



**ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS  
SECRETARÍA EJECUTIVA PARA EL DESARROLLO INTEGRAL  
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO SOCIAL Y EMPLEO**

**Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe  
Una propuesta de trabajo**

*Documento para discusión*

**Mario Torres, Ph.D.\***

**Junio 2006**

*Este documento se inscribe en el marco del proyecto “El desarrollo de las micro y pequeñas empresas como una estrategia para generar empleo y combatir la pobreza en las Américas”, que actualmente ejecuta el Departamento de Desarrollo Social y Empleo de la OEA con el aporte financiero de la Agencia Española de Cooperación Internacional – AECI*



<sup>†</sup> Consultor del Departamento de Desarrollo Social y Empleo de la OEA. Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la OEA y la AECI.

## INDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1. Propósito del Análisis y Preguntas a Responder</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2. Contexto Regional</b> .....	<b>2</b>
<b>1.3. Definición de MYPE</b> .....	<b>3</b>
<b>1.4 Dimensiones y Localización del Sector de MYPEs</b> .....	<b>6</b>
<b>1.5. MYPEs, Desarrollo Territorial y Economía del Conocimiento</b> .....	<b>11</b>
<b>1.6. Impacto de las MYPEs en el Desarrollo</b> .....	<b>15</b>
<b>2. DESAFÍOS Y NECESIDADES</b> .....	<b>18</b>
<b>2.1. Desafíos</b> .....	<b>18</b>
<b>2.2. Diversidad de Necesidades</b> .....	<b>19</b>
<b>2.3. Desarrollo Productivo</b> .....	<b>21</b>
2.3.1. Tecnología .....	22
2.3.2. Financiamiento .....	23
2.3.3. Información y Comunicación .....	24
<b>2.4. Desarrollo Institucional</b> .....	<b>25</b>
2.4.1. Marcos Institucionales .....	25
2.4.2. Desarrollo de Mercados .....	25
<b>2.5. Desarrollo Humano y de Capital Social</b> .....	<b>26</b>
2.5.1. Desarrollo Territorial y Capital Social .....	26
2.5.2. Calidad del Comportamiento .....	27
<b>2.6. Manejo del Medio Ambiente</b> .....	<b>28</b>
<b>2.7. ¿Estrategia Productiva o Estrategia Social?</b> .....	<b>28</b>
<b>3. POLÍTICAS Y PROYECTOS DE INTERVENCIÓN</b> .....	<b>30</b>
<b>3.1. Políticas Públicas</b> .....	<b>30</b>
<b>3.2. Proyectos de Intervención</b> .....	<b>35</b>
<b>3.3. Evaluación de Programas y Proyectos</b> .....	<b>36</b>
<b>4. OPORTUNIDADES DE INTERVENCIÓN ESTRATÉGICA</b> .....	<b>41</b>
<b>4.1. La Organización de los Estados Americanos</b> .....	<b>41</b>

<b>4.2. Una Forma de Agregar Valor: la Transferencia de Conocimiento.....</b>	<b>42</b>
<b>4.3. La Perspectiva Cualitativa sobre las MYPEs.....</b>	<b>44</b>
<b>4.4. Actividades para la Transferencia de Conocimiento.....</b>	<b>45</b>
4.5.1. Identificación de una comunidad de potenciales ‘corredores’ (brokers) del conocimiento.	45
4.5.2. Un Portal sobre Fuentes de Conocimiento para ‘Brokers’ y MYPEs.....	46
4.5.3. Un Boletín de Alerta.....	47
4.5.4. Cursos Virtuales Cortos para Capacitar ‘Brokers’.....	48
4.5.5. Foros.....	48
<b>5. COMENTARIO FINAL .....</b>	<b>49</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>50</b>
<b>ANEXO .....</b>	<b>54</b>
<b>ALGUNOS EJEMPLOS DE PROYECTOS Y PROGRAMAS.....</b>	<b>54</b>
<b>1. Desarrollo Productivo .....</b>	<b>54</b>
<b>1.1 Tecnología .....</b>	<b>54</b>
<b>1.1.1. OEA / GTZ.....</b>	<b>54</b>
<b>1.2. Financiamiento.....</b>	<b>55</b>
1.2.1. <i>Fomento del Empresariado entre Jóvenes Hondureños (Honduras) Proyecto BID</i> .....	55
1.2.2. <i>Cooperación Española: Fondo para la Concesión de Micro Créditos</i> .....	55
1.2.3. <i>Expansión de Servicios de Crédito y Capacitación para Mujeres en Condiciones de Exclusión Socioeconómica (Bolivia) Proyecto BID</i> .....	56
1.2.4. <i>Mejoramiento de Condiciones de Vida de Microempresarios en Áreas Peri-Urbanas de Guayaquil (Ecuador). Proyecto BID</i> .....	56
1.2.5. <i>Servicios Financieros para Vivienda y Microempresa para Mujeres (Ecuador) Proyecto BID</i> .....	57
<b>1.3. Información y Comunicación .....</b>	<b>57</b>
1.3.1. <i>Portal Zona Empresas. Proyecto FOSIS</i> .....	57
1.3.2. <i>Infocentros Laborales. Proyecto FOSIS</i> .....	58
1.3.3. <i>CEPAL: Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina</i> .....	58
1.3.4. <i>OEA: Sistemas de Información para las Pequeñas y Medianas Empresas</i> .....	59
1.3.5. <i>Desarrollo de Oportunidades de Comercio Electrónico para las PYMEs en la Región de Santa Cruz (Bolivia) Proyecto BID</i> .....	60
<b>2. Desarrollo Institucional.....</b>	<b>60</b>
2.1. <i>Chile Emprende</i> .....	60
2.2. <i>Porto Alegre y el estímulo a la Economía Local</i> .....	61
2.3. <i>La sorprendente ciudad de Rafaela, en Argentina</i> .....	61
2.4. <i>Parque Acuático Guastatoya: Recreación, Ingresos Municipales y Dinamización Económica</i> .....	62

