

EL ROL DE LAS PYMES EN EL MERCOSUR

Alfonso Zurita *

RESUMEN

A principios del Siglo XXI, el panorama internacional y la situación en América Latina y el Caribe, reflejan cambios bastante trascendentales en cuestión de teoría y mentalidad de las relaciones internacionales en general. Adicionalmente, también se está observando un esquema de dispersión representativa en el sistema internacional que está intensificando y aumentando la positiva interacción entre el sector público y privado, además de generar por todo el mundo y sobre todo en regiones tan importantes para el equilibrio mundial en términos geográficos, de seguridad, políticos, económicos y sociales, como América Latina y el Caribe, el surgimiento gradual de procesos de integración al sistema internacional, como el MERCOSUR.

Bajo la luz de esos hechos, el presente estudio analizará las acciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en torno al sector privado y las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y expondrá un Marco Analítico del sector privado para guiar al BID en la estructuración de una Estrategia para el Desarrollo Empresarial y de la Pequeña y Mediana Empresa. Sin duda alguna, las PYMES tienen un rol de lo más importante, fundamental y crucial en el Mercosur, en el sector privado y en las estructuras productivas nacionales de las diferentes economías para el crecimiento económico en general, en especial para el comercio exterior y por tanto, para la economía en general.

Palabras Clave: América Latina y el Caribe, proceso de integración, MERCOSUR, sector privado, PYMES.

* Cursó la carrera universitaria en la Sussex University en Ciencias Políticas y realizó una Maestría en la Johns Hopkins University, School of Advanced International Studies (SAIS), en Relaciones Internacionales y Economía. Desde el 2007 y en la actualidad, trabaja como Colaborador para la Fundación BBVA.

ABSTRACT

At the beginning of the XXI Century, the international landscape and the situation in Latin America and the Caribbean (LAC), reflect transcendental changes in the theory and mentality of international relations in general. Furthermore, a pattern of representative dispersal in the international system can also be observed, which is intensifying and augmenting the positive interaction between the public and private sector, as well as generating all over the world, especially in such important regions for world stability in geographic, security, political, economic and social terms, like LAC, the gradual emergence of integration processes into the international system, like MERCOSUR.

Under the light of such facts, the present study will analyse the actions of the Interamerican Development Bank (IDB) towards the private sector and small and medium sized enterprises (SMEs) and will expose a private sector Analytical Framework in order to guide the IDB in the structuring of a Strategy for Entrepreneurial and Small and Medium Enterprise Development. Undoubtedly, SMEs have a very important and crucial role in the MERCOSUR, in the private sector and in the national economic production structures of the different economies for economic growth in general, especially for exterior commerce and thus for the economy in general.

Key words: Latin America and the Caribbean, integration process, MERCOSUR, private sector, SMEs.

SUMARIO.- 1. Introducción; 1.1. El Panorama Internacional y la Situación en Latinoamérica; 1.2. Mercosur y el Sector Privado; 1.3. El Sector Privado y las Pequeñas y Medianas Empresas; 2. Primera Parte; 2.2. El BID en torno al Sector Privado y las Pymes; 2.3. Marco Analítico; 3. Segunda Parte; 3.1. Marco Macroeconómico, Regulatorio, de Políticas e Incentivos; 3.2. Sistema Financiero y Mercado de Capitales; 3.3. Sistema de Innovación y Desarrollo Tecnológico; 3.4. Recursos Humanos; 3.5. Sistema Institucional de Apoyo Técnico, Gestión Empresarial y Cooperación entre Firmas; 3.6 Infraestructura Física y Territorio; 4. Tercera Parte; 4.1. La Importancia de Las Pymes en Las Economías Nacionales; 4.2. Las Pymes en La Estructura Productiva Nacional; 4.3. La Dominación de Las Pymes en la Industria Manufacturera; 4.4. Las Pymes en la Producción y

Exportación Manufacturera; 5. Conclusión; 5.1. Recomendaciones; 5.2. Conclusiones; 6. Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. El Panorama Internacional y la Situación en Latinoamérica

Tanto la teoría como la mentalidad de las relaciones internacionales en general, están experimentando una transición del antiguo realismo tanto clásico como estructural político puro y duro, al pluralismo. En la práctica de las relaciones internacionales, esos cambios se pueden ver reflejados en la re-estructuración sistémica (o del sistema internacional) que está teniendo lugar a causa de la transformación progresiva del rígido orden mundial bipolar dinamizado y gobernado por el realismo, a un nuevo sistema internacional multipolar pluralista e interdependiente, formado por organizaciones internacionales y regionales representando los intereses políticos, económicos, sociales, y culturales de diferentes comunidades de estados.¹ La Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Unión Europea (UE), la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), y la Asociación de Naciones del Sud-Este Asiático (ANSEA), constituyen ejemplos prominentes en ese esquema de dispersión representativa en el sistema internacional. En consecuencia, al mismo tiempo, las fuerzas y corrientes del globalismo y el creciente flujo de intereses pluralistas-interdependientes, han tanto intensificado y aumentado la positiva interacción entre el sector público y el sector privado internacional, regional, y nacional, como generado por todo el mundo, y sobre todo en regiones tan importantes para el equilibrio mundial en términos geográficos, de seguridad, políticos, económicos y sociales, como América Latina y el Caribe, el surgimiento gradual de procesos de integración al sistema internacional, como NAFTA, El Pacto Andino, MERCOMUN, CARICOM y MERCOSUR.

Considerando su amplitud y profundidad, el Mercado Común del Sur, Mercosur, creado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, con el Tratado de Asunción el 26 de

¹ P.R.Viotti, M.V.Kauppi, "*International Relations Theory- Realism, Pluralism, Globalism*", pgs. 35 a 449.

marzo de 1991, y últimamente contando con la asociación de Bolivia y Chile, es el más trascendental. Sustituyendo al marxismo y su inclinación ideológica al colectivismo, Mercosur fue concebido bajo principios económicos neoliberales como parte de las estrategias para abrir la economía de la región y motivar la transformación productiva de cada país para la creación a largo plazo de un mercado libre, común e integrado, como la Unión Europea, y de esa manera facilitar la inserción de la región a la economía mundial. Después de la Unión Europea, Nafta y Japón, Mercosur es el cuarto bloque económico más grande del mundo, con US\$ 1.1 trillón de PIB, y más de 207 millones de habitantes, lo que representa más del 60% del PIB de América Latina (AL), y más de la mitad de la población de la región.

1.2. MERCOSUR y el Sector Privado

Aun así, mientras que el objetivo principal del Mercosur es incrementar la eficacia y competitividad interna e internacional de los países miembros por medio de la apertura de mercados y aceleramiento del desarrollo económico, coordinación de políticas macroeconómicas, mejor conservación del ambiente, mejora del uso de recursos y de comunicaciones, y complementación de las diferentes industrias, todavía existen muchas diferencias de tamaño, recursos naturales, recursos humanos, potencial económico, niveles de desarrollo y conexiones recíprocas entre los países miembros, que impiden su materialización. Ésos contrastes podrían causar diferencias significantes de costos y beneficios del proceso de integración en y entre los países miembros, y consecuentemente afectar los intereses de inversiones de otros países en ése grupo subregional.

De acuerdo con el principio de promover el desarrollo y la integración a través de la continua y elevada interacción entre el sector público y el sector privado internacionalmente, regionalmente, y nacionalmente, y por esas últimas razones, AL, y sobre todo los países miembros del Mercosur, ven necesario y fundamental, seguir convirtiendo sus sistemas políticos, económicos y sociales en sistemas democráticos, y encargarse de que sus sistemas políticos y el sector público establezcan un marco macroeconómico y jurídico estable, para poder otorgar al sector privado (el área principal de este estudio) un papel de gran protagonismo en el desarrollo económico y social nacional y regional.

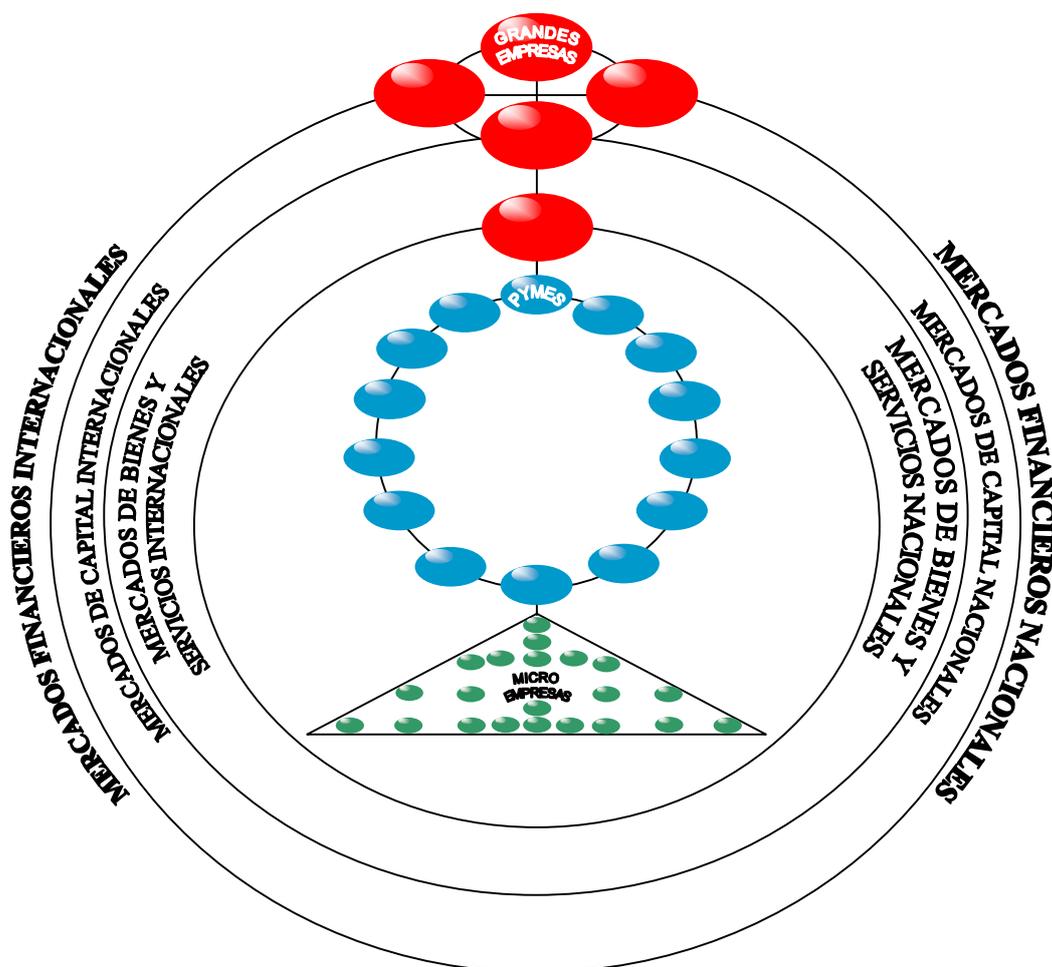
Aun así, el establecimiento de prioridades y el diseño de programas que pongan en marcha el nuevo rol del sector privado es una labor compleja y expuesta a ser enfocada desde diferentes ángulos y con énfasis muy diversos. Mientras que el enfoque que más atrae a los operadores privados e inversionistas es la participación del sector privado en el financiamiento de infraestructuras y servicios tradicionalmente reservados al sector público, indudablemente, se tienen que considerar al mismo tiempo, tanto las condiciones de entorno necesarias para ganar la confianza de los propietarios y operadores de todo tipo, como el tamaño y rol relativo de las diferentes empresas privadas, que al fin y al cabo son las actrices más importantes de las economías en proceso de desarrollo.²

1.3. El Sector Privado y las Pequeñas y Medianas Empresas

En términos estructurales, si metafóricamente la estructura del sector privado está formada por grandes empresas, pequeñas y medianas empresas (PYMES), y microempresas, son las grandes empresas las que por su tamaño y posición jerárquica están más abiertas y conectadas al exterior, y por tanto, naturalmente expuestas a amortiguar, absorber, y proteger la estructura, en la medida que puedan, de cualquier cambio, alteración, o shock asimétrico externo o interno, causado por las volatilidades de los mercados internacionales o nacionales financieros, de capital, de bienes, o de servicios. Aunque las PYMES suelen quedar excluidas de dichos mercados debido a los mayores costos de intermediación de los proyectos de menor envergadura, su posición en la estructura del sector privado sigue siendo muy importante, puesto que al encontrarse en medio de la composición estructural le proporciona estabilidad, manteniendo a flote a las grandes empresas y protegiendo a las microempresas. (Véase el Diagrama 1).

² J.J.Llisterri, F.Gatto, *“Guía Metodológica para la Preparación de Estrategias de Desarrollo Empresarial y de la Pequeña y Mediana Empresa”*, pg. 1.

Diagrama 1. Organización del Sector Privado



En términos económicos, las PYMES también desempeñan un papel muy importante en el fomento de tanto la estabilidad y el crecimiento económico a largo plazo, como la estabilidad de ingresos y la generación de empleo. Su función más importante está relacionada con la estabilidad económica a largo plazo, ya que con un mercado de factores de producción desarrollado adecuadamente, su dimensión y estructura les proporciona la flexibilidad y capacidad para enfrentarse a condiciones económicas adversas. Las PYMES aumentan de igual forma la eficiencia de los mercados internos y utilizan productivamente los recursos escasos como el capital, facilitando así el crecimiento económico a largo plazo. Al mismo tiempo, teniendo en mente el hecho que las economías modernas funcionan como redes de empresas complejas, las cuales hacen que la posición competitiva de una empresa dependa en parte de la eficiencia de sus

proveedores, la competitividad de las PYMES afecta la posición competitiva de la economía en general. Finalmente, las PYMES también usan la mano de obra más intensivamente que las empresas mayores, y por lo tanto, suponen asimismo un costo de capital más bajo en la creación de empleo.

Aun así, en contraste con las empresas mayores, las PYMES suelen ser las más afectadas por los costos fijos que supone el cumplimiento de las reglamentaciones, la limitada capacidad para la comercialización de los productos en el extranjero, y el limitado acceso a las autoridades. Estas barreras, más el hecho que los mercados internos de producción siguen estando inadecuadamente desarrollados como para asegurar la importante y necesaria adaptación satisfactoria de las PYMES a este nuevo ambiente competitivo, empeoran su posición más aún.



A la luz de estos hechos, la primera parte de éste estudio declarará la posición del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en torno al sector privado y las PYMES, y expondrá el marco analítico de la *“Guía Metodológica para la Preparación de Estrategias de Desarrollo Empresarial y de las Pequeñas y Medianas Empresas”* del BID, elaborada por J.J.Llisterri y F.Gatto, que servirá para analizar la situación de las PYMES y guiar al BID en la estructuración de una Estrategia para el Desarrollo Empresarial y de la Pequeña y Mediana Empresa.

La segunda parte, usará el marco analítico expuesto precedentemente para comparar, contrastar y analizar el estado actual del desarrollo empresarial y de las PYMES en Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, determinará las diferencias e igualdades de las situaciones, y aclarará cuales partes/áreas individuales del sector privado constituyen obstáculos para su desarrollo.³

La tercera y última parte, comparará los papeles que juegan las PYMES en el Mercosur, además de su importancia relativa en el sector privado y en las estructuras productivas nacionales de las diferentes economías para el crecimiento económico en

³ Desgraciadamente, la falta de información de Chile sobre este tema, obliga a exentarlo del estudio.

general, en especial para el comercio exterior, y por tanto su inherente importancia constituyente para la economía en general. Finalmente, la conclusión determinará cuales aspectos deben desarrollarse exactamente para implementar una Estrategia de Desarrollo Empresarial y de las Pequeñas y Medianas Empresas, y crear un ambiente fértil y competitivo para su desarrollo sostenible y evolución adecuada, mejorar y fortalecer así la estructura del sector privado, y de esa manera aumentar las exportaciones de los países, y por tanto el crecimiento económico nacional, sub-regional, y regional, necesario para el desarrollo equitativo de la región y su subsecuente integración al sistema internacional.

2. PRIMERA PARTE

2.1. El BID en torno al Sector Privado y las PYMES

La Octava Reposición de Recursos del BID, incluye en sus áreas prioritarias, la modernización de las estructuras productivas y las estructuras institucionales del sector privado de los países de la región, para fortalecer y mejorar su capacidad competitiva. Plantea igualmente y explícitamente, asegurar un entorno favorable para las PYMES, y el acceso de las PYMES a financiamientos adecuados y programas dirigidos a mejorar su tecnología.

El Programa de Desarrollo del Sector Privado de la Octava Reposición de Recursos del BID, reconoce a su vez los cambios microeconómicos necesarios para mejorar la eficacia del funcionamiento empresarial, y propone nuevos esfuerzos para promover las operaciones comerciales de las PYMES.⁴

El BID y la Estrategia para el Desarrollo Empresarial y de la Pequeña y Mediana Empresa, tiene el objetivo principal de apoyar al sector privado de los países, con el fin de desarrollar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas mediante el respaldo de programas encaminados a fomentar el espíritu empresarial y promover el establecimiento de condiciones favorables para el desarrollo y crecimiento de las PYMES.

⁴ *“Informe sobre el Octavo Aumento General de los Recursos del Banco Interamericano de Desarrollo”*, Documento AB-1704, pgs. 25-27, y 44.

La estrategia consistirá en la formulación de programas del BID encaminados a crear condiciones igualitarias por medio de la corrección de los obstáculos institucionales y reglamentarios que limiten el desarrollo de las PYMES. Los programas del BID compensarán la situación desfavorable de las PYMES apoyando operaciones que faciliten el acceso a los insumos (incluyendo la mano de obra y el financiamiento), los servicios (incluidas la capacidad gerencial y la tecnología), la información (incluidos los conocimientos sobre los mercados de insumos y producción), y que, en general, reduzcan el costo de la actividad empresarial.

Junto con el resto del Grupo del BID, los Departamentos Regionales se encargarán de aplicar esa política para conseguir su objetivo mediante la elaboración de una estrategia de desarrollo empresarial para los países, a través de la cual se propondrá un conjunto multianual de medidas e instrumentos adaptables a las debidas circunstancias, entre los que podrán incluirse, según sea necesario, reformas institucionales y de políticas, nuevas operaciones, la adaptación de las operaciones en curso, o la combinación de ambas posibilidades. La aplicación de esa estrategia permitirá aplicar un enfoque coordinado e integrado para el desarrollo de las PYMES, que complemente las medidas que ya está aplicando el BID y que permita evitar los inconvenientes de un enfoque fragmentado.

El BID espera que ese tipo de apoyo ayude a las PYMES a solucionar por sí mismas sus propios problemas para que de esa forma se pase del proteccionismo económico a la competencia, y puedan contribuir al crecimiento económico y creación de empleo a largo plazo. Aun así, considerando que los mercados de factores de producción aun no están adecuadamente desarrollados, ese enfoque no descarta la posibilidad de subvencionar el acceso a los servicios que requieren las PYMES si la demanda no es efectiva, y/o si el mercado y el alto costo de las transacciones impiden la prestación de dichos servicios.⁵

2.2. Marco Analítico

⁵ “Estrategia para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa”, Documento GN-1885.

El Marco Analítico que se usará para analizar la situación de las PYMES en el MERCOSUR, está compuesto por seis bloques temáticos. El primer bloque temático es el Marco Macroeconómico, Regulatorio, y de Políticas e Incentivos, y está relacionado con el impacto del sector público y sus acciones sobre las condiciones operativas en las cuales se desempeña la actividad productiva y los negocios del país.

En el sector público, los problemas a revisar son la modernización del Estado y la eficiencia institucional, el marco normativo de los negocios, las políticas gubernamentales de pequeña y mediana empresa, y las relaciones del sector público con el privado, incluyendo las políticas de incentivos y estrategias.

