su inserción en el proceso productivo o su grado de formalidad, y por tanto, las limitaciones que muchas pymes ven en sus vinculaciones interempresariales; cuya consecuencia normativa puede estar asociada a su aislamiento, individualismo, y finalmente escasa vinculación empresarial.

Estos son temas sensibles en todos los países de la muestra, en la medida que su impacto en el funcionamiento del mercado interno se convierte en un obstáculo importante al desarrollo empresarial.

La visión de los países sobre el mercado interno

Hemos señalado como el mercado interno ha sido abordado desde varias perspectivas en función de la percepción empresarial de los países sobre el tema. Ello nos lleva a identificar temas comunes detrás de las formas como los empresarios identifican el problema, sus causas y puntos de vista. En ese sentido es importante señalar como una pauta que la heterogeneidad de las economías aquí analizadas, y por tanto, sus diferentes grados de desarrollo relativo inciden de manera crítica en su percepción respecto de los problemas y la importancia relativa (jerarquía) que ellos les asignan.

En general, el tema del mercado interno puede ser considerado como de gran importancia para los países, dado que en cuatro de ellos fue presentado como en primer lugar como aspecto que obstaculiza el desarrollo competitivo de las empresas. Solo en un país este ha aparecido como de importancia menor (Panamá), como se observa a continuación.

• Argentina (ar)	Sexto (de trece) – concentración de la oferta y/o demanda
• Bolivia (b)	Primero (de dieciséis) – competencia desleal
• Chile (ch)	Primero (de quince) – competencia desleal
• Colombia (col)	Cuarto (de doce) – acceso al mercado interno
• Costa Rica (cr)	Segundo y octavo (de quince) – ilegalidad de las empresas / barreras de entrada

• El Salvador (es)	Primero (de once) – condiciones de competencia interna
• Panamá (p)	Treceavo (de diecisiete) – barreras de entrada a los mercados
• Venezuela (v)	Primero y Catorceavo (de catorce) – inflación y macroeconomía / competitividad y comercio exterior

Nota: En el cuadro se señala la jerarquía recibida del total de problemas señalados en cada país.

Fuente: Elaboración propia sobre información de los diagnósticos FUNDES

En el caso de Argentina, el tema del mercado interno fue percibido como el sexto en términos de jerarquía, interpretado como concentración de oferta y/o demanda. En ese sentido, de entre los ámbitos del tema considerados fueron las prácticas desleales por parte de los grandes oferentes como el problema más grave; seguido de la desaparición, fusión o absorción de las pymes; las importaciones a precios de *dumping*, y la concentración de la demanda.

Para Bolivia, la competencia desleal fue vista como el problema más importante del entorno. El tema fue analizado como competencia entre los que pagan vs. los que no pagan impuestos (la informalidad es uno de los ámbitos más importantes en la problemática de la competencia en el país andino); los que apelan al contrabando para disminuir costos; quienes recurren al tráfico de influencias (*rent-seeking*), o directamente a la corrupción de funcionarios como mecanismo para obtener ventajas entre sus pares; y finalmente a la copia o imitación de marcas.

En Chile, la competencia desleal es considerada como el problema más importante que afecta a las pymes (en términos de jerarquía). El tema se asocia al establecimiento de precios por debajo de los costos por parte de las grandes empresas (como forma de establecer una “barrera a la entrada” a otros competidores); el incumplimiento de las leyes por parte de la competencia; la existencia de productores informales (no registrados ante el Servicio de Impuestos Internos -SII); la ausencia de fiscalización respecto de la calidad de los productos importados que compiten con la producción doméstica; las importaciones subsidiadas; el contrabando; la falta de información disponible respecto de los mercados; y la copia de licencias y marcas.

En el caso de Colombia, el tema es visto como de acceso al mercado interno, y se ubica en el cuarto lugar de los problemas del entorno empresarial. Los colombianos analizan el tema desde perspectivas semejantes a los casos anteriores. Es visto por los empresarios encuestados como un problema de competencia desleal (entendida como contrabando, informalidad, evasión de impuestos, lavado de activos, piratería, etc.);

condiciones desfavorables de negociación con los proveedores; restricciones para la contratación con el sector público; así como condiciones desfavorables con los canales de distribución, etc.

En Costa Rica, el tema no fue analizado directamente, sino que fue visto desde dos perspectivas. En un primer caso, como la ilegalidad de las empresas (segundo lugar del ranking general de obstáculos), y también como parte de las barreras de entrada al mercado (octavo lugar del ranking general). En el caso de la ilegalidad, las referencias se asocian con la forma como tradicionalmente se entiende la “formalidad” (por la presencia de contribuciones a la Caja Costarricense del Seguro Social –CCSS); mientras que por el lado de las barreras a la entrada al mercado interno, los temas involucran competitividad respecto a precios, prácticas desleales de otras pymes (o de grandes empresas), importación a precios más bajos, falta de información sobre el mercado, costos de transporte, etc.

En el caso de El Salvador, también el tema de las condiciones de la competencia interna (desleal) fue la considerada como la restricción más importante del entorno. Las prácticas consideradas en este punto fueron: empresas que evaden el pago de impuestos; empresas que funcionan sin contar con los respectivos permisos de operación (como registro de comercio); empresas que no cumplen con las regulaciones laborales vigentes (salarios mínimos, indemnizaciones, cuotas a las Administradoras de Fondos de Pensiones - AFP, al Instituto Salvadoreño del Seguro Social - ISSS, etc.); empresas que recurren a prácticas de corrupción; empresas que practican el contrabando, etc.

En Panamá, el tema explícito de la existencia de barreras de entrada a los mercados se encuentra en el treceavo lugar de la jerarquía, de forma que se percibe como un obstáculo menor. En la descripción de la problemática sin embargo (también percibida como competencia desleal), los encuestados mencionan temas tales como: empresas que no pagan prestaciones sociales; empresas que no pagan salario mínimo, indemnización por despido, prima de antigüedad; empresas que no pagan impuestos; empresas sin permiso de operación (como licencia comercial); contrabando, corrupción, tráfico de influencias.

Finalmente, en el caso de Venezuela, el tema de la competencia y el mercado interno se encuentra subsumido fundamentalmente en el de competitividad y comercio exterior, aunque también en el de política macroeconómica, dentro de las 14 categorías en las que finalmente se presentó la problemática completa de las pymes venezolanas. En este punto se combinaron las restricciones del entorno en términos de los factores exógenos (como la ausencia de información, barreras a la entrada, apoyo al exportador, etc.), con las condiciones endógenas a las empresas (baja productividad, poca vinculación sectorial, poca especialización, etc.).

En general, podemos resumir las implicancias del tema de la competencia y el funcionamiento del mercado interno en los países (sin ningún orden aparente) de la forma siguiente:

- competencia desleal vista como relaciones asimétricas entre empresas: grandes / pequeñas; formal / informal; con proveedores / distribuidores (en estos casos, ligados a imposiciones para colocación de productos)
- dependencia comercial de grandes clientes
- condiciones desfavorables en los canales de distribución
- condiciones de pago de los clientes mayoristas
- concentración de la oferta y/o demanda
- desigualdad de condiciones para ser competitivos
- poder político de algunos empresarios
- poca especialización de las pymes
- baja productividad de las pymes
- poca vinculación sectorial
- encarecimiento de la producción (por condiciones políticas y/o económicas)
- informalidad / ilegalidad en otras empresas
- dificultades en la contratación con el sector público
- falta de regulación de las importaciones
- grandes empresas no favorecen la modernización de las pymes
- informalidad de las empresas

Como se observa del listado anterior, es importante resaltar las diferentes perspectivas con las que los países ven el problema de la competencia en el mercado interno. En varios casos, se aprecia la presencia de un componente importante de regulación (de ausencia o ineficacia de ella), así como problemas asociados a la dependencia comercial de las pymes (por concentración de oferta y/o demanda). También se observa la vinculación entre pymes y Estado (como proveedoras), y particularmente, el de la asimetría en las relaciones interempresariales, entre otras. Sin embargo, cabe señalar el reconocimiento de la poca especialización y baja productividad de las pymes como uno de los factores que condiciona su situación en el mercado interno.

En este sentido, y para cada uno de los países de la muestra, se extrajo información adicional que permite entender mejor el escenario y contribuye a establecer planteamientos tanto regionales como particulares de los países.

La situación descrita país por país

Estos temas se analizaron desde la perspectiva de cada uno de los países, ahondando estadísticamente con el propósito de extraer lecciones regionales, a la vez de

reconocer problemáticas particulares. Asimismo, la información recopilada permite ofrecer una mejor visión de la situación del mercado interno; algunas de ellas se relacionan con la situación de la competencia y su evolución en el tiempo, así como referentes al grado de concentración de la oferta / demanda. Estas son algunas de las respuestas según países.

En el caso de *Argentina*, se indagaron varios aspectos; la situación de la competencia en los últimos años, sus canales de distribución y el grado de concentración de las ventas, así como si trata con sus colegas algunos problemas de la empresa. Estas fueron sus respuestas.

En el 92% de los encuestados consideró que la competencia se volvió más aguda en el segmento de mercado al que pertenecen en los últimos años. Las razones esgrimidas fueron:

Cuadro 13
Razones por la que la Competencia se Agudizó

	Porcentajes
Prácticas comerciales desleales de grandes oferentes	38%
Irrupción de importaciones de bienes o servicios sustitutos a precios de <i>dumping</i>	28%
Concentración del mercado por desaparición / fusión o absorción de pymes	20%
Fuerte concentración de la demanda (supermercados, hipermercados, cadenas, etc.)	14%

Fuente: Base de datos diagnóstico FUNDES Argentina

De estas empresas encuestadas, el 83% realiza sus ventas únicamente de forma individual, el 3% solamente a través de asociaciones con otras empresas y menos del 10% lo hace mediante los dos canales⁴¹. En este mismo ámbito de la relación entre empresas; se indagó respecto de los temas mas frecuentes que trata con sus colegas. De todas las respuestas recibidas, menos del 20% trata sobre temas que involucran la vinculación empresarial.

Sobre el grado de concentración de las ventas, los entrevistados señalan en un 43% que sus 3 principales clientes que concentran más del 50% de las ventas.

⁴¹ El caso de la compra de insumos es más dramático en la medida que es el 94% de las empresas compran su materia prima de manera individual.

Estas variables permiten hacer inferencias respecto del individualismo de estos empresarios, su poca comunicación para analizar problemas comunes y a la vez, la dependencia que padecen respecto de sus clientes.

Finalmente, sobre el tema de la apertura (a las importaciones) como mecanismo para generar mayores opciones a la competencia, no hubo una tendencia clara: el 35% respondió que sí era una opción, el 25% que no y un 40% no respondió.

Algunas señales que nos brinda esta información; poca comunicación con sus colegas, y por tanto, reducidas opciones de establecer asociaciones o al menos vinculación con fines de mutuo beneficio. Al mismo tiempo, condiciones más difíciles en cuanto a la competencia (marcadas por la asimetría), lo que conduce a un entorno claramente desfavorable en el frente interno.

En *Bolivia*, también se preguntó sobre la evolución del mercado, el grado de concentración (clientes y proveedores), así como los obstáculos considerados como más relevantes que afectan a la empresa en relación con el mercado interno.

El desempeño de las ventas domésticas en los últimos tres años fue mala para el 57% de los entrevistados (disminuyó), mientras que el 25% considera que la situación no cambió. Para el caso del número de clientes, en los últimos tres años ha sido mala para el 40% de los entrevistados (disminuyó), mientras que el 32% se ha mantenido igual.

Sobre la concentración de los clientes / proveedores, el 73.7% de los encuestados manifestó que el 50% de sus ventas las realizó a sus tres principales clientes; mientras que en el caso de los proveedores, el 45.5% señaló que el 50% de sus compras las efectuaron a sus tres principales proveedores.

Cuadro 14
Obstáculos en el mercado interno

	Porcentajes
Falta de información	38%
Clientes que no aceptan / modifican pedidos que efectuaron	12%
Deficiencias en la calidad / servicios de sus proveedores	10%
Poder de negociación de clientes / proveedores	10%
Desconfianza de las relaciones comerciales con sus clientes	10%

Fuente: Base de datos diagnóstico FUNDES Bolivia

De esta forma, el frente interno muestra un deterioro importante que se refleja en las ventas y la disminución de los clientes. Al mismo tiempo, se suma también la dependencia empresarial de las pymes de clientes y proveedores; que es el reflejo de esta relación asimétrica entre ellos (señalado explícitamente como el poder de negociación de los clientes / proveedores, la desconfianza, etc.).

Para el caso de *Chile*, se indagó acerca de la participación de la empresa en el mercado respectivo, los mecanismos de venta, el grado de concentración, y los obstáculos a la competencia interna.

El 41% de los entrevistados dijo que su participación en el mercado se vio reducida en los últimos tres años, 30% dijo que había aumentado y casi el 29% que se ha mantenido estable. Para quienes contestaron que su participación cayó, se buscaron las razones⁴². En primer lugar, le asignan la responsabilidad a las grandes empresas (53%), otros competidores pyme (35%), la oferta de productos importados (34%).

Al investigar sobre la forma de venta (individual vs. asociativa), se observó que el 84% lo hace de forma individual. Cuando se preguntó respecto de a quien le vende principalmente⁴³; el 86% dijo que a clientes finales principalmente, un 35% afirmó que a otras pymes, 9% a multitiendas (tiendas departamentales) y 16% al Estado.

Para ver el grado de concentración de clientes, se preguntó por el porcentaje de su producción que compran los dos principales clientes de su empresa. El 43% dijo que menos del 50%, mientras que 39% dijo que más del 50%, y un 18% no respondió.

Cuadro 15
Obstáculos a las condiciones de competencia

	Porcentajes
Precios por debajo de los costos en las grandes empresas	22%
Incumplimiento de las leyes	19%
Existencia de productores informales	18%
Falta de fiscalización	7%

Fuente: Base de datos diagnóstico FUNDES Chile

42 Respuestas múltiples por lo que la suma puede no ser 100.

43 Respuestas múltiples.

En *Colombia*, la indagatoria se orientó a los obstáculos más importantes al desarrollo del mercado interno (y sus componentes), así como sus canales de distribución.

Cuadro 16
Obstáculos más importantes en el mercado interno

	Porcentajes
La competencia desleal	62%
Las condiciones de negociación con los proveedores	15%
La contratación con el sector público	11%
Las condiciones desfavorables con los canales de distribución	6%

Fuente: Base de datos diagnóstico FUNDES Colombia

Los indicadores de la competencia desleal más importantes para el empresario fueron: (i) la informalidad (42%), (ii) la evasión de impuestos (36%), (iii) el contrabando (34%), (iv) el lavado de activos (28%) y, (v) la piratería (27%).

También fue importante conocer el grado de concentración de sus proveedores. Se observa que de las pymes entrevistadas, 30% trabajan con menos de 5 proveedores; mientras que el 47% trabajan con un promedio de entre 5 y 20 proveedores.

Sobre los canales de distribución, solo el 32% de los entrevistados afirma utilizar canales de distribución, los demás (68%) son de venta directa. De las que se manejan por canales, 36% utiliza menos de 5, mientras que 29% utiliza entre 5 y 20 canales de distribución.

Finalmente, en relación con la participación en licitaciones públicas, o en general, de la vinculación de las pymes con el Estado, se señala que el 63% de ellas no trabaja con el Estado. Las razones tienen que ver con: la demora en los pagos (23%), las condiciones desfavorables (22%), el tipo de producto y el costo de formulación de la propuesta (cada una con un 12%), entre otras.

En *Costa Rica*, también se investigó respecto de cómo ha evolucionado la competencia desde hace algunos años, así como de los problemas asociados a la misma (y su importancia relativa).

El 82% de los entrevistados considera que la competencia se ha vuelto más difícil desde 1999. Son múltiples los problemas asociados a este endurecimiento de la competencia.

Cuadro 17
Obstáculos más importantes a la competitividad

	Porcentajes
La competitividad respecto a precios	67%
Prácticas comerciales desleales de otras empresas como la suya	60%
Prácticas desleales de los grandes oferentes	57%
Importación a precios más bajos	39%
Falta de información sobre el mercado	37%
Costo de transporte	35%
Desconocimiento de la demanda potencial	34%
Condiciones de pago	28%
Condiciones de compra de sus productos	26%
Exigencia de exclusividad por el comprador	26%

Fuente: Base de datos diagnóstico FUNDES Costa Rica

En *El Salvador*, los indicadores recogidos estuvieron asociados al desempeño de las ventas en los últimos años, sus canales de distribución, el grado de concentración, las restricciones que imponen los proveedores / clientes, las situaciones consideradas como competencia desleal, y su evolución en el último tiempo.

Ante la pregunta respecto del desempeño de las ventas desde 1999, el 37% dijo que disminuyeron, el 40% que se había mantenido estable y el 22% que aumentó.

A quienes afirmaron que había disminuido, se les preguntó por las razones. En primer lugar estuvo la disminución de la capacidad adquisitiva de la población (64%), el aumento de la competencia por parte de grandes empresas nacionales (39%), la oferta de bienes del sector informal (19%), el aumento de la oferta por parte de otras pymes (14%), el aumento de la oferta de importaciones (12%), y la competencia desleal (6%), entre otras.

Para el 54% de los entrevistados el principal segmento de venta es el consumidor final. En ese mismo sentido, el 36% de las pymes entrevistadas compra a sus dos principales proveedores a lo sumo el 20% del total de bienes / insumos que requieren para sus actividades; aunque el 34% indicó que compra a sus dos principales proveedores entre el 20-40% del total de insumos que requiere.

De entre las condiciones que les imponen los proveedores / distribuidores, los empresarios entrevistados consideran como más limitantes; en primer lugar los plazos

largos de cancelación de parte de los distribuidores mayoristas o grandes clientes (18%), el poco poder de negociación de la empresa ante sus proveedores (14%), la falta de cumplimiento de los plazos de entrega por parte de los proveedores (11%), las políticas de descuento exigidas por distribuidores / mayoristas / grandes clientes (8%), las exigencias impuestas por los grandes proveedores para que su empresa pueda vender ciertos productos (7%), entre otras.

Estas limitaciones a la competencia han implicado para el 35% de los entrevistados una reducción en su margen de utilidad (frente a un 63% que no lo ha reducido).

Cuadro 18
Obstáculos que promueven la competencia desleal

	Porcentajes
Empresas que no pagan impuestos	68%
Empresas sin permiso de operación / registro comercial	66%
Empresas que no cumplen obligaciones laborales (no pagan salario mínimo, indemnizaciones, ISSS, AFP)	63%
Contrabando	60%

Fuente: Base de datos diagnóstico FUNDApyme

Finalmente, los empresarios entrevistados consideraron en un 74% que la competencia desleal había aumentado respecto a 1997, un 8% dijo que ella era menor, y casi un 14% dijo que la situación era igual que en 1997.

En el caso de *Panamá*, se investigó respecto a la composición de sus ventas, a la evolución de la competencia de un tiempo a la actualidad, así como los obstáculos de acceso al mercado local, y la legalidad (o no) de la competencia respecto de 1997.

De los empresarios entrevistados, el 83% afirmó que vende en el mercado nacional, 4% en el internacional y 13% en ambos.

En términos de cómo se encuentra la situación de la competencia respecto de 1997, el 76% de los entrevistados consideró que la situación ahora es más difícil, mientras que un 19% considera la situación igual y solo un 5% la ve más fácil.

En ese sentido, el principal mercado al que le vende se ha reducido para un 46% de los entrevistados, se mantiene igual para un 28% y se ha expandido para un 26%.

Cuadro 19
Obstáculos al acceso al mercado local

	Porcentajes
Baja en la demanda por coyuntura económica	37%
Competitividad respecto a precios	23%
Importaciones a precios bajos y las condiciones de pago	8%
Exigencia de exclusividad	7%
Calidad exigida en los productos	4%

Fuente: Base de datos diagnóstico FUNDES Panamá

Se considera que la competencia que no es legal –respecto de 1997– es mayor para un 54% de los entrevistados, igual para un 22% y menor para un 4%.

Finalmente, en el caso de *Venezuela*, las preguntas se orientaron a saber cuales son los factores que obstaculizan la posición de las empresas en el mercado nacional, así como la proporción en el uso de materias primas nacionales, y el impacto de la nueva legislación en el desempeño de las empresas.

Cuadro 20
Obstáculos que inhiben la competitividad

	Porcentajes
Caída en la demanda por la coyuntura económica	46%
Competitividad de los precios	27%
Condiciones de pago	18%
Costo de transporte	17%
La calidad de los productos	14%
La competencia informal	13%

Fuente: Base de datos diagnóstico FUNDES Venezuela

El 59% de los entrevistados afirmó que usa insumos y/o materias primas importadas en su proceso productivo mientras que 41% no lo hace.

Dada la nueva normativa que rige a las pymes, el 46% de los entrevistados consideró que tuvo un impacto negativo de entre el 1 y el 50% sobre la realización de

nuevas inversiones, mientras que el 37% consideró el mismo impacto en términos de la contratación de nuevo personal, el 34% respecto de la decisión de modernización tecnológica y el 30% sobre las decisiones de aumento de la producción o compras.

Como se observa, el caso venezolano de alguna forma es excepcional en la medida que hace referencia a situaciones en lo político y económico que han incidido de manera significativa en el desempeño del mercado interno. Esto a contraposición de los otros casos donde la relación entre empresas es el eje de la problemática del mercado interno.

Sin embargo, la visión anterior corresponde solo a los empresarios; en el acápite siguiente se complementa esta observación con la de los agentes públicos y de las llamadas organizaciones intermedias.

La visión de los otros agentes involucrados

Una de las características más importantes del estudio es la posibilidad de poder conocer no solo la percepción empresarial respecto de los temas tratados, sino que –en varios casos– es posible también conocer la visión de las otras instituciones involucradas en las políticas de fomento (sean las instituciones públicas que dan soporte a tales políticas, o las propias organizaciones civiles que fungen como intermediarias, operadoras o proveedoras de información e investigaciones respecto de la situación empresarial en los países).

Uno de los señalamientos más importantes al respecto, tiene que ver con que la “jerarquía” de los problemas identificados no siempre es la misma entre empresarios e instituciones.

En este caso, la concentración de oferta /demanda, considerada como sexto lugar de las restricciones para Argentina, fue vista por las instituciones como la segunda en la jerarquía debido al deficiente funcionamiento de los mercados (asociada a la debilidad de la pyme para la fijación de plazos y cobranzas, el excesivo poder de las cadenas, así como la desprotección respecto de las exportaciones). En Bolivia, las barreras de acceso al mercado se consideran el segundo lugar desde la perspectiva institucional. En el caso de Chile, los temas asociados a la competencia desleal (tales como la dependencia de grandes empresas / proveedores), son vistos en el séptimo / octavo lugar entre los representantes del sector público y legisladores; mientras que para los expertos y gremios empresariales, estos problemas de competencia son considerados de importancia media.

En Colombia, estos obstáculos a la competencia en el mercado interno, de alguna manera coinciden con la impresión de los empresarios en términos de que es conside-

rado uno de los cuatro problemas más relevantes para el desarrollo de la pyme. Para el caso de Costa Rica, estos obstáculos a la competitividad en el mercado interno caen en el área de mediano consenso (vinculación con las grandes empresas) y en el de bajo consenso (barreras de acceso).

En el caso de El Salvador, aunque segundo en importancia para las instituciones (condiciones de competencia interna), la diferencia porcentual respecto de la primera es tan grande que es considerado como un obstáculo de baja prioridad (aunque para las ONG e instituciones académicas son los principales obstáculos al desarrollo de la pyme).

Las organizaciones de apoyo en Panamá, consideran que las barreras de entrada a los mercados son el obstáculo que menos limita el desarrollo empresarial. Finalmente, el sector de intermediarios en Venezuela consideró el tema de la competitividad como un obstáculo poco importante, tal como fue considerado por las instituciones representantes del Estado.

Como se observa en el caso de las opiniones de las instituciones (públicas e intermedias), sus percepciones no siempre coinciden con las de los empresarios. Estos se hacen particularmente resaltantes en Chile, Costa Rica y Venezuela, donde los empresarios le asignan una alta importancia a tales temas mientras que sus autoridades y organizaciones priorizan otros problemas. Esto es significativo en la medida que una de las consideraciones más importantes para políticas públicas bien enfocadas es el acercamiento entre quienes se encargan del diseño de las mismas y los beneficiarios de ellas (en este caso, las propias empresas). En ese sentido, este puede ser un indicativo de problemas en los canales de comunicación entre las empresas y las instituciones responsables de las políticas.

La situación del mercado interno y la competencia: síntesis y conclusiones

El capítulo aborda un tema claramente sensible en las expectativas de los empresarios de menor tamaño. La situación de la competencia y el mercado interno son referentes claves para entender el desempeño de las firmas, y su percepción de la situación es preámbulo de su comportamiento en el mercado.

De esta forma, existen varios aspectos importantes de resaltar. El primero de ellos es su percepción respecto a la situación de la competencia. En los casos analizados, es clara la apreciación de deterioro registrada de unos años en adelante (sea en las ventas, ingresos o participación en el mercado).

Las causas de este deterioro son asignadas a factores de orden interno y externo. En las de orden interno pueden ser vistas como condiciones asociadas a la relación

entre empresas, marcada por la inequidad. Ella es percibida en la relación entre las pymes y sus proveedores y clientes –que- por su tamaño, poder económico, etc., establecen los términos del intercambio con ellas. Una de las razones de tal situación podría ser la ausencia o ineficiencia del marco jurídico que rige la competencia. Otra podría pensarse como la poca propensión a la asociación (lo que, dado su tamaño relativo, pone a las pymes en una situación de inferioridad frente a la gran empresa), la cual reduce su capacidad de negociación.

En el primer caso, la evidencia empírica en algunos países de la región señala que las leyes de competencia tienen un éxito relativo en el establecimiento de una normatividad aceptada por todos. Se observa que en algunos casos la ley resuelve favorablemente una situación de asimetría en la relación entre empresas, pero posteriormente se genera un mecanismo de colusión entre las grandes empresas que elimina de ese mercado a la empresa “conflictiva”. El segundo caso se asocia más probablemente a las consecuencias fallidas de cooperación empresarial (propias o de colegas cercanos), lo cual es de difícil reversión y que probablemente requiera políticas educativas que promuevan los valores emprendedores, colaborativos, modelos asociativos basados en objetivos comunes, entre otras.

En este sentido, no hay evidencia en la región de éxitos contundentes en desarrollar e implementar una regulación adecuada que norme las relaciones interempresariales. Esto se revela con claridad en los señalamientos respecto a la concentración del mercado, las prácticas desleales de comercio (donde se observa la asimetría de las relaciones entre grandes y pequeñas empresas, expresadas en la falta de cumplimiento por parte de proveedores / clientes, los largos plazos de cancelación, las políticas de descuento exigidas, condiciones de exclusividad, etc.), cuando no se incurre directamente en prácticas ilegales de competencia como la evasión fiscal, el contrabando, la piratería, la corrupción de funcionarios, la violación de las leyes, etc.

Estas prácticas de poder, comunes en relaciones interempresariales asimétricas, pueden ser elementos que a lo largo del tiempo han desencadenado una situación de desconfianza en la vinculación empresarial, reflejada en la baja propensión al trabajo colaborativo.

Si a lo anterior le sumamos la información respecto a la forma de venta de sus productos -que en el caso más diversificado implica más de 54% de su producción de forma directa (estando los casos más recurrentes por encima del 80%)- podemos tener una idea clara de la magnitud del aislamiento de los propietarios de pequeñas y medianas empresas, así como buenas señales de algunas de las razones de tal comportamiento.

Otro de los componentes importantes de la vinculación con el mercado interno es el grado de dependencia respecto de sus canales de distribución (sean en su calidad de proveedores de bienes / insumos o de receptores de insumos). Claramente, esta asimetría en las relaciones ha incido en muchos casos terminen siendo víctimas de sus propios canales de distribución (dado que existe también una importante concentración en los mismos). Todo esto se constituye en una situación compleja para la pyme, que de por sí lleva desventajas en otros frentes.

En este ámbito, las prácticas paternalistas / asistencialistas propias de muchas estructuras latinoamericanas pueden haber sido reproducidas en el ámbito empresarial, lo cual mantiene vigente esquemas de relacionamiento entre grandes y pequeñas empresas a pesar de que los resultados para las pequeñas no son visiblemente positivos.

Entre las causas de orden externo, la atención se centra en las consecuencias de la apertura en términos de la irrupción de las importaciones a precios por debajo de los locales. Ello, en una situación de economías cerradas o con niveles significativos de protección tienen un impacto directo en la competitividad de las empresas, con el eventual deterioro de las cadenas productivas locales, y la desaparición de empresas que no reajustaron procesos a las nuevas realidades del mundo globalizado.

Hay dos aspectos adicionales importantes a ser tratados. Uno es el tema de la información, y el otro tiene que ver con los precios y la calidad. En el primer caso, los empresarios encuestados han manifestado tener problemas de información respecto de precios, demanda, e incluso sobre líneas de apoyo disponibles. Sin embargo, investigaciones desarrolladas en algunos países de la región reflejan la existencia de una gran cantidad de servicios de desarrollo empresarial disponibles a las empresas⁴⁴. En este punto parece probable la presencia de problemas de información, sean por la ausencia o insuficiencia de la difusión de los programas. Al mismo tiempo, es posible una cierta apatía por parte de los empresarios al uso de instrumentos de fomento ofrecidos por el sector público (por la percepción que sería un mecanismo institucional de identificación de empresas no formalizadas, desconfianza de la calidad de los servicios públicos, trámites asociados, etc.).

En términos de los precios y la calidad de los productos, existe un reconocimiento implícito de la imposibilidad o al menos dificultad de competir con otras empresas, sean locales o foráneas (en algunos casos por temas de capacidad empresarial y/o productiva, y en otros por prácticas desleales). En el segundo caso, se ha hecho referencia a que, parte de las prácticas desleales de comercio, tienen que ver con imponer precios por debajo de los costos, con lo que eliminan del mercado a otros competidores sin

44 ZEVALLOS, Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. En REVISTA DE LA CEPAL 79, abril 2003

capacidad para soportar esta estrategia. En ese punto se señala la ausencia / debilidad de las políticas públicas para vigilar tales prácticas e impedir su implementación. En el caso de los competidores foráneos solo las mejoras en la productividad interna podrán hacer frente a la competencia.

En resumen, los problemas del mercado interno tienen que ver con: (i) el excesivo poder de mercado; lo cual es resultado de la falta de normas y/o de control sobre las mismas; (ii) los problemas (reales o ficticios) de información, como resultado de la falta de acceso o la necesidad de centralizar la información en ciertas instituciones clave; (iii) los patrones culturales: cuando no hay reglas y/o nadie las cumple, la desconfianza es **la regla**. Este es frecuente en sociedades donde el desarrollo institucional es bajo y por tanto, son las relaciones y las reglas “informales” las que determinan la conducta de los individuos.

Sin embargo, la evidencia internacional muestra la dificultad de desarrollar mecanismos institucionales de control de la competencia que finalmente no trabajen en contra de los propios empresarios pyme. Esa es una labor que requiere de un elevado consenso entre Estado y empresas (de todos los tamaños, aunque particularmente grandes), respecto de la necesidad de promover una competencia sana como mecanismo para mejorar la asignación de los recursos.

El mercado externo

“Los requisitos de certificación (de calidad) muy complejos, costosos, morosos e inalcanzables”

Focus group empresarios Bolivia

Antecedentes

Una de las observaciones más frecuentes alrededor de las características de las pymes en los países en desarrollo es su orientación marcadamente local. La información disponible para algunos países muestra que la proporción de pymes vinculadas directamente al comercio exterior en muchos casos no supera el 5 -10% de ellas⁴⁵.

Sin embargo, en nuestra investigación, las empresas entrevistadas mostraron una inserción externa mayor que el promedio⁴⁶ (alrededor del 15%), tal como se ve a continuación:

- Argentina: 36% de las empresas encuestadas (no se señala si son exportaciones recurrentes, temporales, muestras, etc.)
- Bolivia: 14.5% de las empresas encuestadas
- Chile: 7.6% de las empresas encuestadas
- Colombia: 17% de las empresas entrevistadas
- Costa Rica: 22.6% de las empresas entrevistadas
- El Salvador: 14.2% de las empresas entrevistadas
- Panamá: 3.7% señaló que su mercado era el externo y 12.6% que vendía en el mercado nacional y externo.
- Venezuela: 4% dijo que su empresa era exportadora de bienes / servicios

45 Información tanto de Procomer (Costa Rica) como de Prochile (Chile) muestran que, en el primer caso, las pymes exportadoras no llegan a ser el 4% mientras que en segundo no superan el 3%.

46 Ya se ha comentado en capítulos anteriores que la muestra se caracteriza por un alto grado de formalidad y probablemente, por un dinamismo económico mayor al promedio.

De cualquier modo, son pocos los países en la región que cuentan siquiera con estadísticas sobre la proporción de pequeñas y medianas empresas que están incorporadas al comercio exterior; mucho menos existe información sobre su aporte como exportadoras indirectas (es decir, aportando insumos / materias primas a un proceso productivo mayor y cuyo fin es el mercado internacional), vinculación más frecuente de la pyme con el sector externo, etc.⁴⁷

Sin embargo, un hecho significativo de la última década ha sido el creciente interés por la internacionalización de estas empresas en el contexto de la globalización de los mercados y los tratados de libre comercio firmados. De hecho, la apertura por la que las economías de la región atraviesan se ha convertido en un reto, no solo para la internacionalización de los productos nacionales, sino –y fundamentalmente– de poder competir internamente con las importaciones. En ese ámbito, la orientación competitiva de las empresas de menor tamaño se convierte en un imperativo para darle mayor dinamismo a la actividad productiva.

En términos de la información disponible en esta investigación, las empresas son aún incipientes (en varios países) respecto de la dinámica exportadora. A pesar de ello, la información obtenida nos permite conocer cuales son las limitaciones que observan tanto quienes se encuentran insertos en los mercados internacionales, como quienes aspiran a ingresar en ellos.

En el pasado se ha observado que la liberalización de los mercados -resultado del proceso de globalización- por el que han atravesado nuestras economías, dejó al descubierto en muchos de los países estructuras productivas con muy poca capacidad de competir en el mundo globalizado. Una de las consecuencias de la apertura ha sido el deterioro de las condiciones de trabajo y la evidencia de una endeble organización productiva⁴⁸. En este escenario, solo un grupo de trabajadores de mayor calificación pueden aspirar a puestos bien remunerados en la gran empresa, mientras que el resto de los trabajadores han sido absorbidos por la economía informal, incrementando la precariedad laboral de nuestras economías.

Desde esta perspectiva, la globalización puede ser excluyente para regiones que no cuentan con sectores dinámicos para la economía mundial, o que no desarrollan con

47 Vale la pena señalar que en varios casos, que muchos empresarios de pequeñas y/o medianas empresas desconocen el destino final de su producción (cuando ella no se vende directamente al consumidor final), por lo que –incluso– para ellos puede ser una sorpresa saber que su producto se vende en otros países.

48 Para un análisis desde diferentes visiones pueden verse dos documentos; MORALES, Josefina. Crisis y Ajuste Laboral, el caso de la maquila en México, Centroamérica y el Caribe. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Red de Estudios de la Economía mundial. <http://www.redem.buap.mx/espanol.htm> y BERVEJILLO, Federico. Territorios en la Globalización, cambio global y estrategias de desarrollo territorial. Documento 96/34, Serie Ensayos, ILPES, Ciclo de Conferencias sobre Conocimiento, Globalización y Territorio. Publicado por la Revista PRISMA No. 4, 2005, Universidad Católica del Uruguay, bajo el título de “Globalización, descentralización y territorio.

velocidad ventajas competitivas que les permitan serlo. También pueden caer en una situación de dependencia respecto de condiciones favorables a la inserción de actividades económicas (por ejemplo, exoneraciones tributarias temporales o facilidades de instalación), que pueden atraer inversiones y actividades económicas en el corto plazo, pero que pueden rápidamente desaparecer si las condiciones dejan de ser favorables (por ejemplo, en el caso de la maquila).

Así, el desafío para las pequeñas y medianas empresas en la región es lograr un estándar competitivo que les permita poder competir exitosamente con las importaciones a la vez de reconstruir y/o fortalecer las cadenas productivas nacionales.

El mercado externo regional desde la perspectiva empresarial

Tal como se señaló líneas arriba, la globalización llegó a muchos países aún no preparados productivamente para la competencia internacional; en otros varios casos la apertura fue indiscriminada y no permitió desarrollar salvaguardias adecuadas para sectores potencialmente prometedores en una economía abierta.