2.5.	<i>Aumento de la Competitividad de las Pequeñas Empresas del Sector Turístico (Belice) Proyecto BID</i> .....	62
2.6.	<i>Integración de Micro-productores Centroamericanos en Cadenas Internacionales de Valor (Guatemala) Proyecto BID</i> .....	63
2.7.	<i>Programa de Fortalecimiento del Sistema Productivo Local del Estado de Bahía</i> .....	63
<b>3.</b>	<b>Desarrollo Humano y de Capital Social</b> .....	<b>64</b>
3.1.	<i>FUNDES: Programa Capacitación para Jóvenes de Primer Trabajo</i> .....	64
3.2.	<i>Proyecto Experimental para la Promoción de la Actividad Empresarial (Suriname) Proyecto BID</i> .....	65
<b>4.</b>	<b>Manejo del Medio Ambiente</b> .....	<b>65</b>
4.1.	<i>Ecoturismo Familiar Sostenible (República Dominicana) Proyecto BID</i> .....	65

# 1. INTRODUCCIÓN

## 1.1. Propósito del Análisis y Preguntas a Responder

El propósito de este trabajo es identificar nuevas oportunidades de intervención a través de las cuales se añada valor a las políticas y proyectos que se ejecutan por los gobiernos y las agencias de cooperación internacional en beneficio del sector de microempresas <sup>1</sup>. No se trata de un análisis con base en investigación original o nuevos datos. El estudio se basa en los resultados de diagnósticos y datos que se han encontrado disponibles.

La principal dificultad fue encontrar fuentes que sean compatibles entre sí. La producción de datos y diagnósticos sobre microempresas plenamente comparables es aún una tarea por realizarse. Sin embargo, con el fin de identificar oportunidades para añadir valor a lo que se está realizando para la microempresa, lo existente es suficiente para indicar claras direcciones de posibles acciones.

El estudio ha buscado acumular evidencias sin poner a prueba las fuentes o los argumentos que se han podido recoger. En términos generales se encontraron excelentes estudios y buenos datos. Las conclusiones son tan sólidas como pueden serlo las fuentes y argumentos en los que se basan.

Las preguntas que guían el análisis son las siguientes:

1. ¿Cuál es la posición del sector de microempresas dentro del escenario de desarrollo reciente en América Latina?
2. ¿Cuáles son los desafíos que enfrenta la microempresa dentro de ese escenario?
3. ¿Cómo han estado respondiendo a esos desafíos las políticas y programas?
4. ¿Cuáles oportunidades existen para añadir valor a las intervenciones en curso?

---

<sup>1</sup> Este estudio se inscribió dentro del proyecto "El Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas como una Estrategia para Generar Empleo y Combatir la Pobreza en las Américas" apoyado por la Cooperación Española (<http://www.aeci.es>). El Plan Director de la Cooperación Española 2005-2008 señala que el objetivo principal es el apoyo a la comunidad internacional para lograr que se cumplan los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Dentro de la AECI, el Área de Organismos Internacionales contribuye a la consecución de estos objetivos mediante dos líneas de actuación: (1) Financiación de programas y proyectos de cooperación al desarrollo ejecutados por organismos internacionales; (2) Programas de apoyo a la presencia de españoles en Organismos Internacionales y en la Unión Europea.

Los programas y proyectos cofinanciados por la AECI tienen el objetivo último de promoción del desarrollo humano, adecuándose a las siguientes prioridades sectoriales establecidas por el Plan Director de la Cooperación Española (2005-2008): Cobertura de las Necesidades Sociales Básicas; Gobernanza; Democrática, Participación Ciudadana y Desarrollo Institucional; Promoción del Tejido Económico; Medio Ambiente; Cultura y Desarrollo; Género y Desarrollo; Prevención de Conflictos y Construcción de la Paz; Programas de Apoyo a la presencia de españoles en Organismos Internacionales y la Unión Europea

La AECI opera en los siguientes países: Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, El Salvador, México, Panamá, Paraguay y Perú. En la agenda de la AECI se da importancia a la necesidad de canalizar conocimiento que permita aumentar calidad, productividad y competitividad, y eventualmente la exportación. Por lo tanto, este tipo de agenda abre la oportunidad para explorar iniciativas que respondan a la mutua necesidad de transferir conocimiento y, eventualmente, abrir mutuamente mercados para productos de conocimiento, educacionales y comerciales.