En el sector privado, los aspectos a analizar sobre la regulación de los negocios y la actividad empresarial, abarcan la normativa básica de la actividad económica, la normativa sobre la competencia, la seguridad en el tráfico jurídico mercantil, las barreras de entrada y salida de la actividad empresarial, la protección de los derechos de propiedad, el impacto de la acción pública, y el exceso de regulaciones sobre los costos de transacciones en la práctica de los negocios. También propone revisar las normativas específicas de regulación (o desregulación) de los mercados de factores, como por ejemplo, los mercados de capital o de trabajo, los de bienes y servicios finales, y las restricciones impuestas por regulaciones sanitarias, de seguridad, medioambiental, o de defensa de los derechos de los consumidores. Aunque todas esas normativas crean problemas que afectan a las empresas de todos los tamaños, podrían, aun así, constituir barreras de entrada o costos fijos desproporcionados para las PYMES.

También es de crucial importancia para el desarrollo de las empresas la eficiencia de las instituciones para hacer efectiva la normativa vigente, lo cual implica un proceso de modernización del Estado en su capacidad ejecutiva de inspección y control de determinadas normas y en la eficacia de los registros de protección de derechos, la eficiente administración de justicia y el funcionamiento normal de las instituciones y servicios públicos, que al igual que los servicios de inspección de aduanas, son de importancia crucial para la actividad de los negocios.

También convendría revisar las políticas e instrumentos utilizados por el gobierno en su apoyo a la competitividad de las empresas a fin de examinar el alcance de la prioridad otorgada a estas políticas, el grado de cobertura de los problemas que afrontan las PYMES especialmente, el nivel de integración de los programas con otras políticas públicas, y la disponibilidad de mecanismos de evaluación del logro de objetivos. En ese sentido, es útil la comparación de las políticas de cada país y las prácticas internacionales con éxito.

En torno a la relación entre el sector público y el privado, también se debería revisar el tratamiento del estado a las empresas como proveedoras de bienes y servicios y como pagadoras de impuestos o receptoras de beneficios, los canales de concertación público-privado para la elaboración de políticas de competitividad, al igual que los obstáculos de las PYMES para concurrir a la contratación del sector público.

En conclusión, cabe destacar que en algunos países de la región ha destacado el peso negativo generado por la ausencia de normativas adecuadas o el exceso regulatorio administrativo para la actividad productiva, ya que dificulta el avance hacia reglas del juego de mercado más complejas y sofisticadas, indispensables para avanzar en el proceso de competitividad y modernización. En otros países, las principales limitaciones provienen del mal funcionamiento del sistema administrativo-burocrático o de la existencia de procedimientos formales ineficientes y desasociados de la situación actual de las firmas.⁶

El segundo bloque temático lo forma el Sistema Financiero y el Mercado de Capitales, y trata sobre el aspecto clave de acceso adecuado al financiamiento en la actividad empresarial, de que las condiciones de los países de la región son con frecuencia más desfavorables que las de otras áreas geográficas donde las empresas tienen que competir. Eso es aún más importante cuando los mayores costos de transacción y las dificultades adicionales de acceso tanto al crédito como al capital que tienen las PYMES, las colocan en una peor posición competitiva relativa, limitando así el desarrollo económico. En ese bloque por tanto, se debería prestar especial atención al funcionamiento del sector financiero y del mercado de capitales desde la perspectiva de la

⁶ J.J.Llisterri, F.Gatto, *“Guía Metodológica para la Preparación de Estrategias de Desarrollo Empresarial y de la Pequeña y Mediana Empresa”*. Pgs. 8-10

empresa usuaria del sistema, tanto en operaciones corrientes de cualquier firma, como desde el punto de vista del inversor innovador que compite internacionalmente.

Esto se debe a que los problemas de financiamiento de las empresas, especialmente los de las PYMES, están relacionados a su propio acceso y disponibilidad de financiamiento a medio y largo plazo, al acceso a colateral adecuado, al costo del financiamiento, a la adecuación de los productos financieros a las necesidades específicas de las empresas, a los trámites y plazos en los cuales el financiamiento se hace efectivo, a la propia capacidad de las empresas de formular sus necesidades y solicitudes de crédito o de capital, y al sistema de apoyo del cual disponen las firmas.

También hay que distinguir los problemas que encuentran distintos tipos de empresas para su financiamiento, e identificar las partes del mercado financiero que podrían desarrollarse más rápidamente con el apoyo de programas específicamente diseñados para tal fin. En concreto, cuando los bancos comerciales se niegan a operar con las PYMES con crédito a medio y largo plazo, dada su percepción de riesgo asumido, las ponen en una situación bastante desfavorable. En ese contexto, el concentrar el crédito en un número relativamente reducido de prestatarios, no es más que un síntoma de las imperfecciones y la falta de competencia en el mercado financiero, donde las asimetrías de información, y a veces el racionamiento de crédito, obligan a las PYMES a buscar otras fuentes de financiamiento más informales y menos competitivas.

En el ámbito de cada país, una de las tareas de las Estrategias de Desarrollo Empresarial se basa en la obtención de información de diagnóstico del financiamiento de operaciones de capital de trabajo y de inversión en el tramo intermedio de tamaño de empresas (por ejemplo en el rango de, US\$5.000 a US\$100.000). En muchas ocasiones, la atención a las microempresas a través de programas de microcrédito mas orientados al financiamiento de capital de trabajo a corto plazo, oculta las mayores dificultades de acceso al financiamiento por parte de las PYMES. De igual forma, un insuficiente desarrollo del mercado financiero podría estar limitando el acceso a un adecuado financiamiento de empresas especialmente dinámicas en actividades como por ejemplo, la exportación, o la inversión en investigación y desarrollo (I&D) e innovación.⁷

⁷ Ibid. Pgs. 10-12.

El tercer bloque temático es el Sistema de Innovación y Desarrollo Tecnológico, y se refiere a la vinculación de agentes, instituciones, normas y conductas que determinan la rapidez con que la tecnología es generada o importada, adaptada, y diseminada a todos los sectores de bienes y servicios, incluyendo la capacitación de los recursos humanos y el financiamiento de las actividades necesarias para el desempeño de dichas tareas. Las áreas más importantes a considerar, van desde la estructura educativa hasta los mecanismos de adaptación y difusión de tecnologías que se generen internamente o que se importen.

Además de valorar la existencia o no de una política específica de innovación y desarrollo tecnológico que trate de situar al país en mejores posiciones competitivas frente a los retos de la globalización, los puntos clave de análisis de este bloque serán la comprobación de la eficiencia del sistema de normalización, certificación y metrología de cada país y su accesibilidad por las PYMES, la existencia o no de mecanismos de información y extensión tecnológica y de entidades especializadas en la transferencia de tecnología, la eficiente protección de los derechos de los innovadores mediante sistemas de registro de la propiedad industrial, de patentes, de marcas y modelos de utilidad, y registros adecuados de la propiedad intelectual, al igual que la existencia y eficiencia de una red de laboratorios de ensayo y control de calidad, y de una adecuada infraestructura privada o pública, para uso privado, de centros tecnológicos sectoriales.⁸

El cuarto bloque temático lo componen los Recursos Humanos, y enfatiza sobre la importancia para el desarrollo empresarial que constituye la buena calidad de los recursos humanos, tanto en términos de capacitación gerencial de los propietarios y directivos, como en términos de capacitación laboral de los empleados.

La apertura económica y el nuevo marco competitivo, han planteado limitaciones en la capacidad de gestión y de comprensión que representan uno de los mayores cuellos de botella para el desarrollo empresarial. Eso se percibe como causa de las deficiencias de los sistemas educativos de LA, y de que una gran parte de los empresarios, especialmente los de las PYMES no han tenido una educación formal adecuada para las

⁸ Ibid. Pgs. 12-13.

tareas de administración de empresas. Por lo tanto, la presencia o no de mecanismos de capacitación en el puesto de trabajo y formación continuada puede ser muy importante para la mejora de las posibilidades de desarrollo de las empresas.

En paralelo a las limitaciones de los actuales empresarios, convendría igualmente analizar el aprovechamiento de las capacidades empresariales de los jóvenes emprendedores y el acceso que tienen a mecanismos de apoyo para el lanzamiento de nuevas empresas. Deberían también examinarse las condiciones en las cuales las empresas familiares se enfrentan a la transición hacia la apertura económica.

Por otro lado, otro factor igualmente trascendental para la recolocación de la mano de obra excedente en sectores y funciones no especializados y para su más eficiente empleo en actividades demandadas por el sector empresarial más dinámico, es la capacitación de la mano de obra y su adaptación a las nuevas técnicas y procesos. Ya que los sistemas nacionales de capacitación se encuentran en plena fase de reconversión hacia su transferencia a la responsabilidad del sector privado, contemplan a menudo el entrenamiento de los empleados de las PYMES. Aun así, su eficiencia en el establecimiento de mecanismos de apoyo que ayuden a vencer las resistencias de las PYMES a invertir en sus recursos humanos, es por lo general deficiente.

Por último, la capacitación de expertos en administración de empresas que pudieran cumplir la función de consultores de gestión de PYMES también debería ser revisada. Se espera que en el futuro, y aunque en este terreno la demanda de consultoría es todavía escasa, el impulso de programas encaminados a impulsar la demanda de servicios empresariales aumente considerablemente, lo que solo será posible a través de la existencia previa de una capacidad de consultoría de PYMES lo suficientemente calificada.⁹

El quinto componente es el Sistema de Apoyo Técnico, Gestión Empresarial y Cooperación entre Firmas, y se concentra en el análisis del mercado de servicios empresariales, en la eficiencia y desarrollo de la oferta, en los mecanismos de provisión de los servicios, y en las demandas empresariales insatisfechas.

⁹ Ibid. Pgs. 13-14.

También se incluyen en el análisis el nivel de desarrollo de los mercados de servicios, como el acceso a la información, la asistencia técnica y gerencial, el asesoramiento comercial y apoyo a la exportación, el acceso a mercados, la asistencia jurídica, y otros servicios de apoyo a la actividad gerencial. Dado que los que ofrecen esos servicios limitan a menudo su clientela a las grandes empresas, y tienen unos costos inalcanzables para las más pequeñas, se debería por tanto, examinar la presencia o no de una institucionalización eficiente que facilite el crecimiento del mercado mediante el acercamiento de las necesidades de asistencia de las PYMES y la amplitud, diversificación y profesionalismo de la oferta disponible. Esa institucionalización intermedia, constituida principalmente por asociaciones empresariales y gremiales, podría jugar un papel ayudando a las empresas a expresar sus necesidades en forma de demanda efectiva de servicios y contribuyendo a la mejora de la profesionalidad de la oferta generada a partir de esa demanda.

Considerando el hecho que las PYMES en general requieren la proximidad física de sus proveedores y el desarrollo de los mercados de servicios locales, es especialmente importante para mejorar la accesibilidad de los mismos, examinar también la distribución geográfica de los servicios empresariales que a menudo suelen encontrarse en las grandes capitales y no en las provincias o zonas más alejadas.

La disponibilidad y calidad de servicios de asistencia técnica que ayuden a las empresas a redefinir su posición estratégica en los mercados, y les faciliten la formación de redes de cooperación productiva de tipo horizontal (o sea, entre firmas de tamaño similar), o relaciones de subcontratación que vinculen a las PYMES con grandes empresas, también deberá ser examinado en vista de los obstáculos que afrontan las PYMES para situarse en el nuevo entorno de economías abiertas, salir de su aislamiento tradicional, e insertarse en cadenas de valor y establecer vínculos de cooperación productiva con otras empresas para mejorar así su posición competitiva en los mercados globales.¹⁰

¹⁰ Ibid. Pgs. 14-15.

El sexto y último bloque temático es la **Infraestructura Física y el Territorio**, y se refiere a las carencias e ineficiencias de la infraestructura y su impacto en la competitividad de las empresas. Incluye principalmente las infraestructuras de transportes y comunicaciones, los suministros de agua y energía, infraestructuras medioambientales, pequeñas infraestructuras empresariales y suelo industrial. El tema principal a analizar es la ventaja o desventaja comparativa que tiene cada país respecto a otros países con los que compite, en términos de condiciones de acceso y costo del uso de infraestructuras básicas de transporte y comunicaciones, y demás elementos mencionados. Aun así, la estrategia también debería, idealmente, intentar obtener información para evaluar el costo de la no disponibilidad de determinados servicios o de su inadecuada fiabilidad.

Otro de los factores que empieza a afectar a la competitividad de las empresas y que en un futuro cercano podría llegar a convertirse en una pieza clave en las reglas del juego comercial a nivel mundial, es el acceso y costo de otras infraestructuras como las de tratamiento de residuos industriales y la existencia de una normativa e instituciones adecuadas para lograr su cumplimiento.

También convendría revisar las capacidades institucionales para diseñar e implementar infraestructuras empresariales (si es que existen), que a nivel local, facilitan algunas de las funciones esenciales para la actividad empresarial, como por ejemplo, los mercados centrales de abastos, los centros de contratación y fraccionamiento de carga, los recintos feriales, y los parques e infraestructura de suelo industrial, junto con sus respectivos accesos y servicios. Ese tipo de infraestructura suele estar fuertemente vinculada con el planeamiento territorial y el desarrollo de los sistemas productivos locales, con todavía escasa atención en algunos países de la región.

Por último, no se debería olvidar las infraestructuras de telecomunicaciones, dado su gran impacto en la actividad empresarial y su enorme potencial en la difusión de tecnologías de la información. El acceso de todo tipo de empresas, incluyendo las más pequeñas, a las redes de comunicaciones mundiales, como Internet, convierte en crucial la infraestructura que lo hace posible. Por eso, la inversión en las redes telemáticas y el

aprendizaje de su uso puede ser de vital importancia para que las PYMES aprovechen nuevas oportunidades en los mercados globales.¹¹

3. SEGUNDA PARTE

3.1. Marco Macroeconómico, Regulatorio, de Políticas e Incentivos

Considerando que en las últimas décadas los países del Mercosur han, y siguen, experimentando tanto la transformación de sus múltiples y distintos, antiguos sistemas políticos, económicos y sociales a la democracia, como un necesario subsecuente periodo de adaptación y estabilización a los nuevos sistemas, más el hecho que Brasil y Argentina son los países más grandes, que tienen más recursos naturales y recursos humanos, que están más avanzados industrialmente que los demás, y que básicamente son los líderes del desarrollo económico y social de la región, en 1997, el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) de la región (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile (aunque no esté incluido en este estudio), Paraguay y Uruguay), reflejó un esquema de crecimiento muy positivo y divergente a cualquier tipo de predicción de acuerdo con el tamaño o potencial de los países. Argentina fue el líder del incremento con un crecimiento del PBI de 8%, seguido por Chile con 6.5%, Uruguay con 6%, Bolivia con 4.3%, Brasil con 3%, y finalmente Paraguay con 2.5%.¹² Aun así, ignorando el aparente buen estado económico del Mercosur reflejado por el PIB de los países, tanto los diferentes niveles de estabilidad nacional de los países en cuestión, como el marco macroeconómico, regulatorio, y de incentivos, demuestran una situación muy diferente.

En términos de estabilidad política y económica nacional en general, Argentina, Bolivia y Uruguay, reflejan el mismo tipo de equilibrio, y en contraste, Brasil y Paraguay, proyectan una situación más inestable y crítica.

En el marco macroeconómico, mientras que los obstáculos menos serios se encuentran en Argentina, y están relacionados con el aumento de productividad y el consecuente incremento de costos, en Bolivia, la situación no es tan grave, ya que los

¹¹ Ibid. Pgs. 15-16.

¹² Banco Interamericano de Desarrollo, *“Recent Economic Performance and Outlook for Region I”*, (March 1998). Pg. 1.

problemas están simplemente relacionados con el continuo proceso de reducción de la pobreza. En Brasil, en contraste, la situación es mucho más delicada, ya que los cambios políticos y económicos han creado grandes obstáculos estructurales del marco macroeconómico, regulatorio, de políticas e incentivos en sí, además de hacer estallar una “Guerra Fiscal”. En Paraguay, la situación es de las más complicadas, dada la incertidumbre política y económica que prevalece, la continua inestabilidad económica a mediano y largo plazo, la actitud gubernamental y la ineficiencia de sus actividades, la recesión económica que predomina desde 1995, y el bajo nivel de ahorro e inversión. Por último, en Uruguay, la situación también es seria, a causa de la incertidumbre en torno al sector empresarial y las estrategias de política empresarial e industrial, y la poca transparencia existente en la relación entre el proceso de reforma del estado y otras reformas básicas.

En el marco regulatorio, de políticas e incentivos, los problemas menos serios se encuentran en Argentina, y están relacionados con las regulaciones laborales y el comercio exterior, mientras que en Bolivia, la situación es más grave, ya que los problemas provienen de las restricciones relacionadas con los sistemas regulatorios y de supervisión de las empresas en general. En Brasil, la situación es más seria aún, ya que está relacionada con la imperfección del marco legal bajo el cual operan las PYMES del norte, y en Paraguay, los problemas se basan alrededor del hecho que el marco regulatorio en sí, sigue estando regido por una mentalidad (o lógica?) irrazonable y demasiado exigente. Por último, en Uruguay se encuentran la serie de problemas más serios, ya que existen carencias de reglas claras de entrada y de salida de la actividad empresarial, el sistema judicial funciona inadecuadamente, hay rigideces y costos en el mercado laboral, hay insuficiente aplicación de normativas ambientales, insuficiente desarrollo de la aplicación de normativas de calidad y normalización de productos, una desactualización de la normativa de patentes y de centralización administrativa y financiera en la capital, y una falta de coordinación y superposición de funciones en las actividades de promoción del sector empresarial. En adición, en cuanto a las políticas e incentivos, se incluyen en los organismos internacionales una escasa atención a las empresas del interior y una escasa vertebración del sector empresarial, además de no haber suficiente coordinación entre los programas de apoyo.

En Argentina,¹³ la economía en general está experimentando un proceso de profundas transformaciones. Las reformas estructurales, como la desregulación, la apertura, y las privatizaciones, están siendo acompañadas por cambios paralelos en el funcionamiento del modelo económico y su inserción al contexto regional e internacional, que está siendo modificado por políticas de estabilización fundadas en una rígida disciplina monetaria y fiscal. En general, esos cambios y esas nuevas condiciones han ampliado las perspectivas de los empresarios de manera positiva, e impusieron un replanteamiento de la lógica de producción de bienes y servicios, aunque más importante aún, es el hecho que han dado pie a una revisión de múltiples factores, entre los que destacan los esquemas de financiamiento, las modalidades de cooperación, las cadenas de comercialización, y la inserción en los procesos de regionalización y globalización. Esa recomposición del funcionamiento de los mecanismos del mercado, inciden en la redefinición de la conexión empresa-mercado.

Un aspecto central y generalizado de esas modificaciones ha sido el aumento de la productividad, con distintos impactos empresariales y sectoriales afectando especialmente a la actividad del sector industrial, y a la actividad agropecuaria, comercial, de construcción y de servicios. El sector industrial, está caracterizado por el primer impacto de reestructuraciones “ofensivas”, con aumentos en la productividad que han permitido a las empresas alcanzar los mejores niveles internacionales. El segundo impacto consecuente, ha sido el notable incremento en la productividad. De todas maneras, comparando esas mejoras con los mejores niveles empresariales internacionales, la diferencia todavía es muy grande, y su sobrevivencia en los mercados depende en gran parte de estrategias defensivas. Ese contexto es muy importante, ya que es donde se encuentran la mayoría de las empresas y del empleo, y aunque esas empresas y firmas han mejorado su desempeño gracias a cambios organizacionales, a inversiones selectivas y puntuales y a una notable reducción en los requerimientos de empleo por unidad de producto, cabe destacar que todavía operan en plantas con equipos básicos antiquísimos, y que aún no han superado sus problemas de escala (menor al 10% de escala óptima), y de especialización (con escaso desarrollo de subcontratistas y proveedores especializados).

¹³ “**Argentina-** Lineamientos para la Estrategia de Desarrollo Empresarial Pequeñas y Medianas Empresas”. Borrador de la Estrategia. Pgs. 8-9.