En este contexto, el acceso a los mercados externos (sea como exportadores o importadores de insumos y materias primas), se convierte en un factor clave para el logro / mantenimiento / mejora de ventajas competitivas. Sin embargo, en la presente investigación se confirma que el ámbito de acción de las pymes es fundamentalmente nacional (cuando no local). Esto se debe no solo a la poca importancia relativa que tiene para los mismos el tema, sino también por la proporción de los entrevistados que exportan. En efecto, alrededor del 15% de los entrevistados reconocieron que habían exportado o que estaban exportando en el último período. Adicionalmente, en ninguno de los casos indagados este tema es considerado prioritario; de hecho en la mayoría se encuentra en los últimos lugares de la jerarquía.

Sin embargo ello no debe llevar a conclusiones apresuradas. La vinculación con el mercado internacional es parte de un proceso de evolución empresarial que supone lograr un estándar que permita competir con productos extranjeros (sea dentro o fuera de las fronteras nacionales). En ese sentido, las restricciones presentadas son una muestra de ello como veremos a continuación.

Las limitaciones al acceso a otros mercados señaladas por los entrevistados pueden ser vistas desde dos perspectivas: endógena y exógena. Desde la perspectiva endógena, se mencionaron la ausencia de competitividad de las empresas, tanto en términos de precios, en su estándar de calidad, el volumen de producción requerido, etc. Estos son sin duda obstáculos cruciales para el acceso a tales mercados, pero también es un reconocimiento explícito de la brecha existente entre la producción local y la rival externa.

En la perspectiva exógena se encuentran desde las condiciones del financiamiento para la actividad exportadora (tales como las cartas de crédito, los warrants, etc.), los altos costos de transacción, el marco regulatorio -más exigente en los mercados de destino-, la falta de información sobre tales mercados, la modalidad de pago de los clientes, los costos de transporte, los costos de contratación de servicios especializados para exportar o en su defecto la ausencia de intermediarios expertos, el nivel de aranceles y barreras no-arancelarias para entrar a otros mercados, etc. Adicionalmente, en varios países existen modalidades de devolución tributaria que mejoran la competitividad (vía precio) de las exportaciones, pero cuya demora en hacerse efectiva también es un obstáculo a la exportación.

De esta forma, aunque efectivamente existen importantes obstáculos del entorno (exógenos) que inciden negativamente en la competitividad internacional, no podemos dejar de señalar que el mercado exterior no es –al momento- una opción empresarial (al menos directa) para las pymes en su conjunto. Las razones reconocidas asociadas a la ausencia de competitividad son una llamada de atención tanto para las propias empresas como para las instituciones de apoyo; quienes aparentemente no han llegado con la efectividad deseada a este segmento de empresas, así como a la ausencia de acciones más decididas para fomentar las exportaciones en empresas de menor escala.

La perspectiva de los países sobre el mercado externo

Para los países de la muestra, el tema del comercio exterior fue percibido por los empresarios entrevistados como parte de un proceso de desarrollo natural, en el que el primer paso es mantenerse / consolidarse en el mercado local para posteriormente dar paso a iniciativas de internacionalización. Los cuestionamientos sobre el tema apuntaron a si exportaba o no, si tenía la intención / deseo de hacerlo, etc., de forma de establecer cual es el estado de desarrollo empresarial y sus perspectivas en el tema.

De esta forma, el tema de la exportación fue considerado –en general– como de baja prioridad por los empresarios entrevistados, tal como se observa en el cuadro a continuación.

Países	Tema
Argentina (ar)	Séptimo (de trece) – complejidad de los trámites de comercio exterior
Bolivia (b)	Octavo (de dieciséis) – acceso a mercados externos
Chile (ch)	Treceavo (de quince) – acceso a mercado exterior
Colombia (col)	Octavo (de doce) – acceso a mercados externos

Costa Rica (cr)	Décimo (de quince) – acceso al mercado internacional
El Salvador (es)	Noveno (de once) – acceso a mercado externos
Panamá (p)	Treceavo (de diecisiete) – barreras de entrada a los mercados
Venezuela (v)	Catorceavo (de catorce) – competitividad y comercio exterior

Nota: En el cuadro se señala la jerarquía recibida del total de problemas señalados en cada país.

Fuente: Elaboración propia sobre información de los diagnósticos FUNDES

En el caso de Argentina, el tema del comercio exterior fue visto desde la perspectiva de la complejidad de los trámites. Este tema fue considerado como de acuerdo intermedio por los empresarios entrevistados (es decir, no prioritario pero importante). El dato de la participación en las exportaciones de alguna forma refiere la importancia relativa del tema para los entrevistados. El enfoque de la respuesta general –donde sobresalieron los trámites- contrasta con las razones aducidas como limitantes a la exportación. Así, el tema de la ausencia de competitividad en precios, los problemas asociados a la burocracia (para los mecanismos de devolución de impuestos), problemas de información, costos de transporte, etc., son los más recurrentes en los problemas de vinculación con el exterior.

En Bolivia, aunque el tema es considerado como muy poco relevante, los problemas de información, las exigencias de calidad, así como la burocracia asociada a los mecanismos de devolución impositiva fueron vistos como los más representativos de la problemática.

En Chile, siendo identificado como un problema menor por los entrevistados; los obstáculos asociados a los mercados de exportación se asocian con la falta de información, los trámites, las exigencias de calidad, los costos (financieros, de transporte, etc.), así como las formas de pago del importador.

En el caso de Colombia, también fue considerado como un problema menor por los entrevistados. El tema del acceso a los mercados fue identificado desde tres perspectivas; los trámites, las deficiencias en la información y mercadeo, y las dificultades del proceso en sí mismo. En el primer punto (trámites), fuera de lo excesivo de su número y la inestabilidad e inconsistencia de las normas; llama la atención una consideración respecto del visado para los empresarios. La necesidad de visado para los colombianos en muchos países es una restricción extra para los empresarios, quienes se ven limitados en sus posibilidades de viajar a concretar negocios, prospectar el mercado, adquirir información y tecnología, etc. En el tema de las deficiencias de información y mercadeo; los aspectos más sobresalientes fueron la mala imagen del país en el exterior, la información insuficiente o de mala calidad respecto de los mercados,

la poca divulgación de los acuerdos comerciales y el acceso a las comercializadoras internacionales. Finalmente, en el tema de las dificultades del proceso en sí mismo; se mencionan los trámites, la manipulación inadecuada de la mercadería y los robos.

En Costa Rica, al igual que en la mayor parte de los países reseñados, el tema fue visto como de poca importancia relativa para los empresarios encuestados. En ese sentido, los problemas asociados mencionados por los empresarios fueron: el financiamiento para la exportación, la competitividad en precios, el apoyo de organizaciones públicas, la falta de información sobre los mercados, los trámites y las regulaciones, entre otras.

En el caso de El Salvador, el tema de acceso a los mercados externos aparece también como uno de muy poca relevancia para los entrevistados. Dentro de ello, los ámbitos más importantes señalaron fueron los costos de obtener información sobre oportunidades comerciales en el exterior, problemas de información respecto de servicios de apoyo especializado para promover la exportación, los aranceles para entrar a otros mercados, los trámites, y los costos de contratación de servicios especializados, fundamentalmente.

En Panamá, también se reconoció el tema de las barreras de entrada a los mercados como de menor importancia relativa. Ya en el análisis a profundidad el tema se vio tanto desde la perspectiva de las importaciones como de las exportaciones. En el primer caso, se puso particular énfasis al financiamiento (asociado a la necesidad de cartas de crédito), los trámites y las regulaciones aduaneras, los costos de transporte, el costo de aduana, la política arancelaria, etc. En el caso de las exportaciones, también apareció el tema del financiamiento como el más importante, los trámites y regulaciones aduaneras, la competitividad en productos y servicios en precios y calidades, el costo de transporte, el costo de los trámites aduaneros, las regulaciones para exportar, recursos humanos capacitados para la estrategia exportadora, restricciones fitosanitarias, condiciones de pago, falta de información, adaptación de nuevas tecnologías, capacidad de producción, atrasos en devolución de incentivos, entre otras.

Finalmente en Venezuela, aunque el tema fue el de menor importancia relativa respecto de los obstáculos generales, fue analizado desde dos perspectivas: la primera como parte del sistema de apoyo a las pymes exportadoras, y directamente como servicios a las exportaciones. En el primer caso, el 94% de los entrevistados nunca solicitó estos servicios⁴⁹. En el caso de los servicios a las exportaciones, la información muestra un enorme desconocimiento del tema por parte de los entrevistados: al menos

49 De los que si los recibieron, prima una opinión favorable; lo cual es consistente con cierta percepción respecto de que los servicios son aceptables, aunque la información con la que cuentan los empresarios es una de las restricciones al acceso (otras son los costos, la relevancia de la información recibida).

53% de los entrevistados no opinó sobre el tema. De quienes señalaron alguna información; consideraron que los obstáculos más importantes estaban asociados a la falta de información sobre el mercado y la demanda, el desconocimiento de los trámites, la situación del tipo de cambio, a ausencia de personal calificado que asesore, la desasistencia de los organismos públicos, la ausencia de líneas de financiamiento para las exportaciones, el precio de sus productos y servicios (no competitivos), los costos de transporte, los aranceles de importación, la ausencia de excedente de producción para exportar, empresas que no cumplen con los estándares de calidad, etc.

Desde una perspectiva general, los aspectos mencionados por los países fueron:

- Ausencia / escasez de financiamiento para la exportación
- Competitividad en precios / calidad
- Falta de apoyo de organismos públicos (servicios de apoyo especializados / falta de intermediarios)
- Desconocimiento de los mercados
- Desconocimiento de trámites y regulaciones aduaneras / trámites complejos / excesivos
- Costos de transporte
- Falta / insuficiencia / costos de información
- Escasa divulgación de los tratados de libre comercio
- Insuficiente escala de producción
- Ausencia de excedente de producción
- Problemas con las devoluciones fiscales
- Barreras para-arancelarias en los mercados de destino
- Incumplimiento de normas y pautas de calidad
- Recursos humanos capacitados para la exportación
- Modalidad de pago de los clientes

De las observaciones anteriores, parece ser que el problema de la competitividad de las pymes en el comercio exterior es uno de los que tiene el mayor grado de entendimiento por parte de los empresarios entrevistados. Este es uno de los aspectos donde la combinación endógeno - exógeno se manifiesta con mayor nitidez. En este sentido, la ausencia de competitividad internacional de las pymes puede ser vista como el reflejo de una actitud tradicionalmente pasiva por parte de las empresas (con una mayor orientación local); en algunos casos (promovida) también por políticas públicas orientadas a reforzar el mercado interno que no fueron aprovechadas por aquellas para mejorar la competitividad tanto como para mantener cautivo a un mercado.

De la misma forma, a estas razones se suman las de carácter externo y que tienen que ver con la ausencia de una política de fomento que reduzca la complejidad aso-

ciada a la internacionalización, asesore a los exportadores y minimice sus costos de transacción.

A las observaciones y necesidades generales de los empresarios, debemos añadir información pertinente sobre sus características que nos ayuden a entender un poco más acerca de su conducta en los mercados.

La situación de las pymes país por país en su vinculación externa

En los países de la muestra, la información sobre el mercado externo, las empresas exportadoras, las no-exportadoras con deseos de internacionalización así como la situación de la competencia se analizó en este acápite con los resultados (por países) que vemos a continuación.

En el caso de *Argentina*, de las empresas que señalaron haber exportado (36%), 42% tiene exportaciones menores a los 300 mil dólares anuales, 15% entre 300-500 mil anuales, 27% entre 500 y dos millones anuales y el resto superior a 2 millones (22 empresas). En promedio, las pymes exportaron menos de 200 mil dólares. Aquí la muestra se dividió entre las empresas que no exportaban y las que si lo hacían. Para las primeras se indagó respecto de las causas que limitan el inicio de las exportaciones. Entre ellas, las más importantes fueron la falta de conocimiento para exportar (37%), falta de competitividad en precios (32%), falta de apoyo de organismos públicos (23%), insuficiente escala de producción (22%), falta de pre y financiación de las exportaciones (18%), falta de recursos humanos calificados (17%), altos costos de transporte (13%), así como trámites y regulaciones aduaneras (12%).

Para quienes exportaron, los problemas más frecuentemente señalados fueron la falta de competitividad de la empresa (41%) como la causa mas importante que dificulta la continuidad o el aumento de las exportaciones; pagos en reintegro a la exportación (37%); problemas con la devolución del IVA (37%); falta de pre y financiación de las exportaciones (36%); altos costos de transporte (31%); falta de información de mercados (31%); trámites y regulaciones aduaneras (28%); falta de apoyo de organismos públicos (28%); elevados costos de despacho aduanero (27%); bajo tipo de cambio (26%), etc.

En el caso de *Bolivia*, aunque un 85.5% de los entrevistados no exporta; de este porcentaje, un 22% manifiesta interés en entrar al mercado internacional. Entre las razones aludidas como obstáculos a la exportación se encuentran: la información de mercado, las exigencias de calidad, los costos financieros, las trabas no arancelarias, la devolución de los certificados de devolución impositiva – CEDEIM, así como la modalidad de pago de los clientes, etc.

Respecto al desempeño de las ventas en las empresas exportadoras bolivianas, éste fue proporcionalmente estable (1/3 cayó, 1/3 se mantuvo igual, y 1/3 subió). Sin embargo, en términos de clientes, más de un 40% señaló que aumentaron sus clientes, 40% que se mantuvieron y solo un 19% dijo que se redujeron. Lo anterior está vinculado a un cierto despegue de las exportaciones no tradicionales bolivianas.

En *Chile*, el 7.6% de los entrevistados manifestó que exportó en el último año, siendo la dispersión del porcentaje de tal exportación muy extensa (entre 1-100% de su producción). De ellos, el más novato en la exportación empezó operaciones al exterior en el 2001, mientras que el más veterano lo hizo en 1976, aunque se observa que la mayoría de empresas ha iniciado operaciones hacia el exterior en la década de los noventa. Respecto a 1999, los empresarios exportadores manifestaron en un 30% que sus exportaciones aumentaron, otro 30% dijo que se mantuvieron estables y el 40% señaló que ellas disminuyeron.

Sobre la multiplicidad de mercados externos, el exportador más diversificado afirmó que vendía a 20 mercados distintos, mientras que el de menor diversificación lo hace solo a un mercado. En general, datos de otros estudios FUNDES señalan que 94% de las empresas pyme exportan a 5 o menos países⁵⁰. Finalmente, en cuanto a líneas de productos que exporta, solo dos de los entrevistados dicen tener una variedad de hasta 25 productos exportados, mientras que el grueso de las empresas tiene una variedad de 5 o menos productos.

En *Colombia*, un 17% de los entrevistados exportó en los últimos dos años. Del 83% que no lo hizo, se preguntó si habían hecho el intento de exportar. De este grupo, solo un 9% afirmó que efectivamente trató de internacionalizar su empresa. Sin embargo, las razones esgrimidas como las más importantes por la que su intención de exportar no fue exitosa se concentran fundamentalmente en la falta de interés, la ausencia de recursos humanos y servicios especializados para la exportación, el financiamiento, la falta de información, los costos, la dificultad de acceso y los trámites.

Este es uno de los pocos casos en donde el empresario manifiesta explícitamente su poca atracción por el mercado exterior, más allá de otras consideraciones exógenas que pueden afectar su decisión de internacionalizarse.

En el caso de *Costa Rica* el tema del comercio exterior se analizó en el contexto de las negociaciones del libre comercio con los Estados Unidos bajo el nombre de DR-CAFTA. En ese sentido, casi un 23% de las empresas entrevistadas señaló haber realizado exportaciones desde 1999; aunque quienes no lo hicieron consideraron en un 14% que algunos de sus productos podrían exportarse.

50 MOORI-KOENIG, Virginia y otros. Buenas Prácticas de las pyme exportaciones exitosas pymex: el caso chileno. FUNDES, agosto 2004, Pág. 43.

Sobre los tratados de libre comercio firmados por Costa Rica previos al DR-CAFTA, se preguntó a todos los empresarios si ellos consideran que ellos han sido benéficos para sus empresas; siendo que el 37% consideró que si lo fueron, 36% que no, y un 27% dijo no tener opinión al respecto. En la misma línea de la apertura comercial, se indagó si su empresa está o no preparada adecuadamente para la apertura. Sorprendentemente, el 54% de las empresas indicaron estarlo, siendo que solo un 33% afirmó no estar preparada y un 13% no opinó sobre el particular. Este resultado contrasta con las respuestas a la pregunta de si la apertura comercial amenaza o no la existencia de su empresa. El 40% de los entrevistados dijo de no la amenaza, mientras que un 50% opinó lo contrario y solo un 10% no tuvo opinión sobre el particular.

En *El Salvador*, algo más del 14% de los entrevistados señaló que su empresa exportaba. De ellos, la gran mayoría exporta⁵¹ a Centroamérica (90%), Estados Unidos (21%), México y otros (12% o menos). Un dato que puede ser indicativo de la proyección exportadora directa de la pyme salvadoreña es el hecho de que solo 8% de los entrevistados que no exporta, tendría interés en hacerlo en el futuro.

En el caso de *Panamá*, se indagó el tema del comercio exterior como parte de la problemática de los mercados (teniendo en consideración que menos el 4% señaló que exportaba). En ese sentido, se preguntó a los empresarios respecto de su potencialidad e interés de incorporarse al mercado exterior, desde la perspectiva de si considera que algunos de sus productos / servicios está en condiciones de ser exportado. Un 38% dijo que si mientras que un 50% afirmó que sus productos no están en condiciones de ser exportados.

Finalmente, en *Venezuela*, el tema del mercado externo fue visto como el de menor importancia respecto de los obstáculos al desarrollo competitivo de las empresas (con un 4% de empresas que señalaron ser exportadoras). Este tema fue considerado como parte de un ámbito más grande definido como de competitividad y comercio exterior (el cual a su vez se dividió en tres sub-temas: obstáculos del mercado nacional, internacional, y los que limitan a las exportaciones). Los temas del mercado internacional y las exportaciones no solo fueron considerados como de muy poca importancia, sino que más de la mitad de los entrevistados no dieron opinión sobre los mismos. Este ya es un indicativo del interés de los entrevistados en la internacionalización.

Quienes si dieron opinión -y aislando el problema de inestabilidad- señalaron como obstáculos a la internacionalización; la ausencia de recursos humanos calificados en el ámbito de la exportación, la falta de información sobre mercados, el desconocimiento de los trámites requeridos, entre otros.

51 Respuestas de opción múltiple.

Adicionalmente se indagó entre la muestra (no-exportadora) si les gustaría exportar; a lo que un 32% dijo que si le interesaría, mientras que el 68% señaló lo contrario (lo cual es de alguna forma consistente con la poca respuesta a los temas de internacionalización).

Otros cuestionamientos sobre el tema de la apertura, intentaron percibir si la misma había sido un problema para los empresarios. El 38% dijo que efectivamente había sido un problema, 15% señaló que había sido una nueva oportunidad, mientras que un 44% no fue afectado por la misma y solo un 3% no respondió.

Finalmente se inquirió respecto a la información que requiere del mercado internacional (en respuestas de opción múltiple); el 62% de los entrevistados dijo que consultaba la prensa o revistas, mientras que el 52% buscaba en Internet, 17% a través de otros empresarios y solo un 3% recurre al gobierno como proveedor de información del mercado internacional.

Esta información sobre el desempeño exportador y las limitantes observadas en su competitividad, así como el grado de interés de los no-exportadores en el comercio exterior, ayudan a comprender la dinámica empresarial y a analizar opciones de apoyo a la internacionalización de las empresas.

Sin embargo, esta información no es completa si no conocemos de otro lado, la opinión de las otras partes involucradas en el tema (las instituciones públicas y las organizaciones intermedias).

La perspectiva de los otros agentes involucrados

Este es un ámbito particularmente interesante para la discusión en la medida que, a pesar de la notoria importancia de mejorar la productividad de las empresas para encarar la competencia internacional (sea como exportadoras o compitiendo localmente con las importaciones), la mayor parte de las instituciones comparte de cierta forma la poca importancia relativa del tema del comercio exterior con los empresarios.

En *Argentina*, aunque existe un consenso relativamente amplio entre los diferentes actores involucrados en la problemática pyme (gremiales, centros de apoyo, organismos públicos, etc.), respecto de las principales restricciones; en ellas el tema del comercio exterior no apareció como un problema (no es identificado como una restricción), para ninguno de los entes representativos consultados.

En el caso de *Bolivia*, en las entrevistas con actores del sector público, privado e intermedio desarrolladas como parte del análisis cualitativo; el tema del comercio

exterior no apareció en ningún momento como una restricción explicitada por ellos, si bien se hizo una mención general de que no se percibe que el gobierno apoye a mejorar las condiciones del entorno empresarial, especialmente relacionadas con la promoción de Bolivia y el acceso a nuevos mercados.

La situación de *Chile* mantiene entre los otros actores involucrados (sector público y legisladores, asociaciones gremiales, investigadores y expertos), la percepción de que es un obstáculo menor al desarrollo de la pyme, en la medida que no es mencionado por ninguno de los grupos involucrados. El tema es indirectamente mencionado cuando se hace referencia a la cantidad y calidad de los instrumentos de apoyo.

En *Colombia*, se contrastó la opinión de los empresarios, con la de un grupo perteneciente al gobierno, académicos, organizaciones gremiales y ONGs. Los resultados muestran que el acceso a los mercados externos es un problema igualmente importante para los empresarios respecto de los intermediarios. Los temas asociados tienen que ver con la ausencia de tecnología, la estrechez del mercado interno (que no permite generar los excedentes para financiar una operación internacional), la falta de apoyo del gobierno, así como problemas de asociatividad de las empresas (para lograr los volúmenes requeridos en los mercados externos).

En el caso de *Costa Rica*, y a diferencia de la percepción empresarial, la visión de las instituciones de apoyo le da a los problemas de acceso al mercado internacional el segundo lugar en importancia (solo después del acceso al crédito).

En *El Salvador*, el tema del acceso a los mercados externos es considerado por las organizaciones gremiales en el tercer lugar de la jerarquía de problemas (solo después del financiamiento y la calificación de los recursos humanos), mientras que las organizaciones académicas la definen en el segundo lugar. Aquí también existe una diferencia significativa con la percepción empresarial que le da una importancia mucho menor al problema.

En *Panamá*, el tema es de un grado bajo de prioridad, apareciendo en el puesto once de la jerarquía de las instituciones de apoyo.

Finalmente en *Venezuela*, los intermediarios consideraron en décimo lugar el tema de la competitividad y el comercio exterior, mientras que los representantes del Estado lo consideraron en el quinto lugar.

Las observaciones anteriores señalan la necesidad de encarar de una forma diferente el tema del comercio exterior pyme, más que descartarlo como un tema prioritario en el fomento competitivo.

Síntesis y reflexiones sobre el comercio exterior

Es importante señalar que –aunque la muestra revela que alrededor del 15% señala estar integrado al mercado internacional– son porcentualmente pocos los empresarios de pymes vinculados a los mercados externos (como exportadores directos). Dada esta información, no es extraño que el tema del comercio exterior haya sido visto como un tema menor para la gran parte de los empresarios entrevistados.

Sin embargo, el tema no deja de ser importante en la medida que, como resultado de la globalización y la apertura de la economía, muchos de nuestros países tienen la urgente necesidad de internacionalizar sus empresas, o al menos de hacerlas lo suficientemente competitivas como para rivalizar internamente frente a los productos importados que entran al país producto de la internacionalización de las economías.

De la información recogida vale la pena señalar que en varios de los países el tema no solo no es de interés, sino que ni siquiera es percibido como relevante en perspectiva futura. Esto se encuentra asociado al reconocimiento explícito de muchos de ellos respecto de la ausencia de competitividad en precios y calidad, así como en la insuficiencia de los volúmenes producidos. Este último punto también merece una seria reflexión respecto de la poca propensión a la asociatividad como propuesta para compensar tal insuficiencia.

Además de lo anterior, existe una amplia percepción respecto del insuficiente / mal enfocado papel que cumple la institucionalidad pública en la transmisión de información (sean sobre oportunidades de negocios, financiamiento, trámites y marco regulatorio, mecanismos de apoyo), así como en la implementación de mecanismos compensatorios (devoluciones fiscales). En la mayoría de los países consultados existe una organización de comercio exterior (así como otras de fomento); sin embargo, los problemas de información subsisten. Esta es también una señal de hacia donde deben orientarse los esfuerzos públicos en términos de las acciones de apoyo al fomento pyme.

La información presentada debe ser un llamado de atención en varios sentidos. En primer lugar, respecto del papel que deben asumir –al menos en el corto plazo– las pymes en el proceso de internacionalización de nuestras economías. Aunque no contamos con información que señale como la pyme se vincula indirectamente (como proveedora de empresas exportadoras) al mercado internacional, es necesario trabajar más intensivamente en ese segmento. En la medida que más empresas exportadoras integren a las pymes en sus procesos productivos, será más notoria la necesidad de mejorar productos y procesos, llevar a cabo alianzas, promover la asociatividad, modificar / incorporar tecnología, etc. A partir de ello, las empresas de menor tamaño pueden efec-

tivamente dar el salto a la internacionalización o mantenerse en el mercado local con un estándar de calidad que les permita competir en igualdad con las importaciones.

En segundo lugar, respecto de las acciones desarrolladas con el propósito de aumentar las exportaciones, así como de otras –desde una perspectiva menos directa– encaminadas a promover el espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial, como un proceso donde la internacionalización es parte del camino a la competitividad de la empresa. Las acciones desarrolladas en la actualidad en muchos de los países de la muestra, buscan fundamentalmente que las empresas exporten, más que la sostenibilidad de tales esfuerzos exportadores. En numerosos casos, las acciones (incentivos) de tales agencias son costosas en términos de impacto, y su grupo objetivo está lo suficientemente encaminado a la internacionalización, que probablemente daría el paso aún en ausencia de tales incentivos.

En ese sentido, una redefinición de las políticas de fomento al comercio exterior debe pasar por una segmentación del mercado. A las herramientas diseñadas para los empresarios más dinámicos, se deben incorporar otras que permitan identificar el potencial competitivo de otras empresas, señalarlo e idear instrumentos idóneos (en alianza con otras instituciones de fomento), que permitan mejorar la competitividad de las pymes.

Esta por supuesto, no debe ser una acción aislada de las agencias de promoción del comercio exterior, sino deben ser parte de una política integral de fomento competitivo, donde se unen las acciones de tipo financiero, con las de desarrollo de capacidades, fomento asociativo, etc., en **etapas** orientadas a mejorar el rendimiento de las empresas.

Capítulo VII

El Financiamiento

“Tienes que tener plata para acceder a la plata”

Focus groups con empresarios Bolivia

Antecedentes regionales sobre el financiamiento

Hablar del tema del financiamiento para la pyme en América Latina es casi un lugar común. No hay investigación sobre las pequeñas y medianas empresas de la región que no haga referencia al mismo. Y es que el problema del financiamiento para la pyme toca otro tema de fondo en el desarrollo de la competitividad de la región: el sistema financiero, sus características y su mercado objetivo.

El sistema financiero formal, constituido fundamentalmente por la banca privada, está promoviendo recientemente en varios países de la región un conjunto de mecanismos financieros para pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, se observa en la práctica que –salvo casos aislados- ha desarrollado escasos servicios financieros que lo aproximen a la atención de las demandas potenciales de pymes con diferentes grados de articulación competitiva con los mercados. Ello contrasta con el desarrollo de las microfinanzas como opción de financiamiento para las unidades económicas de más pequeña escala (microempresas), cuyos requerimientos están más cerca de la subsistencia. De esta forma, es posible encontrar en varios países de América Latina alternativas financieras viables tanto para grandes empresas como para microempresas.

Lo anterior supone que no se ha logrado modificar sustancialmente el mantenimiento de las políticas y condiciones de crédito en montos, plazos y tasas de interés que respondan adecuadamente a las necesidades de la pyme. Esto se explica –al menos parcialmente- por la incomprensión de sus especificidades de parte de las autoridades políticas y del propio sistema financiero. Ellas suponen que el sistema microfinanciero y los esquemas de microcrédito son los llamados a ayudar y a resolver los problemas de financiamiento del sector, especialmente de la pequeña empresa urbana, sin tomar en cuenta que cada estrato empresarial tiene características y por tanto, problemas distintos.

Lo antes señalado no niega que efectivamente, las pymes de la región tengan serias limitaciones (en diferentes ámbitos internos a ella) que dificulten –por ejemplo– el cumplimiento de los requisitos necesarios para acceder a un financiamiento de la banca formal.

Sin embargo el problema es complejo en la medida que enfrenta –por un lado– al sistema financiero con un grupo de empresas cuyo accionar desconoce; por el otro, muchos de los obstáculos que señalan los empresarios en su vinculación con el sistema financiero son –implícitamente– limitaciones propias en su desarrollo competitivo.

Más allá del énfasis que se le da al tema del financiamiento en cada país, no cabe duda que este es un problema de carácter regional. Todos los estudios de manera individual lo señalan como un obstáculo de gran importancia para el desarrollo competitivo de la pyme en la región.

Ya se ha señalado que en este ámbito, se nota tanto la incompreensión del sistema financiero de la realidad de la pyme, como de las propias empresas respecto de las condiciones mínimas que deben poder cumplir para acceder al financiamiento.

En el primer punto, esto es destacado por los empresarios entrevistados, en la medida que hacen referencias frecuentes a la ausencia de alternativas viables en el acceso al crédito. Lo anterior se convierte en un desafío importante para la banca en muchos países debido a que ella ha reducido su labor de intermediación entre la oferta y la demanda de fondos, para financiar consumo presente mediante pagos a futuro; es decir, la venta de productos y servicios. Ello ha implicado que el rango de sus operaciones de intermediación financiera sea cada vez menor.

Lamentablemente desde la segunda perspectiva, no existe aún suficiente conciencia respecto de la necesidad de desarrollar sistemas internos de gestión empresarial que faciliten la información para acceder a un crédito. No existe mayor análisis respecto de la utilidad de desarrollar herramientas de gestión, más allá del inmediatez del financiamiento.

Además de los problemas de selección adversa y riesgo moral asociados a un crédito, los costos administrativos del seguimiento de un crédito y los costos adicionales de las acciones civiles, son algunas de las razones por las cuales es poco viable trabajar –desde la perspectiva del sistema financiero– con la pyme. Adicionalmente, los bancos trabajan con una metodología estándar para los créditos. Por tanto, no es de extrañar que sean renuentes a invertir en otra metodología para un mercado que no conocen bien, en el que no confían, o al que no le ven futuro (en términos de rendimiento).

Lo anterior supone la necesidad de un “acercamiento” desde las dos perspectivas. Por un lado, generando opciones financieras “viables” a las pymes (que pueden estar desde el desarrollo de modelos innovadores de “capital de riesgo” u otros modelos de financiamiento), por el otro, mejorando las competencias que reduzcan la brecha entre los requisitos “necesarios” y los “viables” para las empresas.

Desde la perspectiva de los problemas, el tema de las garantías aparece en un lugar destacado, así como los plazos de repago y las tasas de interés. El tema de la asimetría de información en el sistema (y que permite la existencia de problemas como el riesgo moral y la selección adversa) es otro factor que incide en una no óptima –o al menos inadecuada– asignación de los recursos.

Varios países, en su afán de corregir tales obstáculos, han desarrollado alternativas intermedias, como la banca de fomento, la cual en la mayoría de los casos, padece de los mismos problemas que la banca privada.

Una de las variables más interesantes que se extraen de esta investigación, es que la fuente de financiamiento principal al inicio de la aventura empresarial en la mayor parte de los casos es propia. Cosa que posteriormente se hace más escasa, generalmente porque los recursos disponibles se agotaron en las primeras etapas del emprendimiento. De esta forma, para el crecimiento de la empresa –posterior a la etapa crítica de inicio- la presencia de recursos frescos es vital para darle dinamismo a la misma.

Investigaciones anteriores desarrolladas en FUNDES⁵² dan cuenta que el financiamiento viene siendo con frecuencia la “punta del iceberg” respecto de otros factores que son las verdaderas causas de las crisis empresariales y que estallan por el lado financiero. Esa es una de las razones por las cuales en varios países, las acciones de fomento que involucran servicios financieros, vienen “atadas” al uso de servicios no financieros (como la capacitación y la consultoría), como resultado de la percepción de limitaciones en otros ámbitos empresariales

El financiamiento en perspectiva regional

Para el grueso de los países, el problema fue considerado de una importancia sustantiva; siempre como un obstáculo de la más alta importancia, tal como se nota en el cuadro a continuación.

52 BRUGGER, E. y otros. Impacto de los Programas de garantía de FUNDES sobre pequeñas empresas en América Latina. FUNDES, 1996, Serie Diálogo No.9, Suiza. 16. y MAZA A. y otros. Causas de la desaparición de micro y pequeña empresa. FUNDES México, 1998, Serie Vector.

Países	Tema
Argentina (ar)	Primero (de trece) – acceso al financiamiento
Bolivia (b)	Segundo (de dieciséis) – acceso al financiamiento
Chile (ch)	Cuarto (de quince) – condiciones de financiamiento
Colombia (col)	Segundo (de doce) – acceso al financiamiento
Costa Rica (cr)	Tercero (de quince) – condiciones de acceso al crédito
El Salvador (es)	Segundo (de once) – acceso al financiamiento
Panamá (p)	Primero (de diecisiete) – condiciones de acceso al financiamiento
Venezuela (v)	Segundo (de catorce) – tasas de interés y garantías

La perspectiva de los países identifica a su vez, un conjunto de elementos detonantes de la problemática, tal como veremos en los siguientes párrafos.

Para *Argentina*, los problemas respecto a crédito fueron: tasas de interés y costos de acceso, requerimientos formales del banco, garantías insuficientes, plazos inadecuados, limitada capacidad de endeudamiento externo, falta de información, etc.

En *Bolivia*, los problemas asociados a la falta de financiamiento fueron: las garantías, las tasas de interés, los requisitos, el tiempo de espera para recibir el préstamo, el plazo, el número de trámites, las comisiones bancarias, la información sobre cambio de reglas para créditos, etc.

En el caso de *Chile*, los aspectos más significativos asociados al problema del financiamiento fueron las garantías exigidas, las tasas de interés, tiempo de los trámites, falta de información, las comisiones y los gastos, y los plazos de gracia.

En *Colombia*, el tema se desagregó en dos vertientes: las condiciones del crédito (con un 67% de opiniones respecto de su complejidad) y las ofertas de líneas de crédito (con un 23%).

Los indicadores asociados a las condiciones del crédito fueron: las tasas de interés, las garantías exigidas, el número de trámites, el plazo para la cancelación del crédito, montos aprobados de crédito insuficientes, los requisitos de las entidades financieras, la exigencia de cofinanciación, el tiempo para aprobación y desembolso, la reciprocidad, etc.

Entre los indicadores asociados a la oferta de líneas de crédito tenemos: las líneas de crédito destinadas a la pyme, el interés de las entidades crediticias en financiar el sector, la información de la entidad financiera para el empresario, la deficiente divul-

gación gubernamental de las líneas orientadas hacia la pyme, la desconfianza sobre la información.

En *Costa Rica*, las razones por las cuales era difícil obtener un préstamo fueron: la tasa de interés, los gastos de formalización, la (poca) flexibilidad de los requisitos, las garantías, la duración para recibir el préstamo, los trámites, los documentos que se deben presentar, los requisitos, el plazo para pagar el préstamo, el número de dependencias a consultar, y la información general sobre el préstamo.

En el caso de *El Salvador*, los obstáculos aludidos por los empresarios fueron: las tasas de interés, el tipo de garantía, el exceso de requisitos, el sistema de evaluación de riesgo crediticio, y los plazos otorgados para la cancelación del crédito.

En *Panamá*, los empresarios entrevistados señalaron entre los problemas asociados al financiamiento a: las garantías que respaldan al préstamo, la tasa de interés, los requisitos para ser sujeto de crédito, los costos de los trámites financieros, el plazo para pagar el préstamo, los trámites que se deben realizar, el tiempo de espera para recibir el préstamo, etc.

Finalmente en el caso de *Venezuela*, dentro de las restricciones asociadas al tema, los entrevistados consideraron que los obstáculos más importantes al financiamiento fueron: la tasa de interés, seguido de las garantías, los requisitos para el crédito, los trámites, el costo de los trámites, la espera para recibir el préstamo, la capacidad de endeudamiento, la burocracia que decide, la experiencia requerida, y las referencias.