Las respuestas a estas preguntas no se van a basar en un examen exhaustivo de todo tipo de experiencias. Ello no fue posible de hacer debido a las limitaciones de tiempo para la preparación de este trabajo. Pero, por otro lado, ello no fue necesario debido a que las experiencias se repiten con bastante similitud. La idea fue más bien buscar las experiencias más representativas. En términos generales este es un análisis más cualitativo que cuantitativo que buscó evidencias típicas e ideas centrales para poder concluir con la identificación de oportunidades viables de ser aprovechadas con recursos financieros, humanos e institucionales relativamente limitados.

Con relación a las microempresas se empleará la expresión resumida MYPE (micro y pequeña empresa) debido a que la información disponible no siempre se refiere a la microempresa con exclusividad. En otros casos la información se refiere a las PYMEs (pequeñas y medianas empresas). Esa información también se usa en este estudio porque generalmente incluye a las MYPEs.

## **1.2. Contexto Regional**

¿Cuál es la posición del sector de microempresas dentro del escenario de desarrollo reciente de América Latina?

El entorno económico en que se desenvuelven las MYPEs se presenta positivo al corto plazo. Resumiendo lo más sobresaliente sobre la situación de América Latina, la CEPAL indica lo siguiente. El 2005 será el tercer año consecutivo de crecimiento de la región. Se estima que el PIB tendrá una expansión de alrededor 4.3 por ciento lo que supone un aumento del PIB por habitante cercano al 3 por ciento. La tasa de crecimiento medio del período 2003-2006 será levemente superior al 4 por ciento, mientras el PIB por habitante habrá acumulado un aumento cercano al 11 por ciento. Las exportaciones, fomentadas por un contexto internacional favorable, son uno de los elementos más dinámicos de la demanda; de hecho, la tasa de crecimiento del volumen exportado muestra un promedio regional cercano al 8 por ciento. Otro de los motores del crecimiento ha sido la inversión, ya que la formación bruta de capital fijo aumentó un 10 por ciento en el conjunto de la región (CEPAL, 2005).

El mejoramiento de las condiciones en que se mueven las economías de la región está comenzando a influir favorablemente en los mercados de trabajo. El aumento del empleo atribuible a la sostenida expansión de las economías, que se suma a un menor dinamismo de la oferta de mano de obra, en cierta medida derivado de la menor incorporación de jóvenes al mercado de trabajo, ha hecho posible una reducción de la tasa de desempleo del 10.3 al 9.3 por ciento; este descenso se da en el marco de un incremento de la proporción del empleo formal en la región. Para fomentar la competitividad a largo plazo será necesario elevar la productividad mediante un alza de la inversión en capital físico y humano, y a partir de un aumento de la calidad de los productos y de un incremento de su grado de elaboración, complementados por una continua incorporación de innovaciones (CEPAL, 2005).

A esta situación positiva se suma que los niveles de pobreza han disminuido ligeramente. Según la medición de la pobreza hasta el año 2002, un 44.0 por ciento de la población se encontraba en situación de pobreza en América Latina, mientras que un 19.4 por ciento estaba en la pobreza extrema o la indigencia <sup>2</sup>. De esta manera, el volumen de pobreza e indigencia en la región

---

<sup>2</sup> “El enfoque utilizado en este informe para estimar la pobreza consiste en clasificar como "pobre" a una persona cuando el ingreso por habitante de su hogar es inferior al valor de la "línea de pobreza" o monto mínimo necesario para satisfacer

alcanzaba 221 millones y 97 millones respectivamente. La evolución de la pobreza proyectada hasta el año 2003, a partir del desempeño económico observado en los países, permite afirmar que en ese año no se produjeron variaciones significativas. En 2004 las mejores condiciones económicas reinantes y la disminución de las tasas de pobreza observadas en unos pocos países permiten proyectar un quiebre de la tendencia que se venía registrando. En efecto, la tasa de pobreza podría situarse en un 41.7 por ciento, con una disminución de 2.6 puntos porcentuales con respecto al año anterior, mientras que la tasa de indigencia alcanzaría un 17.4 por ciento, es decir, 1.8 puntos porcentuales menos que en 2003. Estas variaciones implican también una disminución de 10 millones de pobres, incluidos unos 8 millones de indigentes. Es de prever que en 2005 continúen disminuyendo la pobreza y la indigencia, con reducciones que podrían alcanzar 1.1 puntos porcentuales en el primer caso y 0.6 puntos porcentuales en el segundo. Ello permitiría al menos que el número de pobres e indigentes no crezca, e inclusive podría redundar en un leve descenso (CEPAL, 2005:63-65)

Los altos niveles de pobreza se explican en parte por la persistencia de una enorme inequidad. La mala distribución del ingreso en América Latina queda en evidencia al constatarse la reducida participación del quintil de hogares más pobres, que contrasta notablemente con la participación del grupo más rico. El 20 por ciento de los hogares situados en la parte inferior de la distribución del ingreso capta entre el 2.2 por ciento (Bolivia) y el 8.8 por ciento (Uruguay) de los ingresos totales. Por su parte, el quintil superior se apropia entre un 41.8 por ciento (Uruguay) y un 62.4 por ciento (Brasil) de los ingresos totales. En la mayoría de países, incluyendo a Chile, Colombia (área urbana), Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay y Venezuela, la participación del quintil superior excede entre 10 y 16 veces a la del quintil inferior. Los casos en los que este indicador alcanza sus valores más altos son Brasil y Bolivia. Por otra parte, la evidencia empírica resumida por las variaciones del coeficiente de Gini da cuenta de una gran rigidez en la distribución del ingreso entre 1990 y 2002, con tendencia hacia el deterioro distributivo en varios países. Todo esto ocurrió, paradójicamente, en un período en que el gasto público social aumentó en casi todos los países de manera bastante sostenida, tanto en valores absolutos como en porcentaje del PIB (Machinea y Hopenhayn, 2005).