En relación a las nuevas condiciones generadas por la apertura de la economía, un aspecto central ha sido la imposibilidad de trasladar por medio de precios, los *incrementos de costos*, dada la existencia de la competencia con los productos vía exportación. Ese factor determinó una búsqueda permanente de reducción de los costos medios, dado el mayor incremento de los precios de los bienes y servicios intransables. Al mismo tiempo, la estabilidad de los precios generó un aumento notable en los requerimientos de financiamiento de las empresas, y en paralelo, el crédito comercial fue recreado, el volumen de ventas aumentó notablemente, y ambos elementos determinaron un aumento significativo del endeudamiento y de la exposición financiera de las firmas. Esas nuevas condiciones también determinaron un delicado equilibrio de las empresas, ya que sus precios crecen más lentamente que los del promedio, las tasas de ganancia se reducen, se incrementa el endeudamiento, dependen de mantener el nivel de actividad, y tienen fuertes límites para aumentar su productividad, en la medida que no efectúen reestructuraciones ofensivas.

En ese ambiente económico en mutación, a parte de los hechos de que algunas entes gubernamentales (como la Secretaría de Comercio, la Aduana, etc.) todavía funcionan por medio de trámites complejos y lentos, de que las aprobaciones de trámites sufren retrasos, y de que han surgido sobrecostos por la multiplicación de organismos de contralor, los problemas predominantes se encuentran en torno a las regulaciones laborales y el comercio exterior.

En primer lugar, la extensión, complejidad e implicaciones (especialmente sobre el costo del trabajo) de las regulaciones laborales limitan tanto la creación de empleo como la normalización del empleo irregular, además de comprometer la propia subsistencia de los contratos vigentes hoy en día. En consecuencia, la inflexibilidad de la contratación y la elevada litigiosidad, obstruyen la generación de nuevos contratos, particularmente en las PYMES. Eso se debe a que la modalidad de negociación colectiva tiende a fijar salarios superiores a los que las PYMES están acostumbradas, reduciendo así el nivel de empleo en este grupo de firmas. Lo que es más, aunque la situación se ha intentado modificar recientemente con una nueva ley de PYMES, los empresarios consideran que no ha conseguido eliminar los problemas existentes (como las condiciones de representación gremial, la ultra actividad, etc.), y por tanto, no se la puede considerar

activa. No solo se encuentran bastantes aspectos burocráticos en las nuevas modalidades de contratación vigentes, complicando así su uso por parte de las PYMES, sino que también se identifican otros obstáculos como una elevada incidencia de los costos fijos de exportación para pequeños envíos. El sesgo antiexportador en resoluciones de la Dirección General Impositiva (DGI), es la entidad que ha cambiado el tamaño mínimo de exportador, impidiendo así la incorporación de ventas de menor tamaño al exterior. En adición, los saldos a favor del Impuesto al Valor Agregado por importaciones que tenían las firmas, ha dejado de ser de libre disponibilidad. A su vez, la DGI, de oficio, es el único organismo con autoridad para decidir sobre la aplicación de los saldos disponibles al pago de deudas provisionales (o sea, que solamente el contribuyente puede solicitarlo).

En segundo lugar, las instituciones de Comercio Internacional no están lo suficientemente actualizadas y modernizadas para hacer las inversiones necesarias en equipamiento (como sistemas de información, etc., incluyendo edificios), en management, y sobre todo en procedimientos, reglamentaciones y gestión, en un eficaz control de la competencia infiel, y en el aceleramiento de la implementación de medidas de protección para los productores locales.

En Bolivia, la situación económica en general, presenta más o menos, el mismo tipo de estabilidad que Argentina, y el estado de la reforma demuestra que es un país de la región avanzado en la implantación de las reformas económicas, aunque todavía enfrenta el reto de lograr una tasa de crecimiento alta que permita lograr avances significativos en la reducción de la pobreza. Aún así, aparte del estado de reforma avanzado de Bolivia, el marco regulatorio, de políticas e incentivos, tiene bastantes restricciones relacionadas con la debilidad de los sistemas regulatorios y de supervisión de las empresas privatizadas.

En términos macroeconómicos, Bolivia ha progresado en la última década en el establecimiento de condiciones básicas para acelerar su crecimiento económico. Gracias a una política macroeconómica sólida que combinó la disciplina monetaria con la reducción del déficit fiscal, y que al mismo tiempo permitió flexibilidad en la política cambiaria y ganancias en la competitividad, en 1997, la economía se encontró en su decimo primer año de crecimiento sostenido y baja inflación. En 1997, Bolivia, registró una tasa de crecimiento económico de 4.3%, lo cual significó un incremento sobre las tasas de crecimiento de 3.5% de 1996 y de 3% de 1992-1996.

El programa de reformas estructurales implementado a partir de 1995, logró restablecer la estabilidad macroeconómica y estimuló un crecimiento moderado de la economía. La primera generación de reformas, llevadas a cabo entre 1985-93 incluyeron la unificación del tipo de cambio, la eliminación de restricciones a las importaciones y al movimiento de capitales, incentivos tributarios a las exportaciones no tradicionales, la flexibilización del mercado de trabajo, garantías a la inversión extranjera, la simplificación del sistema tributario, la eliminación de precios oficiales y la liberación de las tasas de interés. A través de tales medidas se logró conseguir la estabilidad de precios, la reducción del déficit fiscal y la aceleración del crecimiento económico. Sobre esa base, en 1994, Bolivia inició la segunda generación de reformas con el apoyo de un Acuerdo de Facilidad Ampliada (ESAF) del FMI para el periodo 1994-1997, entre las cuales se encontraban reformas del Estado, de educación, de descentralización, y de capitalización de las empresas públicas. Así, a finales de 1997, el país había cumplido con las metas económicas propuestas y avanzado de manera importante en las reformas estructurales. Esas medidas han conducido a un incremento en la inversión del sector privado, y se espera que sus efectos recientes impacten con mayor magnitud en los próximos años.

El gobierno ha tendido en general, a mantener los programas adoptados durante la gestión anterior y las reformas estructurales, enfatizando sobre la lucha contra la pobreza y el dialogo abierto entre el Estado y la sociedad civil, a fin de estimular la amplia participación de todos los estratos de la sociedad en la definición de las principales prioridades del país. La extensión del acuerdo ESAF hasta el 31 julio 1998 profundizó las reformas y mantuvo la estabilidad macroeconómica. En el presente, el gobierno Boliviano y el Fondo Monetario Internacional (FMI) se encuentran discutiendo un nuevo programa para el periodo 1998-2001.¹⁴

En relación al marco regulatorio, de políticas e incentivos, los principales obstáculos se encuentran en la necesidad de consolidación y fortalecimiento de los sistemas regulatorios y de supervisión de empresas recién privatizadas. El fin deseado es asegurar la confianza del público y de las empresas inversoras, a través de tarifas adecuadas y ajustes de las mismas de manera periódica y oportuna, ya que todavía

¹⁴ “*Bolivia*- Documento de País”. Pgs. 1-2.

subsisten rezagos en precios y tarifas que pueden llegar a reducir la confianza de las empresas inversoras. La principal causa se debe a que existen deficiencias en los procesos regulatorios establecidos, como por ejemplo, el hecho que en diferentes sectores tienen distintas formulas tarifarias, deficientes procedimientos de ajuste tarifario, falta de mecanismos más automáticos de ajuste, o falta de mecanismos de solución de controversias menores. También existen obstáculos en torno a la promoción de grandes proyectos de exportación (como de maquila y electricidad), en torno al desarrollo de las PYMES y de las Microempresas, en las zonas industriales de exportación al MERCOSUR, en el sector de vivienda y saneamiento básico, y en las comunidades productivas.¹⁵

En Brasil, en contraste con Argentina y Bolivia, la situación económica es más inestable, ya que, después del brusco cambio de sistema económico, uno de los obstáculos más importantes que obstruyen el mejoramiento de la competitividad de la actividad productiva del país, en particular la de las PYMES, es el llamado CUSTO BRASIL, e implica importantes aspectos estructurales del marco macroeconómico, regulatorio, y de políticas e incentivos. En adición, también ha engendrado una guerra fiscal. Otro de los problemas en Brasil que más resalta concierne al complejo marco legal en el que operan las PYMES del norte, que, considerando la legislación, presenta algunos obstáculos de orden legal para la promoción de un mejor desarrollo empresarial de las PYMES. Un último problema, aunque no tan serio como los ya mencionados, es el acceso a las compras gubernamentales.

El programa de estabilización se puso en marcha a mediados de 1994, también redefiniendo el ambiente macroeconómico y el modelo de crecimiento con una rápida apertura y desregulación de la economía, que amplió la competitividad del mercado domestico y expuso al sector privado a una intensa reestructuración productiva con la adopción de políticas de aumento de productividad, reducción de costos, y búsqueda de capacitación tecnológica, laboral y empresarial, aunque esos esfuerzos se han sentido más en las regiones más ricas del país que en el norte.

¹⁵ *“Bolivia- Estrategia de Apoyo al Sector Privado”*. Documento de Discusión preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo (RE1/OD2), Noviembre 1997. Nogales, Gottret & Asociados- Consultores Internacionales. Pg. 1.

El CUSTO BRASIL afecta a la estructura en sí del marco macroeconómico, regulatorio, de políticas e incentivos, ya que está imbuido en el sistema tributario (que tiene gran peso sobre el sector productivo e incluye tributación sobre las exportaciones y las inversiones, aunque medidas recientes las han reducido), y por lo tanto está presente en la precariedad de los sistemas educativos y sanitarios, en la obsolescencia de la infraestructura de transportes, en los elevados costos portuarios, en el deterioro de las telecomunicaciones, y en la compresión del sector de energía. También se encuentra presente en el elevado costo de financiamiento y en los costos de transacción elevados en función del nivel de la excesiva reglamentación. Aun así, Brasil ha implementado una estrategia para reducir el CUSTO BRASIL por medio de, entre otras, una reforma tributaria, la privatización o concesión de servicios de infraestructura económica, y la revisión de la legislación laboral.

En paralelo, un conjunto de reformas (una patrimonial, una providenciara, una administrativa, además de algunos cambios en el sistema tributario) están tendiendo a redefinir el papel del Estado, percibiéndose también un movimiento de descentralización de políticas públicas (especialmente las políticas sociales) que incluyen crecientes atribuciones para Estados y Municipios, al lado de una “Guerra Fiscal” que se está estableciendo a causa de la disputa por la atracción de las inversiones privadas. La situación fiscal de los Estados ha deteriorado en los últimos años, aunque hay diferencias importantes entre algunos Estados, como Alagoas y Piauí, presentando un cuadro de desajuste más grave que en otros de buena situación, como Bahía y Ceará, además de una serie de situaciones intermedias.

En torno al marco legal, todavía lo caracterizan la rigidez y un sobrepeso de regulaciones que presentan diversas limitaciones. La primera es la presencia de la burocracia en, por ejemplo, las barreras de los permisos y licencias para la constitución de las empresas. El segundo obstáculo es la compleja y costosa legislación tributaria, aunque recientemente se ha instituido un sistema llamado SIMPLES (un sistema simplificado de impuestos para las PYMES, compuesto de impuestos federales y estatales, que reduce las exigencias burocráticas y el peso tributario) para disminuir los problemas de las micro y pequeñas empresas.

El marco legal también tiene un obstáculo para el acceso al financiamiento, que deriva de la necesidad de la prestación de garantías. En concreto, hasta el límite de la gran cantidad de R\$11.000, se exige aval, y por encima de ese valor, el pequeño empresario, aparte de tener que proporcionar la garantía de hipoteca de bien inmóvil, tiene que aportar el aval personal. Obviamente, esas garantías son bastante excesivas, ya que deben representar el 130% (ciento treinta por ciento) del valor del préstamo inicial.

Otra dificultad importante es el agrupamiento de las empresas. En virtud del criterio del ingreso bruto, las microempresas y las pequeñas empresas son agrupadas como tales en la ley, lo que restringe el acceso a las diferentes oportunidades de apoyo. En torno a las medianas empresas, el primer problema es el criterio legal que las define, ya que existen diversas definiciones entre los agentes financieros. Otro problema, es que pocas empresas medianas han tenido acceso a los Fondos de Apoyo para las Empresas Emergentes que están vinculados a los Bancos Oficiales o Privados, y que realizan financiamientos a través de la participación accionaria (*equity investment*). Para conseguirlo, tienen que realizar su transformación en sociedad por medio de acciones, lo que todavía es un proceso oneroso y complicado, aunque recientemente la legislación ya ha mejorado en ese punto.

En relación al acceso a las compras gubernamentales, las microempresas y las pequeñas empresas tienen restricciones, ya que la ley de licitaciones impone, como uno de los requisitos para participar en la licitación, un valor elevado del capital social de las empresas participantes.¹⁶

En Paraguay, en contraste con Argentina, Bolivia, y al igual que en Brasil, la situación económica en general es mucho más inestable, dados los obstáculos relacionados con la todavía existente incertidumbre política y económica, la actitud gubernamental y la eficiencia de sus actividades, la recesión económica que prevalece desde mayo de 1995, el bajo nivel de ahorro e inversión, y la incapacidad de lograr la estabilidad económica a mediano y largo plazo. En ese ambiente inestable, también se encuentra un marco regulatorio de lógica irrazonable y demasiado exigente, que constituye una verdadera barrera para el desarrollo de las pequeñas empresas.

¹⁶ “**Brasil-** Elementos Gerais para uma Estrategia de Apoio ao Deenvolvimento Empresarial de Pequenas e Meias Empresas (EDE/Nordeste do Brasil)”, Diciembre 1997. Pgs. 3, 4-5.

La incertidumbre política y económica se ha generalizado desde que en los últimos años se produjesen profundos cambios políticos y económicos, y que entrasen a participar en el proceso de decisiones gubernamentales grupos no tradicionales. A pesar de que según el BM, esa variable ha sido categorizada como el tercer obstáculo más importante para el desarrollo empresarial, las empresas medianas (22%) y las pequeñas lo consideran como un problema severo, y las agrícolas (29%) y las industriales (20%) como un obstáculo mayor.

En cuanto a la actitud gubernamental y la eficiencia de sus actividades, a pesar de que el gobierno Paraguayo ha mejorado tanto en su actitud como en los esfuerzos para mejorar la eficiencia de sus actividades, aun persiste la percepción de una aplicación desigual de la ley, acompañada de actos poco transparentes, además de haber una excesiva burocracia y deficiencia de los servicios ofrecidos. Aun así, se espera que con la privatización de las empresas públicas, una vez superadas las cuestiones políticas y legales, mejore la eficiencia, especialmente en el área de las telecomunicaciones.

La crisis de mayo 1995 provocó una recesión económica que redujo los créditos, especialmente a las PYMES, y produjo retrasos en el cumplimiento de los acuerdos de comercio de MERCOSUR. De todas formas, aunque ese factor más el bajo nivel de ahorro y de inversiones han retrasado el desarrollo empresarial, solo una minoría de encuestas consideran estos hechos como serios obstáculos para el desarrollo empresarial.

Aun así, Paraguay se ha esforzado para aumentar la estabilidad económica, eliminando las múltiples tasas de cambio, liberando el comercio internacional, imponiendo mayor disciplina en el mercado financiero, y reduciendo la tasa de inflación (que de hecho solo es moderada, y solo el 13% de las empresas pequeñas y el 9% de las empresas medianas consideran la inflación como un problema severo). De todas formas, aunque esos factores han fortalecido las bases para un desarrollo empresarial a largo plazo, también han dado origen a una sobrevaloración de la moneda y a un aumento de las tasas reales de interés, afectando de esta manera la competitividad de los productos nacionales. Aun así, la encuesta empresarial del BM no revela una mayor preocupación por esos hechos, a lo mejor porque el extraordinario déficit comercial fue compensado por los ingresos del “comercio de turismo” de Ciudad del Este y por otros flujos

financieros. Sin embargo, el flujo ha disminuido, revirtiendo así la importancia en el aumento de las exportaciones.

En torno al marco regulatorio, de políticas e incentivos, las PYMES en Paraguay se enfrentan a unas exigencias regulatorias que en muchos casos no siguen una lógica razonable, si no que más bien, están expuestas a la superposición de distintas normas sancionadas a lo largo del tiempo. Por eso, tales acciones como conseguir certificados de impacto ambiental para acceder a algunos programas de apoyo, registrar una empresa nueva, o exportar, implican tal cantidad de trámites que acaban convirtiéndose en un verdadero obstáculo para el desarrollo de las PYMES.

En primer lugar, no se están cumpliendo adecuadamente las regulaciones de forestación y re-forestación ni las de medio ambiente, lo cual los empresarios atribuyen a la falta de uniformidad en la aplicación de la ley. Eso afectaría el futuro de la industria de los productos de la madera, que parece rentable y orientada hacia la exportación. El cultivo del algodón, que representa la columna vertebral de la industria textil y que es la fuente más importante de empleo agrícola, también se ve amenazado por un probable colapso de productividad, cuyo origen está en el bajo rendimiento y calidad de las cosechas de los últimos años, afectando primordialmente a los agricultores y sus familias (que son un millón de personas más o menos, que constituye la quinta parte de la población). A nivel de la industria textil, las más afectadas han sido las medianas empresas, aunque si la situación continua, sus efectos también podrían afectar indirectamente a las pequeñas empresas. También ha sido afectada una de las más grandes empresas agrícolas del país.

En segundo lugar, un gran número de pequeñas empresas sigue actuando informalmente, a través de la evasión de impuestos y el contrabando, aunque se han simplificado los procedimientos y se han reducido los requisitos para formalizarse. (Una de las medidas sugeridas por el BM para solucionar ese problema es el establecimiento de un sistema legal adecuado). Otra de las consecuencias de la informalidad debido a la falta de información que afecta a las empresas de servicios, es la dificultad de averiguar el tamaño del mercado doméstico.

Uno de los obstáculos mas grandes según las encuestas, son las disposiciones legales, que todavía no han logrado alcanzar los niveles esperados, probablemente por la falta de sentido de urgencia del gobierno y del sector privado, aunque en los últimos años se han dictado disposiciones en materia de incentivos, en algunos casos de lo más liberales en el MERCOSUR, y se han establecido mecanismos como PROPARAGUAY para la promoción de las exportaciones e inversiones extranjeras. Hay una tendencia entre las empresas a ver todos los problemas como externos a la empresa, lo que les lleva a tomar cierta actitud pasiva, esperando a que se resuelvan externamente y no intentar hacer lo posible para arreglarlos ellas mismas y mejorar su situación.

Representando (según el BM) el cuarto obstáculo para las PYMES, el sistema judicial todavía no está muy logrado, y aunque algunas reformas ya están en proceso, siguen haciendo falta más. Para mejorar la seguridad ciudadana, continúan los esfuerzos en torno a los derechos de propiedad intelectual y los derechos de propiedad real. En las zonas rurales, los títulos de propiedad tampoco están disponibles a tiempo. (El BM también considera la delincuencia como un grave obstáculo para el desarrollo empresarial en el sector agrícola).

Otra de las preocupaciones empresariales percibidas por la encuesta a causa de la rigidez de las leyes laborales, es el costo de la reducción de personal. A pesar de que los sindicatos son muy débiles, el salario mínimo es uno de los más altos aunque desincentiva la contratación de la mano de obra, que además no está adecuadamente capacitada. En 1995 se modificó el Código Laboral, que es relativamente rígido pese a que la protección laboral que ofrece (como por ejemplo, la protección contra despidos y estabilidad laboral después de diez años de labor continua, etc.) es similar a la de otros países de AL.

Por último, aunque solo un 5% de las pequeñas empresas y un 15% de las medianas empresas lo consideran un problema severo, la reforma impositiva que se inicio en 1992, redujo el número de impuestos, bajó la tasa impositiva (que está alrededor del 11%, y es una de las más bajas internacionalmente), y modernizó el sistema tributario.¹⁷

¹⁷ *“Paraguay- Lineamientos de Estrategia para el Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas”*. (FII-CSS-SST-06). Pgs. 9-12.

En Uruguay, en paralelo a Argentina y Bolivia, y en contraste con Brasil y Paraguay, la situación política y económica es más o menos estable. De todas formas, en términos macroeconómicos, hay incertidumbre basada alrededor de tanto la escasa claridad de la relación entre el proceso de reforma del Estado y otras reformas básicas, con el desarrollo privado competitivo y el insuficiente marco regulatorio de la competencia en el interior y en el exterior, como del sector empresarial y las estrategias prioritarias de política empresarial e industrial, que todavía no se han concretado demasiado.