De esta forma, entre los aspectos considerados como más relevantes para acceder al financiamiento se encuentran:

- Las tasas de interés
- Las garantías excesivas
- Los requisitos que solicita el banco
- El (corto) plazo para pagar
- El tiempo de espera para recibir el préstamo
- Información general sobre el préstamo
- El costo y el tiempo de los trámites
- La capacidad de endeudamiento de la empresa / empresario
- Las comisiones y los gastos
- La burocracia del sistema financiero que decide
- El sistema de evaluación del riesgo crediticio
- Las referencias
- Los montos aprobados insuficientes
- Los plazos de gracia

Aunque en general, el punto parece ser bastante claro en términos de las causales más importantes que restringen el financiamiento, también es cierto que aparecen otros aspectos menos frecuentes que nos llevan a desarrollar al menos dos líneas de trabajo (y que fueron señaladas anteriormente): por un lado, las condiciones del sistema financiero que deben ser modificadas para facilitar el acceso al financiamiento de las empresas; por el otro, las condiciones que las propias empresas deben empezar a desarrollar para lograr un estándar mínimo aceptable para ser sujetas de financiamiento.

Además de lo señalado por los empresarios alrededor de las restricciones al financiamiento, es importante contar con información del comportamiento empresarial sobre el tema y que aportan a una definición más clara de la viabilidad de las alternativas para mejorar la actual situación.

Financiamiento, una mirada desde los países

Al explícito reconocimiento del financiamiento como uno de los obstáculos más importantes a la competitividad de la pyme en los países, nos encontramos además con un conjunto de situaciones que en la práctica permiten perfilar la relación que la pyme establece con los proveedores de financiamiento, algunas de sus características, los mercados a los que recurre con frecuencia, etc.

Como se señaló anteriormente, en *Argentina* el acceso al financiamiento es el obstáculo identificado como más importante al desarrollo de la pyme por parte de los empresarios entrevistados. Uno de los puntos importantes señalados por ellos mismos es que en varios casos, estas necesidades insatisfechas de financiamiento han impedido la concreción de nuevas oportunidades de negocio. Otro punto importante es que la composición del pasivo empresarial tiene un 74% de capital propio, 17% de deuda de corto plazo, y 9% de deuda de mediano y largo plazo. Estos valores contrastan con casos como el de Japón, Italia o España, donde el capital propio representa el 24%, 32% y 45% respectivamente. Esta es una señal importante alrededor de la capacidad de obtener financiamiento por parte de las pymes. Asimismo, y relacionado a lo anterior, el 59% de las empresas entrevistadas no registran deuda empresarial con plazos superiores a un año. Solo un tercio de las empresas encuestadas tienen ambos tipos de deuda: de corto y largo plazo.

Además existe una fuerte disparidad en el costo del crédito, claramente asociado a la capacidad de negociación de las empresas (de la información existente; las empresas con mayor volumen de ventas, o las que hacen planificación financiera de manera más regular son las que tienen mayor acceso al financiamiento). Esta es también una señal de cómo la solidez de la empresa (que puede ser asociada a su volumen de negocio) se convierte en una variable clave para acceder a mejores formas de financiamiento (o al menos a mecanismos más favorables).

Los mecanismos de financiamiento señalados como los más frecuentes (además del capital propio), son los proveedores, los cheques diferidos, los adelantos en cuenta corriente, los préstamos de bancos privados, la venta de cheques, los préstamos de bancos públicos, etc. Esto también tiene que ver con el tamaño de las empresas, que se convierte también en una puerta de acceso al sistema financiero.

De entre las conclusiones más importantes para el caso argentino notamos que más de la mitad de las empresas no accede a financiamiento de largo plazo, y las que lo hacen pagan muy altas tasas de interés. Sus principales fuentes de endeudamiento externo no son los préstamos bancarios tradicionales sino los créditos de proveedores, los cheques diferidos, o adelantos en cuenta corriente. Todo lo anterior tiene como telón de fondo la solidez de la empresa reflejada en su tamaño, volumen de ventas, grado de complejidad empresarial, etc.

En *Bolivia*, el acceso al financiamiento ocupó el segundo lugar general en la clasificación de obstáculos; luego de la competencia desleal. Un punto significativo fue que el problema del acceso al financiamiento originó la cancelación de proyectos en el 51% de los entrevistados. En el caso boliviano cabe señalar el alto grado de formalidad de las empresas participantes de la investigación (en un entorno donde la característica común es más bien un alto grado de informalidad), quienes en un 49% señalan que obtuvieron financiamiento.

Uno de los temas en los que se indagó con mas detenimiento fue el de las garantías; siendo que las más solicitadas fueron: bienes inmuebles, la garantía personal, los bienes muebles, a sola firma, los ingresos, las letras de cambio, *warrant*, leasing, etc.

Bajo la consideración del alto grado de formalidad de la muestra; se observa que la primera fuente de financiamiento buscada fueron los bancos / mutuales, los proveedores, particulares, haciendo uso de capital propio, cooperativas / ONGs, fondos financieros privados / inversionistas privados.

En *Chile*, el tema del financiamiento fue un obstáculo considerado como el cuarto lugar dentro de los más importantes obstáculos al desarrollo de la pyme. Un 40% de los entrevistados afirmó haber perdido oportunidades de ventas por falta de capital de trabajo. Un 47% señaló haber detenido / cancelado proyectos por falta de financiamiento a largo plazo.

Como en otros casos, el capital propio es la fuente de financiamiento más importante, seguida muy de lejos por los préstamos privados de los bancos nacionales, los créditos de proveedores, los préstamos de bancos públicos, los adelantos en cuenta corriente, los cheques diferidos, las tarjetas de crédito e inversionistas privados.

En términos de las garantías de financiamiento utilizadas por las pymes resaltan, en primer lugar, solo con firma (a sola firma), garantías reales de la empresa, avales personales, garantías reales de propietarios, etc.

En Chile, la escala de producción, la antigüedad de la empresa y/o su tamaño, hasta el género son variables que inciden en la fuente del financiamiento (en los casos de menor escala, antigüedad o tamaño, o con una mujer al frente de la empresa, la probabilidad de financiamiento con proveedores es mayor que en el caso contrario, donde la probabilidad de financiarse mediante el sistema financiero es mayor).

En el caso de *Colombia*, se identificó el tema del financiamiento como la segunda de las prioridades generales. Una de las variables relevantes asociadas al financiamiento es la edad de la empresa. Las empresas más jóvenes (menos de 6 años) tienen limitaciones debido a su falta de historial crediticio; mientras que las más antiguas (mayores de 22 años) las tienen también debido a que la relación comercial se basó en los avales del dueño y no de la empresa (es decir, el dueño original es también el propietario del know how, pero ahora que es mayor, no hay confianza en quien retoma la actividad).

En general las empresas de menor tamaño perciben con mayor profundidad los obstáculos respecto de las otras más grandes. En las principales ciudades el tema es menos profundo que en las ciudades interiores.

Una observación importante es que a mayor tamaño de la empresa, aumenta el número de instituciones financieras con las que trabaja. También que mientras más grande la empresa, mayor es el uso de esquemas como el financiamiento bancario, mientras que los más pequeños se apoyan más en los proveedores.

Entre las diversas fuentes de financiamiento señaladas se encuentran: el crédito bancario, capital propio, proveedores, corporaciones financieras, créditos de particulares, cheques posfechados / tarjetas de crédito.

Las garantías más solicitadas han sido; personal, hipotecaria, codeudores, documentos negociables, y prendaria. Asimismo se observa que a menor tamaño de la empresa mayor uso del respaldo personal en el crédito. Las medianas usan más las garantías prendarias y los documentos negociables (respecto de las pequeñas). Se observa también que al sector comercio se le solicitan mayores garantías que a los otros.

En cuanto a las razones de rechazo de los créditos, los casos señalados se dieron por: garantías insuficientes, la capacidad de pago, la historia crediticia, y/o documentos incompletos.

Las necesidades de financiamiento señaladas fueron: capital de trabajo, compra de maquinaria y equipo, adquisición y/o mejora de infraestructura física, refinanciación, pago de impuestos, entre los más señalados.

En *Costa Rica*, el tema fue catalogado en el tercer lugar de la jerarquía. De entre los entrevistados, se preguntó si la obtención de los préstamos era mejor o no que en 1997. La mayor parte dicen que están igual o han empeorado.

Se hicieron algunas preguntas respecto al uso de instrumentos de planificación financiera (respuestas múltiples). Sobre ello, casi el 73% de los entrevistados afirmó usar proyecciones financieras, el 94% dijo usar balances; 54% dijo usar planes de inversión documentados.

Sobre las opciones de crédito que tiene la empresa; el 95% dijo considerar el capital propio, el 26% dijo préstamos a corto plazo, 27% préstamos a mediano plazo y el 23% préstamos a largo plazo. El 79% dijo tener como opción el crédito de proveedores.

Para los préstamos a corto plazo el 56% dijo no usar garantías, el 13% garantías reales de su empresa y 7% la firma personal. Para los préstamos a mediano y largo plazo; el 50% no usa garantía, el 24% garantías reales, 4% garantías reales personales, etc.

La fuente de financiamiento más utilizada por la empresa es el capital de proveedores, seguida de los préstamos de bancos públicos, crédito de proveedores, y préstamos de bancos privados. Finalmente, un 50% señaló necesitar financiamiento para capital de trabajo.

Lo anterior muestra que en *Costa Rica*, el financiamiento es básicamente propio, o cuando es externo, es de corto plazo (probablemente de proveedores), y sirve como capital de trabajo.

En *El Salvador*, el 50% de los entrevistados declaró tener necesidad de financiamiento en el período previo a la encuesta. De las empresas que solicitaron crédito; el 72% lo obtuvo en un banco comercial, el 9% en una institución financiera, 6% de familiares o amigos, y 5% de PROPEMI / FUSADES.

Quienes recibieron financiamiento lo hicieron mediante garantía hipotecaria de la empresa (47%), garantía hipotecaria de la propiedad personal (26%), firma solidaria (15%), bienes muebles (13%), fiadores (8%), documentos negociables (4%), fianzas (1%). El crédito otorgado se dirigió en el 84% de los casos a capital de trabajo, capital de inversión 15%, y gastos personales 1%.

Cuando no se les otorgó el crédito, las razones aducidas fueron: falta de garantías (71%), documentación incompleta (18%), falta de referencias bancarias o comerciales (6%). En términos de impacto, el 33% dice haber perdido oportunidades de negocios, mientras que el 37% dice que ello le imposibilitó hacer nueva inversión en su negocio.

En *Panamá*, el tema del financiamiento fue definido por los empresarios como el obstáculo más importante al desarrollo de la pyme. Se señaló tanto las tasas como las garantías, los costos y los trámites como los obstáculos más problemáticos por los más pequeños.

Desde la perspectiva de la situación del financiamiento; para un 60% de los entrevistados la situación ha permanecido igual o ha empeorado de hace 5 años atrás.

El 43% de las empresas entrevistadas accedieron al financiamiento. De ellas, 38% obtuvo vía deuda a corto plazo, 32% a mediano plazo y 30% a largo plazo. Las garantías que los avalaron fueron: bienes inmuebles (27%), avales personales (21%), sola firma (18%), bienes muebles (13%), otras garantías (21%).

Quienes requirieron financiamiento lo hicieron para: capital de trabajo (32%), compra de materia prima (27%), maquinaria y equipo (24%), realizar mejoras o compra de infraestructura física (11%), otros usos (7%).

Finalmente, en *Venezuela*, el tema fue visto como las tasas de interés y garantías, y se consideró como el segundo lugar en la problemática de la pyme.

Dentro de las fuentes más utilizadas para obtener financiamiento se señalaron: el uso de capital propio (92%), el crédito de proveedores (46%), los préstamos bancarios (29%), los préstamos de amigos / familiares (27%), los cheques posfechados (23%), la venta de facturas (6%), las tarjetas de crédito (4%), sobregiros de cuentas (4%), etc.

A diferencia de otros problemas como la gestión macroeconómica (que escapan totalmente al control del empresario), el aspecto financiero tiene la particularidad de permitir salidas alternativas al sistema formal de solicitud de préstamos a instituciones financieras y bancarias. Así, el empresario tiene la opción de recurrir a otras soluciones como las mencionadas anteriormente y que le permiten obtener los recursos frescos para mantener la operación de la empresa.

La visión de los otros agentes

Otros agentes consultados (tales como organizaciones intermedias, expertos, funcionarios del sector público y del propio sistema), manifestaron también su perspectiva del problema del financiamiento.

En Argentina, los otros agentes entrevistados señalaron también el acceso al financiamiento como el tema más importante de la problemática pyme en una abrumadora mayoría. En el análisis del tema, la exigencia excesiva de las garantías apareció como el más grave (85%), las altas tasas de interés en segundo lugar (con un 81%), y como un tema importante pero de menor jerarquía que los dos anteriores, las deficiencias del sistema en evaluar a las pymes (con un 57%).

En el caso de Bolivia, la perspectiva de los gremios entrevistados definió el tema desde dos perspectivas. Por un lado, directamente asociado al tema de las condiciones y tasas de interés, así como la ausencia de un fondo de garantías. Por el otro lado, y desde una perspectiva más amplia, se trató como el limitado acceso a los servicios financieros y no financieros. Otros actores privados señalaron que una mejora en las tasas de interés y un cambio en las reglas de juego favorecerían la competitividad empresarial, así como una simplificación de los procesos de análisis de la banca.

En Chile, todos los entrevistados la señalaron como un obstáculo. Tanto el sector público como los expertos señalaron al financiamiento como el problema con la más alta prioridad. Solo las asociaciones gremiales lo consideraron como un tema de mediana prioridad luego de obstáculos de carácter más sistémico como la falta de una política de desarrollo o la situación macroeconómica. En algunos casos se vinculó a la ausencia de información sobre instrumentos y beneficios existentes, y se valoraron algunas soluciones tales como la acción de *CORFO* en segundo piso, el apoyo que otorga el *Banco Estado* a la microempresa, el desarrollo de un mercado de capitales que promueva una bolsa para las pymes, etc.

En Colombia, los intermediarios consideraron también el tema desde dos perspectivas: las condiciones del crédito (62%) y la oferta de líneas de crédito (33%). En el primer caso, los factores que generan el mayor consenso entre los intermediarios son las garantías y las tasas de interés. En este punto, las entidades financieras plantean cierta desconfianza de la información que la pyme presenta para acceder al financiamiento, así como la mala estructuración de la información por parte de las empresas.

En Costa Rica, un 86% de los entrevistados de las instituciones de apoyo afirmaron que la situación que más obstaculiza el desarrollo de la pyme es el acceso al financiamiento. Consideran que las instituciones financieras poseen programas inadecuados e identificaron a los requisitos para obtener un préstamo (40%), y las garantías que respaldan el préstamo (33%) como los principales obstáculos en ese campo.

En Panamá, las instituciones de apoyo consideran que los obstáculos que más limitan el acceso al financiamiento son: los requisitos para ser sujetos de crédito (42%), las garantías que respaldan el préstamo (27%), la tasa de interés que se debe pagar

(15%), las referencias de crédito (8%), los trámites que se deben realizar (4%), los costos de los trámites financieros (4%).

Asimismo, temas como las garantías, el tiempo de espera para recibir el préstamo, los costos de los trámites financieros, la tasa de interés, la experiencia requerida, son de los ámbitos donde las instituciones dicen que la situación está igual o peor.

En el caso de Venezuela, el tema del financiamiento tiene una injerencia medianamente importante en el desempeño empresarial, ocupando para este análisis el quinto lugar de relevancia. Adquiere este aspecto mayor significación para las personas que fueron consultadas en las entrevistas a profundidad, quienes le otorgaron un segundo lugar en la jerarquía de los obstáculos que restringen la acción de las pymes. Para las personas que asistieron a los grupos focales el problema del financiamiento tiene, entre los aspectos examinados, la responsabilidad más alta en el entorpecimiento de la actividad empresarial en Venezuela.

El área financiera es evaluada como un obstáculo significativo tanto para los entes estatales como para los intermediarios. Los organismos gubernamentales sitúan el aspecto de financiamiento igualado con el de los servicios públicos en un tercer lugar de importancia. Asimismo, un 75% de las instituciones intermediarias consultadas valora este aspecto como muy obstaculizante.

En general, en el caso venezolano existe una marcada coincidencia entre la percepción empresarial y la de las instituciones sobre el tema del financiamiento. Tanto en su importancia relativa como en los aspectos principales que lo componen. Donde las cosas se modifican es en el orden de prioridad que establecen las instituciones respecto de las empresas en lo que son las causas asociadas al problema. Sin embargo, el grado de acuerdo sobre el problema debería ser un avance significativo para el desarrollo de soluciones conjuntas que -desde ambas perspectivas- se orienten hacia una mejor distribución de los recursos financieros disponibles.

Algunas conclusiones sobre el tema del financiamiento

Este es uno de los temas en el que mayor consenso se ha identificado entre los actores involucrados, tanto en lo que se refiere al establecimiento de los problemas como a las variables que inciden en su existencia.

En ese sentido, las coincidencias se dan alrededor de las señales que las pymes reciben del sistema financiero: altas tasas de interés, altas garantías, plazos de repago reducidos, trámites complejos y costosos, tiempos de espera, etc.

Del mismo modo, hay una caracterización del empresario desde la perspectiva de los que son más propensos a recibir financiamiento de la banca formal frente a los menos propensos a recibirlo. Esta tiene que ver con el tamaño de la empresa, la escala de producción, la antigüedad de la empresa, su grado de complejidad financiera, el sector a que pertenece, y la región en la que se desarrolla. Del mismo modo algunas características del empresario como su edad, su historia crediticia, el valor de sus activos personales (familiares), y hasta el género son variables que determinan una mayor o menor vinculación con el sistema financiero.

En ese sentido, se observan que las empresas de mayor tamaño (por empleo), escala de producción, posesión de infraestructura o activos fijos, desarrollo financiero (uso de balances, registros, etc.), cuentan también con una vinculación mayor con el sistema financiero formal (e incluso, un mejor trato en términos de plazos y tasas), frente a quienes no se encuentran en esa posición, lo cual los coloca en una situación ventajosa debido a que trabajan únicamente en base al patrimonio de la empresa (sin poner en consideración activos y/o propiedad personal del empresario).

En el caso de los empresarios de menor tamaño relativo, con menor dotación de activos e infraestructura, o menores ventas, deben recurrir al uso de su patrimonio como garante de préstamos en el sistema financiero formal. Sin embargo, es frecuente que este mismo grupo ni siquiera opte por ella, en la medida que recurre a sus proveedores, al capital propio, cheques posfechados, o use el sistema financiero bajo garantías personales (no empresariales).

De esta forma, el uso de garantías empresariales o personales está directamente relacionado con el tema de la escala, madurez de la empresa, volumen de ventas, etc. Mientras mayor sea el tamaño de la empresa, mayor será el uso de garantías propias y no del empresario.

Desde la perspectiva de las empresas que recibieron financiamiento del sistema bancario, es importante señalar que los créditos recibidos son fundamentalmente de corto plazo (menos de un año); aunque ello también varía con el grado de complejidad de la empresa, y por tanto, con su capacidad de negociación.

En general, las variables que inciden en el acceso o no al financiamiento; desde la perspectiva de los propios empresarios son el tamaño de la empresa, la edad de la empresa / empresario, las ventas, su complejidad administrativa, el género del empresario, su experiencia, etc.

En ese sentido, las empresas más pequeñas perciben los obstáculos como más serios que las de mayor tamaño relativo, lo mismo pasa entre las empresas jóvenes respecto de las más maduras (salvo en el caso de Colombia).

Las razones de tal conducta tendrían que ver con la ausencia de capacidades o información adecuadas para ello y a que algunos agentes económicos no pueden constituir las garantías exigidas por las instituciones financieras.

En particular, la capacidad de constituir garantías puede estar siendo afectada –además de por no poseerlas- por dificultades o vacíos de tipo legal o por debilidades institucionales para registrar propiedades y ciertos activos (el caso de la tierra está muy difundido) o para otorgarlos como garantías aceptables (bienes inmuebles). Hernando de Soto ha tratado extensivamente el tema de como darle valor a los activos de las personas en estas condiciones⁵³.

De esta forma, se reconoce que muchos empresarios no acceden a condiciones de financiamiento apropiadas a sus necesidades y posibilidades de pago (a fin de reestructurar sus obligaciones financieras existentes, realizar inversiones, etc.), debido a que –para el sistema financiero- no son transparentes y/o no cuentan con la capacidad de gestión adecuada, o no son un mercado atractivo. La falta de transparencia, incluye, por ejemplo, el cumplimiento pleno de las obligaciones tributarias, la percepción de “información ausente”, etc. Desde la perspectiva de la gestión; el manejo de herramientas financieras básicas, y su uso para la toma de decisión es también un elemento faltante para ser sujeto de crédito. El atractivo del mercado se asocia a la dificultad y costo de su monitoreo respecto de los montos de crédito solicitados.

Lo anterior sin embargo, no toca los temas de fondo que están detrás del acceso al financiamiento: la pertinencia de este segmento para el sistema financiero y las condiciones inherentes de las pymes. Sobre el primer punto se ha establecido ya la necesidad de que el sistema financiero retome la labor para la cual fue creado, es decir, acercar a los prestamistas con los prestatarios. Desde la segunda perspectiva, es necesario fortalecer la gestión de las empresas con mecanismos atractivos, sencillos y de resultados visibles en plazos (relativamente) cortos. El reto es grande, sin embargo, en el mercado existen elementos que pueden ser adecuadamente sistematizados para lograr tal objetivo. Adicionalmente, es necesario señalar una práctica muy generalizada entre las empresas –de mayor tamaño relativo– de recurrir al financiamiento bancario para cubrir gastos de operación. La sub-capitalización implícita de las empresas, resultado de la inadecuada gestión o de un uso no productivo de las utilidades de la empresa, debe ser también una práctica que es necesario modificar.

53 De SOTO, Hernando. *El Otro Sendero*. Editorial Diana, 1987, y *El Misterio del Capital*. Editorial Diana, 2001.

Capítulo VIII

El Estado, sus políticas, legislación e impacto

“Trámites igual a trabas, Estado igual a freno”

“los paros y las huelgas ya son un costo fijo, nos hemos acostumbrado a vivir con ellos”

“la clave es desarrollar una agenda de desarrollo conjunta entre el sector privado y público con acuerdos firmados y un Ente controlador de ambas partes”

Focus groups con empresarios, Bolivia

“Las trabas legislativas son las más graves, porque creo que la burocracia nace de las trabas legislativas. Una cosa trae a la otra.”

“Para mí lo que es importante es limpiar de alguna manera toda la legislación que va en contra de la constitución de empresas.”

Dirigentes gremiales, Chile

Antecedentes

En la literatura económica, la intervención del estado en la economía tradicionalmente se explica por dos razones: para corregir las llamadas “fallas de mercado”, o en la búsqueda del “bienestar social”. En América Latina, la participación del Estado en la economía tiene una historia muy interesante, al menos desde mediados del siglo XX, cuando las ideas de Prebisch⁵⁴ respecto a la vinculación entre los países industrializados y los en vías de desarrollo, generaron toda una corriente a favor de una mayor

54 Ver PREBISCH, R. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. En EL TRIMESTRE ECONÓMICO, Vol. LXIII (1), Núm. 249, México, Fondo de Cultura Económica (1948).

intervención del Estado en la economía como mecanismo para mejorar la asignación de los recursos y aumentar la “autonomía” económica de las naciones (bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones).

Más adelante, hacia finales de los setentas, la estrategia mostró signos de agotamiento, al tiempo que se perfilaba en el horizonte el fin de una época de gasto público significativo que terminó en la llamada “crisis de la deuda”. De esta forma, los ochenta, denominada como la década pérdida, fue un período de estancamiento económico donde las economías de la región buscaron regenerar sus equilibrios macroeconómicos luego de un lapso de tiempo marcado por el déficit público y externo. En paralelo a estas acciones, se estableció la necesidad de reducir la participación del Estado en la economía y ceder al sector privado el papel protagónico en el crecimiento, consolidando la apertura mediante la liberalización de los mercados y políticas de desregulación financiera y comercial.

Así, el nuevo orden internacional, orientado por el llamado Consenso de Washington, fue sintetizado por Williamson⁵⁵ en las siguientes diez proposiciones:

- Disciplina fiscal
- El redireccionamiento de las prioridades de gasto público hacia ámbitos tanto con un mayor retorno económico como con una potencial mejora de la distribución del ingreso; tales como cuidado primario de la salud, educación primaria, e infraestructura
- Reforma tributaria (para reducir las tasas marginales y ampliar la base tributaria)
- Liberalización de la tasa de interés
- Un tipo de cambio competitivo
- Liberalización comercial
- Liberalización de los flujos de inversión directa extranjera
- Privatización
- Desregulación (suprimir las barreras de entrada y salida)
- Seguridad en los derechos de propiedad

En ese escenario, el papel del Estado en la política se modificaba radicalmente reorientándose fundamentalmente sobre tres ejes (definidos en el capítulo IV): (i) la gestión macroeconómica, que implica el manejo de los grandes agregados económicos de manera que generen la estabilidad y confianza que permite un rumbo apropiado de la economía; (ii) las políticas y acciones de fomento, es decir, las acciones orientadas

55 WILLIAMSON, J. What Should the World Bank Think about the Washington Consensus? En The World Bank Research Observer, vol 15, no.2 (August 2000).

a determinados objetivos (para el caso que nos ocupa, las acciones de fomento productivo / competitivo / empresarial); y (iii) el funcionamiento del Estado y las reformas institucionales que establecen las “reglas del juego”, es decir, las normas e institucionalidad que determina las relaciones económicas y sociales (y particularmente la relación entre el Estado y las empresas).

En este nuevo papel del Estado, lo importante es el manejo coordinado de estos tres frentes, de forma que las políticas / acciones en cada uno de ellos respondan a una lógica conjunta.

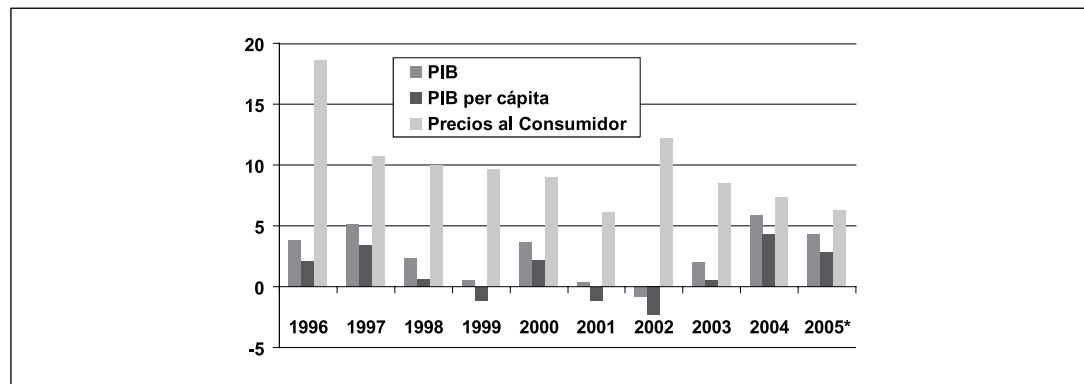
Los tres ejes

La investigación señala diferentes grados de avance en cada uno de estos ejes; en el primero avances significativos; en el segundo, en general se encuentran acciones difusas y/o poco articuladas, aunque en mucho depende del grado de desarrollo relativo del país; y en el tercero, un claro estancamiento (inclusive se pueden señalar acciones que desde uno tienden a desestabilizar al otro).

La evidencia recogida en la presente investigación respecto a estos tres ejes en los que se configura el papel del Estado, señala que el mayor avance se encuentra en la **gestión macroeconómica**.

En este ámbito, ha habido grandes progresos en el control de la inflación, el manejo monetario y externo. Sin embargo, no se ha logrado encaminar a los países de la región en una senda de crecimiento sostenido.

Gráfico 13
América Latina y el Caribe, Principales Indicadores Económicos
(tasas de variación anual)



*Estimado

Fuente CEPAL, Balance Preliminar de las Economías de A.L. y el Caribe 2005

A pesar del control de la inflación y otras variables, la región mantiene crecimientos muy por debajo de sus necesidades, como el del 2005 que fue de 4.3%, aunque insuficiente aun para revertir el deterioro acumulado. De un lado, ha habido una recuperación importante de los términos de intercambio, luego de las drásticas caídas de 1996 y 1998. De hecho, el año 2005 se perfila como el mejor de los últimos 10 años. Sin embargo y al mismo tiempo, la transferencia neta de recursos a la región, que en 1997 fue positiva en más de 32 mil millones de dólares, en el 2005 fue negativa con una salida de capitales superior a los 67 mil millones⁵⁶ (transferencia que es negativa desde el año 1999).

De otro lado, el insuficiente crecimiento es consecuencia –entre otras razones– de la inestabilidad de las políticas, la que genera incertidumbre, incrementa la especulación y retrae la inversión de largo plazo. Aunque esta conducta no es igual entre los países de la muestra, el promedio de la inversión (formación bruta de capital fijo) es ligeramente inferior al 20% del PIB, encontrando países como Chile, Ecuador, Nicaragua u Honduras con promedios superiores al 22%, frente a otros como Bolivia, El Salvador, Panamá o Paraguay con promedios inferiores al 17%⁵⁷.

Adicionalmente, al nuevo escenario internacional que impone ciertas restricciones al manejo macroeconómico y comercial, se suma la inestabilidad de algunas economías de la región. Todo lo anterior repercute en el margen de maniobra de los gobiernos para implementar acciones a favor del crecimiento.

Así, a pesar de los progresos macroeconómicos de la región, también se observan problemas asociados a la apertura (su forma, secuencia, velocidad), al manejo de la política macroeconómica en respuesta a la desaceleración de las economías industriales (y su impacto en las variables claves tales como la tasa de interés, el tipo de cambio, la inflación, etc.), y a la misma como complemento de las acciones / políticas de fomento. Lo anterior es por tanto, una invitación a la mejora en la coordinación, tanto de la política interna, como de la propia vinculación con los otros sectores económicos.

En muchos países, **las políticas y acciones de fomento** han sido adaptativas respecto de la política macroeconómica, y en algunos casos, las primeras se han visto afectadas por estas últimas. Esto refleja el carácter reactivo y no proactivo de las acciones de fomento, como práctica general de los países de la región. Ello ha generado una serie de dificultades, no solo en la implementación de las mismas sino también en su limitado impacto.

56 CEPAL, Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2005. Cuadro A-12

57 CEPAL, Op. Cit.

En general, las políticas orientadas a fomentar y/o desarrollar la competitividad empresarial (en algunos casos además el emprendimiento), se han desarrollado mediante una serie de mecanismos que van desde los directos (como los servicios financieros y no financieros), los indirectos (tales como la legislación -desregulación-, políticas macroeconómicas estables), e incluso con el desarrollo de una institucionalidad propia que centralice los apoyos y establezca las directrices del fomento. Las razones de tal intervención se han basado en el principio de resolver las fallas de mercado e incluso en algunos casos, las fallas de gobierno⁵⁸. Todas ellas como mecanismos para –desde lo público- promover el crecimiento sostenido. Lo anterior ha tenido en la región diferentes grados de desarrollo, avance o éxito.

Por un lado, en algunos países se observa que el eje de la acción pública se vincula con la creación de una normativa específica para el tema pyme. Aunque los resultados de muchas de ellas son aún no observables, al menos parece ser una señal del interés que los gobiernos de tales países le están dando al tema en sus agendas públicas. Sin embargo, es necesario señalar que no se conoce evidencia empírica internacional que muestre una correlación positiva entre la existencia de un marco legal específico para pymes e impacto en términos de mayor competitividad de las empresas.

De otro lado, algunas naciones optan por mantener políticas- en principio- horizontales en las que se le agrega el componente pyme en su legislación o acciones puntuales. Asimismo, el carácter descentralizado de las políticas, la participación del sector privado (sea en el diseño, implementación y/o monitoreo), la presencia de organizaciones especializadas (sean públicas o privadas) en pymes; son -todas ellas- indicativos de la presencia de políticas de fomento productivo / competitivo / empresarial, y por tanto, razones para pensar que hay interés por desarrollar a las empresas. Desde esa perspectiva, otra investigación de FUNDES Internacional indagó respecto a algunos indicadores que mostrarían la intención de desarrollar acciones enfocadas al fomento⁵⁹.

58 Así como en la literatura económica se conoce el término “falla de mercado” como la consecuencia de un mal funcionamiento de la economía de mercado en la asignación óptima de bienes y servicios; en la política pública se conoce como “falla de gobierno” a las intervenciones públicas (generalmente con el objeto de corregir una falla de mercado), y que tiene como consecuencia la creación de una nueva falla o el ahondamiento de la misma.

59 ZEVALLOS, Emilio. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. En Revista de la CEPAL 79, abril 2003, Santiago.

Cuadro 21
Indicadores de la Presencia de Interés en el Fomento pyme

	ARG	BOL+	CHI	COL	CR	ES	PAN	VEN*
Existe un marco legal específico para las pymes	Si	No	No	Si	Si	No	Si	Si
Existe en la normatividad genérica una dimensión pyme (p.e. artículos específicos hacia la pyme en la ley fiscal, laboral, etc.)	Si	No	Si	No	Si	No	Si	n.s.
Existe un programa nacional de fomento a las pymes	No	No	Si	Si	No	Si	No	Si
Existe en los programas generales de desarrollo una dimensión pyme	No	No	Si	Si	Si	No	No	Si
Hay organizaciones públicas especializadas en pymes	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	n.s.
Las políticas de fomento a las pymes tienen un carácter descentralizado	Si	No	No	No	No	No	No	Si
Los operadores de los programas de fomento pyme son, públicos, privados o ambos	ambos	ambos	ambos	ambos	ambos	ambos	ambos	ambos
El sector privado presta servicios directos de apoyo a las pymes	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si

n.s. No sabe

+ Las políticas de apoyo se refieren a la MiPE (micro y pequeña empresa).

*Se refiere a las PyMIs (pequeñas y medianas industrias) Elaboración propia

En los países de la muestra, observamos una serie de acciones que van desde la presencia de una legislación focalizada al desarrollo de la pyme ó Mipyme (micro, pequeña y mediana empresa) hasta las directas de fomento en varios ámbitos, con diferentes mecanismos y con trabajo –en algunos casos participativo- entre el sector público y el privado. A pesar de la clara intención de promover y desarrollar a la pyme en estos países, la evidencia recogida en la presente investigación señala aún muchos vacíos, como se verá más adelante. En el ámbito de las políticas públicas, se observa poca información respecto de la oferta, así como limitada efectividad de la misma, pocos incentivos, desconfianza de las instituciones públicas, ausencia de acciones específicas, problemas de coordinación, discontinuidad de las acciones, burocracia, coherencia entre los objetivos de las políticas de apoyo y el diseño de la política macroeconómica, entre otros.

Finalmente, en cuanto al **funcionamiento del estado** y las reformas institucionales⁶⁰, es sin duda donde se ha generado el menor grado de avance. La necesidad de construir acuerdos entre actores (grupos) con intereses distintos (y a veces hasta antagónicos entre sí), de establecer prioridades, mecanismos, políticas y normas es una de las razones por las que esta etapa aún no ha tenido progresos significativos. También desde esa perspectiva (aplicada a las acciones de fomento); los mecanismos de vinculación entre empresas y Estado (establecidas por el marco jurídico y la regulación de las actividades económicas), es considerada como un obstáculo del entorno a la competitividad empresarial.

Desde la perspectiva de las llamadas políticas genéricas (acciones públicas con fines distintos a los del fomento, pero que tienen impacto en el desempeño empresarial), existen innumerables ejemplos de políticas –por ejemplo, macroeconómicas- sólidas en sí mismas, pero inconsistentes respecto de las acciones de fomento diseñadas desde otra oficina y que muestran problemas de coordinación en la esfera pública. Esto es claramente visible para los empresarios como receptores de ambas señales, y trasciende a su percepción misma de la efectividad de tales acciones.

En el tema del desarrollo institucional, la situación es quizás más compleja en la medida que la ausencia / poca solidez de las instituciones se percibe por parte de los empresarios (y la ciudadanía en su conjunto), por sus efectos: incertidumbre, evasión, corrupción, inestabilidad, inseguridad jurídica, etc. El caso de la legislación (tributaria, laboral, etc.), es un buen ejemplo de cómo la ausencia de normas sencillas, estables y creíbles, se convierte en un obstáculo al desempeño de las empresas, incrementa sus costos y se vuelven incentivos a la informalización.

60 También llamadas reformas de “segunda generación” cuyo propósito es el de establecer las reglas de juego entre los agentes económicos y sociales (y en algunos casos, definir la orientación y énfasis del crecimiento).

Desde la regulación de las actividades económicas, existe la necesidad de establecer reglas de inicio y operación de empresas, como parte de la seguridad que debe ofrecer el Estado de la calidad, seguridad, higiene, etc., que las empresas (y los productos y servicios que venden) deben ofrecer a los consumidores. Estos trámites son considerados por los empresarios como burocráticos, demorados, complejos y costosos. Siendo el impacto de ellos mayor sobre las empresas de menor tamaño, se requieren mecanismos que permitan reducir la complejidad de los mismos, a la vez que ofrecer mayores opciones a los usuarios (más oficinas, vía Internet, descentralización de los pagos, etc.).