En resumidas cuentas, el contexto económico social muestra mejoras aunque continúa siendo enormemente inequitativo. La mejor noticia es que las cosas no empeoraron y lo que se puede esperar es que mejoren ligeramente para la mayoría de la población

### **1.3. Definición de MYPE**

La definición de MYPE en general se ha basado en criterios cuantitativos tales como número de empleados o valor de las ventas. Este tipo de definición no es uniforme entre los países de América Latina. Por ello los análisis dan resultados poco uniformes dependiendo de los criterios

---

sus necesidades esenciales. Las líneas de pobreza, expresadas en la moneda de cada país, se determinan a partir del costo de una canasta de bienes y servicios, empleando el método del "costo de las necesidades básicas".

En todos los casos en que se dispuso de los antecedentes necesarios, en cada país y zona geográfica se estimó el costo de la canasta básica de alimentos, que abarca los bienes necesarios para cubrir las necesidades nutricionales de la población, tomando en consideración los hábitos de consumo, la disponibilidad efectiva de alimentos, sus precios relativos, así como las diferencias de precios entre áreas metropolitanas, demás zonas urbanas y zonas rurales. A este valor, la "línea de indigencia", se agregó el monto requerido por los hogares para satisfacer las necesidades básicas no alimentarias, a fin de calcular el valor total de la línea de pobreza. Para ello, se multiplicó la línea de indigencia por un factor constante, 2 para las zonas urbanas y 1,75 para las rurales. El equivalente mensual en dólares de las líneas de pobreza más recientes varía entre 45 y 141 dólares en las áreas urbanas y entre 32 y 88 dólares en las áreas rurales; en el caso de las líneas de indigencia, sus valores fluctúan entre 23 y 71 dólares en las áreas urbanas, mientras que en las rurales van desde 18 hasta 51 dólares (en todos los casos, los valores más bajos corresponden a Bolivia y los más altos a México) ..." (CEPAL, 2005: 67)

para seleccionar las definiciones. FUNDES realizó un análisis para Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, y Venezuela encontrando que las definiciones tienen criterios diferentes: empleo, ventas, ingresos, activos, etc. Además de ello, varios de los países presentan más de una definición y las definiciones cambian dependiendo si la unidad económica es manufacturera, comercial o de servicios (FUNDES, 2003-4a). Los cuadros 1 y 2 dan los resultados encontrados.

**CUADRO 1. TIPO DE CRITERIOS PARA LAS DEFINICIONES DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

	Empleo	Ventas	Activos	Otros
Argentina		X		
Bolivia	X	X	X	
Chile	X	X		
Colombia	X		X	
Costa Rica	X	X	X	X
El Salvador	X		X	
Guatemala	X			
México	X			
Panamá		X		
Venezuela	X	X		X

Fuente: FUNDES 2003/4

**CUADRO 2. TIPO DE DEFINICIONES USADAS PARA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Argentina (Ventas) 1	Hasta 0.5	Hasta 8	Hasta 24	Más de 24
Bolivia (Empleo) 2	Hasta 10	Hasta 19	Hasta 49	Más de 49
Chile (Ventas) 3	Hasta 2,400	Hasta 25,000	Hasta 100,000	Más de 100,000
Colombia (Empleo) 4	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 200	Más de 200
Costa Rica (Empleo)	Hasta 10	Hasta 30	Hasta 100	Más de 100
El Salvador (Empleo)	Hasta 4	Hasta 49	Hasta 99	Más de 99
Guatemala (Empleo) 5	Hasta 10	Hasta 25	Hasta 60	Más de 60
México (Empleo) 6	Hasta 30	Hasta 100	Hasta 500	Más de 500
Panamá (Ingresos brutos) 7	Hasta 150,000	Hasta 1'000,000	Hasta 2'500.000	Más de 2'500,000
Venezuela (Empleo) 8	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 100	Más de 100

1 En millones de pesos. La definición presentada es para la manufactura. Para comercio: micro (hasta un millón), pequeña (hasta 6 millones), mediana (hasta 48 millones), grande (más de 48 millones). Para servicios: micro (hasta 0.5 millones), pequeña (hasta 1.8 millones), mediana (hasta 12 millones), grande (más de 12 millones).

2 Viceministerio de Microempresa, Ministerio de Trabajo, 2002.



3 En UF. Una UF equivale aproximadamente a US \$24. La definición por empleo es: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49), mediana (hasta 199), grande (más de 199).