En el marco regulatorio, existen carencias de reglas claras de entrada y salida de la actividad empresarial, el sistema judicial funciona inadecuadamente, hay rigideces y costos en el mercado laboral, y las normativas ambientales no se aplican suficientemente. También se han identificado el insuficiente desarrollo de la aplicación de normativas de calidad y normalización de productos, la desactualización de la normativa de patentes, la centralización administrativa y financiera en la capital, y la falta de coordinación y superposición de funciones en las actividades de promoción del sector empresarial.

En cuanto a las políticas e incentivos, e instrumentos que promuevan lo relacionado con lo empresarial, se incluyen en los organismos internacionales una escasa atención a las empresas del interior y una escasa vertebración del sector empresarial, además de no haber suficiente coordinación entre los programas de apoyo existentes.¹⁸

3.2. Sistema Financiero y Mercado de Capitales

En cuestión de estabilidad del sistema financiero y del mercado de capitales en general, mientras que Argentina, en especial Brasil, y Uruguay, son los países que reflejan más inestabilidad, Bolivia y Paraguay proyectan más estabilidad.

En el sistema financiero, la situación en Argentina es de las más inestables, ya que tiene una serie de problemas serios relacionados con los bancos públicos y privados, y los escasos instrumentos financieros del mercado local, en tanto que, en Bolivia, la condición no es muy crítica y refleja estabilidad, aunque tiene problemas vinculados al sistema

¹⁸ *“Uruguay- Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo Empresarial- Pequeña y Mediana Empresa”*. Pg. 8.

bancario, y a la normativa prudencial. En Brasil, en cambio, la situación es la más crítica de todas, dada la reducida participación de instituciones financieras del sector privado en el apoyo a mediano y largo plazo, los inadecuados mecanismos de promoción de inversión y comercio exterior, la poca calificación de las empresas para la formulación adecuada de sus necesidades de financiamiento, la falta de instrumentos propicios de financiamiento para Pequeñas Empresas de Base Tecnológica, la restricción de acceso al crédito, el elevado costo de los financiamientos, la concentración de la aplicación de recursos de las líneas de medio y largo plazo para el comercio exterior destinadas a las PYMES de las regiones del Sur y del Sudeste, y finalmente, dada la ausencia de instrumentos de financiamiento para las deudas de mediano y largo plazo de las empresas. En Paraguay, en contraste, la situación no es muy grave, aunque existen restricciones a causa de la crisis financiera de mayo de 1995 y la subsecuente reducción de los créditos al sector privado, mientras que, por último, en Uruguay, el estado del sistema financiero también es grave, dados los obstáculos predominantes del carácter primario del sistema financiero, la escasa propensión al riesgo de la cultura empresarial y la deficiente formación financiera, la reducida capitalización de las empresas, la reducida atención al mercado de PYMES, principalmente al financiamiento a largo plazo, la ausencia de alternativas de financiación al crédito y el difícil acceso de las PYMES al crédito por la demanda de garantías reales.

En el mercado de capitales, la situación es grave, dado el difícil acceso de las PYMES al crédito externo, mientras que Bolivia experimenta equilibrio, con un simple problema de transformación de plazos. En Brasil, en contraste, la situación no es estable, con obstáculos como el hecho que la mayoría de las PYMES de la región del Nordeste están constituidas bajo la forma de sociedades limitadas, y la reducida oferta de capital de riesgo, y por último, en paralelo, en Uruguay también hay inestabilidad, a causa de la estrechez del mercado.

En Argentina, la situación del sistema financiero y del mercado de capitales es muy inestable, y representa uno de los obstáculos principales para el desarrollo empresarial y de las PYMES. En el sistema financiero, eso es a causa de la ineficacia de los bancos públicos y privados, y la reducida gama de instrumentos financieros que el mercado local ofrece a las PYMES. En el mercado de capitales, a causa de la ineficacia

de los bancos privados, las PYMES no tienen prácticamente ninguna posibilidad de acceso al crédito externo y al fondeo. A los efectos, todo ello aumenta la vulnerabilidad y debilidad constitutiva de las PYMES en general.

En primer lugar, la banca pública, como entidad mayorista de segundo piso, está considerada como bastante ineficaz a causa de la gerencia, y de las altas tasas a las cuales se represtan los fondos otorgados por el BID, además de que existen normas rígidas sobre los criterios de elegibilidad de los bancos de primer piso. En adición, los requisitos de garantizar la deuda bancaria son muy exigentes, sobre todo para las PYMES que por su tamaño tienen los ratios más altos. En consecuencia, las PYMES también tienen dificultades, tanto accediendo a las escasas líneas de crédito supuestamente reservadas para ellas, como cumpliendo con los requisitos informativos de los bancos en relación a préstamos ordinarios y a créditos de inversión.

En segundo lugar, los bancos privados, que deberían tratar a las PYMES con preferencia, se enfrentan a costos de sus pasivos más altos, a una mayor proporción de depósitos en pesos, a costos de intermediación financiera superiores, e ingresos de servicios bancarios reducidos, lo que determina u obliga, a que el financiamiento de las PYMES dependa, de manera más alta que el de las empresas mayores, de la reinversión de utilidades, del crédito de los proveedores, y del aporte de los socios.

El menú de instrumentos financieros que ofrece el mercado local, es de reducida amplitud, especialmente para las PYMES.

Por último, en relación al mercado de capitales, la ineficacia de los bancos privados tiene el efecto negativo de imposibilitar casi completamente el acceso de las PYMES al crédito externo y al fondeo.¹⁹

En Bolivia, en contraste con Argentina, la situación del sistema financiero y mercado de capitales es bastante estable, ya que el gobierno ha estado renovando y fortaleciendo el sector bancario implementando una nueva ley del Banco Central y de bancos en general, cerrando los bancos públicos de primer piso, creando una nueva

¹⁹ “**Argentina-** Lineamientos para la Estrategia de Desarrollo Empresarial Pequeñas y Medianas Empresas”. Borrador de la Estrategia. Pg. 8.

Superintendencia de Bancos, y sigue desarrollando la creación de un nuevo sistema de financieras privadas menores, que puedan atender crédito de consumo y microcrédito en línea con la normativa prudencial bancaria aceptada internacionalmente. En consecuencia, con la privatización del sistema de pensiones, el sistema financiero está listo para evolucionar hacia el desarrollo del mercado de capitales, y ofrecer nuevos tipos de financiamiento al sector privado. Aun así, el sistema financiero, sigue teniendo problemas basados principalmente alrededor del aún ineficiente sistema bancario en general, y la deficiente normativa prudencial. En el mercado de capitales, el problema más importante es la existencia del elevado grado de transformación de plazos.

En torno al sistema financiero, el principal obstáculo es el sistema bancario, ya que no tiene mecanismos para combatir el deterioro y posible caída de los bancos de gran magnitud, lo que podría causar una crisis bancaria bastante aguda, como por ejemplo ocurrió en Paraguay. La banca es aún bastante ineficiente y todavía no ha podido ofrecer tasas de interés competitivas. Por último, la auditoría de los bancos, incluyendo a los grupos vinculados, y sobre todo a los socios, es bastante débil, y debería fortalecerse, puesto que hay mucho préstamo que termina en forma de capital bancario.

La normativa prudencial requiere ajustes importantes, especialmente de refinanciamiento de mora, de factores de ponderación, y de niveles de previsión.

En el mercado de capitales, todavía existe un elevado y peligroso grado de transformación de plazos, que inhibe el desarrollo del mercado.²⁰

En Brasil, en paralelo a Argentina y en contraste con Bolivia, la situación del sistema financiero y del mercado de capitales, es la más inestable, contando con la mayor serie de problemas de todo orden.

En el sistema financiero, en primer lugar, uno de los obstáculos más importantes para el desarrollo empresarial y de las PYMES, es la reducida participación de las instituciones financieras del sector privado en el apoyo a mediano y largo plazo, ya que

²⁰ “**Bolivia-** Estrategia de Apoyo al Sector Privado”. Documento de Discusión preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo (RE1/OD2), Noviembre 1997. Nogales, Gottret & Asociados- Consultores Internacionales. Pg. 2.

sus actividades están concentradas en financiamientos a corto plazo. En segundo lugar, otro problema importante, es el hecho que los mecanismos de promoción de inversión y comercio exterior, siguen siendo inadecuados, a pesar de los esfuerzos por parte de instituciones como el Banco del Nordeste, y SEBRAE y PROMOEXPORT de Bahía. En tercer lugar, otro inconveniente es la poca calificación de las empresas para la formulación adecuada de sus necesidades de financiamiento, lo que revela que existen carencias en la capacitación gerencial, o en la calidad de las consultorías a las que acuden. En cuarto lugar, la falta de instrumentos adecuados de financiamiento para pequeñas empresas de base tecnológica, constituye otra barrera, aunque sigue habiendo varios programas del Banco Nacional de Desenvolvimiento (BNDES), del Banco do Brasil, y del Banco do Nordeste, puestos en marcha para mejorarlos, algunos de ellos desarrollándose en conjunción con el SEBRAE. En quinto lugar, la restricción de acceso al crédito, es otro impedimento que se debe a las elevadas exigencias de garantías, y la contrapartida de recursos propios. En sexto lugar, los elevados costos de financiamientos, también están obstruyendo el desarrollo empresarial y de las PYMES, ya que se basan alrededor de las altísimas tasas de interés vigentes en el país. En séptimo lugar, la concentración de la aplicación de recursos de las líneas de medio y largo plazo para el comercio exterior destinadas a las PYMES de las regiones del Sur y del Sudeste, revelan la gran necesidad de una mayor capacitación de las empresas del nordeste para que puedan acceder a esos recursos. En octavo y último lugar, hay una gran escasez de instrumentos de financiamiento para las deudas de medio y largo plazo de las empresas, como por ejemplo, mercados de valores a través de bolsas locales, o líneas de suscripción de valores de deudas, para facilitar, o impulsar, *commercial papers* de PYMES.

En el mercado de capitales, los obstáculos predominantes están relacionados con el hecho de que la mayoría de las PYMES de la región del Nordeste están constituidas bajo la forma de sociedades limitadas, y para poder acceder a los mecanismos del mercado de capitales, a partir de la emisión de valores mobiliarios o a través de incentivos como el FINOR, tendrán que convertirse necesariamente en sociedades anónimas (S/A). En conclusión, otra deficiencia del mercado, es la bastante reducida oferta de capital de riesgo. Aún así, ha habido esfuerzos recientes para incrementarla, como por ejemplo, los

“Fondos Mutuos de Inversión em Empresas Emergentes” y las “Compañías de Capital de Risco”, aunque no han conseguido atender lo suficiente a las empresas.²¹

En Paraguay, en contraste con Argentina y Brasil, y al igual que en Bolivia, el sistema financiero y el mercado de capitales, está en un estado de equilibrio relativo, aunque sigue habiendo restricciones para el desarrollo y expansión empresarial y de las PYMES, relacionadas con la crisis financiera de 1995, y la consecuente falta de financiamiento del sistema bancario, más los términos que se aplicaron.

La crisis financiera de mayo de 1995, tuvo el efecto negativo de reducir notablemente los créditos al sector privado. De esa manera, en julio de 1996, los saldos de créditos estaban a 7% por debajo del nivel de abril de 1995, y casi a 20% menos de los precios constantes en términos de poder de adquisición. Los créditos que más disminuyeron, en contraste con las grandes empresas y las microempresas, fueron los de las PYMES. A finales de agosto 1996, el 12% de los préstamos estaban en mora, (e incluso se decía que llegaron a 30%). Después de la crisis, la posibilidad de que se repitiese ha sembrado la incertidumbre y el desaliento. Así, en 1997, los préstamos a empresas vinculadas, más otros problemas de gestión, determinaron el deterioro patrimonial y la insolvencia de algunas entidades bancarias, afectando y perjudicando más a las PYMES que a otras empresas, sobre todo en lo que concierne a los créditos mayores a corto plazo, siendo las grandes empresas las que han recibido mayor porcentaje de préstamos que las PYMES a corto plazo. Ha habido incluso quejas por parte de los empresarios sobre las altas tasas de interés, que llegaron a 20% y 25%.

De todas formas, Paraguay ha emprendido algunas acciones para afrontar los problemas financieros de las empresas, como por ejemplo, estableciendo el Fondo de Desarrollo Industrial (FDI), que puede otorgar préstamos a mayores plazos, aunque también ha habido quejas por la falta de fondos para financiar capital de trabajo y las exportaciones. Aún así, ninguna empresa pequeña y pocas medianas han ingresado en la Bolsa de Valores. Sin embargo, algunas empresas financieras lo han hecho, como por ejemplo FUPACODE, una cooperativa de microempresas, que ha vendido títulos a corto plazo a través de la Bolsa, y ha usado los fondos para prestar a las microempresas.

²¹ “*Brasil- Elementos Gerais para uma Estrategia de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial de Pequenas e Meias Empresas (EDE/Nordeste do Brasil)*”, Diciembre 1997. Pgs. 5, 6-7.

Mientras tanto, algunas otras empresas grandes y medianas están considerando su participación en la Bolsa, algunas de las cuales podrían solicitar, hasta entonces, una mezcla de financiación accionaria y crediticia de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) o de la Corporación Financiera Internacional (CFI).²²

En Uruguay, más en convergencia con Argentina que con Brasil, y en divergencia con Bolivia y Paraguay, la situación del sistema financiero y del mercado de capitales es inestable.

Los obstáculos predominantes en el sistema financiero, incluyen el carácter primario del sistema, la deficiente formación financiera y la escasa propensión al riesgo de la cultura empresarial, la reducida capitalización de las empresas, la reducida atención al mercado de PYMES, principalmente al financiamiento a largo plazo, la ausencia de alternativas de financiación al crédito, y el difícil acceso de las PYMES al crédito por la demanda de garantías reales.

El mercado de capitales tiene el problema principal de ser muy estrecho.²³

3.3. Sistema de Innovación y Desarrollo Tecnológico

En esa área, los países más inestables y con la mayor serie de deficiencias, son Brasil y Paraguay. Mientras que en Brasil, la inestabilidad se debe a una larga serie de obstáculos relacionados con el desarrollo tecnológico en el campo de tecnologías de gestión, de infraestructura de laboratorios, de cultura de normalización y certificación, de información tecnológica, de servicios de divulgación, y de capacitación de recursos humanos, en Paraguay, el desequilibrio se basa alrededor de problemas con el espíritu emprendedor, con la cooperación entre las empresas, con el bajo nivel de productividad, y con las normas y estándares de calidad.

En Brasil, el sistema de innovación y de desarrollo tecnológico está en un estado de desequilibrio. Los principales obstáculos al desarrollo tecnológico se encuentran en el

²² *“Paraguay- Lineamientos de Estrategia para el Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas”*. (FII-CSS-SST-06). Pgs. 12-13.

²³ *“Uruguay- Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo Empresarial- Pequeña y Mediana Empresa”*. Pg. 9.

campo de las tecnologías de gestión, ya que la gestión empresarial se está llevando a cabo de forma inadecuada, además de haber una escasez de entrenamiento en gestión tecnológica y gestión de calidad. En adición, también hay irregularidades ligadas a la infraestructura de laboratorios de calibración y ensayos, a la cultura de normalización y certificación, a la información tecnológica, a los servicios de divulgación, y a la capacitación de los recursos humanos.

En primer lugar, en la región del Nordeste, el Sistema de Innovación y Capacitación Tecnológica del Nordeste, formado por la Rede Nacional de Laboratorios de Ensayo y Calibración, por las Universidades (sobre todo las Federales), y por Institutos Tecnológicos (en especial el ITEP, el CEPED y el NUTEC, de los Gobiernos de Pernambuco, Bahía y Ceará, respectivamente), tiene poca presencia en la Red Brasileña de Calibración (RBC). Representando el 4% del total nacional, tiene apenas 3 laboratorios credenciados y 5 en fase de credenciamiento (todos en Bahía). En lo referente a la Red Brasileña de Laboratorios de Ensayos (RBLE), el Nordeste solo tiene 4 laboratorios credenciados, 3 en Bahía y 1 en Pernambuco, lo que solo representa el 5.7% del total nacional. En consecuencia, eso obliga a las empresas con costos elevados y con dificultades de acceso, a suplantar sus necesidades encaminando sus instrumentos y productos o prototipos hacia los laboratorios del Sudeste y Sur del país, donde están concentradas esas redes de laboratorios.

Al mismo tiempo, en un ambiente donde destacan cada vez más las necesidades de certificación de calidad, las empresas instaladas en el Nordeste, han tenido dificultad acompañando el reducido avance de Brasil en esa área. A partir de 1990, las empresas Brasileñas percibieron la importancia de afiliarse al club de las normas de la serie ISO 9000, y las empresas grandes empezaron a demandar productos y servicios de las pequeñas y medianas empresas según determinados niveles de elegibilidad, previstos en sus Manuales de Calidad, las cuales empezaron a ejercer mayor control de las materias primas y/o insumos básicos sobre sus suministradores, formando una cadena de rastreamiento del producto, de manera que se pudiese asegurar su calidad. Ese fenómeno ha proporcionado, hasta ahora, la certificación de cerca de 2040 empresas en el país, con más del 60% siendo PYMES. En el Nordeste, entretanto, solo se encuentra un 6% del

número de certificados emitidos en el país, en comparación con el 76% del Sudeste y el casi 13% del Sur.

En segundo lugar, la infraestructura de laboratorios de calibración y ensayos, es incipiente, dados los pocos laboratorios disponibles en la región del Nordeste.

El problema con la cultura de normalización y certificación, es que es muy escasa, especialmente en las empresas que no actúan en el comercio exterior, en adición al poco conocimiento que hay sobre las restricciones y posibilidades en el área de Propiedad Industrial.

En relación al campo de información tecnológica, la deficiencia se basa en torno a la insuficiente oferta a través de los consultores, universidades actuantes y otras instituciones, o a la dificultad de acceso de los interesados. Básicamente, no hay suficiente interface entre la oferta y la demanda. En los últimos años, se ha registrado un avance significativo en esta área, dada tanto la evolución conceptual de la Red de Informaciones Tecnológicas, basada en el ámbito del PADCT/TIB, con 14 núcleos especializados y 6 núcleos regionales, como la operación articulada entre sí y con otros sistemas de información a la industria. Aún así, de los 20 núcleos, en la región del Nordeste hay solamente 2.

La insuficiencia de los Servicios de Divulgación por parte de las agencias de fomento y la insuficiencia de divulgación de los servicios existentes, son una de las causas de la baja participación de las PYMES del Nordeste en los mecanismos de fomento (como el FINEP, el BNDES, el Banco del Nordeste, la MCT y el SEBRAE), basándose sobre la falta de conocimiento de los empresarios sobre las líneas de financiamiento disponibles para mejorar la calidad y productividad durante las visitas realizadas por el equipo responsable del citado estudio sobre Brasil.

Por último, cabe destacar el obstáculo importante para el desarrollo tecnológico de las empresas del Nordeste que representa la insuficiencia en la capacitación de recursos humanos para atender la demanda por esos servicios especializados.²⁴

²⁴ *“Brasil- Elementos Gerais para uma Estrategia de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial de Pequenas e Meias Empresas (EDE/Nordeste do Brasil)”*, Diciembre 1997. Pgs. 8-9.

En Paraguay, en convergencia con Brasil, el área en cuestión también está desequilibrada, aunque los problemas están relacionados con la carencia de espíritu emprendedor, la ausencia de una tradición de cooperación entre empresas, la baja productividad, y la poca capacidad de certificación de normas y estándares de calidad.

La falta de preparación empresarial en Paraguay para los riesgos que presenta el nuevo panorama internacional señala, en especial, hacia la carencia de espíritu emprendedor y la ausencia de una tradición de cooperación entre las empresas, lo que, aunque falte suficiente información de confianza, incrementa los costos de adquisición y de exportaciones.

Según encuestas del BM, la mayoría de los empresarios en Paraguay, clasificaron a la baja productividad como el factor clave que restringe el desarrollo empresarial, directa o indirectamente, dada la poca capacitación de los ejecutivos, gerentes, supervisores, y trabajadores. Se atribuyen también, la subutilización de plantas y equipos disponibles y el bajo aprovechamiento de las posibilidades de subcontratación. De igual forma, también contribuye a ello el descuido en la comercialización, en especial, la comercialización internacional. Otro factor que ha contribuido a la baja productividad, ha sido la tasa relativamente débil de las inversiones, sobretudo en equipo (agravado por el hecho que a veces se invierte en equipo no lo suficientemente actualizados en cuestión de cambios tecnológicos). En parte, ello se debe, a las imperfecciones intrínsecas a la toma de decisiones y a los problemas de financiamiento señalados.