Existe evidencia respecto del grado de informalidad de las relaciones económicas en varios países, e incluso respecto del incumplimiento de las normas. Sin embargo, no hay evidencia contundente que señale si la razón asociada al poco cumplimiento son los altos costos o los difusos beneficios de las mismas; aunque es posible probar que en los países donde los costos de cumplimiento no son altos, la tasa de formalización es mayor.

Ante esta multidimensionalidad de la interacción del Estado con los individuos (empresas), el señalamiento respecto de estas tres dimensiones principales nos permite establecer ámbitos de análisis de la relación del Estado con las empresas y por tanto, contribuye a una mejor definición de las áreas de acción.

El Estado, sus políticas e impacto en la región: la perspectiva empresarial

Tal como vimos en la sección anterior, el tema del Estado en su relación con las empresas es muy complejo, tanto por las distintas dimensiones donde esta se presenta, como por las que sin presentarse, acciones del Estado tienen impacto sobre el desempeño de la pyme. En los antecedentes, vimos como la acción del Estado podía ser vista desde tres ejes: (i) el funcionamiento del Estado, (ii) la gestión macroeconómica, y (iii) las políticas y acciones de fomento.

Empezando por las **políticas y acciones de fomento**, y aunque la muestra de países se caracteriza por su diferente grado de desarrollo relativo, y por tanto, del tipo de acciones de fomento, su concentración y efectividad (dado el marco institucional vigente); se observa como común en la región la promoción de una corriente alrededor de la promoción de la competitividad empresarial, intentando favorecer determinadas orientaciones en la estructura de las acciones de apoyo y/o programas de fomento empresarial, tales como:

- Buscan subsanar fallas de mercado / gobierno,
- Tratan de ser neutrales (en áreas / sectores),

- Intentan ser co – financiadas (es decir, que los beneficiarios aporten fondos de contrapartida),
- Se basan en el principio de subsidiariedad,
- Las acciones tienen orientación a la demanda (es decir, que sean los propios interesados quienes definen sus requerimientos),
- Se busca la participación del sector privado (sea en el diseño, ejecución y/o monitoreo de las acciones).

Sin embargo, dentro de los rasgos diferenciadores se observan acciones orientadas más a lo jurídico (tales como leyes pyme o modificaciones en normas existentes), mientras que otros se enfocan más a la implementación de acciones y/o programas. Esto en muchos casos dependen tanto del desarrollo relativo del país como de la institucionalidad que los sustenta, así como del grado de respaldo ciudadano a las iniciativas públicas, el nivel de descentralización, el nivel de organización social, etc.

Como parte de las formas de interacción público-privado, se observa la emergencia de un nuevo papel del Estado, pasando de “facilitador” (en términos del Estado mínimo de Nozick⁶¹, el cual se limita en lo económico a favorecer el cumplimiento de los contratos y hacer respetar la ley) a uno “promotor” (buscando la eliminación o disminución de los obstáculos del entorno para mejorar la competitividad de las empresas, maximizando de esta forma el impacto de las acciones públicas y privadas de apoyo). Esto tiene que ver con el manejo coordinado de los tres frentes.

En resumen, la percepción de los empresarios entrevistados señala la presencia de vacíos en las políticas públicas, una institucionalidad y/o políticas genéricas inconsistentes con las políticas de fomento específico, problemas en la ejecución de programas y finalmente, un permanente lidiar con la incertidumbre, corrupción, inseguridad, etc., que generan tanto las inconsistencias antes señaladas, como la falta de acciones para remediarlas.

La perspectiva regional de la relación entre el Estado y las empresas

Dada la multidimensionalidad del tema, los empresarios de los diferentes países expresaron sus opiniones sobre algunos ámbitos asociados con la relación con el Estado. Aunque la importancia asignada a los temas es variable, en todos los casos el tema es visto al menos desde tres perspectivas diferentes, siempre considerando alguno dentro de los tres primeros lugares, tal como vemos en el cuadro 22 a continuación.

61 Ver NOZICK, Robert. Anarquía, Estado y Utopía. Fondo de Cultura Económica, México, 335 pp.1991.

Cuadro 22
Problemas señalados por las empresas en su relación con el Estado

Países	Tema
Argentina (ar)	Tercero (de trece) – inseguridad jurídica Octavo – baja utilización de instrumentos públicos de apoyo Noveno – sobrepagos y corrupción de tramitaciones
Bolivia (b)	Tercero (de dieciséis) – situación macroeconómica Quinto – inseguridad jurídica Sexto – trámites públicos Séptimo – impuestos y patentes Décimo tercero – cargas laborales Décimo cuarto – contratación y despido Décimo quinto – instrumentos de apoyo
Chile (ch)	Segundo (de quince) – situación macroeconómica Tercero – legislación laboral Quinto – aparato estatal Sexto – pago de impuestos Noveno – instrumentos de apoyo Colombia (col) Primero (de doce) – situación económica del país Tercero – sistema tributario Quinto – apoyo y funcionamiento del Estado Sexto – orden público Séptimo – legislación laboral Undécimo – seguridad jurídica
Costa Rica (cr)	Primero (de quince) – elevadas cargas sociales Segundo – ilegalidad Cuarto – ausencia de políticas gubernamentales Séptimo – cargas tributarias Undécimo – regulaciones y trámites
El Salvador (es)	Tercero (de once) – funcionamiento del Estado Quinto – sistema tributario Undécimo – legislación laboral
Panamá (p)	Tercero (de diecisiete) – trámites Cuarto – los costos de despido según la legislación laboral Quinto – el monto a pagar de los impuestos Séptimo – el tráfico de influencia y corrupción Octavo – las obligaciones asociadas a la contratación de personal Décimo – el costo de las prestaciones laborales Undécimo – inseguridad jurídica

Venezuela (v)	Primero (de catorce) – la inflación y situación macroeconómica Cuarto – el marco legal y regulatorio Sexto – el sistema tributario Séptimo – corrupción en las tramitaciones Décimo – las cargas laborales Duodécimo – los trámites requeridos para el funcionamiento de las empresas
---------------	--

En Argentina se observa énfasis en dos de las tres dimensiones señaladas; por un lado, la inseguridad jurídica y la corrupción como parte de problemas institucionales que no promueven el respeto de la ley, y por el otro, la baja utilización de instrumentos de apoyo como muestra de desconfianza del sistema de fomento del país. En términos de las regulaciones impositivas; el 64% de los empresarios entrevistados señaló que las pagaba habitualmente en las fechas acordadas, 18% renegociaba planes especiales y el otro 18% simplemente no pagaba. En ese sentido, se observó que las empresas con ventas más altas (más dinámicas) son también las que tienen mayor grado de cumplimiento.

Bolivia presenta las tres dimensiones, reflejadas en la inestabilidad de la situación macroeconómica; la inseguridad jurídica, las cargas laborales e impositivas, así como los trámites; y finalmente un problema de calidad y disponibilidad de instrumentos de apoyo. Es claro que el énfasis en Bolivia está en el tema institucional en la medida que la complejidad de las normas, y su poco respeto a las mismas son variables que reducen la transparencia y fomentan la informalidad (fenómeno de gran magnitud en el caso boliviano).

En Chile, aunque aparecen también las tres dimensiones, resalta el tema institucional como importante en la medida que los trámites, siendo muchos y largos, generan condiciones para la corrupción y el tráfico de influencias. El tema de los instrumentos de apoyo, siendo menor, es importante en la medida que quienes lo señalan como un obstáculo, indican que hay vacíos en la oferta y hacen señalamientos también sobre su calidad.

En Colombia, el tema institucional aparece como representativo en la medida que la inseguridad jurídica y el orden público viene siendo permanentemente violentado por grupos armados. Ello se convierte en un desafío mayor para la estabilidad institucional del país, ya que repercute en la situación económica en la medida que la inseguridad genera incertidumbre y por lo mismo, la inversión tiende a retraerse (cuando no a retirarse).

En el caso de Costa Rica, los temas de fondo son de carácter institucional y de fomento. Por un lado, se reconoce que las cargas sociales son muy altas, y que de una

u otra forma tienden a alentar la evasión y por tanto, la ilegalidad. Por el otro, se señala la ausencia de una verdadera política de fomento orientada hacia las pymes, en un país donde los apoyos son escasos y se encuentran formalizados hacia los segmentos empresariales de menor tamaño.

El Salvador ofrece una visión puramente institucional en el sentido de las restricciones que enfrenta. Por un lado, las empresas salvadoreñas enfrentan limitaciones en su relación con el Estado por el número de trámites que deben hacer, el tiempo que invierten en ellos, y la discrecionalidad con la que los funcionarios públicos aplican reglamentos y legislación. Por el otro, los montos a pagar por impuestos, por indemnizaciones, cotizaciones al Seguro Social y las aseguradoras de fondos de pensiones (AFPs) son otros costos que consideran excesivos.

Panamá, al igual que El Salvador, muestra un claro énfasis en el tema institucional. Los señalamientos se concentran en los costos de los trámites y las prestaciones laborales, el monto de los impuestos, los trámites y otras obligaciones, y como corolario de lo anterior, el tráfico de influencias y corrupción que generan estos altos costos y obligaciones.

Finalmente en Venezuela son dos los ámbitos señalados. Por un lado, la inestabilidad macroeconómica que genera incertidumbre y prácticas especulativas. Por el otro, la situación del marco legal y las regulaciones, las cargas laborales y tributarias, los trámites y como consecuencia, la corrupción en las tramitaciones.

Desde una perspectiva general podemos sintetizar las demandas como asociadas a: (i) las políticas de fomento, (ii) el funcionamiento del Estado, y (iii) la gestión macroeconómica:

Políticas de fomento:

- Existencia / Deficiente calidad / disponibilidad de los instrumentos de apoyo
- Vacíos en la oferta
- Bajo uso de los instrumentos de apoyo

Funcionamiento del Estado:

- Trámites complejos / costosos / largos
- Altas cargas laborales / sociales / tributarias
- Normas complejas / costosas
- Corrupción / tráfico de influencias / ilegalidad
- Problemas de seguridad ciudadana (orden público)
- Inseguridad jurídica

La gestión macroeconómica:

- El manejo de la política económica

Se ha observado que en varios países hay cierto grado de competencia entre instituciones públicas que brindan oferta de fomento (por ejemplo, a nivel nacional respecto a regional); lo que hace que en algunos casos haya redundancia y en otros vacíos de oferta.

Sobre el bajo uso de los instrumentos de apoyo, y la percepción sobre su calidad; la evidencia muestra que no son la mayoría los interesados en la oferta pública de fomento (por razones antes señaladas que se centran en la desconfianza en el proveedor público). Sin embargo, quienes han pasado por estos programas en general tienen experiencias positivas. Sin embargo, el efecto de repercusión de una experiencia negativa es varias veces superior al de la experiencia positiva, promoviendo la desconfianza entre los demandantes (generalmente, que no han hecho uso antes de instrumentos de fomento).

Un hecho importante de señalar, es que la situación económica de los países es el indicador del auge o declive de la actividad económica de las empresas, sobre todo las de menor tamaño. En la medida que la economía marche sin muchos tropiezos, las empresas mantienen su actividad, arreglándose con los problemas internos (que en momentos de bonanza son dejados de lado). Es en las épocas de crisis donde empiezan a aparecer no solo el declive de la actividad económica, sino que se hacen más evidentes los problemas de gestión, momento en el cual acciones de fomento bien articuladas pueden ser altamente efectivas.

Sobre el funcionamiento del Estado, es importante destacar el peso que tienen los aspectos institucionales en la relación del Estado con las empresas. Este es un aspecto sustantivo en el que los responsables de las políticas, pero fundamentalmente los encargados de la implementación tienen que prestar atención. Sobre todo porque el grado de cumplimiento de las obligaciones con el Estado fomentan la evasión y ello reduce su capacidad para brindar bienes y servicios de calidad a los ciudadanos (y entre ellos, a los empresarios).

En ese mismo sentido, pero desde la perspectiva empresarial, es casi una consecuencia de la complejidad, costo y tiempo que los empresarios invierten en estar “al día” con la institucionalidad vigente el “informalizar” operaciones, o mantener al margen de la legalidad algunos aspectos de su operación. La consecuencia es la atomización de la actividad productiva para evitar su visibilidad y hacerla sensible a una sanción.

Finalmente sobre la gestión macroeconómica, a pesar de los avances en esta materia aún es necesario afinar ciertos aspectos que generan incertidumbre en las empresas.

Empresas en relación con el Estado en los diferentes países

La mayor parte de los países de la muestra señala las complicaciones que padecen los empresarios en su relación con el Estado, más allá de las políticas macroeconómicas, o las posibilidades efectivas de cumplir con la normatividad gubernamental. Por ello, en este acápite se va a analizar con un poco más de detalle la problemática desde la perspectiva macroeconómica, institucional y de fomento.

En **Argentina**, en términos de las acciones de apoyo -aunque ellas no son el resultado de una visión de global ni de largo plazo y tampoco están articuladas entre sí- es necesario reconocer que se le otorga al mercado un papel importante en la asignación de los recursos. En ese sentido, y sobre el uso de instrumentos de este tipo; el 78% de los empresarios entrevistados dice no haberlos utilizado, mientras que el 17% demandó solo un instrumento, 4% dos instrumentos y el 1% tres instrumentos. También se indagó respecto de la dificultad para preparar la documentación de acceso a los instrumentos y si se hizo uso de algún consultor para ello. El 78% no respondió, mientras que un 5% señaló que si uso a alguien y un 17% no tuvo necesidad. A quienes respondieron se les consultó respecto de cuanto tiempo se tardó entre la presentación de la solicitud y la concreción de la promoción. La respuesta promedio fue de 3.9 meses. En general quienes no usan instrumentos de política aducen como razón el no necesitarla en la mayoría de los casos.

El mayor uso de instrumentos de fomento en la muestra (43%) fue para promover la inserción externa de la empresa. En segundo lugar (20%) se destacan instrumentos que fundamentalmente involucran subsidios a la capacitación laboral. En tercer lugar aparecen los del IDEB (Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense, organismo público de la provincia de Buenos Aires, que cuenta con una oferta de servicios que involucran los temas de calidad, desarrollo de negocios, tecnología, comercio, asociatividad, etc.).

Quienes no utilizaron instrumentos de política consideraron que fue por falta de información / desconocimiento de la oferta disponible (42%), la inadecuación a sus necesidades específicas (27%), trabas burocráticas (12%), altos costos de ingreso (7%).

Alguna información importante a rescatar es que las firmas de mayor tamaño (también de mayores ventas anuales) son las que mayor uso hacen de los instrumentos y viceversa. La mayor edad de la empresa también está asociada al mayor uso de ins-

trumentos de apoyo; esto se observa también en las empresas industriales, quienes más acceden a los apoyos frente a otros sectores (servicios, por ejemplo) y a quienes tienen resultados más satisfactorios. Asimismo se observa que las empresas con mayor vinculación interempresarial también hacen mayor uso del fomento (que puede deberse a una actitud más abierta y también mayor acceso a información).

En **Bolivia**, uno de los problemas más importantes tiene que ver con la situación macroeconómica, la cual es un reflejo de causas endógenas (conflictos sociales debido a reivindicaciones, problemas políticos, escasos resultados visibles de los procesos de ajuste, etc.) y exógenas (precios internacionales, términos de intercambio). La percepción de los empresarios respecto a la situación de las empresas es en general regular (53% de las respuestas), y las perspectivas a futuro de las mismas están también concentradas en que las cosas estarán igual (45%).

Desde la perspectiva institucional; se ven a los trámites como costosos, especialmente los de impuestos, patentes e impuestos municipales. En ese sentido, los que generan mayor corrupción son el pago de patentes e impuestos municipales, el pago de impuestos (nacionales), la obtención del padrón municipal, el registro en el Ministerio de Trabajo, etc. En el tema de la legislación laboral, se consideran que los aspectos más rígidos de las leyes laborales son las indemnizaciones por despidos, los salarios y aguinaldos, los subsidios, las multas de la ley del trabajo, entre otros.

En el tema de la seguridad jurídica, los factores que inciden en su ausencia son: el incumplimiento de clientes y proveedores (en muchos casos, asociados al Estado), la corrupción en el sector judicial, la falta de respeto a la propiedad privada, el incumplimiento del estado y los cambios en las normas regulatorias.

Adicionalmente la información muestra que los empleos fijos entre el 2000 y 2003 han disminuido (46%) o se han mantenido igual (35%), mientras que los eventuales se han reducido (30%) o han permanecido estables (57%).

La información precedente muestra un hecho importante. El incumplimiento por parte de los clientes -una variable que incide decisivamente en la confianza de los empresarios en sus relaciones- es consecuencia en muchos casos del propio accionar del Estado (quien debiera promover justamente el clima de confianza entre los empresarios y de ellos con el Estado). Esta es una consideración que debe señalarse como indicativo del incumplimiento, la variabilidad de las políticas y por tanto, el clima inestable de negocios que estas conductas generan.

En **Chile**, los problemas señalados por los empresarios en su relación con el sector público más importantes fueron; la duración de los trámites (25%), el tráfico

de influencias (17%), el número de trámites (17%), la calidad de la atención (11%), la calificación de los funcionarios públicos (11%), y la complejidad de los trámites (10%). En este sentido, el 32% de los entrevistados afirmó haber perdido oportunidades de negocios debido a los trámites y demoras de este tipo, y el 36% señaló haber detenido proyectos de inversión debido a ello.

Los trámites son un problema que cruza horizontalmente los ámbitos regionales – sectoriales – tamaño de establecimiento y que fueron establecidos en los *focus groups* como un problema de alta prioridad. Son los trámites municipales (35%), la normativa ambiental (16%), laboral (16%), tributaria (14%), marcas y patentes (5%), y de comercio exterior (3%), los considerados como obstáculos por los empresarios. En todos los casos la demanda mayor es por su complejidad, salvo en el de los municipales y tributarios donde el mayor problema es el tiempo.

Respecto a la situación macroeconómica, los problemas señalados como más serios fueron la tasa de desempleo (21%), la tasa de interés (19%), el tipo de cambio (18%), las restricciones al consumo (15%), el nivel de salarios (10%), el gasto público (7%), inflación (3%). En ese sentido, el 80% de los entrevistados afirma haber perdido oportunidades en el mercado nacional debido a la caída del poder adquisitivo de los salarios; 57% ha cancelado proyecto debido a la incertidumbre sobre la demanda o algunos precios clave.

En términos de la capacidad de respuesta a variaciones en la situación macroeconómica, se observa que la edad de la empresa o la experiencia empresarial son tan importantes en este ámbito como la educación del empresario. Quienes tienen educación universitaria son en general más capaces para reducir los impactos de eventos macro. Cabe señalar que ante los shocks macro, se observa un mayor uso de instrumentos de fomento.

En términos de la legislación laboral, el principal obstáculo señalado es el de los costos para despedir (42%), la falta de compromiso de los trabajadores (24%), su falta de calificación (15%), y los costos de contratación (12%). El análisis cualitativo aporta enfoque en la medida que los entrevistados consideran que la legislación laboral no ha pensado en los costos de producción del pequeño empresario y que deja vacíos de inequidad en la relación.

Sobre los instrumentos de apoyo (cantidad y calidad); un 12% de los entrevistados percibe que su número y calidad son una limitante al desarrollo de la pyme. En este sentido, un 24% conoce los instrumentos que se le mencionan; mientras que menos del 15% en promedio, los usa. Los señalados como conocidos fueron PROFO (41%), FAT (35%), FONTEC (33%), etc. cuando se indagó sobre su no-uso, la mayor parte de los entrevistados declaró no necesitarlos.

También se preguntó por el uso de asistencia técnica, financiamiento, promoción de exportaciones. En el primer caso, 20% los ha usado, en el tema financiamiento 13% y 2% el tema exportaciones.

El tamaño de las empresas de cierta forma orienta al uso de los servicios: FOGAPE para las micros, FAT las pequeñas e instrumentos de PROCHILE las medianas.

Adicionalmente se observó cierta tendencia a seleccionar buenas empresas con buenos empresarios para las acciones de fomento. Esto es importante al evaluar los programas porque es posible que aun en ausencia de fomento, a estas empresas les vaya bien debido a que están consolidadas en el mercado.

En **Colombia**, la situación económica es el problema identificado como el más importante por los empresarios. Dentro del mismo, la recesión, la contracción de la demanda, los bajos niveles de inversión, el desempleo, las variaciones en el tipo de cambio –en ese orden- son los factores que inciden de manera más crítica en la situación económica. El 50% de las pymes entrevistadas considera que sus ventas internas, inversión y personal han disminuido debido a la situación económica, 3% dicen que estas tres variables permanecen igual y 9% que han aumentado. De la muestra se observa que estas variables afectan mucho más a las pequeñas que a las medianas empresas, lo mismo puede decirse de las pymes comerciales y de servicios respecto de las industriales.

Desde el punto de vista institucional, se señalaron a los obstáculos tributarios, como de gran importancia desde la perspectiva empresarial (tercer lugar). Entre ellos, la alta carga impositiva⁶² (fue de lejos el obstáculo más señalado), la multiplicidad de impuestos, la frecuencia de las reformas tributarias, la carencia de alivios tributarios, las multas y sanciones excesivas y la complejidad del sistema fueron otros indicadores de la situación tributaria.

Sobre la legislación laboral, el aspecto resaltante se refiere a los altos costos de las prestaciones sociales (vacaciones, prima legal, cesantía e intereses sobre las cesantías), seguido del cumplimiento de las obligaciones laborales. Los temas de costos son vistos como más graves por las pequeñas empresas debido a que fundamentalmente ellas son intensivas en trabajo.

Los empresarios entrevistados percibieron el impacto de los costos laborales sobre la empresa de la siguiente manera:

62 Cabe señalar que, adicionalmente a las cargas fiscales convencionales, existe un impuesto denominado de seguridad democrática, asociado a la situación de violencia que vive Colombia.

• Productividad	disminuyó 27%	igual 57%	aumentó 13%
• Planta de personal	disminuyó 37%	igual 47%	aumentó 14%
• Utilidades	disminuyó 46%	igual 41%	aumentó 10%

Adicionalmente, y según los datos de la investigación, el 77% de los empleados de las pymes están contratados a plazo indefinido, el 13% a plazo fijo y el 10% son temporales. En los últimos años, el 46% de las pymes ha disminuido sus empleados a término indefinido y el 44% de los empleados a plazo fijo; mientras que solo en 13% dice haber aumentado su personal a plazo indefinido y el 21% incrementó el personal a plazo fijo. Aunque los números le dan a los contratos a plazo indefinido una abrumadora mayoría, las tendencias recientes señalan el crecimiento de la contratación a plazo fijo debido a la incertidumbre que reina en el país.

En general y respecto al funcionamiento del Estado, el 22% dice que mejoró en los últimos 5 años, 48% que empeoró y 30% que permaneció igual.

Otros obstáculos mencionados en este ámbito fueron el número de trámites y la burocracia, los deficientes mecanismos de apoyo, los cambios en las políticas de apoyo, la descoordinación institucional y el centralismo (el cual ha implicado movilizar funcionarios a otras ciudades para adelantar trámites).

De ellos, uno de los que más afecta a la pyme es la deficiencia de los mecanismos de apoyo, considerado por el 72% de los empresarios entrevistados. En este sentido, la mayor parte de quienes han hecho uso de ellos consideran que no tuvieron mejoría en ningún aspecto por haberlos usado. Solo el 16% piensa que mejoró en tecnología, 15% en gestión empresarial, 13% en ventas y 10% en acceso a mercados. En promedio, menos del 11% considera que mejoró en algún área de las señaladas (acceso a mercados, gestión empresarial, costos, ventas, recurso humano, tecnología, inversiones); 18% considera –en promedio– que empeoró y casi el 70% percibe que se quedó igual.

También se indagó respecto de los instrumentos de fomento que conoce y si los ha utilizado o no. El cuadro 23 a continuación, muestra con claridad que si el conocimiento de los instrumentos de fomento en general es bajo, su uso es todavía más restringido.

Cuadro 23
Conocimiento y uso de Instrumentos de fomento en Colombia

Instrumento de Fomento	Si conoce	Si utiliza
1. Proexport (expopyme)	22%	6%
2. ONG y consultoría privada	17%	7%
3. SENA	38%	21%
4. Centro de desarrollo empresarial (CDE) cámara de comercio	33%	18%
5. ACOPI / programa de desarrollo empresarial (PRODES)	17%	4%

Dada la pobre respuesta respecto de su uso, se indagó por las razones. El 20% considera no haberlos necesitado, el 15% no los usa debido a sus costos, un 13% no lo hace por falta de orientación, 11% afirma no usarlos por falta de divulgación, 7% considera que no se ajustan a las necesidades de la pyme, 2% tiene malas referencias de los mismos, y otro 2% señala que los requisitos de acceso son excesivos.

En el caso de Colombia, el tema del orden público aparece como un problema relevante; siendo las variables de consenso la violencia y la inseguridad, mientras que el costo de los seguros, la inseguridad en vías y puertos, la delincuencia común, los grupos armados ilegales, las zonas / sectores vedados, las amenazas, etc., son preocupaciones menores. Respecto a los sectores, es el comercio quien se ve más afectado por la violencia e inseguridad; la industria por el costo de los seguros así como la inseguridad en vías y puertos; y finalmente los servicios por la delincuencia común y los sectores vedados. Un 63% de las pymes afirma haber incurrido en gastos adicionales asociados al tema del orden público. De ellos, el 43% es para seguro, 38% para seguridad en el establecimiento, y 17% para seguridad personal y familiar.

En conclusión, y aunque este es un tema menor –la seguridad jurídica– se señala como el problema más importante a la falta de protección al derecho de propiedad, seguido de la contradicción de las normas y las leyes, la dificultad para resolver ágilmente conflictos en relación al cumplimiento de contratos y la multiplicidad de normas para la protección de marcas y patentes.

En **Costa Rica**, el tema de las cargas sociales es considerado el más importante para las empresas. Así, el 81% de las empresas considera que la tasa que paga por las cargas sociales es muy alta, 68% opina lo mismo respecto del impuesto a la renta y un 63% sobre el impuesto de venta. Ello independientemente de la complejidad de cada uno en términos de trámites y demás.

En el tema fiscal, los entrevistados consideran que la tasa que pagan de impuestos es alta. El 63% de los entrevistados lo señaló por impuesto a la venta, un 68% por impuesto a la renta y un 82% por las cargas sociales. Sin embargo, cuando se pregunta si su actividad comercial les permite pagar estos impuestos, la respuesta es afirmativa en un 77% para el impuesto a la venta, 86% para el de la renta y 88% para las cargas sociales. Finalmente, sobre la complejidad del sistema de recaudación para estos impuestos; un 67% dice que el de la venta es complejo, 70% el de la renta y 75% las cargas sociales.

En ese sentido, de los trámites para el funcionamiento de las empresas, los considerados como más relevantes son la inscripción en el registro público, el permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud, la inscripción como contribuyente de impuestos, la patente municipal, la póliza de riesgos profesionales (del Instituto Nacional de Seguros), etc. Sobre este punto, vale la pena establecer que el tema trámites no es considerado como de alta prioridad. Aún así, se indagó si ellos eran menores o no respecto de hace 5 años. Más del 60% de los entrevistados afirmó que ellos no habían cambiado en ese período.

Respecto al fomento productivo, un 46% de los entrevistados considera que la ausencia / ineffectividad de la política de promoción es un obstáculo que limita el desarrollo de las empresas.

En ese sentido, el 74% de los entrevistados considera que necesita programas de apoyo y capacitación. De ellos, solo un 37% señaló conocer estos programas (en su mayoría, representantes de empresas medianas).

El 15% ha utilizado alguno de estos programas. Los empresarios entrevistados afirman haber llegado a los mismos por la propia institución ejecutora (37%), el sector público (21%), referencias de una cámara / gremio (16%), prensa escrita (9%), sugerencias de asesor / colega (4%).

Del grupo usuario, un 52% considera que los instrumentos no se ajustan a sus necesidades, a pesar de que la mayoría dice necesitarlos. Esta información tiende a modificarse dependiendo de si la empresa es pequeña o mediana (a mayor tamaño de empresa, mayor uso de instrumentos y mejores referencias de los mismos). En general son las medianas quienes los conocen más y han trabajado con ellos, así como quienes los demandan.

De entre quienes no las utilizan, 30% porque no se adapta a la necesidad de la empresa, 21% necesita más información, 10% dice que la empresa no necesita asistencia técnica.

En **El Salvador**, el ámbito institucional es el prevaleciente en la relación entre el Estado y las empresas según la propia percepción de estas últimas. Desde esa perspectiva, los obstáculos definidos como los claves son; el tiempo invertido en los trámites con el gobierno (24%), trámites en aduanas para la importación de bienes (23%), número de trámites realizados ante instituciones gubernamentales (16%), bajo nivel de formación de los empleados públicos responsables de los trámites (13%), discrecionalidad de los funcionarios públicos en la aplicación de reglamentos y en la realización de trámites (7%), visitas de inspectores de instituciones gubernamentales a las empresas (5%). El tiempo invertido en los trámites es el problema más sensible para las pequeñas empresas, así como para las empresas del sector servicios. El segundo (aduanas) es más sensible por el sector comercio, así como para las empresas medianas.

Para crear una empresa se dice que el obstáculo más difícil es la obtención de la matrícula de comercio, la inscripción en el registro tributario y la aprobación del sistema contable –en ese orden.

En el tema tributario, el monto de los impuestos municipales (28%) se considera como el principal obstáculo en este rubro; seguido por el monto del impuesto sobre la renta (20%); el proceso de retención, declaración, pago y devolución del IVA (13%), el pago de impuestos en fechas diferentes (13%); así como el sistema de retención mensual del impuesto sobre la renta (pagos a cuenta) (7%).

Aunque el tema laboral no apareció como importante en la priorización principal; los problemas asociados fueron los pagos de indemnización por despido (12%), las cotizaciones a las AFP (12%), las disposiciones vigentes en materia de contratación de aprendices (10%), y las cotizaciones al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (10%).

En términos del sistema de apoyo a la pyme; se indagó respecto del conocimiento de las instituciones de apoyo, sus programas y el uso de los mismos por parte de los empresarios. El cuadro 24 a continuación establece el grado de conocimiento y uso de (al menos una parte de) la oferta de fomento

Cuadro 24
Conocimiento y uso de la oferta de fomento en El Salvador

	Conoce institución	Conoce programas	Ha recibido apoyo
INSAFORP	74%	44%	19%
ALCALDIAS	71%	23%	10%
FIGAPE	62%	22%	4%
BMI	52%	23%	6%
INFOCENTROS	46%	23%	3%
CONAMYPE	16%	5%	2%
PNCES	16%	10%	5%
CONACYT	15%	5%	2%
CENTROpyme	8%	3%	1%
FOGAPE	3%	1%	0%
CEDART	2%	1%	0%

El cuadro muestra un muy apreciable grado de conocimiento de las instituciones, aunque ya el porcentaje cae considerablemente cuando se hace referencia al conocimiento de los programas, y se desmorona en términos de su uso (respecto del conocimiento de la institución).

Esta información es importante en la medida que con frecuencia se señala que el bajo uso de los programas / acciones de fomento tiene que ver con el poco conocimiento de los empresarios de la oferta existente. Lo que el cuadro muestra (al menos para la mayoría de los casos), es que el uso de los programas es bajo a pesar de que existe conocimiento de la oferta. Evidentemente habría que profundizar respecto al grado de conocimiento que señala el empresario de los programas específicos así como de sus propias necesidades de apoyo. Sin embargo, el tema debe ser estudiado con mayor detenimiento.

En el caso de **Panamá**, la dimensión prevaleciente de la relación entre empresas y Estado también se da por el lado institucional. En relación a los trámites con el Estado, los obstáculos señalados más frecuentemente fueron; la comunicación y coordinación entre instituciones (20%), seguida de la cantidad de trámites (19%), la calidad del recurso humano en oficinas públicas (16%), el tiempo de realización de trámites (14%), la disponibilidad de recurso humano en oficinas públicas (11%), el costo de realizar trámites (9%), el acceso a las oficinas / ubicación (8%), y la disponibilidad y / o uso del recurso tecnológico (2%). Todos los temas antes señalados se observaron como de mayor afectación para la mediana empresa respecto de la pequeña.

Los trámites que consumen más tiempo son la inscripción en el registro público, como patrono en la caja del seguro social -CSS, la obtención de la licencia municipal, el permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud, la inscripción en riesgos profesionales CSS, obtención del permiso municipal, el pago del impuesto municipal, el pago de tributos MEF, etc. Los trámites en los que más se gasta son la inscripción en el registro público, el pago del impuesto municipal, el pago de tributos MEF, la obtención del permiso municipal, la obtención de la licencia municipal, la inscripción como patrono en la CSS, etc.

En una valoración de la situación actual respecto de 1997, el 61% señaló que los trámites se han mantenido igual o han empeorado, mientras que solo el 19% dijo que habían disminuido.

En términos de la legislación laboral, se perciben como rígidos los trámites y las indemnizaciones por despido. Se señala que las condiciones establecidas no se ajustan a la realidad de las pymes; lo cual incide en la contratación.

En el tema de los impuestos, la disponibilidad de recursos calificados en las oficinas públicas, la cantidad de impuestos, los montos de los mismos, la disponibilidad y uso del recurso tecnológico y los trámites son –en ese orden- las restricciones más importantes.

Finalmente, en **Venezuela**, fueron las políticas genéricas (macroeconómicas) y la institucionalidad los ámbitos donde se centraron las inquietudes empresariales. En el tema macro, el manejo de la inflación, la política impositiva y el tipo de cambio fueron las variables señaladas como con mayor incidencia en el desempeño de las empresas.

El tema institucional fue abordado desde varias perspectivas. En este orden, se consideró la escasa calidad de los recursos humanos en las oficinas públicas (o su ausencia), los costos de tramitación, la cantidad de trámites, el tiempo empleado en ellos, la disponibilidad y uso de la tecnología en las oficinas públicas, así como comunicación y coordinación entre organismos.

Sobre las leyes que obstaculizan la actividad empresarial; los empresarios señalaron al código tributario, la ley de seguridad social, la ley del trabajo, la ley de microfinanzas, la ley de crédito industrial, entre otros.

Respecto de las cargas laborales, se identificaron las normativas del seguro social (73%), la legislación laboral (62%) y las normativas de contratación de personal (56%).

Sobre el tema laboral, se mencionaron como los aspectos que más gasto generan (entre alto y excesivo) la indemnización por despido (51%), cambio de personal (44%), el pago del seguro social (26%).

Finalmente, respecto a la tributación, se calificaron como un obstáculo entre medianamente y mucho: el monto de los impuestos (60%), las formalidades burocráticas (58%), la escasez de recursos humanos calificados en impuestos (54%), la variedad de impuestos (52%), así como los períodos de pago (40%). Es un tema que –en general- tiene consenso respecto a los obstáculos.

Cabe señalar que la situación venezolana es particular en términos de la abierta pugna entre la empresa y el gobierno; por ello, la información respecto de los obstáculos identificados por los empresarios en su relación con el Estado debe analizarse tomando en consideración esta situación particular.

La perspectiva de los otros agentes

Hemos visto como los empresarios caracterizan los problemas de la pyme en su relación con el Estado. Sin embargo, es importante conocer si existe acuerdo entre esta visión y el de las instituciones (sean públicas, privadas o intermedias), y si es así, cual es el grado de acuerdo. Este ingrediente –particularmente en este tema– es crítico en la medida que el acuerdo permitirá desarrollar no solo la institucionalidad necesaria para un adecuado fomento, sino también porque contribuirá a la complementación de las mismas con las políticas genéricas y mejorará la coordinación entre ellas.

En el caso de Argentina, los temas que generaron más consenso entre los intermediarios (instituciones públicas y privadas) consultados en el ámbito del funcionamiento del Estado fueron la estructura impositiva (65%), así como la falta de apoyo estatal / institucional a segmento pyme (60%). Estos vinculan tanto el corto plazo (referidos al accionar corriente de los negocios), como el mediano-largo plazo (la influencia en la creación de ventajas competitivas y el crecimiento). También se señalan, pero de manera menor, cuestiones asociadas a la complejidad del mercado laboral (35%), así como de las cuestiones legales y regulatorias (22%).

Haciendo mención a la estructura impositiva; se remarca que ésta es muy compleja para pymes (64%), que la presión impositiva es excesiva (64%), y que existen muchas trabas para devoluciones y reintegros de impuestos (53%). En el tema laboral; se considera que los convenios laborales son muy rígidos (74%), y que hay poca gravitación de las pymes en las negociaciones laborales colectivas (58%).