4 Según la nueva Ley MiPyME. Además de esta definición, se encuentra la de volumen de activos (medida en salarios mínimos).

5 Nueva clasificación del Viceministerio de la MiPyME, Ministerio de Economía. Publicado en el Diario de Centro América el 17 de mayo de 2001. Anteriormente la clasificación era: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49), mediana (hasta 199).

6 Definición para la manufactura. Para comercio: micro (hasta 5), pequeña (hasta 20), mediana (hasta 100), grande (más de 100). Para servicios: micro (hasta 20), pequeña (hasta 50), mediana (hasta 100), grande (más de 100).

7 En dólares (o Balboas). En Panamá el tipo de cambio es de 1 a 1 con el dólar norteamericano.

8 Solo para la industria. Nueva clasificación salida del Decreto Ley señalado anteriormente. La anterior definición (con la que se hizo el conteo de empresas) señala a la micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 20), mediana (hasta 100) dividido en mediana inferior (de 21 a 50) y superior (de 51 a 100)). La otra definición (por ventas anuales) define a la micro (hasta 9,000 UT), pequeña (hasta 100,000 UT), mediana (hasta 250,000 UT), y grande (más de 250,000 UT). Una UT equivale a US \$12 aproximadamente. La nueva ley señala que cuando haya confusión, el ministerio competente determinará a que estrato corresponde de acuerdo a la metodología que establezca el reglamento del decreto mencionado arriba.

FUENTE: FUNDES 2003/4

Otro análisis de definiciones lo presenta el Observatorio PYME del Banco Interamericano de Desarrollo. Allí se señala resultados un tanto diferentes (Guaypatín, 2003).

Según las definiciones usadas en las encuestas nacionales, la microempresa es aquella que tiene entre 1 y 10 trabajadores. A pesar de las dificultades de definición, la conclusión es que en la mayoría de los países la micro empresa tiene entre 1 y 5 a 10 personas.

### CUADRO 3. DEFINICIONES UTILIZADAS PARA MICROEMPRESA, PYME Y GRAN EMPRESA.

	Micro	PYME	Grande
Argentina/1	1 a 5	6 a 200	Desde 201
Brasil/1	1 a 9	10 a 99	Desde 100
Chile/2	0 a 60.000	60.000 a 2.500.000	Desde 2.500.000
Colombia/1	1 a 9	10 a 200	Desde 201
Costa Rica/1	1 a 4	5 a 70	Desde 70
Guatemala/1	1 a 10	n.d.	
Honduras/1	1 a 10	11 a 50	
México/3	Variable de acuerdo al sector		
Nicaragua	n.d.		
Panamá/2	0 a 150.000	150.000 a 2.500.000	Desde 2.500.000
Rep. Dominicana	1 a 10	11 a 100	Desde 101
Venezuela/1	1 a 5	n.d.	

1) En función del número de empleados

2) En función de las ventas

3) En función del empleo y la actividad. Micro: manufacturas con menos de 30 empleados, comercio con menos de 5, servicios con menos de 20. Pymes: manufacturas entre 31 y 500, comercio entre 6 y 100, servicios entre 21 y 100; grandes: manufacturas con más de 501, comercio con más de 101, y servicios con más de 101 empleados.

Fuente: Guaypatín, 2003

Las diferencias de definición entre países hace difícil la comparación sobretodo con fines de seguimiento preciso de lo que acontece en este sector. A ello hay que sumar que la actualización de la información que se recoge con las definiciones usadas no es sencilla. La razón es que las fuentes de recolección son en su mayoría encuestas nacionales y, en algunos países, censos. Obtener este tipo de estadísticas es costoso por lo que tienen que efectuarse cada cierto número de años a nivel nacional, o concentrarse en algunas áreas geográficas.

Uno de los obstáculos que enfrentan las instituciones dirigidas al fomento de las MYPEs es la escasez y oportunidad de la información cuantitativa sobre estas empresas. En América Latina la dispersión de las fuentes, las diferencias metodológicas en la recopilación de la información, la excesiva simplificación de las muestras y la falta de continuidad en las operaciones de recolección de los datos hacen difícil dar seguimiento a lo que sucede con este sector. No hay un sistema de alerta informático que pueda capturar información cuantitativa estratégica para un sector que es bastante disperso, heterogéneo, y que no cuenta con gremios que canalicen información periódicamente.

#### **1.4 Dimensiones y Localización del Sector de MYPEs**

¿Cuál es la posición de las MYPEs dentro de la economía de los países?

Se puede dar una idea tomando en cuenta el tamaño del sector informal, los datos de los censos y encuestas sobre el número de empresas, y los estimados de participación del sector MYPEs en el PIB de los países.

La forma más general, y menos precisa, es utilizar como criterio el tamaño del sector informal. Este criterio puede aplicarse debido a que la gran mayoría de las MYPEs son informales por no estar registradas como empresas legalmente constituidas ni contribuir al sistema de impuestos. Obviamente, la dificultad en este caso es definir qué se entiende por sector informal, tema sobre el cual hay discusión. Al respecto Schneider (2002) propone un esquema conceptual para identificar lo que es economía informal (ver Cuadro 4).