En relación a las normas y estándares de calidad, el problema es que no existe capacidad local para la certificación de normas semejantes a las de ISO 9000, y se requeriría, por tanto, establecer normas básicas para mejorar las posibilidades de exportar en el Mercosur y en otros mercados.²⁵

3.4. Recursos Humanos

²⁵ *“Paraguay- Lineamientos de Estrategia para el Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas”*. (FII-CSS-SST-06). Pgs. 13-14.

En ese campo, los países más inestables, con el mayor número de obstáculos, son Bolivia, en especial Brasil, y Paraguay. Mientras que en Bolivia, el desequilibrio se debe a problemas institucionales de legislación laboral, y de muy baja capacitación laboral, en Brasil, el desequilibrio destaca más, dados los obstáculos constituidos por la baja capacitación de la mano de obra, la baja capacitación gerencial, la falta de consultores de áreas específicas, y la carencia de profesionales calificados para el turismo. En Paraguay, el desnivel se debe a problemas no tan graves, también de capacitación laboral (aunque no tan seria), y de derechos laborales de mujeres.

En Bolivia, la situación desequilibrada se basa en torno a la poca legislación laboral, y a la baja preparación y capacitación laboral.

En primer lugar, en relación a la legislación laboral, todavía existe pena de cárcel para los casos en que los patronos de trabajo no se acatan a las disposiciones del Ministerio de Trabajo en la resolución de conflictos laborales. Eso tiene el efecto de que el sector privado continúe temiendo la contratación de personal, y que en consecuencia, siga existiendo una gran tendencia hacia la subcontratación de servicios, mediante la cual el trabajador se queda sin mayor protección o seguridad. El peor de los casos es el de las cooperativas mineras, que funcionan como unidades de subcontratación para las grandes empresas mineras, en las que no existe ningún tipo de salario mínimo ni otros beneficios sociales. También hay una tendencia hacia las operaciones intensivas en capital, en vez de operaciones intensivas de recursos o capital humano, que es lo que más le convendría a Bolivia considerando su ventaja comparativa en esos recursos.

En relación a la capacitación laboral, se entiende que en Bolivia el problema es serio, puesto que actualmente, no hay capacidad de entrenamiento para trabajadores y microempresarios, aunque las encuestas, desarrolladas por sector productivo, no son lo suficientemente claras, y por tanto, los resultados tampoco.²⁶

En Brasil, el estado de desequilibrio es el más grave, dadas las barreras al desarrollo empresarial y de las PYMES formadas por la baja capacitación de la mano de

²⁶ “**Bolivia-** *Estrategia de Apoyo al Sector Privado*”. Documento de Discusión preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo (RE1/OD2), Noviembre 1997. Nogales, Gottret & Asociados- Consultores Internacionales. Pg. 4.

obra, la baja capacitación gerencial, la falta de consultores de áreas específicas, y la falta de profesionales calificados para el turismo.

La primera gran barrera se basa en torno a la poca capacitación de la mano de obra, y al bajísimo nivel de educación formal de la población de la región del Nordeste de Brasil, tal y como demuestran los altos índices de analfabetismo de la región. El acceso a la formación a nivel superior está restringido a una pequeña porción de la población, aunque paradójicamente, no se ha identificado una falta de profesionales especializados para el sector productivo en general. Aún así, en algunos sectores productivos, las empresas grandes especialmente, “importan” técnicos de otras regiones del país. Además de contar con escuelas técnicas, industriales y agrícolas, capaces de solucionar, en parte, las deficiencias de la mano de obra especializada. Las PYMES tampoco tienen un sistema de programas internos de entrenamiento de mano de obra, aunque cabe destacar que hay instituciones prestadoras de servicios de entrenamiento de los recursos humanos.

Aún así, el llamado sistema “S”, destaca en el campo de capacitación de la mano de obra, con el Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI), que tiene varias unidades esparcidas por diferentes Estados de la región del Nordeste, y el Centro Federal de Educación Tecnológica (CEFET), que está presente en algunos Estados, aunque los dos tienen carencias de equipos y laboratorios utilizados en los cursos de Tecnología, Ingeniería y Maestría, y en la prestación de servicios al sector productivo.

El problema de la baja capacitación gerencial, también se debe al inadecuado nivel de educación formal de la población de la región, sobre todo en lo que concierne a las PYMES, cuyos empresarios, que al final acaban ejerciendo como administradores, poseen deficiencias de gestión de emprendimientos productivos. El SEBRAE lleva intentando solucionar ese problema con cursos de entrenamiento empresarial de los micro y pequeños empresarios, aunque no es suficiente, a lo mejor a causa de la poca duración de esos cursos, lo que los convierte en superficiales, o el reducido número de empresas a las que se les proporciona esos cursos. Uno de esos programas es el Empretec, que tiene el objetivo de apoyar a empresarios y de capacitar a futuros emprendedores, aunque en general, los programas son de carácter tópico con resultados no muy claros.

En conexión con la cuestión de baja capacitación gerencial, también se detectan otros tipos de problemas, como la insuficiente difusión de informática como instrumento de gestión de empresas, especialmente en las pequeñas, y el poco conocimiento de los pequeños y medianos empresarios sobre las posibilidades de expansión de mercados a través del mercado externo.

Otro problema indirectamente relacionado con la gestión es la inexistente oferta de consultores en áreas específicas, especialmente en el área de asesoría jurídica en derecho societario y comercio exterior, además de en el área de gestión tecnológica.

Por último, el sector de turismo, carece de profesionales calificados para su exploración.²⁷

En Paraguay, en paralelo a Bolivia y Brasil, hay un estado de inestabilidad, aunque no tan serio como en Brasil, con los principales obstáculos estando relacionados con la falta de recursos humanos calificados, y la poca participación de la mujer en posiciones laborales altas.

La escasez de recursos humanos calificados (como por ejemplo, mano de obra, profesiones, técnicos/as, y gerentes), ha sido reconocido como un obstáculo substantivo para el desarrollo empresarial a todo nivel. La encuesta del BM, refleja que se debe a la poca cobertura y calidad del sistema educativo formal. De hecho, la cobertura y el nivel de la educación primaria es la peor del Mercosur, y ha habido críticas tanto a la calidad de la mencionada educación, como a la relevancia y suficiencia de la mayor parte de la educación vocacional, de la educación postsecundaria y de los cursos ofrecidos por el SNPP del Ministerio de Educación que está respondiendo mucho mejor a la demanda del mercado.

Otro problema es el hecho que, en Paraguay, la participación de la mujer en posiciones de responsabilidad empresarial es muy limitada, con solo 25% de la fuerza

²⁷ *“Brasil- Elementos Gerais para uma Estrategia de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial de Pequenas e Meias Empresas (EDE/Nordeste do Brasil)”*, Diciembre 1997. Pgs. 9, 10-11.

laboral, el 33% del sector de servicios, y el 27% en el sector de la Pequeña empresa, estando representados por mujeres.²⁸

3.5. Sistema Institucional de Apoyo Técnico, Gestión Empresarial y Cooperación entre Firmas

En ese bloque temático, los países más desnivelados son Argentina, Brasil, y en especial, Uruguay. Mientras que en Argentina la inestabilidad se debe a problemas con la poca utilización de los servicios oficiales, la inexistencia de un buen sistema de gestión pública, y la escasa utilización de las PYMES de consultorías privadas, en Brasil, el desequilibrio se debe a la falta de sistemas competentes de apoyo técnico para el comercio exterior, y a la falta de formación de redes de empresas en la región del Nordeste. En Uruguay, el estado de inestabilidad es el peor de todos, dados los problemas principales relacionados, entre otros, con la poca adecuación de los cursos de capacitación técnica a los requerimientos empresariales y a las necesidades de capacitación de los gestores, el insuficiente desarrollo de los servicios tecnológicos hacia las empresas, y la poca coordinación entre los agentes de promoción exterior.

En Argentina, la situación del sistema institucional de apoyo técnico, gestión empresarial y cooperación entre firmas es inestable, dadas las restricciones vinculadas a la limitada utilización de los servicios oficiales, a la inexistencia de tanto una estrategia proactiva de llegada a las firmas, como de un estilo de gestión pública, y la escasa utilización de las consultorías privadas por parte de las PYMES.

La utilización de servicios oficiales de apoyo a las PYMES, es muy limitado, ya que predomina el desconocimiento de las instituciones e instrumentos oficiales existentes. El hecho de que no existe una estrategia proactiva de llegada a las firmas, ni un estilo de gestión pública basado en un enfoque dirigido al cliente, más la carencia de coordinación adecuada entre los servicios existentes, también representan obstáculos al desarrollo. En relación a los servicios privados, predomina la escasa utilización de consultorías privadas por parte de las PYMES, aunque es atribuible a problemas de falta de recursos financieros para la contratación de tales servicios, y principalmente a la falta de identificación de su

²⁸ *“Paraguay- Lineamientos de Estrategia para el Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas”*. (FII-CSS-SST-06). Pgs. 14-15.

utilidad. En adición, la propensión de definir mecanismos de cooperación entre firmas es baja, y por tanto, junto con algunos otros servicios de consultoría, limita la posibilidad de acceso.²⁹

En Brasil, en paralelo a Argentina, también hay inestabilidad, aunque las barreras al desarrollo del sistema institucional de apoyo técnico, gestión empresarial y cooperación entre firmas, están conectadas a la inexistencia de un buen sistema de apoyo técnico al comercio exterior, y a la poca formación de redes de empresas en la región.

Las empresas de la región del Nordeste no cuentan con buenos sistemas, o incluso con instituciones competentes de apoyo técnico al desarrollo del comercio exterior. La región también tiene carencias en el campo de servicios a las PYMES. La actuación del SEBRAE con importantes programas ha sido muy dispersada, lo que ha acabado perjudicando los resultados de la actuación. Aparte de eso, los servicios existentes están muy concentrados, con algunas excepciones en las capitales, destacando la falta de apoyo al sector productivo en el interior del país.

La región del Nordeste también presenta muy poca experiencia en la formación de redes de empresas. Otro obstáculo es la falta de tradición en la práctica de asociación entre las empresas, incluso para llevar a cabo la capacitación de mano de obra, o compras, lo que exige el desarrollo de otras formas de cooperación.³⁰

En Uruguay, la situación de ese bloque temático es la más desequilibrada de todas, ya que presenta una serie de obstáculos mucho más problemáticos, relacionados con la poca adecuación de los cursos de capacitación técnica a los requerimientos empresariales y a las necesidades de capacitación de los gestores, el insuficiente desarrollo de los servicios tecnológicos hacia las empresas, y la poca coordinación entre el gran número de agentes operando en materia de promoción exterior, entre otros.

En el apoyo técnico y gestión empresarial, Uruguay presenta un bajo nivel de adecuación de los cursos de capacitación técnica a los requerimientos empresariales y a

²⁹ *“Argentina- Lineamientos para la Estrategia de Desarrollo Empresarial Pequeñas y Medianas Empresas”*. Borrador de la Estrategia. Pgs. 7-8.

³⁰ *“Brasil- Elementos Gerais para uma Estrategia de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial de Pequenas e Meias Empresas (EDE/Nordeste do Brasil)”*, Diciembre 1997. Pg. 7.

las necesidades de capacitación de los gestores, además de una baja especialización en la oferta de cursos, una escasa adecuación de la oferta formativa técnica reglamentada y curricular a las demandas actuales y futuras de las empresas, una baja calidad de la enseñanza técnica intermedia, una insuficiencia de acciones de reciclaje de recalificación de la mano de obra, e insuficiencia de apoyos actualizados para el problema de la empresa familiar.

En cuestión de apoyo productivo y tecnológico, en Uruguay, existe un insuficiente desarrollo de servicios tecnológicos hacia las empresas, y no hay un sistema nacional de acreditación y de homogeneización de normas técnicas en relación con el Mercosur y mercados internacionales (normativa de calidad). La consultoría empresarial está caracterizada por la insuficiencia de su especialización de acuerdo con estándares internacionales, y hay escasez de conocimientos y recursos de las PYMES para definir su posición competitiva y sus acciones estratégicas, hay pocos e insuficientes recursos y apoyos para la promoción de nuevos empresarios, y una reducida integración vertical de los procesos productivos para preparar la realización de alianzas comerciales.

En adición, hay un gran número de agentes operando en Uruguay para la promoción exterior, sin cualquier tipo de coordinación entre ellos, tomando acciones sin entidad, concentradas en el corto plazo y con poca orientación a la modificación de pautas de comportamiento internas de las empresas. Al mismo tiempo, la mayor parte de las empresas tiene dificultad de acceso a los sistemas de información empresarial.³¹

3.6. Infraestructura Física y Territorio

Los países más inestables de esa área, son Argentina, Bolivia, en especial Brasil, Paraguay y Uruguay. Mientras que en Argentina el estado de desequilibrio se debe a obstáculos inherentes a los sectores de energía, de comunicaciones, de transporte carretero, de transporte ferroviario, de transporte fluvial y de medio ambiente, en Bolivia, la inestabilidad es más seria, originando en la mala condición de las carreteras. Brasil refleja ser el país más inestable, dados los graves problemas de suministro de agua y saneamiento básico, de hidrovías, de sistemas de carreteras, de transporte ferroviario, y de

³¹ *“Uruguay- Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo Empresarial- Pequeña y Mediana Empresa”*. Pgs. 8-9.

puertos. Por último, en tanto que Paraguay también proyecta inestabilidad, basada en los problemas de transporte, electricidad, de líneas telefónicas, y de infraestructura física, en Uruguay, la situación anormal tiene sus raíces en problemas de transporte, el suelo industrial, los residuos industriales, y la normativa medioambiental.

En Argentina, hay desequilibrio, aunque en los últimos años el sector de infraestructura física y territorio ha experimentado desarrollo. Aún así, los obstáculos de impacto reducido identificados tienen relación con la energía, las comunicaciones, el transporte carretero, el transporte ferroviario, el transporte fluvial, y el medio ambiente.

El problema con la energía eléctrica, es que las tarifas actuales para las PYMES están consideradas como muy altas, ya que para negociar una tarifa de energía en el Mercado Eléctrico Mayorista, las firmas deben ser consideradas Grandes Usuarios, con un mínimo de 1.000KW de potencia contratada.

En las comunicaciones, el obstáculo predominante es la existencia de distorsiones significantes que afectan a las PYMES principalmente, vinculadas al costo de las comunicaciones desde el interior del país a Buenos Aires.

En el área de transporte carretero, los problemas originan en la relativa antigüedad del parque automotor. En tanto que el transporte ferroviario tiene un insuficiente desarrollo de las vinculaciones con Brasil y Chile, en el transporte fluvial, los principales problemas actuales son de dragado y señalización, y de falta de equipo y de puertos especializados. En el medio ambiente, Argentina refleja que la legislación nacional vigente necesita construir más plantas de tratamiento de efluentes, ya que el transporte a dichas plantas de residuos sólidos peligrosos acumulados para neutralizarlos, genera costos considerables para las firmas, sobre todo para las PYMES.³²

En Bolivia, en paralelo a Argentina, la situación es inestable, aunque los problemas son más serios, dado el mal estado de las vías, que constituye un gran obstáculo al comercio nacional y al desarrollo de las exportaciones no tradicionales.

³² “**Argentina-** Lineamientos para la Estrategia de Desarrollo Empresarial Pequeñas y Medianas Empresas”. Borrador de la Estrategia. Pg. 9.

Recientemente, el gobierno Boliviano ha descentralizado el presupuesto, pasando una parte significativa a las prefecturas, que están encargadas del desarrollo de la infraestructura del transporte departamental. Por otro lado, las municipalidades también están a cargo del desarrollo de infraestructura económica básica, como caminos de acceso, puentes, etc. De todas formas, resalta, que tanto las prefecturas como las municipalidades, deben dar mayor prioridad al desarrollo de la infraestructura económica básica, especialmente el vial.

El hecho de que en Bolivia no existe transporte básico eficiente, ya que el mantenimiento de vías es muy deficiente, representa una gran barrera al desarrollo de las exportaciones no tradicionales. La falta de política de inversión gubernamental tanto central, como departamental y municipal, está dejando de lado proyectos de mantenimiento y mejoramiento a ser recuperados en parte por peajes. Tampoco existe planificación nacional que dé prioridad a vías departamentales, ni a planes de desarrollo municipal, cuyos objetivos coincidan con los del gobierno central, como por ejemplo, de desarrollo de exportaciones no tradicionales intensivas en mano de obra.³³

Brasil es el país más inestable, dados los problemas relacionados con el suministro de agua y saneamiento básico, las hidrovías, los sistemas de carreteras, el transporte ferroviario, y los puertos.

La infraestructura brasileña sigue estando impregnada de cambios. Mientras que por un lado, el Estado está privatizando activos de infraestructura para que el sector privado los explore, por otro lado, está creando un sistema regulatorio que permita el control de la actuación de las empresas en ciertas actividades. Por su parte, el sector empresarial está pasando a ejercer un papel muy activo a medida que se van creando y estableciendo las condiciones para que la provisión de estructura física básica se convierta, más y más, en una atractiva oportunidad de negocio. El sector privado ya ha tomado parte en el área de generación de energía eléctrica y telecomunicaciones.

³³ “**Bolivia-** Estrategia de Apoyo al Sector Privado”. Documento de Discusión preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo (RE1/OD2), Noviembre 1997. Nogales, Gottret & Asociados-Consultores Internacionales. Pg. 3.

También está ayudando la cooperación internacional, como por ejemplo del BID, que está financiando proyectos de saneamiento básico, infraestructura turística, vías ferroviarias y rodovías, entre otros, y de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) que enfocan su atención en la mejora de las condiciones sociales y ambientales de diferentes partes del país, sobre todo en las pequeñas comunidades locales, que terminan auxiliando en la implementación de pequeñas infraestructuras, como carreteras vecinas, fosas sépticas, y pequeños sistemas de abastecimiento de agua y energía eléctrica.

En la región del Nordeste de Brasil, el suministro de agua y saneamiento básico, representa la carencia principal, especialmente en la oferta de sistemas de agotamiento sanitario. El suministro domiciliario todavía es deficiente.

En el sistema hidroviario nordestino, la principal hidrovía es la de San Francisco, de 2,500 Km. Sus principales problemas son la falta de dragado en algunas partes, que aumenta el calado y la capacidad de transporte de carga, la deficiencia del sistema de señalización y balizamiento del canal principal, el asesoramiento provocado por la retirada de la mata nativa en los bordes del río San Francisco, y la obsolescencia de los puertos y sus equipos, sobretodo en Petrolina (PE) y Pirapora (MG).

El problema con las redes de carreteras, está relacionado con el hecho de que no hay suficiente conexión entre ellas, siendo escasa la intermodalidad que posibilite la fluidez de la producción regional. Aunque la red de carreteras predomina en la región, padece problemas relacionados con su deficiente y onerosa manutención, dada la cantidad de vías existentes y el volumen de carga que transportan, incrementando así el costo de carga, la pequeña proporción de vías pavimentadas, en relación al total de carreteras, las cuales tienden a privilegiar las áreas más ricas y pobladas, y que por tanto aumenta el costo del transporte de la producción de la región del interior, que es la principal suministradora de alimentos e insumos primarios, y el amplio predominio de simples sistemas de pavimentación (de único sentido en cada lado), que dificulta y onera el tránsito por carreteras de más tráfico y por donde pasan volúmenes de carga más substanciales. Los principales problemas que afectan a partes relevantes de esa red de carreteras, son los atascos que se forman en las áreas cercanas a las regiones metropolitanas y en las zonas de gran dinámica comercial, el desgaste de la superficie de circulación, más acelerado donde hay un volumen intenso de tráfico de vehículos de carga

circulando en rodovías de baja capacidad operacional, la ineficiencia de la pavimentación y su mantenimiento posterior, y la ausencia de pavimentos en trechos importantes, sobre todo en las intersecciones entre las rodovías federales y estatales. Por último, también hay problemas creados por la inexistencia de carreteras vecinales y por la casi completa falta de pavimentación en ese tipo de vía de acceso, tan importante para la economía de los productores del interior de la región.