Finalmente en el apoyo estatal al desarrollo de las pymes; se manifiesta la insuficiencia de las políticas de apoyo (61%), la falta de definición estratégica sobre el rol

de las pymes (55%), la insuficiencia de beneficios fiscales (48%), así como el poco reconocimiento de la heterogeneidad del universo pymes (42%).

En Bolivia, los intermediarios (gremios) consideran necesario mejorar el proceso de registro y formalización de empresas, como mecanismo para abatir otros problemas como la corrupción. En ese mismo sentido, plantean la necesidad de una reforma laboral.

Otros problemas institucionales se asocian a la falta de coordinación entre las instituciones, así como la discontinuidad de las políticas de Estado (las cuales cambian constantemente), que repercuten en el poco impacto de las políticas.

En el caso de Chile, los actores entrevistados señalan que los problemas institucionales son los más relevantes. De ellos, el sector público considera una limitación al desarrollo la falta de una “política pyme” (lo cual puede traducirse como la ausencia de una visión de largo plazo sobre el tema); mientras que tanto los legisladores como las asociaciones gremiales coincidieron en que la burocracia es un obstáculo importante al desarrollo de la pyme

En Colombia, los intermediarios señalan los tres aspectos (políticas genéricas, institucional y fomento) dentro de sus consideraciones. Desde las políticas genéricas, consideran que la recesión, la contracción de la demanda, y los bajos niveles de inversión son –en ese orden- los obstáculos principales a la situación económica.

Desde la perspectiva institucional; los intermediarios consideran que la alta carga impositiva, la frecuencia de las reformas tributarias, la multiplicidad de impuestos, las multas y sanciones excesivas, la carencia de alivios tributarios y la complejidad del sistema –en ese orden- son los más relevantes. En el tema de seguridad jurídica, el problema visto como el más importante es el de la dificultad de resolver ágilmente conflictos respecto al cumplimiento de los contratos. Sobre el funcionamiento del Estado; la descoordinación institucional es considerada por el 52% como el factor más limitante al desarrollo.

En el tema de la violencia e inseguridad, de gran relevancia para los colombianos; los intermediarios coinciden en que es el problema de orden público más importante, seguido de la inseguridad en vías y puertos y los grupos armados ilegales.

En Costa Rica, el tema institucional y de la política de fomento tiene la mayor importancia para los intermediarios. Así, los trámites son vistos por las instituciones de apoyo como inadecuados a las necesidades de las pymes. Los permisos de funcionamiento del Ministerio de Salud, la patente municipal y los trámites de inscripción en

el Registro Público, fueron los trámites señalados en este sentido. Asimismo se apuntó al marco regulatorio de los créditos como complejo, poco amigable y con exigencias de garantías al nivel de la gran empresa.

Sobre las acciones de fomento; aunque de gran valor para los intermediarios, un 66% señaló que ellos no se ajustan a las necesidades de las empresas. En ese sentido se refirieron a la desconfianza hacia las instituciones y organismos de apoyo a pymes, basada en la falta de acciones concretas y articuladas. Finalmente, se señaló la ausencia de una estrategia nacional de desarrollo que impulse la competitividad de las pymes -más que un grupo disperso de acciones- como un conjunto integrado basado en los mismos criterios.

En El Salvador, los intermediarios consideran problemas sociales como la inseguridad y la delincuencia factores que incrementan los costos y hacen menos competitivas a las empresas. Asimismo, se señalaron problemas de información de mercado como su ausencia o difícil acceso, la falta de organización integrada por parte del gobierno, y la falta de políticas de largo plazo. Finalmente, los trámites también fueron considerados como uno de los problemas importantes desde la perspectiva institucional.

En Panamá, los impuestos y los trámites fueron los componentes que las instituciones de apoyo señalaron como los obstáculos más relevantes desde la relación del Estado con las empresas.

Consideraron en el tema impositivo, que la cantidad de impuestos y la falta de recursos humanos calificados (para la atención a los empresarios) son los problemas más serios en ese ámbito. De la misma forma, se establece que la cantidad de trámites y la comunicación y coordinación entre distintas instituciones son los obstáculos más relevantes, seguidos del tiempo de realización de los trámites.

Finalmente en Venezuela, los intermediarios consideraron en el ámbito de las instituciones tanto del área tributaria como laboral, hay una carencia de normativa específica para pymes, ya que la existente se creó pensando en las grandes empresas. De la misma forma, se señala que la inseguridad, la planeación de corto plazo y la incertidumbre (política y económica), son factores relevantes que inciden en la competitividad de la pyme.

Sobre este punto, es claro que el énfasis que le dan los intermediarios a la relación entre empresas y Estado, se da desde una perspectiva de corto y otra de largo plazo. Por el lado de la de corto plazo, el tema de la complejidad de los trámites y los costos y tiempos, tanto en el ámbito laboral como tributario, es de los que se les asigna la mayor importancia. En el largo plazo sin embargo, la ausencia de una visión y defi-

niciones sobre la política de desarrollo, el papel de las pymes en ese proceso, así como los problemas de coordinación y continuidad de las políticas son los considerados como más importantes.

Síntesis y conclusiones

El tema del Estado y su relación con la sociedad (en este caso particular, con la empresa), es siempre controversial. Fundamentalmente, las razones de ello tienen que ver con el grado de intervención del Estado en la economía. En este capítulo, se definieron las razones de la intervención y los ámbitos en los que esta se realiza, dada la situación económica internacional vigente y el modelo económico preponderante.

De esta forma, la vinculación entre Estado y empresa obedece a tres ámbitos: las acciones / políticas de fomento, la gestión macroeconómica, y el funcionamiento del Estado (en su componente institucional). Un manejo coherente de la vinculación entre Estado y empresas supone la interacción y coordinación permanente de estos tres ámbitos.

Bajo esos principios, se observa en los países de la muestra un bajo grado de coherencia entre ellos, los cuales -más que de manera complementaria- funcionan unos subordinados a los otros. En ese mismo sentido, el grado de avance de cada uno de ellos es marcadamente desigual en la medida que mientras que en unos se encuentran avances significativos (como en las políticas macroeconómicas), en otros ámbitos (como el funcionamiento del Estado y las reformas institucionales), los avances son mínimos. Al mismo tiempo, se observan programas y acciones de fomento inconexas entre sí y con las políticas y la institucionalidad vigente.

En ese escenario, la gestión macroeconómica en complementación con las acciones de fomento, no responde a una visión de largo plazo, tanto como a una perspectiva de establecer equilibrios básicos. A pesar de ello, existen avances significativos en lo que a reformas económicas se refiere. Dado el modelo económico prevaleciente, las economías de la región han caminado hacia la apertura de sus economías, la reducción de la inflación, y el control de los déficit externo y público. Sin embargo, la ausencia de esta visión de largo plazo y de la definición del rumbo de la economía ha generado en varios de ellos situaciones de estancamiento significativas.

Se ha observado en América Latina que los cambios de gobierno han implicado cambios en las políticas económicas en particular y públicas en general. Hemos visto como un gobierno de izquierda es precedido de uno de derecha y viceversa. Cada uno de ellos, define generalmente un conjunto de políticas asociadas a su visión del mundo y que tienen efecto directo sobre la conducta de variables tan importantes como la tasa

de interés, el tipo de cambio, el nivel de protección arancelaria (o para-arancelaria), las políticas sociales, el papel del mercado y del Estado en la economía, etc.

Estas oscilaciones en las políticas con frecuencia dan lugar a incertidumbre y por tanto, a la maximización de rentas de corto plazo. El resultado es el incumplimiento de las normas, la falta de transparencia en el cumplimiento de contratos o la ausencia de mecanismos para hacer cumplir con la legislación (o vacíos en la misma aprovechados por algunos) que incida en el control del poder de mercado. Esto sucede en aspectos tan cotidianos como pasarse la luz roja del semáforo hasta el incumplimiento de contratos millonarios.

Sin embargo, y a pesar de las limitaciones existentes, es necesario considerar que un manejo prudente de la política económica y la capacidad de la política reaccionar rápidamente a los *shocks* externos, se convierte en pieza clave para asegurar la estabilidad económica y reducir la variabilidad. Ello es vital para promover un clima de negocios que aliente la inversión (y no la especulación), y promueva el crecimiento y la estabilidad. Este es un punto ganado por las políticas macroeconómicas en la mayor parte de los países de la muestra, y es una tendencia de la región. Sin embargo, siendo condición necesaria, no es suficiente.

Las políticas / acciones de fomento en la región, estando desintegradas respecto de objetivos más importantes de la política, y siendo -en la mayor parte de los casos- reactivas respecto a una situación dada, no han logrado los resultados esperados. De esta forma, las opiniones generales de los empresarios respecto de las políticas de fomento tienen que ver con la poca información existente sobre ellas, su desarticulación, duplicidad, no cubren todo el espectro de necesidades de las empresas, la complejidad del acceso, sus escasos resultados.

Lo anterior no debe evitar señalar que muchas veces, el empresario dice no necesitar de estos servicios. Entonces, los magros resultados de las acciones de fomento, ¿son consecuencia de un problema de información?, ¿de un inadecuado enfoque?, o ¿resultado de una jerarquización de las necesidades empresariales? Los datos señalan evidencia mixta en este caso. Si bien se observa que hay problemas de difusión de la oferta, también existe una marcada y evidente desarticulación de las acciones públicas (que el empresario observa y vive desde las diferentes facetas de su vinculación con el Estado). Pero también es cierto que los empresarios -como regla general- no buscan resolver sus problemas mediante la política de fomento. ¿Este puede ser un indicativo del carácter cortoplacista de los empresarios de menor tamaño? ¿Las preocupaciones de estos empresarios están más en “el día a día” y por tanto, pierden la visión prospectiva y estratégica, para la que el apoyo puede ser más relevante?

Se observa en la práctica que la más activa participación de los empresarios en el fomento tiene directa relación con su tamaño, experiencia y complejidad de operación. En otras palabras, son las empresas más grandes y dinámicas dentro del estrato pyme las que conocen y con mayor frecuencia hacen uso del fomento.

Lo anterior nos lleva a preguntarnos (más allá de las consideraciones respecto de la coherencia entre el fomento y el resto de las políticas del Estado) si la inversión en fomento está bien enfocada, si hay una elección implícita (o explícita) en el hecho recurrente sobre el uso del fomento y el mayor dinamismo económico de las empresas que lo usan, o si las propias condiciones de los programas son una barrera a la entrada al resto de empresas. Finalmente, es necesario preguntarse si vale la pena invertir en fomento para empresas que –probablemente- puedan lograr resultados aún sin tales apoyos; ¿si es necesario apoyar a un determinado subgrupo de empresas, o debemos apoyar a todas las empresas? ¿Si el apoyo debe ser homogéneo o si es necesario establecer diferenciaciones entre estratos, e incluso entre sectores y/o regiones? Estas son preguntas que deben ser resueltas por los responsables de la política de fomento en los países.

Además de lo anterior, aparece como relevante el tema de la institucionalidad como la plataforma donde se construyen las políticas y acciones (en lo general y lo específico). Lamentablemente, y tal como se señaló en su momento, este es el ámbito en donde el estado de avance de la vinculación entre el Estado y las empresas es menor. La referencia de la construcción de la institucionalidad con la definición del rumbo de mediano y largo plazo de los países, y del papel que cada uno de los actores económicos (como la pyme) y sociales debe jugar; puede ser vista como una de las razones más importantes para su poco avance. Los acuerdos sociales no son sencillos. Es más fácil administrar el corto plazo que establecer un derrotero hacia el futuro y aglutinar a la sociedad alrededor de él.

Aunque las consideraciones empresariales van a cuestiones más puntuales que la construcción de la senda de largo plazo de la economía, muchas de sus demandas suponen el rediseño institucional. De esta forma, la complejidad de los trámites tiene que ver con que probablemente, ellos se crearon para un esquema de empresa que ahora no es la regla tanto como la excepción. Las cargas sociales y laborales pueden ser analizadas desde esa misma perspectiva. El “exceso de carga” que recibe la empresa puede ser un incentivo a la evasión, la informalización de sus actividades, el tráfico de influencias y la corrupción de funcionarios. En la medida que el costo de cumplimiento se hace más alto, y a la vez, las consecuencias del cumplimiento para la empresa no se traduce en beneficios, el incentivo al acatamiento de la norma se reduce. En ese mismo sentido, si la norma es resultado del consenso (o la mayoría), su probabilidad de cumplimiento es más alta.

Sin embargo, debe buscarse un equilibrio entre lo que el Estado le solicita a las empresas, como forma de garantizar a la sociedad un estándar de calidad y confiabilidad mínimo aceptable, y lo que la empresa puede ofrecer en términos de su realidad concreta. Este equilibrio no debe ser estático, todo lo contrario. Debe ser dinámico en la medida que las empresas mejoren su desempeño competitivo y por tanto, el Estado incremente el estándar mínimo.

Capítulo IX

Otros Obstáculos relevantes al Desarrollo de las pymes en la región

Hemos visto a lo largo de la investigación que existen múltiples problemas asociados al desempeño competitivo de las empresas. Sin embargo, y aunque parezca paradójico, algunos obstáculos que desde una perspectiva general parecerían ser altamente relevantes para el desarrollo de la pyme hasta el momento no han sido señalados de manera directa. Entre ellos se encuentran el fomento del espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial, la cultura empresarial y la promoción de la asociatividad entre las empresas, la tecnología, etc.

Si bien todos ellos han sido señalados –de una u otra forma– como obstáculos según los empresarios de la región; el peso relativo que han recibido frente a otros temas (como el financiamiento, la relación entre las empresas y el Estado, etc.); ha sido claramente menor. Lo anterior por supuesto no niega su importancia, tanto como la prioridad que reciben por parte de la clase empresarial.

Sin embargo, tales temas constituyen los pilares por los cuales las empresas construyen sus ventajas competitivas en el mediano-largo plazo. Por un lado, la cultura emprendedora establece un conjunto de valores tanto en el trabajo como en la vida privada que fomentan la confianza, la cooperación, la asociación, la competencia sana, la transparencia, honestidad, etc. Su promoción en las sociedades mejora el clima de negocios y propicia el intercambio y la reciprocidad.

Por el otro, la competitividad de las empresas es resultado las mejoras en la productividad de los factores (excluyendo las condiciones del entorno que también ejercen influencia en ella). A su vez, tales mejoras son una consecuencia de procesos permanentes de innovación, la cual es derivación de la mejora y adaptación tecnológica.

De esta forma, el objetivo de competitividad de las empresas, pasa por internalizar los valores emprendedores, así como desarrollar una cultura de innovación permanente. Así, una empresa que promueve valores rentistas y cortoplacistas, que no promueve la cooperación, que no se asocia para crecer o mejorar su posición en

el mercado, como una que no se encuentra en permanente proceso de innovación, no puede ser competitiva en el mediano-largo plazo.

En razón de lo anterior, el objetivo del presente capítulo es el de desarrollar una visión más amplia de cómo es que estos obstáculos son percibidos por los empresarios. Asimismo, interesa señalar ciertas características de las empresas que pueden ser útiles para comprender el porqué de la calificación que reciben estos temas por parte de los empresarios. Iniciaremos con el tema de la empresariedad para posteriormente tratar el de la tecnología.

Empresariedad y cultura empresarial

El (empresario) pyme es autoreferente y eso lo hace débil frente a la globalización, donde la gran empresa hace alianzas y trabaja estratégicamente. Esto le impide asociarse con el entorno y aprovechar oportunidades para ganar economías de escala por ejemplo, o para detectar nichos de mercado.

Comentarios de representantes del sector público, Chile

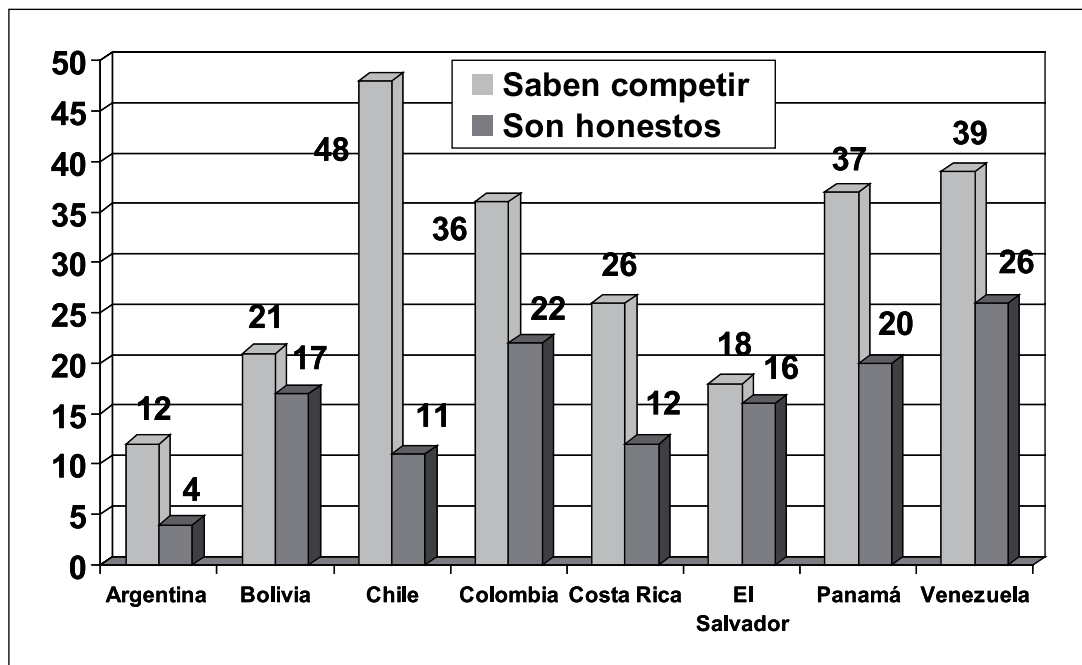
La necesidad de fomentar valores que impulsen una cultura emprendedora es un imperativo de la región latinoamericana, de cara a los procesos de apertura que estamos viviendo. La creciente necesidad de ocupación y la imposibilidad del sector moderno de la economía de crear los empleos necesarios para cubrir la brecha entre la población económicamente activa y las necesidades del mercado laboral, hacen imprescindible el generar alternativas al empleo, por ejemplo, desde el desarrollo de nuevos emprendimientos.

Un balance entre el mundo industrializado y América Latina, nos permite establecer que, en promedio, en los países industrializados de Europa existe un empresario por cada 25 habitantes, mientras que en América Latina esta cifra es de un empresario por cada 51 habitantes –para una población relativamente comparable (dado que en Europa la población es de 475 millones frente a 509 millones de América Latina⁶³).

Lo anterior muestra la debilidad empresarial de nuestras economías, más orientadas hacia las labores asalariadas. Esto se refuerza por las características de nuestra legislación, abiertamente comprometida con los derechos de los trabajadores; así como la propia educación, desarrollada para el asalariamiento más que para el emprendimiento.

63 ZEVALLOS, E. 2002. “La pyme: Entendiendo su entorno en América Latina”. Ponencia presentada en la XV Conferencia de la Asociación de Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de América Latina (AFEIEAL). San José. Costa Rica.

Gráfico 14
Opinión Sobre los Empresarios por País (varios países, en %)



NOTA: La pregunta fue, De esta serie de frases, ¿Cuál diría usted que definen mejor a los empresarios? Solo se presentan las respuestas: “son honestos” y “saben competir en el extranjero”
Fuente: Latinobarómetro 1997, (www.latinobarometro.org)

Vemos una encuesta a nivel latinoamericano donde se evalúa la percepción de competitividad y honestidad de los empresarios de la región y donde se extrae información para los países de nuestra muestra.

Cabe señalar que los promedios para Sudamérica y México fueron de 31% para “saben competir” y 17% para “son honestos”. En Centroamérica estos resultados fueron de 28% y 16% respectivamente. Es interesante comprobar que en ninguno de los casos señalados por la fuente, la honestidad está por encima de la competitividad; lo cual es un indicador de la percepción social del empresario alrededor de esta variable.

Adicionalmente, es posible percibir una no muy positiva percepción social del empresario (asociada a la baja percepción de honestidad), con la frecuente información recibida por los medios respecto del número creciente de jóvenes que entran anualmente a la PEA en busca de un trabajo asalariado.

Sin embargo, se ha identificado que como resultado del fomento de una cultura emprendedora, el surgimiento de nuevas empresas contribuye decididamente al desa-

rollo económico y social de los países a través de: (i) un canal de conversión de ideas innovadoras en nuevas oportunidades económicas, (ii) como base de la competitividad a través de la renovación del tejido productivo de los países, y (iii) como fuente de nuevos empleos e incremento productivo⁶⁴.

Para analizar el tema de la cultura emprendedora, en algunos países se hizo la pregunta de manera directa, aunque en la mayoría de los mismos, se utilizó como variable proxy de la asociatividad (como un componente de la cultura emprendedora), la representación gremial (como vinculado al de la asociatividad y los incentivos que existen en la sociedad para la formación de grupos).

Aunque en general los intereses comunes son un fuerte incentivo a la asociación, esa no es la variable que la detona. A quienes tienen intereses comunes pero no logran llevar su proyecto a la práctica se les denomina grupos latentes, ya que aunque mantienen elementos que los unen, no hay alguien o algo detrás que los concrete como una asociación. La teoría de la acción colectiva⁶⁵ señala que deben existir incentivos diferenciados que son los que finalmente activan la asociación (tales como el poder, dinero, prestigio, etc.).

Así como los intereses de grupo, la confianza es otra de las razones de la asociación, tanto como la necesidad de delegar en otros. En ese sentido, las sociedades latinoamericanas han estado marcadas por continuos cambios políticos y económicos que han impactado negativamente en la estabilidad económica, minando la confianza de los ciudadanos frente a sus gobiernos, y por tanto, socavando la misma en las relaciones sociales.

Latinobarómetro en su edición 2003 señala que *“La confianza interpersonal en general es un rasgo común de las sociedades abiertas y no tanto de las sociedades tradicionales, altamente estratificadas y segmentadas. No es que en América Latina no haya confianzas, como indican los análisis sobre esta variable de confianza interpersonal, sino que este tipo de confianza es la que no está presente en las sociedades latinoamericanas. Existen confianzas al interior de los grupos, redes, segmentos de la sociedad mientras que no existe confianza entre los grupos, segmentos / redes”. ... “Los pobres no confían en los empresarios; los empresarios y los ricos no confían en los pobres. Los trabajadores no confían en los empleadores, los empresarios no confían en los gobiernos, los políticos no confían en los empresarios, etc., etc., etc. Por ende la confianza interpersonal puede ser solamente escasa. En cambio, la confianza*

64 KANTIS, H. y otros. 2002. *Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y Desarrollo de Nuevas Empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo.

65 Para una mayor discusión del tema ver, OLSON, M. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the theory of Groups*. Harvard University Press. United States.

al interior de las redes es elevada: los ricos confían en los ricos, los pobres confían en los pobres. Los trabajadores confían en sus compañeros de trabajo, los empresarios confían en los empresarios, los gobiernos confían en los políticos, etc., etc., etc.⁶⁶.”

Ante tales antecedentes, el fenómeno emprendedor, la cultura empresarial y las variables que inciden en ella, entre ellas la vocación por la asociación fueron analizados para nuestros fines desde sus orígenes (cuando ello fue posible): las razones para ser empresario, la visión de sí mismo como empresario, el tipo de empresa (familiar o no), si busca mejorar sus competencias empresariales, así como la pertenencia a gremios, sus mecanismos de compra-venta, entre otros.

El fenómeno emprendedor y la asociación: una visión desde los países

En **Argentina**, el tema emprendedor fue más bien escaso en las entrevistas, tanto como la caracterización de la empresa y su propensión por la asociación.

De esta forma, el 52% de las empresas entrevistadas señaló que existían menos de cinco familiares que trabajaban en la empresa. Ante la pregunta de cual es su principal modalidad de venta, la venta directa a clientes ostenta la inmensa mayoría de las respuestas. Si bien este es un indicador de la definición de mercado también lo es de si existe o no vinculación – asociación entre empresas. En ese mismo sentido, el 94% de los empresarios entrevistados realiza sus compras de materia prima e insumos de forma individual.

A la pregunta de si suele tener reuniones con colegas (de su sector o de otros sectores) para discutir cuestiones relacionadas con el funcionamiento de su empresa / situación económica general; sorprende la respuesta positiva en un 64 y 80% respectivamente.

Dada la abrumadora respuesta, se indagó también sobre la frecuencia de tales reuniones. Un 4% señaló que diariamente, 22% indicó que semanal, 31% dijo que mensual, 8% trimestral, y un 35% comentó que ellas eran esporádicas. Asimismo se mencionó que -en promedio- estas charlas se mantenían con 10 colegas. El 57% afirmó que estas charlas se mantenían con un grupo estable de colegas. Esto refuerza la confianza al interior de los grupos.

El 46% de los empresarios afirmó que estas reuniones eran individuales, 36% que eran grupales y 18% que eran tanto individuales como grupales. Sobre la promoción de estas actividades, los empresarios señalaron que estas reuniones son desarro-

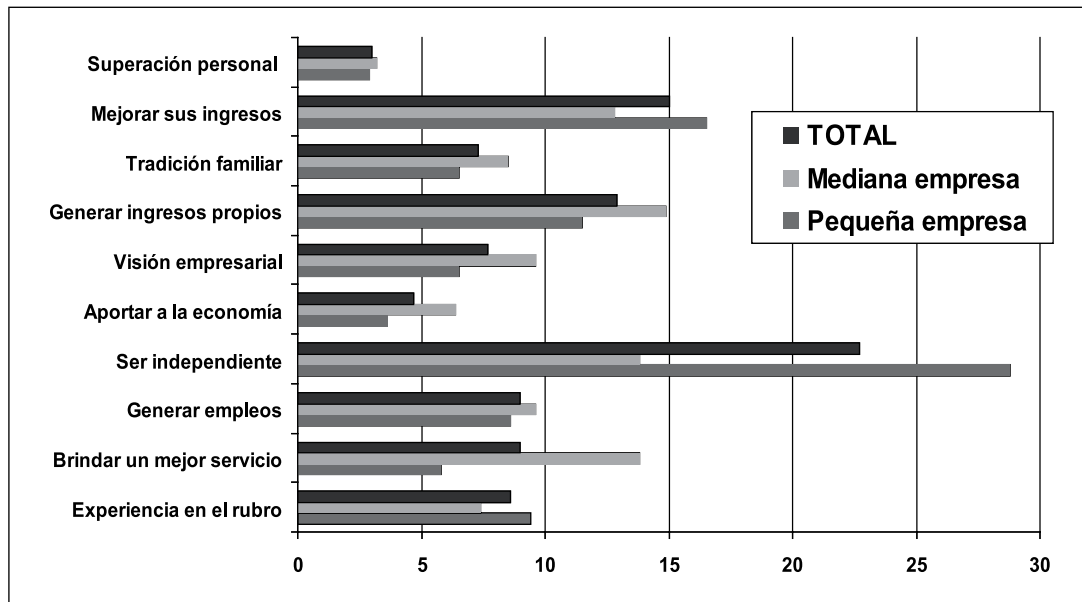
66 Latinobarómetro 2003. Informe Resumen, La Democracia y la Economía. Octubre 2003. Págs. 22, 23 y 24.

lladas por el mismo empresario en un 52%, por cámaras 34%, la municipalidad 4%, club de empresas 4%, bancos 4%, etc.

En **Bolivia** el tema emprendedor surgió desde otra perspectiva. Se observó que el 42% de los entrevistados eran gerentes, administradores, directores, etc., y el 58% empresarios propietarios. A este 42% se le preguntó si en algún momento les gustaría tener su negocio propio, a lo cual un 83% respondió afirmativamente. De esta forma, aunque no todos eran propietarios, podemos decir que la inmensa mayoría tiene una vocación empresarial. A ellos mismos se les indagó respecto de las razones para tener un negocio propio.

El 53% señaló que quería ser empresario para ser independiente, un 42% para generar mayores ingresos, 7% para crecer a nivel profesional, 4% para aportar a la economía, 4% para brindar un mejor servicio, 1% para generar nuevos empleos. Así, el afán de autonomía, la soberanía en la toma de decisiones, etc., parece ser una característica de los emprendedores en este país.

Gráfico 15
Bolivia, Razones para ser Empresario (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta FUNDES Bolivia

Estos datos son coincidentes con la investigación de Kantis et al. (2002), en el sentido que la independencia y el mayor ingreso son motivadores importantes para ser empresario. Sin embargo, en el caso del citado estudio, las características de su mues-

tra —emprendedores en áreas de un alto grado de dinamismo económico—, hacen que las respuestas de ese grupo tengan un sesgo hacia otros casos ejemplares de empresarios, el tema del status, la realización personal, etc.⁶⁷

Sobre el tema de la asociatividad, se indaga sobre la pertenencia a alguna asociación gremial o cámara de productores: la respuesta de un 69% fue afirmativa. A los que contestaron negativamente (31%), se les preguntó respecto de la razón de la no pertenencia.

El 37% considera que no es necesario, 21% que no existe el gremio, 13% porque no encuentra el apoyo que necesita, 9% porque están politizadas o por sus altos costos de afiliación, 7% por falta de información o tiempo, y 6% porque están burocratizadas.

En **Chile**, más que la perspectiva emprendedora se valoró el tema de la asociatividad. Para ello se tomó como proxy de la propensión a la asociatividad la pertenencia a gremios. En ese punto, se preguntó si estaba afiliado a alguna asociación gremial, sea a nivel local o nacional. En el primer caso (local) 28% respondió afirmativamente, mientras que en el segundo caso (nacional) lo hizo el 26%. De ellos, el 78% se afilió por razones de representatividad y un 62% por los servicios que ella entrega.

De los que están afiliados, se preguntó si participaban activamente en las reuniones de la asociación. La respuesta de quienes se encuentran afiliados, en un 69% fue afirmativa. Los temas que se discuten son: la marcha general de la economía (61%), la realidad del sector (91%), la marcha de la empresa (44%), y temas sociales (56%).

El 56% de los entrevistados afirmó mantener conversaciones sobre temas relacionados con la marcha de su empresa con un grupo de colegas fuera de la asociación. A la pregunta de si está dispuesto a asociarse con otras pymes, la respuesta general fue positiva en un 50%. Entre ellos, el 22% dijo que para comprar, el 33% dijo que para vender, y el 17% dijo que para otra actividad.

Aunque los empresarios se muestran receptivos al tema asociativo, indagando sobre sus prácticas productivas, encontramos que el 49% de las ventas depende de solo dos clientes y 55% de sus compras las surten dos proveedores. Las ventas se realizan en un 79% a consumidores finales, a otras empresas —especialmente productoras— 35%, a través de distribuidores 24%, y al Estado 14%.

En el caso de **Colombia**, el tema se vio también desde varias perspectivas. El uso de canales de distribución se vio como forma de interpretar la propensión a la asociación; en ese sentido, solo el 32% de los entrevistados afirmó usarlos.

67 KANTIS y otros 2002. Op.cit., pág. 18.

En el caso de los gremios; solo el 31% de las pymes se encuentran afiliadas a alguno. El 69% no afiliado aduce como razones que ellos no representan sus intereses, que prefieren trabajar individualmente y que no les parece importante, entre otras.

El 18% de los entrevistados dice haber participado en algún esquema de tipo asociativo. De ellos, el 74% dijo no haberse visto beneficiado por el esquema. Ante la pregunta de si tiene intenciones de participar en experiencias asociativas, el 30% de los respondieron dijeron que si y el 70% dijo que no.

Dado lo anterior se pregunta el porque cree que no se han extendido los esquemas asociativos en Colombia. Las respuestas son: falta de claridad en las reglas del juego (37%), desconfianza (35%), miedo a compartir información (35%), individualismo (32%), desinterés (23%).

En el caso de **Costa Rica**, el tema fue visto como parte de los *focus groups* aunque no apareció finalmente en el diagnóstico empresarial. En ellos se señaló que no existe una cultura empresarial; debido, por un lado, a que el modelo educativo no estimula el carácter emprendedor, por lo que ser empresario pyme finalmente se vuelve una opción para el que no pudo estudiar. Además existe un elemento idiosincrásico definido por tres componentes: (i) no existe una cultura empresarial, (ii) el sistema educativo no solo no promueve el emprendedorismo sino más bien genera actitudes individualistas y desconfiadas, (iii) la cultura del “pobrecito” entendida como la expectativa permanente de que el gobierno resuelva los problemas empresariales.

Como resultado de ello, los empresarios no reaccionan ante la globalización y los requerimientos de competitividad que ella genera, porque no dimensionan las implicaciones que ella tiene sobre su empresa. Esta falta de conciencia genera un débil interés por asociarse para buscar alternativas (sean de incorporación a las nuevas tendencias, o de solución a sus propios problemas).

En **El Salvador**, se concentró la información disponible en el tema asociativo, tanto de manera directa como bajo el uso de la proxy afiliación a gremios. Vista la asociatividad⁶⁸ de manera directa, los datos señalan que solo el 5% de los entrevistados ha participado o participa en algún tipo de red empresarial (sin diferencias de tamaño, sector o región). De las que tienen o tuvieron alguna experiencia asociativa, el 40% señala haber recibido apoyo de una entidad de carácter privado (Swissconact, 32%; Fusades, 23%; Fademipe, 14%).

68 Entendido por el Salvador como una estrategia orientada al logro de una ventaja competitiva por parte de la empresa; es decir, como una estrategia que busca el dominio o control por parte de una empresa de una característica, habilidad, recurso o conocimiento que incremente su eficiencia y le permita distanciarse de la competencia.

Bajo la *proxy* de la pertenencia a gremios se obtuvieron los siguientes resultados. El 39% de las empresas entrevistadas dijo estar afiliada a una organización gremial. Los factores que motivan su participación están asociados a la búsqueda de representatividad de sus intereses empresariales (50%), la necesidad de mantenerse informado de lo que ocurre en el sector (38%), los servicios ofrecidos (33%), las oportunidades de negocios (31%), información técnico-económica (23%), e información comercial (20%).

Quienes no se encuentran afiliados señalaron las siguientes razones para ello: preferencia por trabajar individualmente (43%), no existe un gremio apropiado (20%), falta de tiempo (18%), costos de afiliación / desconfianza en dirigentes / desconocimiento o falta de información (10% cada una).

El caso de **Panamá** requirió de un análisis distinto. Se analizó el tema de la cultura empresarial desde las razones para ser empresario. Las razones establecidas fueron las siguientes: continuar la herencia familiar, llenar o aprovechar una oportunidad de mercado, por necesidad, porque el trabajar en una empresa más pequeña las ideas propias pueden ser más fácilmente implementadas, motivado por el sistema educativo formal, deseo de ser independiente, enfrenar nuevos retos, deseo de superación, obtener mayores ingresos, etc.

Para corroborar su deseo emprendedor, se pregunta si tuviera la posibilidad de obtener el mismo ingreso que recibe en la actualidad pero como asalariado: un 24% aceptaría ser asalariado, mientras que un 69% permanecería siendo empresario, y un 7% no opina. En ese sentido, la mayor parte de ellos considera que no cambiaría por ningún monto.

Respecto a los factores sociales que pueden tener incidencia en el fomento emprendedor: el 85% de los entrevistados considera que el sistema educativo está más orientado a formar asalariados y solo 9% considera que el mismo está orientado a promover el espíritu empresarial. De la misma manera, el 73% considera que la familia / sociedad está más orientada a formar asalariados, y el 19% considera que ella (familia / sociedad) está más proclive al espíritu empresarial.

Además se les pregunta a los empresarios como es que perciben que la sociedad los valora. El 45% considera que los valora positivamente, el 39% considera que es indiferente y 15% dice que los valoran negativamente.

Sobre la agremiación, el 60% de los entrevistados lo consideran importante. De ellos, sin embargo, solo el 40% están agremiados. Quienes no lo consideran importante, señalan como razones: no lo consideran necesario (41%), poca vinculación

entre las actividades gremiales y las necesidades del sector (27%), poca capacidad de respuesta (23%), cuestionada credibilidad (21%), desconocimiento / costo (11%).

Finalmente en el caso de **Venezuela**, el tema motivó la indagación de diversos aspectos de índole social, tales como las razones que lo llevaron a decidir ser un empresario, la imagen que tiene la sociedad del empresario, la reacción de la sociedad ante el éxito del empresario, las diferencias entre trabajar como funcionario asalariado y ser empresario, y la percepción que tienen de los empresarios la sociedad venezolana.

Entre las razones por las cuales optaron por ser empresarios se encuentran: el deseo de ser independiente (47%), la búsqueda de mayores ingresos (30%), el poder encontrar nuevas oportunidades / retos (29%).

En general, la sociedad venezolana considera que los empresarios: se proponen alcanzar el beneficio propio y el del país (44%), se propone alcanzar el beneficio propio (44%).