El sector de MYPEs se ubica mayoritariamente en este esquema en lo que se llaman actividades legales cuyos ingresos no son reportados, aunque es difícil aceptar que se trate de actividades clandestinas. Es posible que un sector seguramente muy pequeño de MYPEs – los profesionales y técnicos independientes que actúan por cuenta propia – reporta ingresos y no es informal.

El tema de la informalidad ha generado un amplio debate en la región. Por un lado están quienes ven en este sector unidades con productividad e ingresos bajos. Por otro lado, están quienes lo definen por actuar al margen de la legalidad, sin registros administrativos y legales y sin pagar impuestos; todo ello asociado, fundamentalmente, a los elevados costos de transacción que, se dice, son generados por las regulaciones del Estado. En la práctica, estos dos tipos de informalidad coexisten y comparten la

**CUADRO 4. TAXONOMÍA DE TIPOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS CLANDESTINAS (1)**

TIPO DE ACTIVIDAD	TRANSACCIONES MONETARIAS		TRANSACCIONES NO-MONETARIAS	
Actividades Ilegales	Comercio de bienes robados: producción y tráfico de drogas; contrabando y fraude		Trueque de drogas, bienes robados, contrabando. Producción de drogas para uso propio. Robo para propio uso	
	Evasión Fiscal	No imponible	Evasión Fiscal	No imponible
Actividades Legales	Ingresos no reportados producto de autoempleo; sueldos, salarios, y valores relacionados a bienes y servicios legales	Descuentos y beneficios laborales	Trueque de bienes y servicios legales	Trabajo para uno mismo y ayuda vecinal

(1) Estructura de la tabla tomada de Lippert y Walker (1997, p.5) con adiciones

Fuente: Schneider, 2002.

característica del trabajo precario. La definición de economía informal formulada por la OIT incluye a los trabajadores por cuenta propia que realizan actividades de subsistencia, a los trabajadores a domicilio, a los trabajadores de las fábricas explotadoras donde se les presenta como asalariados, y a los trabajadores independientes de microempresas. Una realidad diferente son las microempresas y pequeñas empresas que se mantienen en la informalidad porque no pueden afrontar los altos costos que implica la constitución de una empresa formal, los elevados impuestos que deben pagarse al gobierno central y a los gobiernos locales y las cargas laborales. Finalmente, distinto es el caso de las empresas que, aunque puedan afrontar estos costos, no lo hacen porque prefieren actuar al margen de la ley a fin de obtener tasas de rentabilidad más altas que sus competidores legales, aun corriendo el riesgo de ser descubiertas y sancionadas (OIT, 2006:60).

Schneider hace dos elaboraciones de datos (Cuadros 5 y 6) que permiten tener una idea contextual del tamaño del sector MYPEs. De acuerdo a su análisis, el sector informal en América Latina puede representar, en términos del porcentaje del producto interno bruto, entre el 67 (Bolivia) y el 20 por ciento (Chile), siendo un valor promedio 41. En términos del porcentaje de la fuerza laboral este valor promedio sería de 45.1 para el periodo 1999-2000.

Un análisis más preciso sobre la base de los censos y encuestas lo presenta el Cuadro 7 (Guaypatín, 2003). Según estos datos, el 94.6 por ciento de las empresas son de tamaño micro, absorbiendo el 42 por ciento de la fuerza laboral. En cuanto al valor, los datos son menos confiables para el sector de MYPEs que para el sector de pequeñas y medianas empresas, debido a las dificultades para obtener datos precisos de actividades que son en su gran mayoría informales. Los datos del Cuadro 8 indican que

**CUADRO 5. TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL Y FORMAL EN 17 PAÍSES DE AMÉRICA LATINA**

	PBI a precios de mercado (miles de millones US corrientes) 2000	Economía informal % del PBI 1999 / 2000	Economía Informal (miles de millones US corrientes) 2000	Economía informal PIB per cápita	PBI per cápita 2000 Método Atlas (US corrientes)	Consumo privado per cápita 2000 (US corrientes)	Población total de 15-64 años (miles 2000)	Población total (miles 2000)
Argentina	2774.4	25.4	704.7	1894.8	7460	5457	23175	37032
Bolivia	80.6	67.1	54.1	664.3	990	732	4695	8329
Brasil	5697.7	39.8	2267.7	1424.8	3580	2186	112569	170406
Chile	681.4	19.8	134.9	908.8	4590	2937	9793	15211
Colombia	788.5	39.1	308.3	789.8	2020	1294	26427	42299
Costa Rica	146.2	26.2	38.3	998.2	3810	2802	2383	3811
Rep.Dom.	186.3	32.1	59.8	683.7	2130	1824	5208	8373
Ecuador	123.8	34.4	42.6	416.2	1210	668	7774	12646
Guatemala	187.4	51.5	96.5	865.2	1680	1409	6016	11385
Honduras	57.9	49.6	28.7	426.6	860	612	3519	6417
Jamaica	69.9	36.4	25.5	950.0	2610	1910	1615	2633
México	5597.7	30.1	1684.9	1526.1	5070	3961	60868	97966
Nicaragua	21.1	45.2	9.5	180.8	400	415	2755	5071
Panamá	93.7	64.1	60.1	2089.7	3260	2107	1804	2856
Perú	519.2	59.9	311.0	1245.9	2080	1471	15856	25661
Uruguay	193.8	51.1	99.0	3066.0	6000	4403	2079	2227
Venezuela	1193.2	33.6	400.9	1448.2	4310	3144	14868	24170
Promedio	1029	41	353	1094	2912	2089	17642	28205