En cuestión de vías ferroviarias, la región del Nordeste de Brasil no tiene una buena red que permita la construcción de un sistema multimodal eficiente de transporte, a parte del hecho que las pocas ramificaciones existentes padecen graves problemas de ineficiencia y obsolescencia. Otro problema es el hecho que las vías ferroviarias de la región siguen utilizando carriles muy estrechos con bajo potencial de carga.

En torno al sistema portuario marítimo del Nordeste, formado por los puertos de Fortaleza (CE), Natal (RN), Salvador (BA), Aratu (BA), Recife (PE), Suape (PE), Aracaju (SE), Cabedelo (PB), San Luis (MA) y algunas terminales privadas de uso específico, tiene como principales problemas, los altos costos de operación (exceptuando Suape), y el mal estado de conservación y la obsolescencia de los equipos portuarios en varios puertos de la región, aunque hay grandes expectativas con el proceso de privatización del sector, que afectará especialmente las actividades de servicios portuarios, y que puede que modifique algunas leyes que dificultan su crecimiento y modernización e impiden la participación de capital extranjero en la actividad.³⁴

En Paraguay, en paralelo a Argentina, Bolivia, y Brasil, también hay inestabilidad. Es el país más atrasado del Mercosur en electricidad, teléfonos y carreteras, y los problemas más serios que tiene son de transporte, electricidad, de líneas telefónicas, y de infraestructura física.

El transporte tiene costos excesivos (alrededor de 30%), que originan del enfrentamiento de dos de las empresas más importantes del país, y hay trechos de caminos no pavimentados que impiden entregas en periodos de fuertes lluvias, lo que afecta en mayor medida a las PYMES y a las empresas del sector agrícola en particular.

³⁴ *“Brasil- Elementos Gerais para uma Estrategia de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial de Pequenas e Meias Empresas (EDE/Nordeste do Brasil)”*, Diciembre 1997. Pgs. 11-15.

La transmisión de electricidad presenta interrupciones de servicio y fluctuaciones de voltaje, aunque no presenta un gran problema para las PYMES, puede que porque el precio de la electricidad es el más bajo de los países vecinos.

La instalación de nuevas líneas telefónicas se está retrasando, lo que agrava su alto costo y su servicio limitado, especialmente en el interior del país y con las comunicaciones de larga distancia y con el exterior. Eso afecta a la actividad empresarial a causa de los retrasos con la importación de bienes y el aumento en los costos de comunicación. En teoría, para satisfacer la demanda insatisfecha, el número de líneas tendría que aumentar de 151,000, estimadas en 1994, a alrededor de 500,000 para el año 2000.³⁵

En Uruguay, al igual que en Argentina, Bolivia, Brasil y Paraguay, hay estado de inestabilidad, dados los problemas relacionados con el transporte, el suelo industrial, los residuos industriales, y la normativa medioambiental.

En términos de transporte, destaca en especial el escaso desarrollo de la intermodalidad y de actividades conexas (logística), mientras que en relación a la política de suelo industrial, hay una escasa concentración geográfica de actividad similar, desincentivando la oferta de servicios, y la inexistencia de facilidades infraestructurales para la implementación y el traslado de las nuevas empresas. Por último, el tratamiento de los residuos industriales, al igual que el respeto hacia la normativa ambiental, es insuficiente.³⁶

4. TERCERA PARTE

Aunque el análisis precedente refleja, tanto diferentes niveles de estabilidad nacional en Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, como diferentes niveles de estabilidad en sus procesos de desarrollo empresarial y de las PYMES, debido a los múltiples y distintos obstáculos inherentes tanto al sector público como al privado, el

³⁵ *“Paraguay- Lineamientos de Estrategia para el Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas”*. (FII-CSS-SST-06). Pg. 15.

³⁶ *“Uruguay- Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo Empresarial- Pequeña y Mediana Empresa”*. Pg. 8.

papel que las PYMES juegan en el sector privado, en las estructuras productivas nacionales, y en las economías de los países del Mercosur en general, es muy importante, particularmente en relación al comercio exterior y las exportaciones de productos manufactureros.

4.1. Importancia de las PYMES en las Economías Nacionales

La gran presencia de las PYMES en el sector privado de los países del Mercosur queda evidenciada por las cantidades de establecimientos y el empleo que generan, también representadas en cuadros que presentan un panorama muy diverso y disperso.³⁷ Todos los países cuentan con un gran número de PYMES, que al mismo tiempo crean una gran parte del empleo nacional.

En general, en el sector privado, en comparación con las microempresas y las grandes empresas, en tanto que Argentina es el segundo país donde hay más PYMES, generando el segundo número mayor de empleos, Brasil es el primero, Bolivia es el sexto, Chile es el tercero, Uruguay es el cuarto, y Paraguay es el quinto.

Argentina, en 1993, contaba con un total de 90.088 establecimientos industriales, generando 1.007.909 empleos, tenía un total de 14.140 PYMES, creando 4.819.78 empleos, un total de 503.432 establecimientos de comercio, produciendo 1.129.723 empleos, del cual 9719 eran PYMES, empleando a 2.36190 personas, un total de 302.913 establecimientos de otros tipos de servicios, generando 1326.720 empleos, entre los que había 18520 PYMES, creando 582.462 empleos, (véanse cuadros 1,2 y 3, respectivamente). **Brasil**, en 1994, contaba con un total de 1638636 establecimientos, que a finales de 1998, empleaba a 15745947 personas, de los cuales 86256 establecimientos eran PYMES, produciendo 6115156 empleos, lo que representaba el

³⁷ Banco Interamericano de Desarrollo, MIMEO, “*Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa (pyme) de América Latina y el Caribe: (Informe fase II)*”, 1999. Pg. 1. Aun así, la cobertura de los datos supuestamente censales es bastante deficiente, y por eso el citado estudio compara el empleo cubierto por la información disponible y la población total (si se utiliza la población total, el resultado no es muy distinto). La tan baja cobertura de algunos países se debe a la importancia del fenómeno de la economía informal y de subsistencia, y en otros casos se debe a la ineficiencia del registro estadístico correspondiente. Prueba de ello, es el hecho que solo Chile ofrece una cobertura adecuadamente cercana a la población activa, aunque su sistema de información empresarial está basado en datos del sistema fiscal, seguido por Uruguay, a pesar de que su base de datos solo se refiere a sociedades, por tanto ignorando numerosas empresas unipersonales.

38% del empleo total, un total de 16386 empresas de la industria manufacturera y extractiva (exceptuando el sector de agua y electricidad (generación y distribución)), generando 157459 empleos, de los que 1631.2 eran PYMES, creando 94162 empleos, que representaba el 59,8% del empleo total, un total de 245.884 empresas industriales, proporcionando 5.821.305 empleos, con un total de 242.258 PYMES, representando el 98.5% del total de establecimientos, creando 2.750.165 empleos, que representaban el 47.2% del empleo total, (véanse cuadros 6, 7 y 8, respectivamente). **Bolivia**, del total en 1992, de 113.991 empresas, generando 391.716 empleos, había un total 12.091 de PYMES, representando el 10.6% del total, produciendo 127.354 empleos, representando el 32.5% del empleo total, un total, en 1994, de 10583 establecimientos industriales, generando 6352 empleos, de los cuales 1616 eran PYMES, representando el 15.3% del total de empresas, creando 16.553 empleos, representando el 26.1% del empleo total, (véanse cuadros 4 y 5 respectivamente). En **Chile**, en 1997, del total de establecimientos de 526.920, (véase cuadro 9), en 1996, generaban 52102 empleos, (véase cuadro 10), de los cuales, en 1997, 89.675 eran PYMES, (véase cuadro 9), representando el 17% del total de empresas, generando, en 1996, 24.827 empleos, representando el 48% del empleo total, (véase cuadro 10). Por último, mientras que **Paraguay**, en 1997, tenía un total de 9.002 establecimientos, generando 73.215 empleos, con un total de 1992 PYMES, proporcionando el 41% del empleo total (se desconoce el número exacto de empleos), (véase cuadro 11), **Uruguay**, en 1997, tenía un total de 125.850 establecimientos, creando 565.850 empleos, del cual 19626 eran PYMES, produciendo 24.9691 empleos, representando el 44.1% del empleo total, (véase cuadro 12).

Argentina- 1993

En Argentina, la mayor parte de las PYMES se encuentra en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, dado el desigual nivel de desarrollo territorial y la mayor concentración de la población en la provincia de Buenos Aires.

Cuadro 1

Industria		
Estrato por empleo	Establecimientos	Empleo
Micro- De 1 a 10	75.295	225.361
Pequeña- De	11.613	247.635

11 a 50		
Mediana- De 51 a 200	2.527	234.343
Grande- Más de 200	653	300.570
TOTAL	90.088	1.007.909

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 34. (Los cuadros originales presentan más datos, pero para el propósito de este estudio solo se ha utilizado la información necesaria).

Cuadro 2

Comercio

Estrato por empleo	Establecimientos	Empleo
Micro- De 1 a 10	493.653	872.759
Pequeña- De 11 a 50	8.927	169.548
Mediana- De 51 a 200	792	66.642
Grande- Más de 200	60	20.774
TOTAL	503.432	1.129.723

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 34. (Los cuadros originales presentan más datos, aunque para el propósito de este estudio solo se ha utilizado la información necesaria).

Cuadro 3

Otros Servicios

Estrato por empleo	Establecimientos	Empleo
Micro- De 1 a 10	283.843	516.245
Pequeña- De 11 a 50	15.669	313.886
Mediana- De 51 a 200	2.851	268.576
Grande- Más de 200	550	228.013
TOTAL	302.913	1.326.720

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 34. (Los cuadros originales presentan más datos, pero para el propósito de este estudio solo se ha utilizado la información necesaria).

Bolivia- Cuadro 4- 1992. Cuadro 5- 1994

Cuadro 4

Todos Los Sectores

Estrato por Empleo	Establecimientos		Empleo	
Micro- De 1 a 4	101.317	8,9%	88.205	8,0%
PYMES- De 5 a 49	12.091	0,6%	27.354	2,5%
Grandes- 50 y más	583	,5%	6.157	9,4%
TOTAL	113.991	00,0%	91.716	00,0%

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 50. (Los cuadros originales contienen más datos, pero para el propósito de este estudio solo se ha utilizado la información necesaria).

Cuadro 5

Sector Industrial

Estrato por empleo	Establecimientos		Empleo	%
Micro- De 1 a 4	.782	83,0%	18.635	29,3%
PYMES- De 5 a 49	.616	15,3%	16.553	26,1%
Grandes- 50 y más	85	1,7%	28.341	44,6%

TOTAL	0.583	100,0%	63.529	100,0%
--------------	--------------	---------------	---------------	---------------

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 50. La cantidad de establecimientos en el cuadro 5, en 1992, era de 13.761, con un empleo de 76.718 personas. (Los cuadros originales contienen más datos, pero para el propósito de este estudio solo se ha utilizado la información necesaria).

Brasil- 1994

Cuadro 6

Todos los Sectores

Estrato por empleo	Establecimientos		Empleo a 31.12.1998	%
Micro- 00 a 04	1 247 844	6,2	2 101 594	13,3
05 a 09	199 122	2,2	1 288 190	8,2
10 a 19	98 461	,0	1 313 442	8,3
Pequeña- 20 a 49	55 752	,4	1 673 232	10,6
50 a 99	18 612	,1	1 288 002	8,2
Mediana- 100 a 249	11 484	,7	1 751 825	11,1
250 a 499	4 038	,2	1 402 097	8,9
Grande- 500 y más	3 323	,2	4 927 565	31,3
TOTAL	1 638 636	00	15 745947	100

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 53. (Los cuadros originales

contienen más datos, pero para el propósito de este estudio solo se ha utilizado la información presentada).

Cuadro 7

Sector Industrial

Estrato por empleo	Establecimientos	%	Empleo	
Micro- 00 a 09	184.307	75,0	550.079	,4
10 a 49	45.794	18,6	936.615	6,1
50 a 249	12.157	4,9	1.263.471	1,7
PYMES	242.258	98,5	2.750.165	7,2
Grandes- 250 y más	3.626	1,5	3.071.140	2,8
TOTAL	245.884	100	5.821.305	00

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 55. (Los cuadros originales contienen más datos, pero para el propósito de este estudio solo se ha utilizado la información presentada).

Cuadro 8

Industria Manufacturera y Extractiva
(Excluyendo el sector de agua, gas, electricidad
(generación y distribución), y el sector de construcción

Estrato por Empleo	Establecimientos		Empleo	%
Micro- 00 a 09	1.446,9	8,3	3.389,7	21,5
10 a 49	154,2	,4	2.986,6	19,0
50 a 249	30,1		3.039,8	19,3

PYMES	1.631,2	,8	9.416,2	59,8
Grandes- 250 y más	7,3	9,6	6.329,6	40,2
TOTAL	1.638,6	,4	15.745,9	100
		00		

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 55. (Los cuadros originales contienen más datos, pero para el propósito de este estudio solo se ha utilizado la información presentada).

En Brasil, la cantidad de pequeñas empresas en las actividades industriales y de construcción civil es menor, con las empresas con menos de 5 empleados representando el 58% de las empresas, y abarcando el 5% del empleo total, las empresas con menos de 100 empleados representando el 96% de las empresas, abarcando el 34% del empleo total, y las empresas con más de 500 empleados generando el 41% del empleo industrial.³⁸

Chile- Cuadro 9- 1997. Cuadro 10- 1996

Cuadro 9

Establecimientos

REGION	MICRO	PYME	GRANDE	TOTAL
I	14.776	2.047	67	16.890
II	12.650	2.564	103	15.317
III	7.619	1.250	33	8.902
IV	17.647	2.609	70	20.326
V	43.528	8.136	245	51.909
VI	23.864	3.928	91	27.883
VII	35.250	4.372	116	39.738
VIII	48.672	8.205	254	57.131
IX	24.723	3.878	90	28.691
X	31.447	5.545	197	37.189
XI	3.256	486	15	3.757
XI	5.014	1.162	28	6.204
RM	150.001	45.198	3500	198.699
S/I	13.984	295	5	14.284
TOTAL	432.431 (82%)	89.675 (17%)	4.814 (1%)	526.920 (100%)

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 65. El total nacional es superior a la suma de todas las regiones, ya que no hay información respecto a la localización geográfica de 4.945 empresas.

³⁸ J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 56.

Cuadro 10

Empleo

Región	Micro 1 a 4	Pequeña 5 a 49	Mediana 50 a 199	Grande + de 200	Sin Información	Total
I	53,0	45,1	14,3	10,5	7,3	130,2
II	60,7	60,9	7,5	4,3	12,5	145,9
III	30,9	25,6	9,0	12,6	4,0	82,1
IV	79,7	62,1	26,4	12,9	10,0	191,1
V	205,1	194,4	60,7	42,1	24,4	526,7
VI	101,4	94,5	30,8	19,5	8,5	254,7
VII	130,3	130,7	34,9	15,4	5,5	316,8
VIII	236,4	194,2	74,5	59,3	33,6	598,0
IX	165,5	78,8	15,1	6,4	7,3	273,1
X	172,0	131,1	21,5	5,6	4,8	335,0
XI	15,4	11,8	2,4	2,0	0,6	32,2
XII	25,4	22,6	6,3	5,2	1,6	61,1
RM	748,5	782,1	349,4	309,5	73,8	2.263,3
TOTAL	2.024,3 39%	1.833,9 35%	652,8 13%	505,3 10%	193,9 4%	5.210,2 100%

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 65.

Paraguay- 1997

Cuadro 11

Establecimientos y Empleo

Estrato	Establecimientos	Empleo	% Empleo
Micro- 1 a 5	6.866 76%		36
Pequeñas- a 20	1.474 16%		41

Medianas- 21 a 100	518 6%		
Grandes- Más de 100	144 2%		23
TOTAL	9.002 100%	73.215	100

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 203.

Uruguay- 1997

Cuadro 12

Entidades Jurídicas

Tramo de empleo	Establecimientos		Empleo	
Microempresa: De 1 a 4	105.694	84,0%	153.817	27,2%
Pequeña: De 5 a 19	16.835	13,4%	141.586	25,0%
Mediana: De 20 a 99	2.791	2,2%	108.105	19,1%
Grande: De 100 y +	530	0,4%	162.342	28,7%
TOTAL	125.850	100,0%	565.850	100,0%

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 203.

4.2. Las PYMES en la Estructura Productiva Nacional

Aunque no existe información consolidada respecto a todos los países del Mercosur, los diferentes tipos de información existente sobre la relación entre las PYMES y diferentes aspectos económicos en distintos países, refleja la creciente importancia y relevancia de las PYMES en la estructura productiva del sector privado de las diferentes economías, y por tanto su intrínseca crucial importancia constituyente en el proceso de crecimiento económico de los países en general. Aunque ese hecho solo se puede reflejar por medio de la información disponible sobre Brasil y Chile, se podría llegar a concluir que los dos ejemplos indican el progresivo aumento de la participación de las PYMES en la estructura productiva nacional y el comercio exterior de los países del Mercosur en general.

En Brasil, mientras que la productividad según la dimensión de las empresas entre 1995 y 1996, demuestra un incremento en el aporte de las PYMES a la producción nacional, (véase cuadro 13), la cantidad de exportaciones según el tamaño y tipo de empresas entre 1990 y 1996, (véase cuadro 14), demuestra el alto número de PYMES que exportan en comparación con otras empresas, y el peso de la exportación dentro de las ventas totales entre 1995 y 1996, (véase cuadro 15) refleja un aumento en las exportaciones de las PYMES.

En Chile, al mismo tiempo, el valor FOB de las exportaciones por tamaño de empresa, entre 1994-1997, (véase cuadro 16), refleja el creciente flujo de exportaciones de las PYMES.

Como se puede ver en el cuadro 13, entre 1995 y 1996, las PYMES en Brasil produjeron incluso más que las demás empresas del sector privado.

Cuadro 13

Brasil

Productividad según Dimensión de las Empresas, 1995-1996

(Valor añadido bruto por empleado en miles de reales corrientes)

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
1995	29	46	91	100	61
1996	30	52	97	110	67

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 59.

En el cuadro 14, también se puede apreciar que aunque existe una gran concentración de los flujos de exportación en un número reducido de grandes empresas, dado el hecho que 380 empresas exportadoras generan dos tercios de las exportaciones brasileñas, ha habido un explosivo aumento del número de PYMES participantes en el comercio exterior.

Cuadro 14

Exportaciones por Tamaño y Tipo de Empresas, 1990-1996

Tamaño y tipo de empresa	Número de empresas						Exportación (millones US\$)					
	1990		1993		1996		1990		1993		1996	
	o		o		o		o		o		o	

Industriales	887	7,2	384	1,5	766	8,0	0172	4,2	9567	6,4	4977	4,3
Micro	89	,1	468	0,6	371	0,2	34	,4	60	,4	80	,4
Pequeñas	307	5,3	771	0,3	509	8,7	05	,0	84	,5	25	,3
Medianas	972	3,1	058	2,4	852	1,4	964	5,8	612	9,7	0255	1,5
Grandes	19	0,7	117	,2	024	,7	4769	7,0	1211	4,8	3916	0,1
No industriales	650	2,8	244	8,5	631	2,0	1242	5,8	134	3,6	2770	6,7
TOTAL	537	00	3628	00	3397	00	1414	00	8701	00	7747	00

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 59.

El cuadro 15 demuestra la propensión exportadora brasileña desde el punto de vista del volumen de exportación con la facturación total de la empresa. Como se puede ver, la propensión de las PYMES es pequeña pero creciente.

Cuadro 15

Peso de la Exportación dentro de las Ventas Totales, 1995-1996

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	TOTAL (%)
1995	1,7	4,8	12,3	20,1	8,7
1996	1,4	5,6	13,6	19,5	8,3

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 60.