En ese sentido, la reacción social ante el éxito empresarial es de: aprobación (32%), indiferencia (24%), admiración (21%). Finalmente, la percepción social del empresario es: nacionalista (58%), querido (56%), respetado (38%), calificado (36%), organizado (35%), socialmente útil (33%), emprendedor (30%), trabajador (26%), explotador (25%), adinerado (20%).

Los procesos de innovación y la tecnología

“No existe un mercado financiero y de capitales adecuado a la necesidad de que emerja una nueva pyme que responda a metas de innovación”

Entrevistas con instituciones privadas en Chile

El Banco Mundial⁶⁹ define a la economía basada en el conocimiento como aquella en la que el conocimiento es creado, adquirido, transmitido y usado de forma más efectiva por los empresarios, las organizaciones, los individuos y las comunidades con el propósito de alcanzar un mayor desarrollo económico y social.

En un sentido amplio, el acceso a la tecnología en el mundo actual, es una variable clave para el desarrollo competitivo de las naciones. El desarrollo de las tecnologías de información y comunicación (TICs), ha generado que el conocimiento se convierta en el factor de producción más importante, por encima de los factores tradi-

⁶⁹ World Bank. Korea and the Knowledge-based Economy. Making the transition. 2002.

cionales tales como el capital o la mano de obra⁷⁰. Este crecimiento ha ido de la mano de una mayor demanda por recursos humanos altamente calificados, de forma tal que en el futuro cercano, solo las empresas que generen o aprovechen adecuadamente el conocimiento podrán mantener su competitividad. Esa es una de las razones por las cuales la competitividad de las naciones, se mide también por su grado de desarrollo tecnológico.

De hecho, el Foro Económico Mundial desarrolla el índice de crecimiento de la competitividad para los países basado en tres factores fundamentales; el entorno macroeconómico, las instituciones y la tecnología. Como parte de su investigación sobre la importancia de la tecnología en el fomento competitivo, esta misma organización desarrolló varios índices para aproximarse al estudio de la tecnología como mecanismo de innovación.

El primero de ellos es el índice de innovación pura, así como otro llamado de transferencia de tecnología, y que mide que tan activo es el país en el tema de transferencia de tecnología. Con ellos se construye el índice de tecnología. En él aparece en primer lugar los Estados Unidos, siendo que Chile aparece en el lugar 35, México en el 57, de una lista de 117 países.

70 MONGE, R. & CÉSPEDES, O. Costa Rica hacia la Economía Basada en el Conocimiento. Comisión asesora de alta tecnología de Costa Rica. Fundación CAATEC, 2002.

Cuadro 25
Índice de Competitividad Global y Tecnología 2005

Posición Competitiva General	Países	Índice de Tecnología y posición
1	Finlandia	6.02 (2)
2	Estados Unidos	6.19 (1)
6	Singapur	4.93 (10)
12	Japón	5.24 (8)
15	Alemania	4.78 (16)
23	Chile	3.93 (35)
54	Uruguay	3.19 (63)
55	México	3.39 (57)
56	El Salvador	3.09 (70)
57	Colombia	3.01 (74)
64	Costa Rica	3.39 (56)
65	Brasil	3.51 (50)
68	Perú	3.01 (75)
72	Argentina	3.35 (59)
73	Panamá	3.17 (65)
89	Venezuela	3.03 (72)
101	Bolivia	2.42 (108)

Fuente: LOPEZ-CLAROS A. y otros. The Global Competitiveness Report 2005-2006, policy underpinning rising prosperity. World Economic Forum, 2005.

Cabe señalar que para el 2005, entre las 30 economías más innovadoras no se encontró ninguna de América Latina.

La tecnología vista desde los países

En América Latina, el acceso a la tecnología ha sido –y es– una limitante importante a la competitividad, aunque cabe señalar que ello no es percibido –en promedio– como prioritario por los empresarios de la región. Sin embargo, aunque indispensable, no siempre es tomado en cuenta apropiadamente debido a que otros factores de la problemática empresarial, más urgentes y/o factibles de resolver tienden a tomar su lugar.

Por ello, en esta parte se han tratado de desarrollar tanto los aspectos duros –ámbito técnico propiamente dicho– como blandos –formación, consultoría– de la tecnología. Investigando sobre la situación tecnológica actual, las necesidades tecnológicas de las empresas y los empresarios, las mejoras implementadas (tanto en áreas técnicas como administrativas), y por último sus necesidades de acceso a tecnologías más avanzadas, así como cuáles han sido los pasos que han dado en ese camino.

En el caso de **Argentina**, llama la atención que el tema tecnológico no apareció en la priorización que dieron los empresarios, ni siquiera como una variable poco relevante. Esto pone de manifiesto que las empresas muestran preocupaciones asociadas con cuestiones de corto plazo, que inciden directamente sobre sus costos de producción y su accionar cotidiano. A diferencia del caso de los empresarios, los intermediarios señalan como problemático en el tema del acceso a la tecnología y la asistencia técnica, la ausencia de mecanismos de intermediación aptos para vincular las necesidades de las pymes con la oferta que proveen las instituciones (como una limitante al desarrollo de un mercado de tecnología). Sobre el tema, los representantes de los Centros de apoyo al desarrollo empresarial consideran que hay carencia de incentivos impositivos –por ejemplo– que alienten la innovación tecnológica, así como pocas tecnologías específicas para pymes. Asimismo, fue señalada la ausencia de estímulos tributarios (exoneraciones, deducciones, etc.) a la importación de tecnología como factores importantes del rezago tecnológico argentino.

En **Bolivia** el tema de la tecnología es uno de los que menor jerarquía recibió por parte de los empresarios. Se inicia con la interrogante respecto al interés mostrado por parte de los empresarios en informarse sobre nuevas tecnologías administrativas, de producción o información. En ese sentido, el 84% afirmó haberlo hecho mientras que el 16% señala lo contrario. Se indagó sobre su percepción respecto del tipo de tecnología para los diferentes ámbitos de la empresa; con las siguientes respuestas:

En el área administrativa, el 17% señaló que disponía de tecnología de punta, el 55% consideró que contaba con tecnología avanzada y un 28% indicó que su tecnología era tradicional. En términos de lo que ellos requerirían para un óptimo desempeño; un 52% demandaría tecnología de punta, un 45% avanzada y sólo un 3% tradicional.

En el ámbito productivo, un 18% de los empresarios entrevistados señaló que dispone de tecnología de punta. Un 38% cuenta con tecnología avanzada y un 26% trabaja con tecnología tradicional (18% no aplicó). Cuando se indagó respecto de la tecnología requerida, un 56% señaló que necesita de tecnología de punta, 23% de tecnología avanzada y 3% afirmó que requeriría de tecnología tradicional.

Finalmente en cuanto a la tecnología de información, cuando se preguntó sobre la tecnología disponible, 21% señaló que cuenta con tecnología de punta, 57% con tec-

nología avanzada y 23% con tecnología tradicional. Al investigar sobre la tecnología requerida, el 56% señaló necesitar tecnología de punta, el 41% de tecnología avanzada y sólo un 3% necesitaría de tecnología tradicional.

Sin embargo, y más allá de otras consideraciones, el grueso de los empresarios entrevistados consideró que el alto costo es la razón más importante por la cual no pueden acceder a la tecnología adecuada a sus requerimientos. La falta de información sobre nuevas tecnologías es la segunda razón. La sigue las dificultades para la negociación con los proveedores de tecnología y las fallas en los servicios de transferencia tecnológica. Finalmente, entre otras razones, se encuentra que la tecnología disponible no es útil para la empresa.

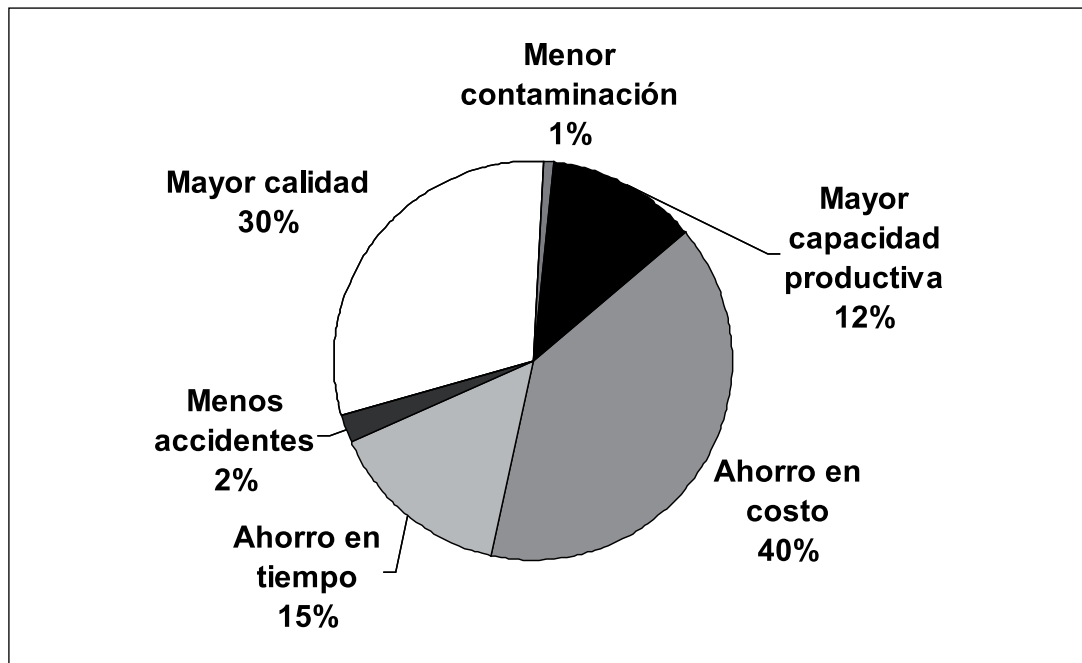
En un sentido amplio es importante señalar que además del alto costo, los aspectos relacionados a información sobre el mercado tecnológico son razones de importancia respecto del rezago tecnológico boliviano.

Dada la importancia del tema, se investigó si habían podido acceder a información sobre tecnología en los últimos tres años, siendo que el 84% respondió que sí, mientras que un 16% que no.

Por último se indagó sobre el impacto del acceso a tecnología en su actividad productiva en múltiples aspectos: procesos productivos, tecnología de producción nueva, tecnología menos contaminante, mejora en los sistemas de calidad, mejoras en sistemas administrativos, mejoras por la adquisición de tecnologías de comunicación o información, etc.

De todos los empresarios entrevistados, sólo el 15% señaló que sí desarrolló mejoras en los procesos de producción que tuvieron impacto en diversos ámbitos de la empresa.

Gráfico 16
Bolivia, Impacto de la tecnología en los Procesos de Producción



FUENTE: Elaboración propia en base a encuesta FUNDES Bolivia

Claramente el mayor impacto de la mejora en los procesos de producción se observa en el ahorro, en costo y la mejora en la calidad de los productos. El menor tiempo empleado y la mayor capacidad productiva son factores adicionales asociados a la mejora en estos procesos. La información no cambia sustantivamente si diferenciamos entre pequeña y mediana empresa.

En el caso de la adquisición de nueva tecnología de producción, del total de empresarios entrevistados, sólo un 25% respondió afirmativamente a la pregunta de si había hecho una mejora en ese ámbito. Los resultados de esa mejora se componen de la siguiente manera: ahorro en tiempo (29%), mayor calidad (26%), ahorro en costo (21%), mayor capacidad productiva (20%), entre otros.

De otro lado, la adquisición de tecnología menos contaminante fue señalada solamente por un 8% de los empresarios entrevistados, mientras que la implementación de sistemas de calidad sólo fue señalada por menos de un 9% de los empresarios.

En el caso de la implementación de sistemas de calidad, el resultado evidente es la mayor calidad de los productos (56%); ahorros en costos (13%), ahorros en tiempo / mayor capacidad productiva (11%).

Finalmente, la mejora en los sistemas administrativos y el impacto de la adquisición de sistemas de comunicación o información fueron otros aspectos que se indagaron en la encuesta. En el primer caso, menos del 16% de los entrevistados afirmó que efectivamente mejoró sus sistemas administrativos. En el segundo caso, casi el 20% aseveró que adquirió tecnología de comunicación o información.

El impacto de mejorar los sistemas administrativos afecta directamente sobre el tiempo de trabajo según la percepción empresarial, con un 46%. Los otros efectos que tiene esta mejora son sobre los costos con un 27%, la calidad con un 15% y la mayor capacidad productiva. Se ha visto en varias experiencias internacionales que la mejora administrativa tiene un fuerte impacto en toda la organización, debido a que fomenta el trabajo en equipo, los logros colectivos, la eficiencia, etc.

En el caso de los sistemas de información y comunicación, éstos tienen un alto impacto en las empresas en la medida que mejoran el flujo de información y, a través de ello, inciden en el desempeño global de la organización. En ese sentido, los empresarios entrevistados señalan que la adquisición de tecnología de información y comunicación tiene un impacto en el tiempo con un 47%, aunque también en el costo con un 20%.

En términos generales, el acceso a la tecnología, se ella dura o blanda, es básicamente para los empresarios un problema de costos. Sin embargo, también existe un problema de información que reduce la transparencia y con ello, la eficacia de este mercado. En este aspecto, existe una labor compartida entre el Estado y los empresarios para fomentar la mejora tecnológica. Tanto en los aspectos vinculados a la formación de empresarios y de trabajadores, como en los propiamente técnicos –más relacionados con el cambio tecnológico en las empresas.

En el caso de **Chile**, el tema fue visto inicialmente desde la perspectiva de la mejora tecnológica interna. El 71% dijo haber incorporado mejoras tecnológicas en sus productos, el 65% dijo haber incorporado nuevos productos para la firma pero ya existentes en el mercado, y el 33% señaló haber introducido productos nuevos para el mercado.

En términos de procesos; el 68% señaló haber introducido mejoras tecnológicas en sus procesos, el 58% dijo haber introducido procesos nuevos para la firma pero ya existentes en el mercado, y el 21% dijo haber introducido procesos nuevos en el mercado.

Sobre el cambio tecnológico incorporado, 72% señaló haber invertido en maquinaria, equipo o software asociado al proceso productivo en los últimos años, siendo ese monto en promedio de US\$ 31,000. El 55% afirmó haber introducido nuevos métodos de gestión en los últimos años.

Cuando se refirieron a los obstáculos para incorporar tecnologías de apoyo a la gestión, las referencias se concentraron en: el costo (59%), la falta de información (11%), la falta de servicios complementarios (tales como capacitación o asistencia técnica) (5%), la falta de capacidad de negociación con el proveedor de la tecnología (4%), y tecnología disponible no útil para la empresa (3%).

La información anterior se modifica un poco dependiendo del sector, o la región. Por ejemplo, las empresas fuera de la región metropolitana tienen menor posibilidad de innovar. En inversión en maquinaria por trabajador, las empresas de la V región (Valparaíso) tienen un 40% menos de inversión en comparación de la región metropolitana. También se observa una correlación positiva y creciente entre la probabilidad de innovar y el tamaño de la empresa. La educación universitaria completa del propietario también influye positivamente en la mayor probabilidad de mejoras en los productos.

En **Colombia**, el tema de la tecnología no es considerado en la lista de prioridades de los empresarios. Sin embargo, el tema se analiza en términos de si existieron inversiones en modernización tecnológica. El 31% de los entrevistados no realizó inversión en modernización en los últimos años. El 66% que si lo hizo, señaló el propósito de su inversión: tecnología informática (30%), gestión empresarial (10%), mejoras en los productos (12%), incremento en la productividad (9%), maquinaria y equipo (28%), desarrollo de nuevos productos (10%).

Los mayores beneficios al incorporar tecnología señalados fueron: ahorro de tiempo (46%), mejoramiento en la calidad (35%), ahorro en costos (19%), aumento en producción (14%), acceso a nuevos mercados (11%), menos accidentes laborales (3%).

Los obstáculos identificados relacionados con el acceso a la tecnología fueron: su costo (53%), el financiamiento (18%), la adecuación a la empresa (21%), la información disponible (20%), la oferta de servicios de asesoría (7%).

Cabe señalar que la proporción de inversión es mayor en las empresas medianas (77%) que en las pequeñas (65%). Asimismo, desde una perspectiva sectorial, quienes más invierten son las pymes de servicios (73%), las comerciales (61%) y las industriales (60%). En términos del tipo de inversión, en maquinaria y equipo invierte más la industria, luego los servicios y finalmente el comercio. En gestión empresarial es casi pareja la inversión de comercio (11%) y servicios (12%) frente a la industria (8%).

En **Costa Rica**, el tema de la tecnología no aparece entre las restricciones generales consideradas por los empresarios. Sin embargo, si fue señalado por los participantes de los *focus groups* en los siguientes términos. La tecnología es necesaria pero cara. Particularmente, la tecnología de información es necesaria para mejorar la productividad

de las pymes, tanto en el control, automatización de procesos, redes de comunicación o acceso a información vía Internet, sin embargo los costos de esta tecnología son muy altos para la proporción de ingresos de los empresarios de menor tamaño.

Se señala que aún cuando las universidades públicas cuentan con centros de investigación que desarrollan tecnología valiosa para las empresas agrícolas y agroindustriales, estas no llegan a manos de los interesados, sea por duplicidad en las investigaciones, porque los centros de investigación cobran precios muy altos por tecnologías no muy confiables, etc. Asimismo, se señala la necesidad de información sobre gestión administrativa y análisis de entorno de competencia.

En **El Salvador**, el acceso a la tecnología es un problema considerado por los empresarios como de baja prioridad. Sin embargo, el 62% de los entrevistados indicó que en los últimos años llevó a cabo algún cambio tecnológico en procesos / productos.

Cuando se les preguntó por la tecnología utilizada en la mayoría de sus equipos; en el área administrativa el 52% dijo que era tradicional, en el área de producción / inventario el 60% dijo que era tradicional, en el área de ventas el 64% dijo que era tradicional. Solo en el caso de información / comunicación, el 61% consideró que su tecnología era avanzada o de punta. Ello muestra la dimensión del rezago tecnológico en las pymes salvadoreñas.

Respecto a los obstáculos identificados en la adopción tecnológica, entre los principales se encuentran: el costo de la tecnología (56%), la poca oferta de financiamiento disponible (40%), la falta de instituciones que asesoren a las empresas sobre aspectos tecnológicos (30%), la falta de información sobre la oferta tecnológica existente (27%), la poca oferta tecnológica disponible para pyme (17%).

En el caso de **Panamá**, el tema de la tecnología es también de los obstáculos menos señalado por los empresarios consultados. A pesar de ello, se hizo una indagación respecto a las características tecnológicas de las empresas.

Ante la pregunta respecto al tipo de tecnología en las diferentes áreas de la empresa (administración, información / comunicación, producción), un 35% las catalogó en general como tecnología tradicional, 42% como avanzada y 11% como de punta. En el área administrativa, 61% la considera avanzada o de punta, en el área de información 63%, y solo 35% en el área productiva.

Para poder funcionar eficientemente en las tres áreas, el 59% señala que se necesita de tecnología de punta, 18% de tecnología avanzada y 23% dice que solo es necesaria tecnología tradicional.

Lo que llama la atención es que el 51% considera que no es necesario hacer inversiones mientras que el 49% considera lo contrario.

Se indaga con los empresarios respecto al acceso local a la tecnología que necesita. Un 42% dice que es fácil conseguirla, 32% dice que es medianamente fácil, 17% dice que es medianamente difícil y 9% dice que es difícil. Esta respuesta lleva implícita para el empresario el conocimiento de la tecnología, así como sus requerimientos particulares.

Entre las limitaciones señaladas para acceder a tecnología de punta se encuentran: los costos, en un 58% señalados como que limitan medianamente o mucho el acceso; y la ausencia de personal calificado (53%). Entre las limitaciones menores se encuentran el financiamiento, la información tecnológica, las instancias que asesoran, las restricciones legales.

Entre los principales beneficios para la empresa de incorporar tecnología se encuentran: ahorro en tiempo (mencionado por el 65% de los entrevistados), ahorro en recursos económicos (57%), mejor calidad de los productos (53%), menos accidentes laborales (13%), menor impacto negativo en el ambiente (5%).

Finalmente, en **Venezuela**, la tecnología fue vista como un tema de importancia intermedia por los empresarios entrevistados.

Los resultados reflejan un problema de costos de adquisición de equipos para un 72% de los encuestados, seguido por el de la falta de financiamiento para adquirir tecnología de avanzada (66%) y por la falta de existencia de equipos adecuados (62%). La asignación de mayor responsabilidad sobre el problema es atribuida a la falta de financiamiento (23%), seguida por los costos para la adquisición de equipos (20%).

Cabe señalar que –a diferencia de los casos anteriores donde son los empresarios quienes no le dan un peso alto al tema- aquí es en el análisis de contenidos de la etapa cualitativa de la investigación donde se le otorgó a este aspecto un último lugar de importancia como limitante de la gestión empresarial. Sin embargo, las consideraciones de fondo en el tema giraron alrededor de la falta de financiamiento (23%), los costos para adquisición de equipos (20%), y los impuestos de introducción (11%).

Más cercanos a los hallazgos del análisis cuantitativo se ubicaron los resultados de las entrevistas en profundidad y los grupos focales, que colocaron este aspecto en un lugar no prioritario (9no). Los intermediarios consideraron la necesidad de introducir tecnología basada en nuevos criterios, y no temerle a los cambios tecnológicos.

A contrapelo de los intermediarios, los representantes del sector público consideraron que no existe inversión en tecnologías avanzadas, y que los empresarios desconocen las políticas existentes para apoyarlos en materia de innovación tecnológica.

Reflexiones sobre el fenómeno emprendedor, y la tecnología

El fomento emprendedor y los valores que en él se arraigan son imperativos de la región latinoamericana, donde el reducido tamaño de las empresas, el poco desarrollo de esquemas de asociación y los problemas que inciden en su baja productividad, son elementos que hacen necesario un mayor trabajo conjunto, tanto para incidir en los costos como para ingresar a nuevos mercados, acceder al financiamiento, etc.

El fenómeno emprendedor tiene múltiples causas; la mejora de ingresos, la necesidad, tradición familiar, establecer nuevos retos, vocación empresarial, etc. Sin embargo, el afán de autonomía, la búsqueda de independencia (*el lograr su propia realización siendo su propio jefe*), parece ser el elemento diferenciador que fomenta el espíritu emprendedor. Tanto la evidencia de nuestra investigación como otros estudios señalan esta búsqueda de autonomía como una de las variables más frecuentemente señaladas como detonante de la actividad emprendedora⁷¹.

Adicionalmente se observa que la experiencia previa (sea como asalariado en la actividad productiva en cuestión, o sea como empresario –en esa u otra actividad), se convierte también en un elemento que contribuye a consolidar, no solo su conocimiento del sector, sino también su afán emprendedor.

Así, podemos señalar que aunque las razones por las que una persona llega finalmente a convertirse en empresario pueden ser muchas y muy variadas, el afán de libertad es la variable que incide decisivamente sobre su derrotero empresarial en el largo plazo. La importancia de este señalamiento reside en la frecuente referencia al “empresariado por necesidad”, es decir, a quien al no encontrar empleo formal decide autoemplearse para generar ingresos. El anterior es considerado como un emprendedor esporádico, a quien una mejora en las condiciones macroeconómicas y laborales expulsará del emprendimiento hacia el asalariamiento.

Desde la perspectiva de la cultura empresarial, lamentablemente, América Latina no tiene una que haya favorecido un espíritu colaborativo en ese sentido. Las razones pueden ser múltiples; desde una tradición estatal paternalista y subsidiaria que influyó en la forma como la sociedad forma sus expectativas respecto de los más variados temas -y que viene heredada desde la época de la Colonia-, el sistema educativo y los

71 KANTIS, H. y otros. Desarrollo emprendedor, América Latina y la Experiencia Internacional. Banco Interamericano de Desarrollo & FUNDES Internacional, BID 2004, Colombia. Pág. 42.

patrones familiares, hasta la visión del “*self-made-man*” (o la visión individualista del mundo por parte de los empresarios).

Sin embargo, no parece ser que la confianza no esté presente en nuestras sociedades (existen muchos ejemplos de colaboración, e incluso de asociación entre grupos, tales como las de los microempresarios, los clubes de madres en barrios marginales, etc.), tanto como que ella se encuentra segmentada en grupos. Así, encontramos al interior de cada grupo (social, económico, político), la presencia de fuertes vínculos de confianza. Ellos dependen del tamaño del grupo, del grado de cercanía (confianza), del conocimiento que sus componentes tienen de ellos mismos, del objetivo común que los une, etc. En la medida que estos grupos tienden a ser cerrados, los lazos entre ellos y otros grupos consecuentemente se tornan más débiles (cuando no inexistentes).

En los países de la investigación se observa entre los empresarios una preponderancia de las acciones individualistas en su relación con los mercados (como la compra de insumos, venta de productos, etc.), aunque ella se abre a la asociación en actividades indirectas involucradas a su actividad (como las reuniones entre colegas relacionadas con la situación económica-sectorial, por ejemplo).

En ese sentido, la madurez empresarial (entendida como los años de existencia de la empresa, los años de experiencia como empresario, etc.), el tamaño de la empresa, el sector al que pertenece (donde existen gremios poderosos e influyentes), etc., se muestran como indicadores de la pertenencia a gremios. En general, se observa que los empresarios se asocian con un objetivo (como puede ser la representatividad, los servicios que entregan, la necesidad de mantenerse informado sobre su sector, oportunidades de negocios, etc.), como resultado de un proceso de crecimiento empresarial, más que como una vocación o tendencia natural.

Por ello, quienes no se afilian a un gremio, tienden a explicarlo por su propensión a trabajar de manera individual (y por tanto no le parece necesario), porque no encuentra el apoyo que necesita, porque los considera politizados, porque no representan sus intereses, etc.

En general, así como la asociación se explica por un objetivo compartido y es parte del ser emprendedor, la falta de asociación se explica tanto por el individualismo de los empresarios resultado de la cultura, de los modelos de desarrollo aplicados, así como por otras consideraciones vivenciales (propias o ajenas) que marcan su conducta. Entre ellas pueden señalarse la falta de claridad respecto de las reglas de juego, la desconfianza y/o temor a compartir información, la expectativa de que el gobierno resuelva sus problemas, experiencias previas negativas, entre otros.

Sobre lo anterior, la evidencia muestra la presencia de una relación entre variables del entorno y la confianza, por ejemplo, la corrupción, en términos de que un mayor avance en el combate a la corrupción genera una mayor percepción positiva de las instituciones que la llevan a cabo, y por tanto, ayudan a construir los vínculos de confianza entre las instituciones y la empresa necesarios para el fortalecimiento de los sistemas sociales.

De otro lado, la tecnología (sea de producción, de administración o de información) se ha convertido en uno de los elementos claves del desarrollo competitivo de las naciones (conjuntamente con la estabilidad macroeconómica y el desarrollo institucional). Su papel en la economía, reconocido tradicionalmente como una constante (estático), se ha vuelto dramáticamente dinámico en la medida que su evolución permanente es condición necesaria para el sostenimiento de las ventajas competitivas de las empresas.

A pesar de ello, la investigación no muestra esta prioridad por parte de las pequeñas y medianas empresas. Y aunque el argumento puede parecer simplista no deja de tener su componente de verdad. Las empresas de menor tamaño tienen preocupaciones más de corto que de mediano y largo plazo. Los hechos muestran que temas como el financiamiento (generalmente para capital de trabajo), y su relación con el Estado (fundamentalmente en términos de la complicación de la legislación y los trámites y requisitos excesivos), son los que absorben la agenda empresarial pyme. Aunque podemos interpretar este señalamiento con una visión de corto plazo de las empresas, esta debe ser mediatizada en la medida que las desfavorables condiciones del entorno reducen el margen de planeación de las empresas.

En el tema tecnológico además, existen obstáculos que dificultan aún más las posibilidades de los empresarios de acceder a tecnología adecuada a su realidad y a precios razonables. Uno de los señalados es la ausencia de mecanismos de intermediación que puedan identificar las necesidades de las empresas y hacerlas corresponder con una oferta tecnológica pertinente.

Todos los empresarios a quienes se les pregunta específicamente sobre el tema coinciden en su relevancia, pero sus altos costos (asociados en muchos casos al desconocimiento de la oferta disponible, y/o de las características de la misma), su desconocimiento de la oferta disponible y adecuada a su situación, impiden hacer una selección apropiada (cuando los recursos existen). Por ello, son pocos quienes señalan el haber hecho mejoras tecnológicas recientemente.

Además, los “altos precios” señalados de la tecnología están fijados por el mercado (y no necesariamente por un monopolio⁷²). Por ello, es probable también que no

hay demasiada conciencia de la relación costo-beneficio asociada a la inversión en tecnología, o es necesario proveer de mayor información respecto de los beneficios de la misma.

De esta forma, el aparente problema de costos de la tecnología parece ser más bien un problema de información (al que hay que añadirle el problema del centralismo, que complica aún más la presencia de una oferta tecnológica descentralizada regionalmente). La pregunta que se desprende de este ámbito es, ¿Quién debe generar la información respecto, tanto a los beneficios de la tecnología en los diferentes aspectos de la empresa, como sobre las características de las tecnologías disponibles, y a la vez, asesorar –imparcialmente– a los empresarios interesados?

72 Salvo en el caso del uso de alguna tecnología patentada única –por el momento-. En el corto (y quizás mediano) plazo, pueden haber beneficios extraordinarios por ser un producto nuevo y por tanto único. Sin embargo, conforme pasa el tiempo, otros productores logran desarrollar (o imitar) la tecnología y en ese momento los precios tienen a caer. El caso de las computadoras o la fotografía digital son buenos ejemplos de ello. Además, el tipo de tecnología para las pymes no necesariamente es “de punta”, tanto como buenas adaptaciones de tecnologías estandarizadas cuyo costo en relación a su beneficio es considerablemente bajo.

Principales hallazgos, conclusiones y líneas de acción

La situación de la pyme desde una perspectiva general

A lo largo de la presente investigación, se han señalado un conjunto de elementos que configuran el escenario en el que se desenvuelve la pequeña y mediana empresa en varios países de la región. De ellos, algunos corresponden a aspectos endógenos a las empresas en los que hay que trabajar con una mirada de mediano-largo plazo, mientras que otros tienen que ver con componentes exógenos en los que es necesario empezar a modificar desde ahora con el propósito de mejorar las condiciones del entorno de negocios.

Entre los aspectos de carácter endógeno, se ha corroborado que las pequeñas y medianas empresas –al menos en nuestra región- son un universo heterogéneo, no solo en cuanto al tamaño (pequeña vs. mediana), sino también desde otras perspectivas. Desde el lado del empresario, su nivel de educación, el género, sus antecedentes familiares y empresariales, su experiencia laboral previa, etc.; configuran un espectro empresarial que va de lo tradicional a lo moderno.

Desde la perspectiva de la empresa varios aspectos son destacables; la región en la que se ubica, el sector al que pertenece, su antigüedad, su patrón de crecimiento, etc. Todas estas variables observables entre los diferentes tamaños de empresa, se repiten incluso al interior de los estratos empresariales, configurando un continuo de características que limitan las posibilidades de establecer una única tipificación del empresario o la pequeña y mediana empresa (pyme) de la región. El como se presenten estas variables ayuda a conocer la senda de crecimiento de la empresa y sus posibilidades de éxito, pero esto no es definitorio. Las condiciones del entorno tienen también una injerencia muy importante en el patrón de desarrollo empresarial, particularmente en América Latina (donde, a diferencia de muchas naciones industrializadas, la economía y la política caminan por una misma senda).

En ese sentido y desde una perspectiva exógena, se ha observado que a lo largo de la historia económica de América Latina, la opinión del pequeño empresario en el

diseño de las políticas ha sido uno de los elementos que más se echó de menos. Desde la intervención del gobierno más pura hasta el mayor grado de liberalismo ó “*laissez faire*”, las políticas públicas a favor de la competitividad empresarial no han contado con la participación de uno de los beneficiarios más importantes como protagonistas. No ha sido sino hasta los últimos en que esta tendencia ha comenzado a revertirse.

Por ello, la investigación trata de cubrir esa brecha entre lo que los pequeños y medianos empresarios perciben como sus problemas más importantes, y de alguna forma, demandan de los gobiernos y la institucionalidad; al mismo tiempo que señalar las deficiencias en lo que el Estado provee como parte de la política de fomento.

Usando como metodología la triangulación entre actores, ese vacío de “voz” empresarial en las políticas, trata de ser -además- adecuadamente equilibrado con la participación de las organizaciones intermedias (como las universidades, los gremios, los especialistas en el tema, proveedores de servicios de desarrollo empresarial, etc.), y la del propio gobierno y sus interlocutores representativos en el ámbito del fomento. De esta forma, su uso le da consistencia a los resultados en la medida que permite validar una percepción con la de los otros actores involucrados o establecer los puntos discordantes entre ellos.

En ese sentido, el estudio muestra –como caso general– un alto grado de acuerdo entre los diferentes actores sobre los temas tratados, aunque no necesariamente sobre la importancia relativa que cada uno de ellos les asigna a los problemas. La naturaleza de cada actor (sus intereses, así como su posición en el juego político), de cierta forma establece un sesgo en su visión y ayuda a entender las divergencias.

Otro aspecto significativo a señalar de manera inicial es la ausencia de información completa y actualizada sobre el universo empresarial, su concentración geosectorial, etc. Uno de los vacíos más grandes encontrados en la investigación es la ausencia de información que vaya más allá de lo anecdótico, con graves problemas de antigüedad, cuando no de consistencia. La ausencia de un mínimo de información impide no solo definir la magnitud del universo, sino también las necesidades de apoyo, los recursos necesarios, el grado de efectividad de las acciones tomadas, la necesidad de establecer nuevas, de reorientar recursos, etc. Pero fundamentalmente, la ausencia de información impide conocer las características de los estratos empresariales y diferenciar sus necesidades, de forma que las acciones de fomento probablemente invierten los escasos recursos disponibles de forma inadecuada.

Principales hallazgos sobre la problemática empresarial

Los países que fueron parte de la investigación generaron –para cada una de las dos fases del estudio- su propia lista de problemas generales, tanto para la fase cualitativa como cuantitativa.

Muchos de estos problemas específicos obedecen a una misma dimensión (por ejemplo, los relacionados a la política), por lo que con el propósito de reducir las múltiples dimensiones de la problemática a algunos ámbitos un poco más manejables, se desarrolló una tipología general que fue la que se utilizó a lo largo del documento y que es la que sigue:

1. el mercado interno y la competencia
2. el mercado externo
3. el financiamiento
4. la política en sus diferentes ámbitos
 - a. gestión macroeconómica
 - b. funcionamiento del Estado
 - c. las políticas / acciones de fomento
5. la cultura empresarial
6. la tecnología e innovación

Estos temas pretenden sintetizar el grueso de la problemática de las pequeñas y medianas empresas, reconociendo que existen aspectos específicos en cada país que deben analizarse en función de sus contextos particulares. En los temas identificados existen un conjunto de aspectos relevantes que deben ser objeto de acciones tanto por parte de los tomadores de decisión, como de operadores, así como los propios empresarios.

En cuanto a la situación del **mercado interno y la competencia**, se observa con claridad de la información disponible el carácter fundamentalmente interno de la dinámica de la pyme en los países de la muestra. Su actividad está concentrada en el mercado nacional, cuando no directamente local. Esta concentración tiene que ver con varios factores; entre ellos, sus competencias y capacidad de rivalizar en otros mercados (aspectos señalados por los mismos empresarios). En este ámbito se refleja un problema sustancial en la relación entre las empresas. La percepción de los empresarios de la región revela una enorme asimetría en las relaciones con otras empresas (por lo general grandes), sean proveedores, clientes, etc., en términos de su poder de mercado o de negociación, el eslabón de la cadena productiva al que pertenecen, el grado de formalidad, etc.

En muchos de los países se señala la presencia de prácticas desleales por parte de las grandes empresas. Estas presentan al menos tres dimensiones: la formal – informal, la grande – pequeña, empresas con influencias – sin influencias. En cualquier caso estas prácticas desleales de comercio van desde el establecimiento de precios por debajo de los costos (para eliminar del mercado a sus competidores), prácticas informales en empresas (que se utilizan para reducir costos), evasión fiscal, pagos diferidos (como un mecanismo de financiamiento), políticas de descuento exigidas, condiciones de exclusividad, etc.

Esta inequidad en la relación entre empresas tiene un impacto directo en el desempeño económico de las pymes y uno más difuso (pero presente) en el desarrollo de patrones colaborativos o en su tendencia a asociarse. Esto se refleja también en la gran proporción de pequeñas y medianas empresas que señalaron venden directamente y no a través de intermediarios. Esto puede asegurarles ingresos en el corto plazo pero reduce sus opciones de expansión en el mediano y largo plazo.