Fuente: Schneider, 2002

**CUADRO 6. TAMAÑO PROMEDIO DE LA ECONOMÍA INFORMAL PARA PAÍSES EN DESARROLLO, TRANSICIÓN Y OECD EN TÉRMINOS DE VALOR AÑADIDO Y DE LA FUERZA LABORAL PARA DOS PERÍODOS (1999/2000)**

PAISES	Tamaño Promedio del Sector Informal Valor añadido en % del PIB 1999/2000	Tamaño Promedio del Sector Informal Fuerza de Trabajo en % de la Fuerza Laboral Oficial 1999/2000
	Métodos: Currency Demand y DYMIMIC (Número de países)	Métodos: Survey y Discrepancy (Número de países)
África	42 (23)	48.2 (23)
América Central y Sudamérica	41 (18)	45.1 (18)
Asia(1)	29 (26)	33.4 (26)
Países en transición	5 (23)	-
Países OECD – Europa	18 (16)	16.4 (7)
Países OECD del Pacífico t Norte América	13.5 (4)	-

(1) Aquí no todos los países son países en desarrollo como Japón, Singapur o Hong Kong

Fuente: Schneider, 2002

**CUADRO 7. NÚMERO DE EMPRESAS / ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEO EN 12 PAÍSES DE LA REGIÓN**

País	Número			Empleo		
	Micro	PYME	Grande	Micro	PYME	Grande
Argentina	1.911.170	276.704	3.067	4.487.838	2.628.916	1355.572
Brasil	3.806.769	292.828	24.746	7.891.950	6.729.570	15.967.435
Chile/1	521.820	61.337	4.195	1.043.640	672.509	1.012.253
Colombia/2	967.315	24.118	821	1.094.755	731.996	432.091
Costa Rica	58.620	14.898	1.348	160.136	263.611	351.604
Guatemala/3	1.021.000	n.d.	n.d.	1.671.000	n.d.	n.d.
Honduras/3	252.274	5.148	n.d.	527.585	115.811	n.d.
México/2	2.634.356	102.800	6.669	5.627.282	3.400.355	2.891.398
Nicaragua/3	359.000	7.000	578.000	122.000	n.d.	
Panamá	194.000	10.212	1.029	252.855	112.380	168.570
Rep. Dom.	344.845	10.330	1.500	832.434	317.052	375.000
Venezuela	2.898.280	n.d.	n.d.	3.973.502	n.d.	n.d.
Total(1)	14969449	805375	45904	28140977	15094200	22553923

Fuente: Guaypatín, 2003 (1) Cálculos propios sobre la base de datos reportados por Guaypatín

**CUADRO 8. IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

País	Indicador				
		Micro	PYME	Grande	
Argentina/1	Participación en la producción (%)		24,8%	42,7%	32,5%
Brasil	Salarios (millones US\$)	7.840	6%	19.860	102.959
Chile	Ventas (millones US\$)	3.370	3%	19.647	89.988
Colombia	Participación en valor agregado (%)		1,4%	30,9%	67,7%
Costa Rica/2	Participación en las ventas (%)	n.d.		12,6%	n.d.
Guatemala	Participación en el PIB (millones US\$)	7.449		n.d.	n.d.
Honduras/3	Ventas (millones US\$)	n.d.		4.884	n.d.
México	Participación en el valor agregado (%)		30%	32%	38%
Nicaragua/4	Participación en la producción (%)		2,1%	36,3%	61,6%
Panamá	Producción (millones US\$)	3.400			n.d.
Rep. Dominicana	Producción (millones US\$)	2.328		n.d.	n.d.
Venezuela/5	Participación en la producción (%)	n.d.		13,8%	n.d.

Fuente: Guaypatín, 2003

- 1) Datos calculados a partir de los datos del Censo Nacional Económico de 1994. Incluye a los sectores: industrial, comercio y otros servicios. Se definió a las empresas de acuerdo a su número de empleados: micro (1-10), Pyme (11-200) y grande (más de 200).
- 2) Fuente: Base de datos sobre Pymes industriales de la CEPAL. El dato corresponde al año 1997 y se refiere exclusivamente a empresas del sector de la manufactura con un número de empleados entre 31-100.
- 3) Incluye solamente a pequeñas empresas.
- 4) Fuente: Banco Central de Nicaragua, 1995. Se definió a las empresas de acuerdo a su número de empleados: micro (1-9), Pyme (10-99) y grande (más de 99).
- 5) Fuente: Base de datos sobre Pymes industriales de la CEPAL. El dato corresponde al año 1995 y se refiere exclusivamente a empresas del sector de la manufactura con un número de empleados entre 5 y 100.

su contribución es baja en términos de participación en la producción y las ventas, lo cual está también condicionado por el nivel de desarrollo del país. Así, en México los valores son más altos que en Nicaragua

En términos generales, lo que emerge es que el sector MYPEs es casi en su totalidad informal, contribuyendo con más del 40 por ciento del empleo. Pero su contribución en términos de valor depende del nivel de desarrollo del país. En el mejor de los casos ello es un 30 por ciento pero en la mayoría de los casos podría estar entre 2 y 5 por ciento de valor.