Cuadro 16

Chile

Valor FOB de las Exportaciones por Tamaño de Empresa, 1994-1997

Miles de US\$

Tamaño	1994	1995	1996	1997
Micro	23.748	31.619	26.764	23.100
Pequeña	221.679	248.145	238.019	215.431
Mediana	538.880	615.287	568.722	580.646
PYME	760.559	863.432	806.741	796.077
Grande	10.841.581	15.542.220	14.539.867	15.732.825
S/I	18.821	16.347	21.278	17.161
Total	11.644.709	16.453.618	15.394.650	16.569.163

Fuente: J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, "Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe". Segundo Informe del Proyecto "Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999. Pg. 69.

4.3. La Dominación de las PYMES en la Industria Manufacturera

En los países del Mercosur, las PYMES dominan especialmente la industria manufacturera, especialmente las industrias de fabricación de productos de madera, metal y textiles. Mientras que Argentina representa el segundo país con mayor porcentaje de PYMES en la industria manufacturera con 97% siendo PYMES, Bolivia representa el cuarto con 90%, Brasil el tercero con 94%, Chile el sexto con 64%, Paraguay el quinto con 97%, y Uruguay el primero con 98%.

En Argentina, las PYMES componen el 97% de la industria manufacturera, y más de tres cuartas partes de los establecimientos manufactureros emplean entre 11 y 50 personas. En tanto que la mayor parte de las PYMES están en las industrias de productos de madera y metal, empleando a dos tercios del empleo manufacturero total, que varía entre 41% en industrias de metales básicos y 91% en industrias de madera, el mayor número de PYMES se encuentra en la industria de maquinaria (productos fabricados en metal), seguido por productos textiles y alimenticios.³⁹

En Bolivia, el 90% de la industria manufacturera está formado por PYMES que emplean entre 5 y 49 empleados, con el 75% de las compañías empleando de 5 a 14 personas. Aunque el número de PYMES es alto, solo proporcionan el 37% de empleo manufacturero, con el 73% en productos de metal, y 8% en metales básicos. Mientras que la mayor parte de PYMES están en la industria de productos alimenticios, representando el 25% de las PYMES en total, la menor parte de ellas están en las industrias de metales básicos, representando el 1%.⁴⁰

En Brasil, el 94% de la industria manufacturera lo forman las PYMES, empleando a 10 a 249 empleados, y 70% de ellas con entre 10 y 49 personas. Las PYMES constituyen la mayoría de de la industria de productos de madera, con una mínima presencia en la industria de productos alimenticio. Aún así, las PYMES tienen menos de la mitad del total de empleos de la industria manufacturera, variando entre 36% para productos alimenticios y 65% y 77% para productos minerales no metálicos y

³⁹ “DataPYME”, Corporación Interamericana de Inversiones. Pg. 8 y 9.

⁴⁰ Ibid. Pg. 10-11.

productos de madera, respectivamente. Están distribuidas bastante proporcionadamente entre las diferentes industrias, con la mayor cantidad de PYMES estando en la industria de textiles, seguida por la industria de productos de metales fabricados y productos alimenticios.⁴¹

En Chile, las PYMES componen el 64% de la industria manufacturera, empleando entre 10 a 49 empleados, generando más empleo en las industrias de productos de textiles y de madera y menos en la industria de madera. Mientras que una tercera parte de las PYMES se encuentran en la industria de productos alimenticios, el 18% están concentradas en la industria de productos textiles y el 16% en productos de maquinaria. La industria con menos PYMES es la de metales básicos.⁴²

En Paraguay, el 87% de la industria manufacturera está integrado por PYMES que emplean entre 10 a 199 personas, con el 50% más o menos de ellas contando con 10 a 49 trabajadores. Aún así, solo la mitad de los trabajadores que se dedican a la manufactura están empleados por PYMES. Las PYMES destacan en especial en la producción de productos de madera, de metales básicos y productos fabricados de metal.⁴³

En Uruguay, por último, las PYMES componen el alto 98% de la industria manufacturera, con el 50% de ellas empleando de 5 a 9 personas y el 40% teniendo de 10 a 49 empleados. El 34% de las PYMES Uruguayas se concentran en la fabricación de productos de alimenticios, el 21% en la fabricación de productos de textiles, y el 15% en productos de maquinaria.⁴⁴

4.4. Las PYMES en la Producción y Exportación Manufacturera

En términos generales de producción y exportación de productos manufactureros en los países del Mercosur, mientras que las PYMES son muy importantes en la producción de productos manufactureros, todas las exportaciones realizadas por todas las

⁴¹ Ibid. Pg. 12-13.

⁴² Ibid. Pg. 14-15.

⁴³ Ibid. Pg. 30-31.

⁴⁴ Ibid. Pgs. 36-37.

industrias manufactureras de todos los países mostraron, entre 1990 y 1995, un sólido positivo esquema de crecimiento.

Por un lado, en cuestión de producción de productos manufactureros, mientras que en Argentina, las Pymes aportan más de la mitad de la producción manufacturera bruta, produciéndose en especial productos de madera, de textiles y de papel, en Bolivia, aportan desde un bajo 2% en productos de metales básicos hasta 62% en productos fabricados de metal, con las PYMES produciendo más de la mitad de productos alimenticios y químicos, y en Brasil, aportan, en especial, el 62% de productos fabricados de metal y el 49% de productos de madera. En tanto que en Chile, proporcionan mayor participación en la producción de productos de textiles y madera, con el conjunto de PYMES aportando una producción de productos químicos que supera a la de textiles, en Paraguay, el aporte de las PYMES asciende a un tercio de la producción manufacturera total, con las PYMES registrando una mayor concentración en la producción de productos de textiles y alimenticios. Por último, en Uruguay, las PYMES aportan más de la mitad de de producción manufacturera bruta, registrando un 43% en productos de papel y un máximo de 100% en productos de madera. Aunque solo un 9% de las PYMES operan en la industria química, reflejan casi el 20% de la producción bruta de las PYMES.⁴⁵

Por otro lado, en relación a la exportación de productos manufactureros, mientras que en general ha habido un gran aumento en todas las exportaciones realizadas por las PYMES en todas las industrias manufactureras de todos los países entre 1990 y 1995, en términos de porcentaje de crecimiento anual promedio, al tiempo que Argentina destacó especialmente en la exportación de productos producidos por PYMES en todo tipo de industrias manufactureras con un 29% y en productos fabricados de metal con un 26%, en Bolivia, las industrias de mayor crecimiento fueron las de productos minerales no metálicos con un 127% y productos de papel con un 51%. En Brasil, las industrias de mayor exportación fueron las de productos de madera con un 20%, productos de papel con un 17%, y productos minerales no metálicos con un paralelo 17%. En tanto que en Chile, las exportaciones de productos de papel y de metal crecieron a un ritmo notablemente acelerado con un 31% y un 24% respectivamente, en Paraguay, destacaron las exportaciones de, en especial, productos minerales no metálicos con un 153%,

⁴⁵ Ibid. Pgs. 8-37.

seguidas por las de otras industrias manufactureras con un 77%, metales básicos con un 26%, maquinaria con un 21% y productos de madera con un 11%, con las PYMES dominando el 100% en cada caso. En Uruguay, las exportaciones de productos de madera crecieron a un ritmo muy acelerado con un 91%.⁴⁶

En tanto a las demás industrias manufactureras entre 1990-1995, al tiempo que Argentina tuvo un 9% de crecimiento promedio anual en alimentos, bebidas y tabaco, tuvo un 13% en textiles, prendas de vestir y cuero, un 10% en productos de madera, un 14% en productos de papel, un 6% en productos químicos, un 5% en productos minerales no metálicos y no exportó metales básicos, Bolivia, tuvo un 9% de crecimiento promedio anual en alimentos, bebidas y tabaco, tuvo un 1% en textiles, prendas de vestir y cuero, un 9% en productos de madera, un 5% en productos químicos, un 15% en la industria de metales básicos, un 11% en productos fabricados de metal y un 24% en otras industrias manufactureras. Brasil, tuvo un 11% de crecimiento promedio anual en alimentos, bebidas y tabaco, un 6% en textiles, prendas de vestir y cuero, un 8% en productos químicos, un 5% en la industria de metales básicos, un 9% en productos fabricados de metal y un 15% en otras industrias manufactureras. Al tiempo que Chile, tuvo un 18% de crecimiento promedio anual en alimentos, bebidas y tabaco, un 11% en textiles, prendas de vestir y cuero, un 15% en productos de madera y químicos, un 7% en productos minerales no metálicos y en la industria de metales básicos y un 15% en otras industrias manufactureras, Paraguay, tuvo un -1% de crecimiento promedio anual en alimentos, bebidas y tabaco, un 1% en textiles, prendas de vestir y cuero, un -2% en productos de papel y un -12% en productos químicos. Uruguay, tuvo un 1% de crecimiento promedio anual en alimentos, bebidas y tabaco, un 2% en textiles, prendas de vestir y cuero, un 20% en productos de papel, un 3% en productos químicos, un 4% en productos minerales no metálicos, un 3% en la industria de metales básicos, un 23% en productos fabricados de metal y un 7% en otras industrias manufactureras.⁴⁷

5. CONCLUSION

En general, mientras que en términos de estabilidad política, económica y social, todos los países del Mercosur, reflejan algunos más que otros, algún tipo de desequilibrio

⁴⁶ Ibid. Pgs. 8-37.

⁴⁷ Ibid.

intrínseco a alguna parte del balance tripartita nacional político, económico o social, los múltiples distintos obstáculos y problemas inherentes al sector público y privado conectados, entre otros, al desarrollo empresarial y de las PYMES, tendrán que solucionarse para, subsecuentemente, mejorar y fortalecer la estructura del sector privado, en consecuencia, mejorar y fortalecer la ya robusta estructura productiva de los países, mejorar y aumentar el buen rendimiento productivo y exportador manufacturero de los países, y por tanto consecuentemente el crecimiento económico nacional, subregional y regional, necesario para el desarrollo equitativo de la región y su subsecuente integración al sistema internacional.

5.1. Recomendaciones

En relación al Marco Analítico, el Marco Macroeconómico, Regulatorio y de Incentivos, considerando las profundas transformaciones políticas, económicas y sociales de los países del Mercosur, a nuevos pero aún frágiles sistemas democráticos, es el bloque más importante, sobre todo en Argentina y Brasil, puesto que son los líderes del desarrollo, ya que proporciona, entre las acciones individuales y conjuntas del sector público y privado, la estabilidad política y el establecimiento de los marcos legales y regulatorios estables necesarios para cualquier tipo de actividad democrática económica-social. En general, en relación a los obstáculos de todos los países en cuestión, convendría considerar la posibilidad de adoptar algunas prácticas internacionales orientadas a mejorar la transparencia de la contratación pública y a facilitar las condiciones de acceso de las PYMES a ese mercado. En adición, también existen numerosas formas internacionales para aportar transparencia al mercado de las compras públicas y para facilitar el acceso de las PYMES a dicho mercado. El impacto de políticas impositivas de promoción empresarial también debería ser considerado, aunque solo de acuerdo con la existencia previa de un sistema de recaudación eficiente.⁴⁸

Aún así, en términos individuales, en Argentina, en tanto que en el Marco Macroeconómico, los problemas relacionados con el aumento de la productividad y el subsecuente incremento de costos, requerirían esperar a que se establezca el nuevo sistema

⁴⁸ *“Estrategia para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa”*, Documento GN-1885.

⁴⁸ J.J.Llisteri, F.Gatto, *“Guía Metodológica para la Preparación de Estrategias de Desarrollo Empresarial y de la Pequeña y Mediana Empresa”*. Pg. 10.

democrático y se establezcan los principios democráticos en lo político, económico y social, se normalice la situación y por tanto la oferta y demanda interna, en el Marco Regulatorio, de Políticas e Incentivos, los problemas de las regulaciones laborales y el comercio exterior, demandan que se establezcan los debidos sistemas regulatorios en el sector laboral y en todos los demás sectores, para que en consecuencia, mejore el comercio interior y el comercio exterior.

En Bolivia, mientras que en el Marco Macroeconómico, los problemas de pobreza, exigen el continuar combatiendo la pobreza, a lo mejor tomando más cursos de acciones contra el crimen, en el Marco Regulatorio, de Políticas e Incentivos, las restricciones relacionadas con los sistemas regulatorios y de supervisión de las empresas privatizadas, requieren mejorar los sistemas regulatorios y de supervisión.

En Brasil, al tiempo que los problemas estructurales del Marco Macroeconómico, Regulatorio, de Políticas e Incentivos, más la “Guerra Fiscal”, proyectan la necesidad de fortalecer y mejorar tanto la estructura como el Marco Macroeconómico, Regulatorio, de Políticas e Incentivos en sí, y esperar a que el propio mecanismo autocorregidor de las fuerzas del mercado interno acaben con la “Guerra Fiscal” una vez se estabilice la situación, probablemente a mediano o largo plazo, aunque también se podría pensar en establecer un sistema mejor de regulación fiscal, los problemas del Marco Legal requieren el mejoramiento y fortalecimiento del poder Legislativo en general, que por tanto mejoraría y fortalecería el sistema legal, que afecta a todas las actividades económicas y políticas y sociales.

En Paraguay, mientras que en el Marco Macroeconómico, los problemas relacionados con la recesión económica desde 1995, la incertidumbre política y económica, la actitud gubernamental y la ineficiencia de sus actividades, la incapacidad de lograr estabilidad económica a mediano y largo plazo, y el bajo nivel de ahorro e inversión, exigen la estabilización de los nuevos sistemas políticos, económicos y sociales y la normalización de la situación, para que en teoría cambie la actitud gubernamental y sus actividades, y seguir sufragando de la mejor manera posible la recesión económica, para consecuentemente conseguir la estabilidad económica a mediano y largo plazo y subsecuentemente mejorar y aumentar los niveles de ahorro e inversión, los problemas relacionados con el hecho que el Marco Regulatorio, de Políticas e Incentivos está

gobernado por una lógica irrazonable y demasiado exigente, requieren mejorar y fortalecer el poder legislativo y el ejecutivo, para que el sector público pueda establecer los necesarios marcos legales y regulatorios y se pueda llevar a cabo la actividad económica del país en el sector privado.

En Uruguay, en el Marco Macroeconómico, los problemas de poca transparencia en relación al proceso de reforma del Estado y otras reformas básicas, y de incertidumbre en el sector empresarial y en las estrategias de política empresarial e industrial, demandan que se le proporcione más transparencia al proceso de reforma del Estado, lo que en consecuencia proporcionaría más transparencia a las demás reformas que se implementen, además de darle, de esa manera, más seguridad al sector empresarial e industrial. En el Marco Regulatorio, los obstáculos conectados al inadecuado funcionamiento del sistema judicial y a la existencia de carencias de reglas claras de entrada y salida de la actividad empresarial, exigen fortalecer y darle más transparencia al sistema judicial, lo que aclararía y mejoraría las leyes que rodean al sector empresarial, las rigideces y costos en el mercado laboral y la insuficiente aplicación de normativas ambientales. El insuficiente desarrollo de aplicación de las normativas de calidad y de normalización de productos, requiere que se proporcione más flexibilidad al mercado laboral y mejorar la legislación, implementación y aplicación de las diferentes normativas en las distintas áreas, la desactualización de la normativa de patentes y la centralización administrativa y financiera en la capital. La falta de coordinación y superposición de funciones en las actividades de promoción del sector empresarial, exigen actualizar la normativa de patentes, descentralizar más el sistema administrativo y el sistema financiero, mejorar su funcionamiento y alcance por todo el país, incluyendo las partes más remotas, y mejorar y aumentar la coordinación de actividades de promoción del sector empresarial, respectivamente.

Por último, en cuestión del Marco de Políticas e Incentivos, el problema de la escasa vertebración del sector empresarial, demanda fortalecer más la columna vertebral, y el problema de la escasa atención por parte de los organismos internacionales a las empresas del interior, además de no haber suficiente coordinación entre los programas de apoyo, requieren el proporcionar y difundir más la información sobre las empresas nacionales en el exterior, a lo mejor a través de por ejemplo, centros e institutos de

investigación y divulgación de información, además de mejorar y aumentar la coordinación entre los diferentes programas de apoyo, respectivamente.

En el Sistema Financiero y Mercado de Capitales, en general, en relación a los obstáculos de todos los países en cuestión, para aumentar la eficacia y solvencia del mercado financiero, y por lo tanto, su capacidad de atender la necesidad de los empresarios, se podría pensar en una adecuada regulación de la normativa prudencial bancaria, una solida profesionalización de los organismos reguladores, de supervisión y control de los intermediarios financieros, y en una competencia efectiva entre distintos intermediarios financieros comerciales. Dado que la intermediación eficiente de ahorro local y de recursos internacionales afecta a la disponibilidad misma de crédito a medio y largo plazo, se podría garantizar un financiamiento más competitivo para las empresas por medio de la modernización del sector financiero impulsada por su liberalización y el favorecimiento de la competencia real entre los intermediarios financieros, y la supervisión adecuada de la solvencia y saneamiento de la Banca comercial. En ese sentido, las instituciones financieras no bancarias, como cooperativas de crédito e intermediarios del ahorro popular, podrían jugar un papel importante en el financiamiento de las PYMES, si contasen con una regulación y supervisión que las convirtiera en entidades confiables para ahorradores y prestatarios.

Por otro lado, si los actores contasen con los incentivos adecuados, se podría igualmente contar con una mejor y más rápida adecuación de los productos financieros que el propio mercado facilite. De esa forma, por ejemplo, el capital riesgo podría tener un mayor desarrollo en algunos países si se ayudara a preparar una legislación que diera un adecuado tratamiento fiscal a los inversores en tal tipo de fondos. Igualmente, las empresas calificadoras de riesgo comercial, o la difusión de técnicas de evaluación de proyectos, podrían estrechar la percepción de riesgo que los intermediarios financieros tienen de las PYMES. También se podrían explorar otros instrumentos innovadores que faciliten un más ágil funcionamiento de los mercados de capitales y su mejor adecuación a las condiciones del entorno institucional y empresarial, y de igual manera, se podría pensar en organizaciones especializadas en facilitar información crediticia o en comercializar garantías de crédito comercial.⁴⁹

⁴⁹ Ibid. Pgs. 10-12.

En términos de obstáculos individuales, en Argentina, en el Sistema Financiero y Mercado de Capitales, los problemas relacionados con la ineficacia de los bancos públicos y privados, la reducida gama de instrumentos financieros que el mercado local les ofrece, y el casi imposible acceso de las PYMES a crédito externo, a causa de la ineficacia de los bancos privados, requieren el mejorar y fortalecer la estructura del sistema financiero y el mercado de capitales, para mejorar el buen funcionamiento democrático de las entidades públicas y privadas, y de esa manera mejorar tanto los instrumentos financieros para las PYMES y todas las demás empresas en general y flexibilizar las diferentes líneas de crédito.

En Bolivia, los obstáculos presentados por el sistema bancario, la normativa prudencial, y la transformación de plazos, demandan el seguir fortaleciendo el sistema financiero y el sector bancario, en a lo mejor pensar en un proyecto para privatizar NAFIBO, en la posibilidad de crear un hospital de bancos, sobretodo de un fondo de seguro de depósitos permanente, el cual debería buscar la manera de atraer bancos extranjeros de primer piso y de segundo piso para que operen en Bolivia, y asegurar que El NAFIBO funcione bajo las mejores condiciones de seguridad (AAA) para poder acceder al Fondo de Pensiones y al mercado de capitales, y así mejorar el problema de transformación de plazos.