La poca productividad de las pymes (señalada por ellos mismos directamente o bajo la forma de una baja capacidad de competir), el grado de informalidad en el que muchas de ellas trabajan, su limitada participación en mercados imperfectos, y la competencia desleal que existe con el contrabando (en muchos casos importaciones que no pagan impuestos), debilitan su ya endeble posición en el mercado.

En el mediano plazo, todas estas acciones tienen impacto en el individualismo de los empresarios, su desconfianza en la asociación y por tanto, el insuficiente aprovechamiento de las posibilidades de cooperación para incrementar su oferta, reducir costos, exportar, etc. Como vimos anteriormente, más de la mitad de las empresas entrevistadas vende sus bienes de manera directa (estando el caso más frecuente por encima del 80%), lo cual muestra su poca confianza en relaciones con otras empresas para diversificar los mecanismos de salida de sus productos.

Otros problemas –de carácter sistémico- son los de información y los patrones culturales. En el primer caso, la referencia frecuente es sobre la ausencia de información referida a precios, costos, demanda, y hasta sobre los programas de apoyo; aunque la evidencia internacional muestra que tal información existe (aunque probablemente no suficientemente difundida o por los canales adecuados). En el caso de los patrones culturales, en ausencia de un marco legal moderno e instituciones sólidas, las relaciones interempresariales se establecen sobre la base de reglas informales, donde el poder de negociación define a los ganadores y perdedores de los acuerdos. De esta forma, en ausencia de mecanismos asociativos, las empresas con menos poder en el mercado (generalmente las pymes), deben ceder más o abstenerse de usar estos mecanismos, con las implicancias evidentes en sus posibilidades de llegar a más mercados.

En el caso del **mercado externo**, algunas consideraciones previas son importantes. Reconociendo que los empresarios que formaron parte de la investigación pueden ser considerados como de un grado de dinamismo superior al promedio de los empresarios pyme (por lo señalado en el capítulo VI), encontramos que tienen, como caso general, un grado de inserción internacional de alrededor del 15%, cuando la información disponible para la región señala que el comercio exterior pyme (aunque variable) se encuentra en un rango de entre el 5 y 10% de las ventas. Aún con ese atenuante, este es un tema considerado de menor importancia por el grueso de los entrevistados.

Desde la perspectiva de las pymes no-exportadoras, el tema no parece ser de interés para una gran mayoría. Esto es consistente con el carácter tradicionalmente local de las actividades de las pequeñas y medianas empresas señalado anteriormente.

Sin embargo, ese grupo de pymes con un mayor grado de eficacia ya en el proceso de internacionalización lo considera relevante. El mayor dinamismo de este – aún- pequeño grupo de empresas debe verse como una oportunidad y un mecanismo demostrativo de las posibilidades que ofrece la internacionalización a las pequeñas y medianas empresas.

El grado de diversificación de las exportaciones de este grupo es un aspecto interesante a señalar. En general, el grueso de las exportaciones pyme se dirigen a mercados cercanos geográficamente y no son muchos los países a los que se exporta (en general, menos de 5). Mientras aumenta su grado de desarrollo relativo y madurez empresarial, se da no solo una mayor diversificación, sino la entrada a mercados más complejos (como los Estados Unidos, Europa y Asia).

En las pymes exportadoras, a sus propios problemas endógenos (competitividad en precios, calidad de oferta, cantidad disponible, etc.), se suman factores exógenos como la falta de información sobre mercados, marcos legales, regímenes arancelarios y para-arancelarios, aduaneros, beneficios (o trabas) de los tratados de libre comercio, los costos financieros asociados a la internacionalización, los servicios especializados (como traducir etiquetas, empaques especiales, hasta problemas con las visas para empresarios), mecanismos de pago inadecuados al empresario, etc. Hasta este punto, sus problemas de competitividad e información vistos en el ámbito de la competencia y el mercado interno, trascienden a otro nivel para convertirse también en freno a la internacionalización.

De la misma forma, y ante la falta de información y/o conocimiento de los mercados internacionales, sus normas, trámites, etc., se identifican aspectos relevantes como la ausencia de servicios especializados (en consultoría, por ejemplo) y/o intermediarios que conozcan los mercados y los mecanismos de acceso, las normas, etc. En

este punto, se les asigna a los gobiernos un papel en la identificación de estas variables y en la difusión de esta información. Asimismo, y en referencia a las facilidades tributarias que muchos gobiernos ofrecen a sus empresas exportadoras, se encuentran problemas con las devoluciones fiscales, que retrasan el flujo de efectivo y que pueden inhibir la propensión hacia mantenerse en los mercados externos.

Como consecuencia, la internacionalización es vista como la acentuación de los problemas que se presentan en el mercado interno (desde la perspectiva endógena), con la agravante del desconocimiento de los mercados internacionales. Por tanto, a los asuntos vinculados a la competitividad, debe añadirse problemas de información.

El tema del **financiamiento** es casi un lugar común en los estudios sobre las condiciones del entorno que ejercen influencias en las empresas. Los obstáculos principales mencionados por los empresarios son: las altas tasas de interés, las garantías excesivas, los requisitos solicitados, los cortos plazos de pago, el tiempo de espera, el costo y tiempo involucrado en los trámites, entre otros.

En la práctica cotidiana sin embargo, y a pesar de las diferencias entre países (las que en este caso no son triviales), se observa que el empresario recibe financiamiento de una combinación de entidades tanto del sistema bancario formal como de otras fuentes. Además del financiamiento tradicional del sistema financiero, otros mecanismos de financiamiento igualmente importantes son los proveedores, los cheques diferidos, los adelantos en cuenta corriente, el capital propio, los familiares / amigos, e incluso las tarjetas de crédito.

Además de las anteriores consideraciones, existirían al menos dos variables a tener en cuenta en el grado de acceso al financiamiento: la empresa y el empresario.

Desde el punto de vista de la empresa; su tamaño, su grado de integración en el mercado, su escala de producción, su antigüedad en el mercado, su historial crediticio, su infraestructura y activos, su desarrollo financiero (uso de balances, registros, etc.), el sector en el que trabaja, la región que abastece, etc., son variables que inciden en la obtención del financiamiento bancario. Finalmente, todas ellas tienen que ver con la solidez de la empresa y su senda de crecimiento.

En los casos de las empresas más pequeñas, o más nuevas en los mercados, son otras las consideraciones en el acceso al financiamiento. Empezando porque es poco probable que sea a nombre de la empresa que se solicite el financiamiento. Es el empresario-propietario quien asume la responsabilidad de manera personal. Y en ese punto, es su edad, historial crediticio, el valor de sus activos personales, la posibilidad de contar con un aval, y hasta el género son variables que inciden en sus posibilidades de acceso al financiamiento.

Lo interesante del punto reside en que, sea la empresa o el empresario, la opción de financiamiento no se encuentra cerrada, quizás si de cierta forma limitada (por los montos del préstamo, los trámites, los plazos de repago, etc.), al menos en lo señalado por los empresarios.

Finalmente en este ámbito, se observa un problema que trasciende a la pyme y se convierte en uno del sistema financiero. Los plazos de los créditos. Se observa que la mayor parte de los créditos son de corto plazo (un año), con una muy pequeña participación de créditos a mediano-largo plazo. Financiamientos de este último tipo son los que contribuyen a la inversión productiva en las empresas (tecnología, expansión, innovación, etc.), mientras que los de corto generalmente se utilizan para capital de trabajo (compra de insumos, bienes intermedios), que solo contribuyen a mantener la vigencia de la operación empresarial. Esta es una perspectiva que debe tenerse en cuenta, tanto desde el ámbito financiero, como desde la senda de crecimiento deseada por quienes definen las políticas de desarrollo.

En ese sentido, **la política en sus diferentes ámbitos**, como la gestión macroeconómica, el funcionamiento del Estado y las políticas / acciones de fomento, ha sido una de las consideraciones principales por parte de los empresarios entrevistados. La idea básica detrás del equilibrio en estos ámbitos es el establecer la orientación de la economía en el largo plazo, asignar los roles que cada uno de los actores económicos va a jugar en el proceso y desarrollar las instituciones, políticas y programas pertinentes para conseguir metas definidas que den sostenibilidad al crecimiento. Desde la perspectiva empresarial el propósito es contar con un escenario estable para la toma de decisión, donde el desarrollar una actividad productiva es resultado de una decisión personal más que de la necesidad de autoemplearse.

Así, la gestión macroeconómica, siendo la más avanzada de las tres, ha caminado de manera aislada a las otras dos. Ello se percibe en la poca complementariedad entre estas políticas y las acciones de apoyo, así como la ausencia de desarrollo institucional asociado al fomento. Así, aunque el manejo macroeconómico en la mayor parte de los países de la región, ha estabilizado las variables claves, aún se considera como un obstáculo -desde la perspectiva empresarial- un manejo rígido de la política macroeconómica, por ejemplo, en presencia de eventos externos o *shocks* (en vez de políticas contracíclicas que reaviven la actividad económica), es señalado como perjudicial. La inestabilidad generada promueve la incertidumbre y no beneficia un buen clima de inversión.

En cuanto al funcionamiento del Estado y sus políticas, así como las reformas que dan sostenibilidad a las instituciones; son las que llevan el mayor grado de rezago. Esto no es de sorprender porque ellas deben ser el resultado del consenso más que

del voluntarismo de un grupo o sector. Los esfuerzos por darle mayor participación al sector privado en las políticas (a través de la privatización y desregulación), han sido insuficientes o mal diseñados. Lamentablemente, esta debilidad es la que se percibe con mayor claridad por parte de los empresarios, ya que ellos encaran una relación con el Estado en todos estos ámbitos, y por tanto, identifican con claridad las inconsistencias de la política.

Para los empresarios entrevistados, la complejidad, el costo y el tiempo invertido en trámites; las altas cargas laborales, tributarias y sociales; así como la complejidad de las normas generan costos extras a las empresas. Parte de las consecuencias de estas ineficiencias se traduce en nuevos problemas como la corrupción, el tráfico de influencias, la ilegalidad (e informalización de la vida económica). A ellos se suma la inseguridad jurídica resultado del poco respeto a las normas (consecuencia a su vez de Estados insuficientemente consolidados). Todo lo anterior configura un círculo vicioso que inhibe la estabilidad y por tanto, la aumenta la incertidumbre y la visión de corto plazo en los negocios.

En este sentido, la confianza de la sociedad en las instituciones sobre las que se construyen los Estados latinoamericanos son pieza clave para entender el desempeño económico y las actitudes empresariales. A diferencia de las naciones industrializadas -donde las instituciones y el desempeño económico tienen un alto grado de independencia- en nuestra región, expectativas desfavorables sobre una son generalmente antesala de resultados desfavorables en la otra.

Algunos de los signos visibles de tales expectativas se relacionan a los ámbitos de política económica que se deciden en los “cambios de régimen”⁷³ en nuestros países. Estos aspectos comprenden temas como el papel del Estado en la economía, la definición de “áreas prioritarias” para el gobierno, el tipo de política comercial, cambiaria, de precios, etc. La consecuencia de todo lo anterior es la mayor dificultad en la planeación de la inversión de largo plazo, el incremento de la especulación, etc.

En cuanto a las acciones de fomento, se reconoce que los cambios macroeconómicos no solo han dado cierta estabilidad; sino también algunas líneas de acción en este tipo de políticas, tales como la orientación por la demanda, el buscar corregir fallas de mercado, la neutralidad y horizontalidad en las políticas, la búsqueda de la participación privada (sea en el diseño o ejecución), el basarse en el principio de subsidiariedad, etc.

Sin embargo, y más allá de estos principios ordenadores, probablemente como consecuencia del poco desarrollo institucional de muchos países los empresarios iden-

73 Con “cambio de régimen”, señalaremos más que los cambios de administración —fruto de procesos democráticos o no— las modificaciones en el rumbo en la política económica resultado de crisis políticas y/o económicas.

tifican vacíos en la oferta de fomento frente a acciones redundantes del sector público. Es el caso de acciones que compiten, por ejemplo, se percibe que algunas veces el ámbito nacional compite respecto del local, absorbiendo valiosos y escasos recursos en programas semejantes. Otro señalamiento tiene que ver con la participación del sector público como oferente de recursos. En la práctica se observa que aunque un porcentaje importante de los empresarios conocen las organizaciones de fomento, menos conocen los programas que ellas manejan, y un grupo inferior aún ha hecho uso de tales programas. Las razones son variadas; desde el no necesitar de esos programas (por problemas de acceso, la calidad de los mismos, etc.); hasta el temor asociado a la posibilidad de ser identificados como empresas no totalmente formales. Lo cierto es que el uso de estos programas es aún bastante bajo, y el uso de recursos públicos por parte de ellos no es despreciable.

El grado de articulación estos tres ámbitos de la política (la gestión macroeconómica, el funcionamiento del Estado y la política de fomento), es crítico si lo que se busca es establecer una senda de desarrollo sostenible en nuestras economías. El contar con una sólida política macroeconómica le da credibilidad al gobierno y promueve la estabilidad; un desarrollo institucional consistente con lo anterior refuerza la estabilidad y le da credibilidad no solo a la política económica, sino al gobierno y sus acciones. Finalmente, una política de fomento bien definida establece un adecuado uso de los recursos disponibles y establece metas en cuando al desarrollo, los sectores y regiones que serán su eje. Por ello, la consistencia y complementariedad de tales políticas contribuye de manera decisiva a lograr condiciones del entorno óptimas para el fomento de la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial.

Aunque los temas anteriores constituyen el eje de la problemática de la pequeña y mediana empresa en los países de la investigación, no puede dejar de considerarse un par de temas críticos para la sostenibilidad del desarrollo empresarial: el del emprendedorismo y la cultura empresarial y el de la tecnología. El **emprendedorismo y cultura emprendedora** constituye el semillero del que surgirán los nuevos emprendimientos. Hemos visto antes que, en relación con los países industrializados, nuestra masa empresarial es aún reducida. No pueden definirse con precisión las variables que inducen esta situación. Sin embargo, la evidencia muestra que a nivel regional, la percepción social del empresario no es la mejor. También se observa que nuestros países promueven desde el marco legal, el sistema educativo, etc., con mayor énfasis el trabajo asalariado frente al emprendedorismo.

Las razones que llevan a una persona a ser un empresario parecen estar más allá de las consideraciones económicas, tales como el afán de independencia, el ser su propio jefe. A pesar de ello, el fomento emprendedor en los más jóvenes no ha recibido la oportunidad que se merece y que la sociedad necesita (dada la insuficiencia de

empleos que se crean en la actualidad). La reversión de esta tendencia es una labor de largo plazo que debe empezar desde ahora.

Este afán de autonomía e independencia que impulsa al ser emprendedor, puede verse reforzado ya en el desarrollo de una actividad productiva, con la incertidumbre generada por las variaciones en las políticas, la ausencia de claridad en las reglas de juego, las asimetrías en las relaciones entre empresas de distinto tamaño y poder en el mercado, y las normas que imponen restricciones desiguales a las empresas. Lo anterior puede ayudar a comprender porque muchas pymes trabajan de manera aislada, individualistamente, y son poco proclives a establecer vínculos de cooperación / asociación con empresas de mayor tamaño. Se ha señalado repetidamente que un porcentaje mayoritario de los empresarios de pequeñas y medianas empresas trabajan y llegan solos a los clientes finales.

A lo anterior, se suman varias percepciones sociales. Una primera no muy positiva sobre el empresario, que además se refuerza con una legislación que en la práctica promueve el asalariamiento sobre el emprendedorismo. Además, la ausencia de una adecuada promoción de modelos emprendedores ejemplares, de educación orientada al fomento de los valores y cultura emprendedora, deja un enorme espacio vacío para seguir promoviendo las tareas asalariadas en un entorno cada vez más competitivo.

Finalmente, el tema de la **tecnología** es crucial para sentar las bases de un crecimiento sostenible y una mayor competitividad empresarial. Latinoamérica como región tiene un rezago tecnológico significativo en sus empresas (que se hace más visible en las de menor tamaño). Aunque la mayor parte de los empresarios no consideró el tema como crítico (en comparación por ejemplo al financiamiento, o la relación con el Estado), no deja de ser cierto que la tecnología constituye un factor de innovación que le da sustentabilidad a las economías. Por un lado, se observa que las empresas tienen preocupaciones más centradas en el corto plazo (como el financiamiento, los trámites, la competencia, la situación macroeconómica, etc.), de forma tal que la innovación tecnológica –siendo importante- es una consideración más de largo plazo por el momento fuera de la agenda.

Al ser consultados sobre el tema, los empresarios señalan que los altos costos de la tecnología son una de las razones claves para su falta de inversión en este rubro. Sin embargo, esa apreciación esconde problemas más de fondo. Si los precios de la tecnología no son sujetos de monopolio (en la mayoría de los casos), la percepción de altos precios puede ser atribuida a un problema de información o de mercados distorsionados, tanto de la oferta disponible como de la requerida por la empresa. Ello puede señalarse a partir de la observación empresarial respecto de la ausencia de mecanismos de intermediación para hacer corresponder las necesidades de la empresa con una oferta tecnológica pertinente.

Es claro que existe muy poca vinculación de las pymes con la oferta de tecnología, y que sus problemas tecnológicos tienden a resolverlos de forma “local” (es decir, adaptando partes y piezas, cuando no creando sus propias maquinarias). Esto sin embargo, refleja no solo la ausencia de información sino también la ausencia de incentivos a la innovación. En este punto, la información también se vuelve en un activo clave para conocer con veracidad el mercado de tecnología, sus precios y las opciones tecnológicas relevantes para nuestras empresas. Las políticas de incentivos también juegan un papel importante en la medida que tradicionalmente éstos se dirigen hacia las grandes empresas (sea por precios, escala de producción, etc.).

A modo de conclusión: líneas de acción

La heterogeneidad de las pequeñas y medianas empresas configura, más que una característica, un reto no solo para los responsables de las políticas de fomento, sino para los encargados de las políticas públicas como un todo, el sector privado, intermedio, etc. Esto en la medida que implica un entendimiento de los aspectos específicos de su problemática y la generación de mecanismos que satisfagan sus expectativas. Conforme se establezcan estos mecanismos, esta heterogeneidad –sin desaparecer– se irá modificando hacia escenarios más uniformes. En ese mismo sentido, la ausencia de voz empresarial es algo que los gobiernos deben empezar a revertir si quieren que las políticas se ajusten a las necesidades de la demanda.

Este estudio ha mostrado el carácter transversal de muchas de las acciones necesarias para mejorar el entorno en el que la pyme se desenvuelve. Por ello, el mejorar la competitividad empresarial no es una tarea aislada de las empresas, el Estado o los agentes de fomento; es una responsabilidad compartida en la medida que se cruzan muchos niveles de decisión y gestión.

Un primer paso vital para entender el fenómeno pyme y adaptar la oferta a los requerimientos de las empresas es el contar con sistemas de información actualizados. Que sirva esta nota como un llamado a los responsables de las políticas nacionales, las organizaciones multilaterales y los entes estadísticos nacionales para tomar acciones a favor de la construcción sistemas de información que sean útiles no solo para conocer mas y mejor a los estratos empresariales, sino también para el diseño, ejecución, monitoreo y evaluación de las acciones de los gobiernos.

Se ha visto que los problemas de competitividad de las empresas no solo tienen que ver con sus debilidades inherentes, sino también con condiciones del entorno que reducen su potencial competitivo en los **mercados (particularmente el interno)**. En ese sentido, y más allá de las acciones que las propias pymes deben emprender para mejorar su competitividad a lo interno, están los arreglos institucionales y las regula-

ciones que permitirán reducir (o eliminar) la competencia desleal basada en el poder de mercado.

En la medida que existan reglas formales a la competencia (y mecanismos institucionales creíbles que las hagan cumplir), las empresas no se verán obligadas a seguir las “reglas informales” definidas por quien ostenta el mayor poder de negociación, haciendo más transparentes las relaciones entre empresas en el mercado.

A esto se une un trabajo de información por parte del Estado haciendo no solo visible la existencia del mecanismo, sino también informando de sus resultados, validando de esta forma la norma y dándoles credibilidad a los empresarios sobre su eficacia. Este también es un mecanismo que busca revertir patrones culturales que señalan que las normas están hechas para no cumplirse, y por lo tanto la regla es la ausencia de reglas (o la ley de la selva).

Las lecciones sobre el tema **del mercado externo** se orientan en dos sentidos. Por un lado, en el papel que deben asumir las pymes en el proceso de internacionalización de nuestras economías. Por el otro, respecto del rol de la institucionalidad en el fomento de estos segmentos empresariales.

A pesar que el tema pasa casi desapercibido para el grueso del estrato pyme, se reconoce que existe un subgrupo de ellas ya en proceso de internacionalización. Los datos muestran que aunque pueden ser muchas las pymes que exportan, el valor de su exportación es pequeño respecto de la gran empresa. Sin embargo, es un mecanismo de diversificación de la oferta internacional, y puede ser la punta de lanza de más experiencias exportadoras.

En ese sentido deben articularse las acciones de fomento. Por ello, la institucionalidad debe responder a los requerimientos de las empresas desde su creación hasta el proceso de internacionalización y su consolidación en el mercado externo (como corolario de desarrollo empresarial). Debe cumplir una función vital de transmisión de información (sobre oportunidades de negocios, regulación internacional, tratados y acuerdos, normas de calidad, financiamiento y mecanismos de apoyo, entre otros), implementación de mecanismos compensatorios (mejorar la eficiencia de las devoluciones fiscales), y sensibilización respecto de las oportunidades que brinda la internacionalización a las empresas (del tipo *start-up* exportador).

Muchas de las acciones de fomento actuales se encuentran destinadas a que las empresas exporten, más que a mejorar su gestión, de manera de hacer sostenible la experiencia exportadora. En otros casos, las acciones de las agencias de comercio exterior son costosas en términos de impacto, o el grupo objetivo de tales acciones está

lo suficientemente encaminado hacia la exportación, que aún en ausencia de incentivos llegaría al mercado externo.

De esta forma, las acciones públicas tienen un sesgo de profecía autocumplida que nos hace preguntarnos sobre la pertinencia del grupo objetivo de las políticas (consideración que puede ser ampliada hacia las políticas de fomento en su conjunto). Al mismo tiempo, tales acciones deben buscar una segmentación (por grado de madurez exportadora) que permita encaminar no solo a los más adelantados en el proceso, sino también a quienes se encuentran en etapas intermedias, e incluso sensibilizar a quienes desean dar el paso, pero que no cuentan con la madurez suficiente para ello.

En el tema del **financiamiento**, y más allá de las supuestas o reales limitaciones existentes de acceso al mismo, son dos las dimensiones que deben ser tomadas en cuenta en los análisis sobre el tema. Por un lado, el interés (y la capacidad) del sistema financiero de trabajar con la pyme. En ello se destaca la potencialidad del sistema de ofrecer mecanismos novedosos de evaluación de riesgo. Los mecanismos institucionales del sistema financiero que buscan compartir información del sistema sobre el historial de pago de deudas de sus clientes (bases de datos de clientes morosos), así como la identificación de personas/empresas con cuentas corrientes (de ahorros, etc.), está contribuyendo a mejorar la información de estos clientes como potenciales receptores de créditos. Sin embargo, aún es un mecanismo que está atado a la presencia de estos agentes en el sistema financiero.

También es importante el desarrollo de una nueva oferta de productos y servicios acordes a la realidad de ese estrato de empresas. Los planteamientos alrededor del capital de riesgo, *business angels*, *bursatilización* del capital, etc., son aún casos aislados y por los montos involucrados, están más desarrollados para las empresas medianas y grandes que para la pyme como estrato. Los mecanismos de identificación de historial crediticio están contribuyendo decididamente a mejorar la información de clientes y reducir los costos de transacción en el acceso al crédito. Afortunadamente también existen ya algunos modelos exitosos en funcionamiento, asociados a las garantías. Es importante trabajar en ellos para profundizar la vinculación de la pyme con el sistema financiero, de forma de ir formando un historial crediticio.

Por el otro lado, debe señalarse la propia capacidad de las empresas de lograr un estándar mínimo de gestión que permita al sistema financiero hacer una evaluación razonable de su “capacidad de pago”. Esto implica desde las propias empresas mejorar sus sistemas contables y de gestión interna, y eventualmente desde el sistema bancario, reducir algunos estándares para acercar sus requisitos a lo que realísticamente una pyme puede generar y que a la vez sea útil para la evaluación de riesgo.

Asimismo, el sistema financiero debe empezar a solventar créditos a plazos más largos. La mala situación macroeconómica de muchas economías de la región en la década de los ochenta e incluso hasta mediados de los noventa era la explicación a la actitud de corto plazo del sistema financiero. Sin embargo, la mayor estabilidad lograda por las economías y su sostenibilidad en el tiempo debe empezar a dar frutos en los que respecta al fomento de la inversión.

La relación de las empresas con el Estado y **la política**, sea vista desde una perspectiva general o la directamente relacionada con el fomento ha tenido (y tiene) un visible impacto en el desempeño de las empresas a través tanto de sus acciones directas como del clima de negocios que ellas generan.

Desde la política macroeconómica que es la que ha logrado un mayor grado de desarrollo, no se han generado señales que permitan establecer los siguientes pasos para enrumbar a las economías en una senda de crecimiento sostenido. En varios éxitos macroeconómicos de la región tienen más responsabilidad factores de carácter exógeno que las propias acciones públicas. Lo anterior sin desmerecer el buen manejo económico que ha caracterizado a la mayor parte de la región desde la década de los noventa.

Sin embargo, la ausencia de articulación entre las políticas macroeconómicas, las reformas institucionales y el fomento no permiten visualizar una senda clara de crecimiento de mediano y largo plazo. No se ha encontrado aún la “mezcla” adecuada de acciones del nivel macro, meso, micro y meta hacia el desarrollo.

Resuelto en mucho lo macroeconómico, el desarrollo institucional y la orientación del fomento son las tareas pendientes de los Estados nacionales. Más allá de resolver los problemas de regulación (simplificación administrativa), los problemas de seguridad jurídica y eliminar el impacto de ellas en la sociedad (y particularmente en la empresa), es necesario consolidar las instituciones para dar credibilidad a las reglas, y desarrollar mecanismos que den certidumbre a su cumplimiento.

Solo de esta forma evitaremos entornos económico-políticos inestables que tienden a imponer “restricciones institucionales” variables (y posiblemente aleatorias) a través del tiempo, que incrementan los costos de información y de planeación pertinentes para las decisiones de inversión.

En cuanto a las políticas públicas –fundamentalmente de fomento– ellas han actuado más de manera reactiva que proactiva. Sin embargo, esa tendencia viene siendo revertida por las nuevas corrientes en lo que al fomento se refiere, mucho más complementarias con el enfoque macroeconómico preponderante. A pesar de ello, los

empresarios siguen señalando como obstáculos importantes los vacíos en la oferta de fomento, así como la disponibilidad de instrumentos de apoyo. Lo anterior es el antecedente al actual bajo uso de la oferta de fomento en los países y sugiere la necesidad de mayor proactividad en las actividades de fomento (especialmente en el re-enfoque de los servicios de desarrollo empresarial).

Lo anterior supone el reconocimiento explícito de que las empresas tienen necesidades diferentes en función de su estadio de desarrollo. Para ello se establecen dos dimensiones (las cuales pueden ampliarse): la relacionada a las áreas operativas de la empresa y la referida al tipo de requerimiento.

En el primer caso, establecemos las áreas operativas de una empresa de cualquier tipo (dirección estratégica, recursos humanos, finanzas, producción / operaciones, mercadeo y ventas). A manera de ejemplo, un requerimiento de recursos humanos puede ser radicalmente diferente en una empresa en proceso de internacionalización respecto de otra de reciente creación. Al mismo tiempo, nuevos aspectos que se incorporan a los anteriores están asociados al proceso de internacionalización y a sus requerimiento en cuanto a innovación (I&D) como al cumplimiento de normas de calidad.

En el segundo caso hay que añadir la de grado de desarrollo que van desde la simple (o compleja) necesidad de información, capacitación (formación empresarial / laboral), asesoría, consultoría especializada y servicios directos orientados a cubrir necesidades particulares.

En función de esta segmentación es posible establecer una oferta más acorde a los requerimientos de las empresas en su proceso de desarrollo. Lamentablemente, muchos empresarios aún no conocen ni han utilizado tales servicios, y su percepción de ellos es de segunda mano (colegas, clientes, etc.). Es necesario trabajar también en la información sobre estos servicios, acercarlos a los empresarios y promover su testeo. Recordemos que quienes los han probado tienen en general una percepción favorable de ellos. Además, bajo un esquema como el planteado, el acercamiento a las necesidades de los empresarios es más clara desde el inicio, y por tanto, les da confianza respecto de los resultados esperados.

En este punto el tema de la **cultura empresarial** es la otra cara de la moneda. La ausencia de una cultura emprendedora no es solo responsabilidad de los empresarios, también los gobiernos cuya institucional ha sido históricamente débil, donde ha imperado la búsqueda de rentas (*rent seeking*) sobre la actividad productiva, promoviendo comportamientos rentistas y especulativos. Por ello, la mayor consistencia de las políticas, el desarrollo de una institucionalidad sólida y reglas creíbles tiene un efecto directo en el cambio de patrones culturales. Por un lado, la amenaza creíble de

la sanción es garantía de cumplimiento de la norma. Por el otro, el costo de cumplimiento no debe ser tan alto como para promover que se arriesguen al irrespeto de la institucionalidad. Estos equilibrios deben ser frutos del consenso y la participación ciudadana.

Finalmente, sobre la **tecnología**, el desarrollo de mercados para la tecnología, el mayor flujo de información sobre ofertas y demandas, la creación de mecanismos de intermediación que den a conocer las condiciones de la tecnología, así como las más apropiadas a las realidades empresariales nacionales es un buen inicio para despejar las nubes que existen en la actualidad sobre el tema. Puede ser el Estado o el sector privado quien genere esta información. Los mecanismos de difusión de la misma deben estar al alcance de la mayoría de empresarios, una vez que hayan alcanzado el umbral mínimo de la supervivencia.

Finalmente, un sistema financiero consolidado y en un escenario de estabilidad económica, debe proveer los recursos necesarios para la inversión productiva de mediano plazo.

Consideraciones finales

El estudio que finaliza ahora es el resultado de otros desarrollados por FUNDES a lo largo de más de 6 años en los que se han identificado los problemas que enfrentan los empresarios en varios países de América Latina, ahí donde FUNDES tiene presencia institucional.

Más allá de los variados temas que se han tocado en la investigación, la conclusión quizás más relevante es el carácter sistémico de la problemática de la pyme. Cada uno de los ámbitos en los que los empresarios señalan oportunidades de mejora, se configuran a su vez en problemáticas que se interrelacionan entre sí, cruzándose horizontalmente e incluso involucrando otras áreas que van más allá de las especificidades de una investigación sobre el entorno de la pyme.

De esta forma, podemos señalar –por ejemplo- la multidimensionalidad de la relación entre Estado y empresas; (i) como proveedora de un entorno macroeconómico estable y promotor de la inversión, (ii) velando por la seguridad jurídica y el cumplimiento de las normas, (iii) promoviendo políticas públicas y acciones a favor del bien común, (iv) como recaudador de recursos para llevar a cabo las anteriores tareas, etc. En todas ellas, las empresas reciben servicios / cumplen lineamientos / entregan recursos; por tanto, son receptoras tanto de las fortalezas y debilidades del gobierno. Estas señales generan respuestas que retroalimentan las acciones públicas. Por tanto, la calidad de las mismas es crucial para estimar las respuestas empresariales.

De lo anterior se desprende la importancia del entorno de negocios en el desempeño competitivo de las empresas. Por ello, el desafío central de la región es constituir políticas resultado de acciones coordinadas, establecer definiciones concertadas y definir los roles que cada uno de los actores económicos debe jugar en el desarrollo. La pyme, como cualquier otro actor económico, recibe señales y actúa en consecuencia. Esto es un llamado de atención, no solo a los gobiernos, sino a la sociedad en su conjunto a favor del desarrollo de una agenda mínima hacia el desarrollo y el compromiso social de generar acciones consistentes con tal agenda.

Informes cualitativos de avance por países

En Argentina, las restricciones identificadas a partir de estudios previos se plantearon de la siguiente forma⁷⁴:

- Organización de la producción: bajo nivel de inversión, desbalance de líneas productivas y equipos de muy diferente antigüedad, escaso aseguramiento de la calidad y de certificación, mínima utilización de técnicas de organización de la producción y escasa especialización productiva.
- Tecnología e innovación: elevada proporción de firmas con muy baja conducta tecnológica con relación a las de mayor tamaño relativo, reducidos esfuerzos en capacitación, baja incidencia de ingenieros y profesional técnico en la planta y en los equipos informales de desarrollo, reducido alcance de las actividades de desarrollo y reducido grado de cooperación tecnológica entre firmas.
- Comercialización: reducido peso de nuevos productos en la facturación, baja inserción externa, escasa importación de partes y piezas, importante peso de los productos importados en los mercados en los que compiten, fuerte peso de los productos elaborados en la facturación total.
- Gestión: tipo de gestión centralizada, dificultades para completar la documentación de proyectos de inversión requerida por los bancos, escaso acceso al financiamiento de exportación y de actividades de desarrollo.
- Uso del entorno institucional: muy bajo uso de las instituciones del sistema científico tecnológico y de la diversificada oferta de instrumentos públicos de apoyo, escaso uso de consultoría externa.
- Existe una creciente conciencia de que es necesario crear “intermediarios” entre las firmas y las instituciones públicas y privadas que permitan: (i) conectar ofertas y demandas, (ii) dar elementos para producir una reingeniería de las instituciones, (iii) crear el mercado de consultoría a las empresas pymes, (iv) readecuar los instrumentos de oferta y los servicios privados a las necesidades específicas de las firmas.
- No existen premios y castigos en el mercado de servicios de apoyo a las pymes (bancario, consultoría, publicidad, marketing, instituciones públicas,

74 FUNDES Argentina y UNGS. Informe de Avance, nov. 1998. Pág. 4 y 5.

etc.). Existen fuertes fallas de mercado, que se agravan por la inexistencia de lineamientos generales estratégicos tanto públicos como privados

- Existe una fuerte desarticulación, por distintas razones, entre los distintos agentes que intervienen en el diseño de acciones de apoyo a la pyme, y por lo tanto, no se generan economías externas. El aprendizaje institucional público y privado es muy lento y no se adecua a los requerimientos de este contexto.
- El sector empresarial, considerado a nivel micro, tiene un fuerte desconocimiento de las acciones que se proponen y de los instrumentos existentes. Por lo tanto, están en general al margen de la discusión sobre su temática y tienen escasa intervención para proponer cambios en las propuestas que se formulan en el ámbito político.
- Existe una tendencia a que emerja la disfuncionalidad de las instituciones que pertenecen al viejo paradigma (sectorial, economía cerrada, actividad gremial centrada en demandas hacia los sindicatos y el estado) con las necesidades específicas de las empresas.

Como se observa, los temas pueden agruparse en problemas endógenos tales como los de producción, comercialización, gestión; con otros asociados a la tecnología, política de fomento, asociación. Lo que es pertinente en este punto, es el peso del componente endógeno respecto del exógeno (mecanismos de apoyo públicos, tecnología, articulación entre ellos, problemas de información, intermediación, etc.).

En Bolivia⁷⁵, los temas desarrollados como parte del análisis de contenido pudieron ser traducidos en un conjunto de siete;

- Acceso al financiamiento: no existe prácticamente ningún apoyo financiero público a la pyme; aunque existe una banca orientada a la microempresa (microfinanza). El tema se centra en la ausencia de un mercado de capitales, otros esquemas de financiamiento (leasing, factoring, capital de riesgo), el cual está a su vez asociado a la falta de experiencia en el ramo por parte de las instituciones de crédito; además del escaso interés por la pyme que muestra el sistema financiero.
- Mercados: visto desde dos perspectivas. La del mercado interno y externo.
 - Funcionamiento de mercados internos / competencia desleal: problemas de información, poder de mercado, barreras a la entrada (de índole tecnológica, financiera, de escala, etc.).

⁷⁵ Programa Entorno Bolivia. Análisis cualitativo de las condiciones del entorno de la pyme en Bolivia, Informe preliminar. Junio 2002. Pág. 12 en adelante.

2. Mercados externos: asociado al conocimiento y cumplimiento de las normas extranjeras; los costos de transporte; los actores involucrados en la promoción, el financiamiento, los seguros, etc.
- Servicios de desarrollo empresarial: además de que el concepto aún no es claro para el empresariado, las nuevas corrientes orientadas desde la demanda tampoco son entendidas a cabalidad por los beneficiarios de las mismas.
 1. acceso a tecnologías de producción y de gestión: los avances en capacidades tecnológicas requieren también de mejoras en los sistemas de enseñanza y capacitación. En ese sentido, la incapacidad para seleccionar, adaptar y asimilar tecnologías; así como las dificultades financieras asociadas y el desconocimiento de la oferta son los problemas más claros.
 2. desarrollo de recursos humanos: parte del problema de la tecnología se explica por las deficiencias del sistema educativo nacional. En ese sentido se requiere de un sistema educativo que brinde competencias laborales genéricas, específicas, valores y actitudes adecuados para su desenvolvimiento en la esfera laboral
 - Funcionamiento del Estado: los temas más apremiantes se refieren a carencias en el marco institucional, en las normas legales y administrativas, así como en las deficiencias provocadas por la brecha entre el sistema educativo y el sistema de innovación.
 - La gestión macroeconómica: asociada a la ausencia de alternativas para paliar la recesión en la que se encontró Bolivia desde 1997. Consecuencia de ello, el precio de los productos básicos cayó estrepitosamente y las exportaciones se redujeron, tanto en valor como en volumen.
 - Cultura empresarial: la tendencia a actuar aisladamente predomina prácticamente en todos los sectores de actividad sin distinción alguna; existiendo una enorme contradicción entre la realidad del accionar empresarial individual y los propósitos de sus gremios.
 - Representación gremial: la débil representatividad de las organizaciones empresariales se explica en la heterogeneidad de sus partes constitutivas. Ejemplos de ellos son las asociaciones de artesanos fabricantes y los consorcios de comerciantes, que defienden intereses antagónicos entre ellos; o los líderes de agrupaciones empresariales cuya motivación es la conquista de espacios de poder para si mismos.

De esta forma, en Bolivia se encuentran temas tanto exógenos como endógenos bajo una estructura más diferenciada, respecto al caso argentino.

En Chile⁷⁶, los temas del análisis cualitativo llevaron a una lista de áreas de indagación de quince temas identificados como importantes y que se refieren a continuación:

- Área tributaria: en función de una política que no fomenta la inversión, y que además, como resultado de una coyuntura particular del país, los mecanismos de incentivo a la inversión serían eliminados.
- Política: tiene que ver con la falta de un modelo de desarrollo orientado a las pymes, o al menos que generen procesos de innovación tecnológica descentralizados (regionales) y que fomenten cadenas de valor. Esto también se observa en la falta de políticas de fortalecimiento de la competencia en el mercado interno y protección del medio ambiente, así como la ausencia de operadores eficientes en la implementación de las políticas con un claro perfil de liderazgo.
- Área financiera: basada principalmente en la insuficiencia estructural de fondos propios para su desarrollo; sumada a la dificultad de acceder a financiamiento de largo plazo; las débiles condiciones de negociación que ellos ostentan frente al sistema financiero, la dificultad para la provisión de garantías, y la inexistencia de líneas adecuadas de crédito para este estrato.
- Funcionamiento del Estado: hay un primer cuestionamiento respecto de la ineficiencia de los instrumentos descentralizadores, la escasez de instancias que permitan la interacción entre el sector público y el privado (aunque se reconoce en la existencia del Comité Público – Privado desde 1998 como un canal para levantar y validar propuestas). Asimismo, la descentralización desde una perspectiva de desarrollo territorial con predominio de instrumentos de fomento competitivo local, vinculado con las acciones locales orientadas más a lo social que a lo económico-productivo; y finalmente la vinculación entre la empresa y el Estado.
- Variables macroeconómicas: limitaciones en la política de competitividad dadas por el modelo económico vigente, lo cual también se traduce en políticas horizontales sin énfasis (en la pyme, por ejemplo). Ello también incide

76 FUNDES Chile. Programa Mejora de las condiciones del Entorno Empresarial. Análisis de Contenido. Agosto 2001. Pág. 11 3n adelante.

en la falta de visión de realidades locales donde las políticas horizontales son insuficientes.

- Mercados de capacitación y consultorías: se observa un bajo nivel de capacitación empresarial y tecnológico, con recurso humano poco calificado y sujeto a relaciones laborales también de poca calidad (marcadas más por el conflicto que por la cooperación), y énfasis social en las políticas públicas orientadas a la capacitación.
- Medioambiente: poca sensibilidad medioambiental por parte de la base empresarial, así como altos costos en los procesos de transferencia tecnológica con énfasis medioambiental.
- Comercio exterior: políticas exclusivamente orientadas al fomento a las exportaciones y no al mejoramiento en la gestión de las empresas exportadoras, así como en el uso de mecanismos de defensa comercial de sobretasas (permitido por la Organización Mundial de Comercio - OMC).
- Área laboral: deficientes relaciones laborales en el estrato pyme, así como baja cualificación del recurso humano productivo y empresarial.
- Infraestructura: aunque con avances significativos, aún existen dificultades concentradas en acceso a pueblos, así como en acatamiento de las disposiciones de vías adecuadas al transporte de carga.
- Problemas sociales y culturales: se plantea como necesario el avance hacia una cultura empresarial que fomente la innovación productiva y organizacional, así como el desarrollo de relaciones de confianza entre el sector público y privado con el propósito de establecer una agenda común de trabajo en el corto, mediano y largo plazo.
- Relaciones comerciales: los grandes distribuidores imponen sus condiciones de pago y producción a los pequeños, lo cual es visto también en su relación con los grandes clientes.
- Representación gremial: existen problemas para generar lazos de asociación a nivel horizontal y vertical, lo cual se refleja en el bajo nivel de asociacionismo y cooperación empresarial.
- Sistemas de apoyo a la pyme: se perciben altos costos de transacción para el acceso a los instrumentos de apoyo a la pyme, así como inexistencia de ins-

trumentos orientados a explotar las herramientas bajo un enfoque territorial e integrado.

- Registro y Licencias: el tamaño reducido de la pyme se convierte en una limitación respecto a la información científica asociado a su poca planta de personal, que le permita adaptar o difundir conocimiento, lo que eventualmente se traduce en una insuficiente capacidad para registrar y defender sus marcas.

Para el análisis de contenido de Colombia⁷⁷ se consideraron once ámbitos o áreas consideradas como relevantes, resultado de la documentación recopilada entre publicaciones de entidades privadas y públicas, revistas económicas y de actualidad, diarios económicos nacionales, investigaciones de consultoría y académicas, memorias de seminarios recientes, leyes, decretos, información estadística, etc.

- Área financiera: caracterizada por la desconfianza del sistema financiero en el sector pyme, y por tanto, con una carencia de metodologías de evaluación de riesgo para ellos (así como limitados instrumentos para financiación). Asimismo, se centra en las excesivas garantías y las altas tasas de interés; así como pocas instituciones dedicadas a pymes, y baja utilización de las líneas de apoyo existentes.
- Área tributaria: se menciona la rigidez e inflexibilidad del sistema tributario, así como su complejidad. De la misma forma se hace referencia a la incertidumbre por las frecuentes reformas, elevadas cargas, evasión y contrabando. Esta es vista como asociada a la alta carga impositiva, el exceso de trámites y los altos costos de cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Sistema de justicia: el tema inicia con una crítica a la crisis que se observa en el aparato jurídico colombiano, así como a la falta de protección de marcas y patentes.
- Comercio exterior: se comenta el carácter eminentemente local de las pymes (96% de sus ventas son locales frente a un 4% para la exportación). A pesar de ello, se menciona como limitación la dificultad de acceso a los mercados internacionales, la reducción de los incentivos, los excesivos trámites y requisitos, la inseguridad y el orden público. Asimismo se menciona al individualismo como una barrera en la medida que ello puede promover los consorcios y la creación o reconstrucción de las cadenas productivas locales.

⁷⁷ FUNDES Colombia. Análisis Documental-actualización del diagnóstico de los obstáculos del entorno que enfrentan las pymes en Colombia. Agosto 2002.

- Problemas sociales y culturales: se menciona en primer lugar a la tramitología como impulsora de la informalidad (por la complejidad de la formalización y registro), en la medida que el tiempo (17 trámites) y costo de montar un negocio son incentivos a la “salida del sistema”. Del mismo modo, la competencia desleal (sea bajo la forma de contrabando –abierto o subfacturación), el lavado de activos y narcotráfico se muestran como problemas sustantivos en este ámbito.
- Funcionamiento del Estado: uno de los obstáculos ocasionados más relevantes es la llamada legislación de ordenamiento territorial, la cual consiste en la realización de modificaciones arbitrarias de las reglamentaciones en materia del uso de los suelos; resultado de la ausencia de un ordenamiento territorial de largo plazo. De otro lado, la falta de una política de apoyo a las pymes es otro punto relevante en el tema del Estado.
- Infraestructura: en el ámbito de los servicios públicos se mencionan sus altos costos, mala calidad y deficiente atención a los usuarios; mientras que en el tema de la infraestructura, la deficiencia de la misma en el transporte (mantenimiento de carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos).
- Área laboral: se presenta como una traba importante la inflexibilidad laboral, la imposibilidad (complejidad) de acceso a los programas de capacitación y asesoría, la ausencia de personal calificado, y la baja calidad de la formación (educativa), así como la calificación laboral.
- Sistema de apoyo a la pyme: entre los problemas identificados en el análisis cualitativo, destacan la falta de representatividad y la dificultad de los pyme para actuar de manera colectiva, así como la deficiente representación gremial. Del mismo modo, la falta de claridad en las políticas, la deficiente evaluación de impacto, la inadecuación de la oferta con las necesidades de modernización de las pymes, la incertidumbre sobre la continuidad de los apoyos, así como la indefinición jurídica de algunos de estos programas son otros problemas identificados.
- Política: en este punto se observan problemas identificados en otros ámbitos, como la corrupción, la seguridad y el orden público, el incremento en los costos empresariales asociado a lo anterior, así como la falta de voluntad política en el tema del fomento.
- Variables macroeconómicas: el estancamiento económico, el desempleo, y la secuela del mismo sobre la demanda son componentes claves de la problemá-

tica. Aunados a ello, el relativo estancamiento de las exportaciones empeoraron la situación de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En Costa Rica⁷⁸, se identificaron ocho áreas sensibles en el inventario preliminar de obstáculos como se ve a continuación.

- Área financiera: los temas mencionados fueron el acceso al crédito, la forma en que se definen los sujetos de crédito, los requisitos y trámites y las limitadas modalidades de financiamiento (como el factoring o el leasing), las tasas altas y los plazos limitados, así como los gastos de formalización.
- Funcionamiento del Estado: el tema de los trámites se reiteró en esta parte (tanto los generales de funcionamiento como los de tipo ambiental), el costo de los servicios públicos, y la efectividad de las políticas de promoción y fomento, así como la ausencia de políticas públicas enfocadas en las empresas de menor tamaño.
- Relaciones comerciales: se mencionó el tema del acceso al mercado (tanto interno como externo), así como la falta de mayores encadenamientos productivos (llamada vinculación sectorial).
- Sistemas de apoyo a las pymes: entre los obstáculos mencionados se destacan los problemas de acceso a programas de consultoría y capacitación, así como la pertinencia de las políticas privadas de apoyo, la ausencia de tecnologías adecuadas y la efectividad de una red de apoyo.
- Área tributaria: se mencionó fundamentalmente la elevada carga tributaria y la complejidad del sistema.
- Problemas sociales: el tema que es mencionado de manera prioritaria es el de la ilegalidad, así como la ausencia de una cultura empresarial.
- Infraestructura: se hace referencia a la inadecuada infraestructura física y tecnológica del país.
- Área laboral: las elevadas cargas sociales son el principal problema en esta área.

78 FUNDES Costa Rica. Inventario Preliminar de Obstáculos al Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas. Julio 2000. Pág.10.

En El Salvador⁷⁹, el trabajo cualitativo concluyó en nueve áreas temáticas consideradas por otros estudios como relevantes para el desempeño competitivo de la pyme:

- Área financiera: el tema del acceso al crédito fue visto como un problema del sistema de garantías, de evaluación del riesgo crediticio, de las altas tasas de interés y los reducidos plazos.
- Funcionamiento del Estado: se menciona el problema de coherencia entre objetivos de políticas de apoyo a las pymes y el diseño de política macroeconómica, el diseño de incentivos para el desarrollo de las pymes, el alto costo de los servicios públicos, los trámites para el funcionamiento legal de las empresas, la aplicación de normas y reglamentos, el acceso a procesos de contrataciones y adquisiciones del sector público
- Relaciones comerciales: uno de los puntos álgidos son las condiciones de la competencia entre empresas, así como las condiciones de pago de los clientes mayoristas.
- Acceso a mercados externos: a la falta de acciones de apoyo y promoción de las exportaciones de la pyme (como incentivos para promover la oferta exportable de las pymes, o información sobre oportunidades de exportaciones de las pymes), se mencionan los servicios de apoyo a superar barreras no arancelarias
- Encadenamientos productivos: se señala el problema de la ausencia de una cultura de asociatividad, la ausencia de apoyo gubernamental a procesos de asociatividad, la dificultad para identificar incentivos económicos de mercado para la vinculación interempresarial vertical y horizontal.
- Sistema de apoyo a las pymes: se identifica un problema en la efectividad de la oferta disponible de servicios de apoyo (tratada en términos de la calidad de la oferta, relevancia de la oferta, impacto de la oferta de servicios, coordinación de la oferta institucional de servicios de apoyo), así como en la vinculación entre la oferta y la demanda de servicios de apoyo e información sobre la oferta disponible
- Seguridad jurídica: se abordó desde la perspectiva de las disposiciones legales y su congruencia (o ausencia de ella) con las características y necesidades de

⁷⁹ FUNDApyme. Inventario Preliminar de Obstáculos del Entorno para el desarrollo de las pymes salvadoreñas e hipótesis de trabajo. Enero 2002, pág. 1 en adelante.

las pymes , así como el funcionamiento del sistema judicial (en lo referido a los mecanismos de resolución de conflictos, o los costos de acceso a la justicia)

- Calidad y competitividad: se vio desde dos perspectivas; la de la oferta tecnológica disponible y la del desarrollo de un entorno favorable al desarrollo de la calidad y la competitividad. En la primera perspectiva destaca el contenido de la tecnología actual, el costo de acceso a nueva tecnología, las acciones de apoyo a la innovación tecnológica y la información sobre tecnología. En el segundo punto, se ve como una limitante la ausencia de una cultura de la calidad.
- Cultura empresarial: se analiza el bajo nivel de cultura empresarial existente en el país.

En Panamá⁸⁰ –a diferencia de los casos anteriores- se identificaron obstáculos diferenciados por tamaño de empresa (es decir, para pequeña y mediana respectivamente).

- Limitado acceso al crédito; disponibilidad de fondos, plazos cortos y tasas altas (comunes a pequeña y mediana).
- Altos costos de los servicios públicos (pequeña).
- El marco legal institucional escasamente definido (pequeña y mediana).
- Alto grado de burocracia gubernamental (pequeña).
- Impuesto de materia prima no es proporcional al volumen de compra / altos costos por bajo consumo (pequeña).
- Falta de seguridad pública, siendo que el robo o saqueo los deja fuera del negocio (pequeña).
- Legislación del fondo de cesantía causa descapitalización (pequeña).
- Inestabilidad ante los cambios políticos que aumentan los riesgos de la inversión (pequeña).
- Falta de información estadística y analítica sobre la pyme nacional (pequeña y mediana).
- La constatación de una gran dispersión de actividades, duplicada por varios de los agentes que trabajan en el sector (pequeña).
- La ausencia de lineamientos específicos de política para la pyme, con definiciones básicas que faciliten un marco de acción (pequeña y mediana).
- Dificultades en la legalidad y mantenimiento de las misma (mediana).
- Dificultades propias del funcionamiento de los organismos involucrados en la legalidad y el mantenimiento.

80 FUNDES Panamá. Programa Mejora de las Condiciones del Entorno de las pymes. Pág. 10 en adelante.

Para Venezuela⁸¹ lo siguiente es el resultado de los documentos revisados y analizados (entre los que se encuentran las publicaciones de instituciones privadas, estatales, periódicos, análisis de empresas de consultoría nacionales e internacionales, revistas especializadas, investigaciones académicas de universidades nacionales, encuestas de gremios, informes y memorias de gremios, charlas y memorias de seminarios de gremios, charlas y memorias de seminarios de instituciones estatales, leyes, decretos, datos estadísticos, documentos de empresas, documentos de entidades bancarias, documentos de organismos regionales, documentos de organismos internacionales, investigaciones de expertos). Son doce las áreas abordadas consideradas como problemáticas para este caso, como se observa a continuación:

- Marco legal y regulatorio: en este punto, se considera que se vive momentos de incertidumbre asociada al nuevo marco legal, inseguridad jurídica, de cierta manera se percibe la libertad económica condicionada, inestabilidad, leyes tributarias afectan a las pyme han sido pensadas para las grandes empresas, marco jurídico no es equilibrado ni imparcial.
- Área financiera: como en los casos anteriores, el tema de las altas tasas de interés, los plazos inadecuados, las garantías excesivas, los trámites complicados y excesivos, y los retrasos en los pagos (cuentas por cobrar) afectan el crédito y la inversión. De la misma forma, se considera que no hay esquemas de financiamiento para la pyme.
- Área tributaria: en ella se analiza el costo de formalización (creación) de las empresas, la dificultad para tramitar la creación y operación de las empresas, la alta carga impositiva / altos costos / impuestos altos, los altos costos administrativos al mantener o instalar un sistema (contable), la incertidumbre, la evasión, la complejidad del sistema y la corrupción aduanera.
- Infraestructura: se ven los problemas en los servicios públicos, tales como sus altos costos (sea asociado a las tarifas o a la relación calidad-precio), se considera a la infraestructura física inadecuada por los altos costos de transporte (asociados a problemas en la vialidad), entre otros.
- Competitividad y comercio exterior: como una de las barreras importantes se considera el mal funcionamiento de los puertos, así como las propias barreras de entrada a mercados internos / externos, la baja productividad de las pymes, el encarecimiento de la producción, la poca vinculación sectorial, los problemas asociados a la liberalización de los mercados, la incapacidad para

81 FUNDES Venezuela. Principales Restricciones Exógenas y Obstáculos al Desarrollo que enfrentan las pymes. Agosto 2002. Pág 2 en adelante.

competir en desigualdad, la poca especialización de las pymes, la ausencia de servicios industriales y de apoyo al exportador, la falta de estudios de mercados externos y de oportunidades de negocios así como de información oportuna con respecto a mercados externos, oportunidades de negocios, barreras de entradas desde las arancelarias hasta las no arancelarias tales como las ambientales o el ecoetiquetado.

- **Innovación tecnológica:** se observa una evidente debilidad tecnológica en la pyme, su restringido acceso a las nuevas tecnologías, los altos costos de las nuevas tecnologías, y por tanto su incapacidad financiera para la innovación. Desde la misma perspectiva se señala la falta de programas administrativos (software) para las pymes, así como la indefinición de sectores con ventajas comparativas y con factibilidad de desarrollo.
- **Macroeconomía:** este ha sido un tema ampliamente debatido, debido a la coyuntura particular por la que atraviesa este país; en ese sentido, los problemas considerados fueron las altas tasas de interés, la inflación, la recesión económica, la incertidumbre política que crea desconfianza, la informalización de la economía, y la inestabilidad de la moneda.
- **Sistemas y redes de apoyo:** sobre el tema, se mencionó la poca efectividad de las redes de apoyo, la ineficacia de los gremios (que en su politización, en vez de tomar posiciones proactivas, son más bien reactivas), y por tanto, su desasistencia a su membresía, así como la subutilización de los recursos profesionales.
- **Área laboral:** se menciona de manera recurrente a las altas cargas laborales, los excesivos trámites y regulación, la complejidad de la regulación, la falta de mano de obra calificada, la deficiente formación profesional. Llama la atención la mención del desproporcionado apoyo del Ministerio en el sentido de la legislación a favor del empleado. Asimismo, se mencionan las deficiencias en la capacitación, la ausencia de educación orientada al servicio, la concentración del personal calificado en las grandes empresas y finalmente, los altos costos de la mano de obra inadecuados para la pyme.
- **Funcionamiento del Estado:** en este tema, nuevamente han aparecido muchos temas antes mencionados en otros ámbitos. Uno de ellos es la poca eficiencia de las políticas del Estado, la inseguridad, incertidumbre y desconfianza, la ausencia de políticas públicas claras y su falta de continuidad, el tráfico de influencias y la corrupción, las trabas burocráticas (asociadas también a la poca formación de los funcionarios públicos y su desconocimiento –así como de quienes elaboran las políticas públicas- de las necesidades de la pyme).

- Área ambiental: aunque es un tema en general poco tratado en los diagnósticos, su aparición se encuentra claramente asociada a los altos costos que significan cumplir con la regulación, así como los altos costos para adquirir tecnologías limpias (que no contaminen), la complejidad del manejo de la gestión ambiental integral, todo lo cual se traduce en el desconocimiento del impacto ambiental que produce la actividad empresarial (especialmente la microempresa y la pyme).
- Valores sociales: de alguna forma vinculada con el funcionamiento del Estado en términos de la presencia de ilegalidad y corrupción, como factores que inciden en la ausencia de cultura empresarial y orientada al logro por parte de los empresarios; y falta de educación y cultura para el trabajo por parte de los empleados. A ello se suma la imagen negativa que se tiene de la actividad empresarial, la mentalidad paternalista del Estado (que de cierta forma consolida lo anterior), etc.

Sobre la base de estos resultados, en el capítulo siguiente se establecerá una tipología general de los ámbitos de interés más relevantes para la pyme en los países de la investigación y se contrastará ello con los resultados generales de la fase cualitativa.

El aspecto más importante a tratar aquí tiene que ver con el cruce entre el carácter cualitativo y amplio de esta fase de la investigación y los resultados reflejados en los ámbitos generales de análisis. Como una primera aproximación uno diría que el revisar la información documental disponible en los países respecto del tema pyme, ésta revisión debería cubrir con cierta integralidad el grueso de la problemática (sin omitir temas o enfoques). De lo anterior podemos inferir que estos serían los problemas de las empresas en los países, y que –eventualmente– la fase cualitativa debería ahondar sobre ellos (más que identificar otros no señalados). Esa es la hipótesis que pretendemos probar en el siguiente capítulo.

Para ello, en el se presentarán los aspectos que finalmente fueron valorados y jerarquizados por los empresarios y se hará el contraste entre este “conocimiento común” sobre la situación de la pyme en los países (fase cualitativa) y la propia percepción empresarial. De ella se establecerá si efectivamente el “conocimiento común” coincide con la percepción empresarial de los problemas (desde esta perspectiva amplia). Posteriormente, se integrarán aun más los ámbitos identificados como los más relevantes y establecer algunas conclusiones y recomendaciones.

Bibliografía

- ACOSTA, Luis. 2006. *Agrocadenas de Valor y Alianzas Productivas: “Herramientas de apoyo a la agricultura familiar en el contexto de la globalización”*. Oficina regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- ALBURQUERQUE, F. 1997. *La Importancia de la Producción Local y de la Pequeña Empresa para el Desarrollo de América Latina*, en *REVISTA DE LA CEPAL* 63, diciembre.
- ALESINA, A., PEROTTI, R. 1994. *The Political Economy of Growth: a critical survey of the recent literature*. *THE WORLD BANK ECONOMIC REVIEW*, vol. 8, no. 3.
- ARRAIGADA, I. 1998. *Familias latinoamericanas: convergencias y divergencias de modelos y políticas*. *REVISTA DE LA CEPAL* 65, Santiago de Chile, agosto.
- AXELROD, R. 1985. *The Evolution of Cooperation*. Basic Books. United States.
- BECCARIA, Luis & GALIN, Pedro. 1998. *Competitividad y regulaciones laborales*. *REVISTA DE LA CEPAL* 65, Santiago de Chile, agosto.
- BERRY, Albert. 1998. “Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina”. *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, CEPAL cincuenta años.
- BERVEJILLO, Federico. 2005. *Territorios en la Globalización, cambio global y estrategias de desarrollo territorial*. Documento 96/34, Serie Ensayos, ILPES, Ciclo de Conferencias sobre Conocimiento, globalización y Territorio. Publicado en la revista *PRISMA* No. 4, Universidad Católica del Uruguay, bajo el título de “Globalización, descentralización y territorio”.
- BORNER, S.; BRUNETTI, A. & WEDER, B. 1992. *Institutional obstacles to Latin American growth*. International Center for Economic Growth, Occasional Paper 24, ICS Press, San Francisco.
- BRAVO, D.; CRESPI, G; & GUTIERREZ, I. 2002. *Desarrollo se escribe con pyme: el caso chileno*. FUNDES. Santiago.

- BRUGGER, E. y otros. 1996. Impacto de los programas de garantía de FUNDES sobre pequeñas empresas en América Latina. FUNDES. Serie Diálogo No. 9. Suiza.
- BURKI, S. & PERRY, G. 1998. Más Allá del Consenso de Washington. Hora de la Reforma Institucional. Banco Mundial. Washington D.C. U.S.
- BURKI, S. & PERRY, G. 1998. The Long March: A Reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the Next Decade. Banco Mundial.
- Carta de la Directora. 2002. Agenda para el Consenso, las advertencias de Monterrey. En TRAYECTORIAS. REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN, Año 4 Número 9, Mayo – Agosto. En <http://w3.dsi.uanl.mx/publicaciones/trayectorias/9/index.html>
- CASTILLO, G. & CHÁVES, L. 2001. pymes: una oportunidad de desarrollo para Costa Rica. FUNDES. San José.
- CEPAL, 2005. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2005. Santiago de Chile. Diciembre.
- CEPAL, 2004. Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2003-2004. Santiago de Chile.
- COMISION EUROPEA. 2002. Observatorio de las pymes europeas 2002. Las pymes europeas en estudio. Principales resultados del observatorio de las pyme europeas 2002. Bélgica. En http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/execsum_2002_es.pdf
- DE SOTO, Hernando. 2001. El Misterio del Capital. Editorial Diana, Bogotá.
- DE SOTO, Hernando, en colaboración con E. Ghersi y M. Ghibellini. 1986. El Otro Sendero, la revolución informal. Instituto Libertad y Democracia. Lima.
- DE SOTO, Hernando. 1990. Caminando el Otro Sendero. FUNDES, Serie Diálogo No.1.
- DJANKOV, S., LA PORTA, R., LÓPEZ-DE-SILANES, F. Y SHLEIFER A. 2000. The Regulation of Entry. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA.
- DUSSEL PETERS, E. 2001. CLAROSCUROS, integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México, CANACINTRA-CEPAL, México.

- ESSER, K., HILLEGRAND, W., MESSNER, D. Y MEYER-STAMER, J. 1999. “Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política”, en Esser, Klaus (editor). Competencia Global y Libertad de Acción Nacional: Nuevo Desafío para Empresas, Estado y Sociedad. Nueva Sociedad–IAD. Caracas.
- ESSER, Klaus y otros. 1994. Competitividad sistémica, competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín.
- EUROPEAN COMISION. 2003. The New SME definition, user guide and model declaration. Enterprise and Industry Publication. En pdf.
- EUROPEAN COMISION. 2004. Observatory of european SMEs. 2003/7. SMEs in Europe 2003. European Communities. Luxembour.
- FUNDApyme. 2002. Inventario Preliminar de Obstáculos del Entorno para el desarrollo de las pymes salvadoreñas e hipótesis de trabajo. Enero, San Salvador.
- FUNDES. 2002. Mejora de las Condiciones del Entorno Empresarial, guía metodológica. Documento interno, Versión de abril del 2002.
- FUNDES. 2001. Proyecto indicadores del Entorno de la pyme. San José. En <http://home.fundes.org/entorno/entorno.php>.
- FUNDES Argentina y UNGS. 1998. Informe de Avance, Buenos Aires.
- FUNDES Bolivia. 2002. Programa Entorno Bolivia. Análisis cualitativo de las condiciones del entorno de la pyme en Bolivia, Informe preliminar. Junio, La Paz.
- FUNDES Chile. 2001. Programa Mejora de las condiciones del Entorno Empresarial. Análisis de Contenido. Agosto, Santiago.
- FUNDES Colombia. 2002. Análisis Documental-actualización del diagnóstico de los obstáculos del entorno que enfrentan las pymes en Colombia. Agosto, Bogotá.
- FUNDES Costa Rica. 2000. Inventario Preliminar de Obstáculos al Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas. Julio, San José.
- FUNDES México. 1998. Empresa Media, fuerza económica de México. Presentación en Power point.

FUNDES Panamá. 2002. Programa Mejora de las Condiciones del Entorno de las pymes. Panamá.

FUNDES Venezuela. 2002. Informe Final de los obstáculos del entorno. Caracas.

FUNDES Venezuela. 2002. Principales Restricciones Exógenas y Obstáculos al Desarrollo que enfrentan las pymes. Agosto, Caracas.

HIRSCHMAN, Albert. 1977. Salida, Voz y Lealtad. Fondo de Cultura Económica. México.

HOWALD, F. 2001. Obstáculos al desarrollo de la pyme causados por el Estado, el caso del sistema tributario en Colombia. FUNDES, McGraw-Hill. Santiago.

KANTIS, H. y otros. 2004. DESARROLLO EMPRENDEDOR, América Latina y la Experiencia Internacional. BID - FUNDES Internacional, Washington..

KANTIS, H. y otros. 2002. Empresarialidad en economías emergentes: creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia. BID. Washington.

KAUR, H., PEREIRA, R., & RUISÁNCHEZ, J. 2000. The Bolivia SME map. World Bank.

KNACK, S., KEEFER, P. 1995. Institutions and Economic Performance: cross country test using alternative institutional measures. ECONOMICS AND POLITICS, vol. 7, #3, Nov.

LAFFONT, J.J., & MARTIMORT, D. 2001. The Theory of Incentives: The Principal – agent Model. Princeton University Press.

LARRAZABAL, Hernando. 1995. Microempresa vs. Pobreza (1995). Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario – CEDLA.

LATINOBARÓMETRO 2003. Informe Resumen, La Democracia y la Economía. Octubre, Santiago. En www.latinobarometro.org

LATINOBAROMETRO. 2002. Informe de Prensa Latinobarómetro 2002, Santiago. En www.latinobarometro.org

LONDOÑO, J.L. & SZELEKY, M. 1997. Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America 1970 – 1995 BID.

- LORA, E. y otros. 2001. Los Obstáculos al desarrollo empresarial y el tamaño de las firmas en América Latina. Documento preparado para el seminario “Camino a la competitividad: la ruta institucional”, marzo, Santiago.
- MARTÍNEZ, J. & BELTRÁN, E. 2002. Desafíos y oportunidades de las pyme salvadoreñas. FUNDES. San Salvador.
- MAZA A. y otros. 1998. Causas de la desaparición de micro y pequeña empresa. FUNDES México, Serie Vector, México.
- MESSNER, D. 2000. Latinoamérica Hacia la Economía Mundial: Condiciones para el desarrollo de la “Competitividad Sistémica”. Fundación Friedrich Ebert – Aportes ProSur. Instituto de Paz y Desarrollo. Duisburg.
- MONGE, R. & CÉSPEDES, O. 2002. Costa Rica hacia la Economía Basada en el Conocimiento. Comisión asesora de alta tecnología de Costa Rica. Fundación CAATEC, San José.
- MOORI-KÖENIG, Virginia y otros. 2004. Buenas Prácticas de las pyme exportadoras exitosas. pymex: el caso chileno. FUNDES, Santiago, agosto.
- MORALES, Josefina. Crisis y ajuste laboral, el caso de la maquila en México, Centroamérica y el Caribe. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Red de Estudios de la Economía Mundial. En <http://www.redem.buap.mx/espanol.htm>
- NOZICK, Robert. 1991. Anarquía, Estado y Utopía. Fondo de Cultura Económica, México.
- OCAMPO, J.A. 1998. “Más allá del Consenso de Washington: visión desde la CEPAL”. Revista de la CEPAL, 66.
- OIT. 2000. Panorama Laboral 1999. En www.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/panorama/2000/anexos.html#cuadro6a
- OLSON, M. 1971. “The Logic of Collective Action. Public Goods and the theory of Groups”. Harvard University Press. United States.
- PINILLA, S. 2002. Una oportunidad para Panamá: remover los obstáculos al desarrollo de las pyme. FUNDES. Guatemala.

- PORTER, M. 2001. Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity: The Current Competitiveness Index. En THE GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2001-2002; New York: Oxford University Press.
- PORTER, M. y otros. 2000. The Global Competitiveness Report 2000. Harvard University & World Economic Forum. Oxford University Press.
- PORTER, M. 1990. La Ventaja Competitiva de las Naciones. New York, The Free Press.
- PREBISCH, Raúl. 1948. El desarrollo económico de América Latina y alguno de sus principales problemas. En EL TRIMESTRE ECONÓMICO, Vol. LXIII (1), núm. 249, México, Fondo de Cultura Económica.
- RAPID. 2003. Servicio Oficial de Prensa de la Unión Europea. Mayo.
- SACHS, J. 2004. El Atolladero Latinoamericano. Diario El País (España), Domingo, 22 de Agosto (Sección Negocios, p. 2).
- SCHUURMAN, Hessel. 1998. Promoción de la calidad para mejorar la competitividad. REVISTA DE LA CEPAL 65, Santiago de Chile, agosto.
- THE ECONOMIST, 2001. The Latinobarometro poll, an alarm call for Latin America's democrats. Economist.com, Thursday December 13th.
- TIROLE, Jean. 1995. The Theory of Industrial Organization. MIT Press. U.S.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL. 2002. Internacional Corruption Perception Index (CPI).
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM. 2005. Human Development Report 2005. En <http://hdr.undp.org/reports/global/2005/>
- WIARDA, H. & KLINE, H. EDS. 1985. Latin American Politics and Development. Westview Press.
- WILLIAMSON, J. 2000. What Should the World Bank Think about the Washington Consensus? En The World Bank Research Observer, vol 15, no.2 (August).
- WORLD BANK. 2000. "Charting a New Course. Country Mapping". Tomado de SME-FACTS (news about World Bank Group Small and Medium Enterprise Initiatives). Vol. 1.

- WORLD BANK. 2005. World Development Report 2006, Equity and Development, Oxford University Press.
- WORLD BANK. 2002. Korea and the Knowledge-based Economy. Making the transition.
- WORLD ECONOMIC FORUM & HARVARD UNIVERSITY. 2000. The Global Competitiveness Report 2000.
- WORLD ECONOMIC FORUM. 2002. The Latin American Competitiveness Report 2001-2002.
- YOGUEL, G., MOORI-KOENIG, V. (Coordinadores). 1999. Los problemas del entorno de negocios, el desarrollo competitivo de las pymes argentinas. Miño y Dávila. Buenos Aires.
- ZEVALLOS, E. 2002. “La pyme: entendiendo su entorno en América Latina”. Ponencia presentada en la XV Conferencia de la Asociación de Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de América Latina (AFEIEAL). San José. Costa Rica.
- ZEVALLOS, E., VELAZCO, E. 2003. Construyendo el desarrollo a través de las pymes. La experiencia Boliviana. FUNDES Internacional, San José - La Paz, junio.
- ZEVALLOS, E. 2003. “Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina”. En Revista de la CEPAL 79. Santiago.
- ZEVALLOS, E. 2004. Guía de Valoración de Políticas de Fomento; un modelo para armar. Documento de trabajo, FUNDES Internacional, San José, junio.
- ZEVALLOS, E. 2004. PROCOMER, Informe final general de evaluación, documento interno, FUNDES Internacional, San José, mayo.

RESTRICCIONES DEL ENTORNO A LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA



América Latina es una región llena de contrastes. Aunque hemos avanzado en algunos indicadores sociales y económicos, no lo hemos hecho con la velocidad que se necesita. A pesar de estos avances, existen profundas limitaciones en cuanto a competitividad, que restringen nuestras posibilidades de desarrollo o las reduce a simples proveedores de materias primas o productos semielaborados.

Lo anterior ha impulsado a la región en las últimas décadas, al estudio e investigación sobre el potencial económico y social de las pequeñas y medianas empresas (pymes). La razón de ello está en su creciente importancia en los procesos de desarrollo económico, su aportación al empleo y su potencialidad como generador de ingresos y descentralizador de la riqueza.

FUNDES desde hace varios años ha investigado sobre las condiciones del entorno en que las pymes se desenvuelven, siendo este documento un intento por desarrollar, en perspectiva comparada, los obstáculos más relevantes a la competitividad empresarial en 8 países de América Latina.

El documento busca, más que dar respuestas, abrir el debate sobre los temas más relevantes de la relación entre el Estado y las empresas. La necesidad de establecer condiciones institucionales que promuevan la estabilidad en la región, políticas públicas y de fomento consistentes entre sí y con el entorno institucional, etc. Todo ello con el propósito de contribuir al establecimiento de estrategias de desarrollo sostenibles para los países de América Latina.