En Brasil, en el Sistema Financiero, las barreras constituidas por la reducida participación de instituciones financieras del sector privado en el apoyo a medio y largo plazo, los inadecuados mecanismos de promoción de inversión y comercio exterior, la poca calificación de las empresas para la formulación adecuada de sus necesidades de financiamiento, la falta de instrumentos propicios de financiamiento para pequeñas empresas de base tecnológica, la restricción de acceso al crédito, el elevado costo de los financiamientos, la concentración de la aplicación de recursos de las líneas de medio y largo plazo para el comercio exterior destinadas a las PYMES de las regiones del sur y del sudeste, y la ausencia de instrumentos de financiamiento para las deudas de mediano y largo plazo de las empresas, exigirían aumentar la participación de las entidades financieras del sector privado en el apoyo a mediano y largo plazo, mejorar y adecuar los mecanismos de promoción de inversión y comercio exterior, calificar a las empresas para la formulación adecuada de sus necesidades de financiamiento, aumentar el número de

instrumentos propicios de financiamiento para pequeñas empresas de base tecnológica, mejorar el acceso al crédito, reducir el costo de los financiamientos, desconcentrar/descentralizar la aplicación de recursos de las líneas de medio y largo plazo para el comercio exterior destinadas a las PYMES de las regiones del sur y del sudeste, y crear un buen sistema de instrumentos de financiamiento para las deudas de mediano y largo plazo de las empresas, respectivamente. En el Mercado de Capitales, los problemas relacionados con el hecho de que las PYMES de la región del Nordeste, y la mayoría de ellas, están constituidas bajo la forma de sociedades limitadas, más la reducida oferta de capital de riesgo, demandan la necesidad de transformar las empresas, si es que solo pueden funcionar así, y aumentar la oferta de capital de riesgo, a lo mejor creando algún tipo de fondo, respectivamente.

En Paraguay, los obstáculos conectados a la falta de financiamiento del sistema bancario, requieren el mejorar y fortalecer el sistema bancario, y a lo mejor proporcionar más financiamiento combinado con asistencia técnica y capacitación, que resultaría en adecuadas propuestas de proyectos.

En Uruguay, en tanto que en el Sistema Financiero, los problemas ligados al carácter primario del sistema, a la escasa propensión al riesgo de la cultura empresarial y la deficiente formación financiera, a la reducida capitalización de las empresas, a la reducida atención al mercado de PYMES, principalmente al financiamiento a largo plazo, a la ausencia de alternativas de financiación al crédito, y el difícil acceso de las PYMES al crédito por la demanda de garantías reales, exigen modernizar el sistema financiero, liberar mas el sector empresarial, de acuerdo con su naturaleza anárquica, para que haya más propensión al riesgo, y proporcionar más educación financiera, capitalizar más las empresas y darle más importancia al mercado PYMES, y mejorar los mecanismos de financiamiento y acceso a todo tipo de créditos del sistema, respectivamente, en el Mercado de Capitales, el problema de su estrechez demanda su ensanchamiento para incluir más a las diferentes partes del mecanismo que lo hace funcionar.

En relación al Sistema de Innovación y Desarrollo Tecnológico, en relación a los obstáculos de todos los países en cuestión, vendría bien en general, comprobar el nivel de eficiencia de las instituciones nacionales en comparación con las equivalentes

internacionales en actividades de vinculación de las empresas con el resto de actores del sistema de innovación. Este ámbito temático puede también ser abordado desde una perspectiva sectorial, lo que tiene sentido en los casos en que la especialización productiva del país o de la región de que se trate lo justifique.⁵⁰

En términos de obstáculos individuales, en Brasil, los problemas de Desarrollo Tecnológico relacionados con las tecnologías de gestión, la infraestructura de laboratorios de calibración y ensayos, la cultura de normalización y certificación, la información tecnológica, los Servicios de Divulgación, y la capacitación de recursos humanos, requieren el mejorar las tecnologías de gestión, mejorar y expandir por las regiones (especialmente el Nordeste) la infraestructura de laboratorios de calibración y ensayos, aumentar la cultura de normalización y certificación, mejorar el interface entre la oferta y demanda de información tecnológica, mejorar los servicios de divulgación, y aumentar la capacitación de los recursos humanos, respectivamente.

En Paraguay, en el Sistema de Innovación, los obstáculos de carencia de espíritu emprendedor y la ausencia de una tradición de cooperación entre las empresas, la baja productividad y las normas y estándares de calidad, exigen el aumento de la utilización de tanto la información y la capacidad para procesarla y analizarla, como del conocimiento de técnicas de optimación, para mejorar, de esta forma, la toma de decisiones, respectivamente. Tales medidas podrían producir cambios significativos en la competitividad empresarial Paraguaya, como la reestructuración de las empresas, acuerdos de producción, y una mayor orientación a las exportaciones. También se debería incrementar el desarrollo tecnológico del sector público y del privado, y mentalizar y concientizar al empresariado para solucionar las deficiencias de certificación, respectivamente.

En conexión con los Recursos Humanos, también un bloque muy importante ya que constituye la entrada a la participación del capital humano en desarrollo económico, y por tanto, al mismo tiempo, ayuda inmensamente con el desarrollo social y los obstáculos de todos los países en cuestión, convendría en general, desarrollar más el mercado de capacitación gerencial, incorporar nuevas metodologías educativas avanzadas, y revisar y

⁵⁰ Ibid. Pgs. 12-13.

modernizar la forma en que están diseñados los programas de la educación media y superior.⁵¹

En relación a los obstáculos individuales de los países analizados, en Bolivia, mientras que la barrera constituida por la legislación laboral, exige el, a lo mejor, incentivar una mayor inversión en sectores intensivos en mano de obra, aunque también se deberían mejorar las señales del Ministerio de Trabajo en apoyo de Inversionistas que contraten empleo masivo, la barrera formada por la capacitación laboral invoca el recomendar que, a lo mejor, una operación de Microempresa del BID pueda apoyar la creación de un nuevo sistema de capacitación en base a entrenadores privados elegibles y de cupones para cofinanciar el entrenamiento de trabajadores de las PYMES y microempresarios.

En Brasil, los problemas relacionados con la poca capacitación de la mano de obra, la baja capacitación gerencial, la inexistente oferta de consultores en áreas específicas, y la carencia de profesionales calificados para su exploración, demandan el crear un sistema regional de innovaciones para el proceso de capacitación y la difusión de innovaciones.

En Paraguay, los obstáculos presentados por los recursos humanos poco calificados, y la baja participación de la mujer en posiciones de responsabilidad empresarial, requieren el calificar más a los recursos humanos y aumentar el rol de la mujer en el trabajo, respectivamente.

En relación al Sistema Institucional de Apoyo Técnico, Gestión Empresarial y Cooperación entre Firmas, y los obstáculos de todos los países en cuestión, en general, para mejorar la competitividad de las empresas, es esencial el desarrollo de una institucionalidad del mercado que permita a las PYMES adquirir servicios especializados que no pueden proveerse internamente. Para vencer los obstáculos de las empresas en cuestión de su acople al nuevo entorno de economías abiertas, de su salida de su aislamiento tradicional, su inserción en cadenas de valor y su establecimiento de vínculos de cooperación productiva con otras empresas para así mejorar su posición competitiva en

⁵¹ Ibid. Pgs. 13-14.

los mercados globales, se podría comenzar con la disminución de los obstáculos que las firmas encuentran para iniciar este tipo de vinculaciones, objetivo que se le podría encargar a organizaciones privadas, contando o no con algún tipo de apoyo del sector público.⁵²

En torno a los obstáculos individuales de los países, en Argentina, los problemas de la limitada utilización de los servicios oficiales, la inexistencia de una estrategia proactiva de llegada de firmas ni un estilo de gestión pública y la escasa utilización de consultorías privadas por parte de las PYMES, requieren el promocionar más los servicios oficiales del sistema, desarrollar una estrategia proactiva de llegada a las firmas y un estilo de gestión pública democrático y adecuado, y hacer más transparente la utilidad de los servicios privados, respectivamente.

En Brasil, el hecho de que no hay buenos sistemas o incluso instituciones competentes de apoyo técnico al desarrollo del comercio exterior, además de la poca experiencia en la formación de redes de empresas, exigen el mejorar y aumentar los servicios nacionales de apoyo técnico al desarrollo de comercio exterior y formar cooperativas o asociaciones de trabajadores, a lo mejor apoyadas por empresas mayores para la prestación de servicios por medio de subcontratación, respectivamente.

En Uruguay, las barreras presentadas por la poca adecuación de los cursos de capacitación técnica a los requerimientos empresariales y a las necesidades de capacitación de los gestores, el insuficiente desarrollo de los servicios tecnológicos hacia las empresas, y la poca coordinación entre el gran número de agentes operando en materia de promoción exterior, exigen el modernizar los cursos de capacitación, aumentar y mejorar el desarrollo de los servicios tecnológicos hacia las empresas, y promocionar mas la cooperación o asociación entre los agentes y empresas de comercio exterior, respectivamente.

En torno a la Infraestructura Física y Territorio, por último, y los problemas individuales de todos los países en cuestión, en Argentina, los problemas de energía

⁵² Ibid. Pgs. 14-15

eléctrica, comunicaciones, transporte carretero, transporte ferroviario, transporte fluvial, y medio ambiente, exigen el mejorarlos todos.

En términos individuales, en Bolivia, los obstáculos relacionados con la ineficiencia del transporte básico, requieren que el Gobierno defina una política transparente de desarrollo de infraestructura vial que sea compatible con la política fiscal y de endeudamiento externo, o sea, de bajo costo. Debe priorizar el mantenimiento y el mejoramiento de las vías en lo posible por medio de concesiones BOT con el sector privado. Cuando el proyecto sea de alto impacto social, debería definir su participación en calidad de coinversión.

En Brasil, las barreras constituidas por los problemas de agua y saneamiento básico, el sistema hidroviario, las redes de carreteras, las vías ferroviarias, y el sistema portuario, demandan en general, que el Estado siga privatizando activos de infraestructura para que el sector privado los explore, y siga creando un buen sistema regulatorio que permita, tanto el control de las condiciones de infraestructura, como la actuación de las empresas en ciertas actividades, y que la cooperación internacional siga respaldando el desarrollo. En cuestión del sistema hidroviario, sería a lo mejor aconsejable construir otro sistema hidroviario que permitiese a la Región una utilización más eficiente de los sistemas de transporte, y en relación a las Vías Ferroviarias, se podría a lo mejor construir un sistema multimodal eficiente de transporte para la región del Nordeste.

5.2. Conclusiones

Como cualquier otra parte relacionada con el desarrollo político, económico o social del Mercosur, los problemas individuales de las PYMES en las diferentes áreas, se tienen que solucionar, mediante el desarrollo, por parte del BID, de una estrategia de desarrollo empresarial y de las PYMES, para poder crear un ambiente fértil y competitivo para su desarrollo sostenible y evolución adecuada, y así puedan proporcionar todos los bienes y servicios que ofrecen internamente en todas las diferentes áreas como es debido. En consecuencia, esto no solo mejoraría y robustecería la estructura de las PYMES en sí, la cual tiene que estar en perfecto balance para funcionar correctamente, (sin ningún tipo de obstáculo impidiendo su equilibrio para un mejor rendimiento), si no que al mismo

tiempo, afectaría de manera positiva, tanto la estructura productiva nacional de los países, en la cual, como reflejó la tercera parte de este estudio, las PYMES tienen una gran presencia e importancia, especialmente en relación a la estructura de la industria manufacturera y a la producción de bienes manufactureros, como subsecuentemente la exportación de esos bienes.

Esos objetivos se podrían conseguir, por medio de tanto la intensificación de la cooperación del BID, y la continuidad de la acción nacional del sector público y privado y la interacción de los dos, o por ejemplo, a través del establecimiento por parte del BID de algún tipo de Observatorio para las PYMES local, nacional, transnacional o regional, que regule y aconseje a las PYMES, y responda a la necesidad creciente de contar con información más detallada sobre las características y el funcionamiento de las PYMES de cada país. Aunque el BID se encargaría de la creación y seguimiento de su funcionamiento a corto plazo, una vez se estableciese, serían los propios países los que coordinarían su funcionamiento y diferentes acciones, además de mantener el contacto entre los países y la comunidad internacional.

En principio, por ejemplo, el Observatorio para PYMES realizaría encuestas anuales o bianuales a un panel de empresas seleccionadas con un criterio mixto que, por un lado, respete la representatividad estadística, y por otro, incluya un subgrupo de empresas reconocidas que destaquen en términos de resultados y dinámica empresarial, como grupo de coordinación y control. El Observatorio sería preparado por “equipos internacionales” que trabajarían en red, (seleccionados por concurso internacional), encargándose junto con los expertos locales de garantizar las situaciones locales y en utilizar el informe nacional como instrumento de estímulo y dinamización en cada país. En tanto que el contenido podría estar centrado en el análisis de los resultados empresariales y su explicación en términos de las actitudes de los empresarios y de las condiciones de entorno donde operan, el análisis comparativo serviría para identificar las mejores recomendaciones de medidas, estilo *benchmarking*.⁵³

⁵³ Presentación en el BID, el 12 Julio de 1999, del Sr. JL. Llorens, sobre “*El Observatorio de la pequeña y mediana empresa (pyme) de América Latina y el Caribe: Conclusiones y Recomendaciones*”. Pg. 2. En Europa, hay un Observatorio, bajo la dirección y coordinación de la Comisión Europea, que ha servido como base para la idea de un Observatorio en AL organizado por el BID.

La situación del MERCOSUR dados los efectos de diferentes crisis internacionales y nacionales económicas y políticas en este último año, más la débil situación de los países que lo forman refleja, tanto la importancia de que los países sigan con los esfuerzos y procesos de reformas de Estado y reestructuraciones económicas y sociales, como la necesidad y crucial importancia de desarrollar las tres áreas de política, economía, y asuntos sociales nacionales conectadas equitativamente, para que todas las partes relacionadas se desarrollen al mismo tiempo y tengan los mismos objetivos y efectos unificadores, en y entre ellos.

Prueba de ello, por un lado y en términos políticos, en LA, el desequilibrio político que destrozó el nuevo débil sistema democrático Paraguayo, también demostró, que mientras y aunque la conmoción política se superó con la dimisión del presidente Paraguayo, Raúl Cubas, después de unas semanas de duras confrontaciones entre los diferentes partidos opuestos, que en adición provocaron cinco muertes, la inestabilidad política de un país acaba afectando no solo el equilibrio político, si no también el equilibrio económico y social del proceso nacional en general, y por tanto la de los demás países también dada su interconexión, proporcionándoles más inestabilidad, incertidumbre e inseguridad, de la cual se están intentando librar para llevar a cabo como es debido su proceso de desarrollo e integración.

*“La estabilidad política de la región, conquistada después de tantos años de dictaduras militares, aún no está consolidada, como pregona la diplomacia regional”.*⁵⁴

Por otro lado, en términos económicos, la crisis económica internacional, originada en Asia, en Tailandia, Corea del Sur e Indonesia, subsecuentemente afectó negativamente los diferentes pero interconectados sistemas económicos de Asia, Europa, y por tanto el intercambio comercial del sistema económico internacional y del MERCOSUR. Mientras que en 1998, el intercambio entre Brasil, país líder del desarrollo junto con Argentina, y los demás socios, alcanzó 8.877 millones de dólares, representando un -1.8% menos que en 1997,⁵⁵ en los dos primeros meses de 1999, ese intercambio mostró una tendencia aún más decreciente, en enero siendo de 1.017 millones

⁵⁴ AFP, RIO DE JANEIRO, Abril, 1999. *“Mercosur atraviesa una de las peores crisis desde su Creación”.*

⁵⁵ Ibid.

de dólares, un valor 15.8% inferior al de igual periodo de 1998, mientras que en febrero la caída fue de más de 32% respecto al mismo mes del año pasado, con un total de 906.3 millones de dólares.

Hoy en día, por tanto, en la mayoría de los procesos de desarrollo e integración, todas y cada una de las partes componentes de los sistemas internacionales y nacionales políticos, económicos y sociales están conectadas, y por ende, si los problemas de las PYMES no se solucionan, consecuentemente, su estructura estará desequilibrada, y por consiguiente, el sector privado no se desarrollará como es debido y su estructura también estará consecuentemente desproporcionada e inestable.

En consecuencia estaría expuesta, no solo a la descomposición y el colapso total a causa de cualquier tipo de problema interno que ver con las PYMES o cualquier otra parte que no esté adecuadamente desarrollada, tenga fallos o esté desequilibrada, si no que obviamente también será afectada por cualquier efecto positivo o negativo de los sistemas o mercados a los que está conectada en el exterior (véase Diagrama 1) y por tanto, consecuentemente, desestabilizará las demás estructuras y sistemas políticos y sociales internos y externos, al haber desequilibrio en una de las partes o polos estabilizadores del balance tripartita nacional político, económico y social, tal y como han demostrado los ejemplos de la crisis económica Asiática y la crisis política Paraguaya.

Eso supondrá que tanto las estructuras nacionales como regionales no estarán equilibradas, y consecuentemente, la re-estructuración sistémica que está teniendo lugar no se llevará a cabo como es debido, y por tanto estará igualmente desequilibrada. La fuerza principal detrás de la interdependencia es el alcance de la densidad de las estructuras de las redes de interacción emergentes a través de los procesos de integración que mantienen unida la estructura del sistema internacional.

Por último y en conclusión, de acuerdo con los cambios de mentalidad y teoría de las relaciones internacionales, son cambios que, básicamente tienen que ocurrir, en primer lugar, en la mentalidad de las personas que están intentando implementar algún tipo de sistema y de las personas que están aceptándolo y adaptándose a él, y generándolo. Como demuestra la situación actual del MERCOSUR y la de los países en cuestión, y por tanto la regional en general, aunque el pluralismo y la interdependencia se está induciendo

internacionalmente a través de ese proceso de integración (y demás no incluidos en este estudio), para el bien de todos, tienen que materializarse primero en las mentalidades de los que están intentando producirlo, y subsecuentemente ponerse en práctica en los sistemas políticos, económicos y sociales nacionales y regionales, para que todas las partes de las estructuras nacionales y regionales estén unidas y poco a poco se vayan integrando a la estructura internacional multipolar.

Una vez se empiecen a notar, sentir y ver todos esos cambios producidos por el proceso de desarrollo del MERCOSUR (y todos los demás no incluidos en este estudio) reflejados internacionalmente, regionalmente y nacionalmente, se podrá verdaderamente predecir que, partiendo del realismo clásico y estructural, el BID y demás organizaciones internacionales empezarán a adoptar, en un futuro no muy lejano, el rol total y absoluto de nuevos equilibradores y entidades flotantes, en espíritu y esencia, del emergente sistema internacional multipolar, representantes de la pacífica y estable pluralista e interdependiente coexistencia de una o más comunidades de países, y así disfrutar de un verdadero flujo constante de fuerzas interdependientes y pluralistas fluyendo a través del mundo entero.

6. BIBLIOGRAFÍA

“Argentina- Lineamientos para la Estrategia de Desarrollo Empresarial Pequeñas y Medianas Empresas”. Borrador de la Estrategia.

Banco Interamericano de Desarrollo, MIMEO, *“Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa (pyme) de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999.*

Banco Interamericano de Desarrollo, *“Recent Economic Performance and Outlook for Region I”*, (March 1998).

Bolivia- “Documento de País”.

“Bolivia- Estrategia de Apoyo al Sector Privado”. Documento de Discusión preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo (RE1/OD2), Noviembre 1997. Nogales, Gottret & Asociados- Consultores Internacionales.

“Brasil- Elementos Gerais para uma Estrategia de Apoio ao Deenvolvimento Empresarial de Pequenas e Meias Empresas (EDE/Nordeste do Brasil)”, Diciembre 1997.

Corporación Interamericana de Inversiones, *“DataPYME”*.

J.L.Llorens, R.van der Host, Inigo Isusi, *“Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 Países de América Latina y el Caribe”*. Segundo Informe del Proyecto *“Diseño Metodológico de un observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe: (Informe fase II), 1999”*.

Banco Interamericano de Desarrollo. J.J.Llisterri y F.Gatto, *“Guía Metodológica para la Preparación de Estrategias de Desarrollo Empresarial y de la Pequeña y Mediana Empresa”*.

“Informe sobre el Octavo Aumento General de los Recursos del Banco Interamericano de Desarrollo”, Documento AB-1704.

“Paraguay- Lineamientos de Estrategia para el Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas”. (FI1-CSS-SST-06).

Presentación en el BID, el 12 Julio de 1999, del Sr. JL. Llorens, sobre: *“El Observatorio de la pequeña y mediana empresa (pyme) de América Latina y el Caribe: Conclusiones y Recomendaciones”*.

“Uruguay- Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo Empresarial- Pequeña y Mediana Empresa”.

AFP, RIO DE JANEIRO, Abril, 1999, *“Mercosur atraviesa una de las Peores Crisis desde su Creación”*.

P.R.Viotti, M.V.Kauppi, *“International Relations Theory- Realism, Pluralism, Globalism”*,