¿Dónde se localizan las MYPEs? Hay evidencia que las empresas no se instalan ni se localizan al azar, sino que tienden a aglomerarse y concentrarse geográfica y sectorialmente para aprovechar, según los casos, la proximidad a los mercados importantes o a sus principales proveedores de insumos. América Latina es una región predominantemente urbana, lo cual implica que la gran mayoría de las MYPEs se concentra en los centros urbanos. Ello no solo representa una ventaja para acceder a los mercados urbanos y de altos ingresos, sino también a los centros de abastecimiento. La concentración de las MYPEs en áreas urbanas representa una ventaja para la entrega de servicios de apoyo, de lo cual no gozan las que se ubican en las áreas rurales. Esta situación puede también facilitar la articulación de las MYPEs con sistemas de empresas especializadas, dando lugar a conglomerados que generen economías externas a partir del aprendizaje, producto de la interacción entre proveedores y productores. Ello puede tener además un impacto muy importante en disminuir los costos de transacción y de información, y facilitar la difusión de innovaciones.

Una situación diferente se puede argumentar para el caso de las MYPES en el área rural, particularmente en las zonas más alejadas. La dispersión, acceso deficiente a las comunicaciones, poco acceso a los mercados con mayor capacidad adquisitiva, y las dificultades para proveerles de servicios de apoyo hacen más difícil y costoso llegar a ellas.

Se ha podido establecer que las microempresas y las PYMEs están presentes en diferentes sectores económicos. Sin embargo la mayoría tiende a concentrarse en unos pocos. Una información para el caso de Argentina indica que más del 80 por ciento de las PYMEs pertenece a sólo 17 sectores económicos. Los restantes 65 sectores económicos sólo cuentan con 20 por ciento del total de las PYMEs. Asimismo se observó que un 55 por ciento están en sectores tales como comercio al por mayor y menor, la producción de alimentos y bebidas, el mantenimiento de automotores, y los servicios personales.

**CUADRO 9. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE PYMES. ARGENTINA.  
Porcentajes**

Venta minorista	12.0	12.0
Venta mayorista	10.0	22.0
Producción de alimentos y bebidas	7.0	29.0
Ventas y mantenimiento de automotores	7.0	36.0
Hoteles y restaurantes	7.0	43.0
Servicios de salud	6.0	49.0
Servicios de esparcimiento	6.0	55.0
Fabricación de maquinaria	4.0	59.0
Productos metálicos	4.0	63.0
Transporte y logística	3.0	66.0
Productos químicos	3.0	69.0
Textiles e indumentaria	3.0	72.0
Educación y entrenamiento	2.0	74.0
Caucho y plásticos	1.5	75.5
Partes automotrices	1.5	77.0
Madera y muebles	1.5	78.5
Equipos e instrumentos eléctricos	1.5	80.0
Otros sectores	20.0	100.0

Fuente; BID, 2002, Anexo VIII: 5

Una distinción importante existe entre las MYPEs que se ubican en el sector terciario y las que están en los sectores primario y secundario. En estos dos últimos casos los requerimientos de tecnologías ‘duras’ y la posibilidad de competencia con productos importados es mayor. En el caso de las MYPEs en el sector terciario la situación es más compleja ya que se dan casos en que la base tecnológica puede ser totalmente ‘blanda’ – el servicio de cuidado a enfermos o la venta de comercio al por menor – a casos en que hay una combinación con tecnologías más duras – como puede ser el caso de la producción de muebles o el mantenimiento de automotores. Tiende además a darse una cierta correspondencia de esta distinción con el acceso al crédito y a niveles de educación técnica más altos.

Es posible esperar que en los países de menor desarrollo, la concentración de microempresas en estos sectores sea mayor. Por otro lado se puede notar también que sería pequeño el porcentaje de empresas que podría vincularse a las actividades de exportación. En las áreas rurales posiblemente la concentración sea muy alta en actividades agrícolas y ganaderas.

En términos generales las MYPEs se ubican en un contexto económico que ha mejorado, pero básicamente están envueltas por la informalidad, la pobreza, y la inequidad. Se concentran en su mayoría en los centros urbanos, en actividades de los sectores de comercio y servicios personales, los cuales suelen tener bajos componentes de tecnología. Las opciones de participar de manera directa en la economía global y beneficiarse de los procesos de integración son más indirectas que directas.

### **1.5. MYPEs, Desarrollo Territorial y Economía del Conocimiento**

La globalización, la emergente economía del conocimiento, los procesos de integración económica, y los acuerdos de libre comercio han creado un contexto nuevo para todo tipo de empresas, incluyendo a las MYPEs. Los cambios en la forma en que la economía global opera

está teniendo implicaciones profundas para los territorios nacionales y, particularmente, locales donde las MYPEs funcionan. “...La economía mundial está... cambiando de dos maneras fundamentales. Primero, las ideas se han convertido en el motor de la productividad y la moneda del éxito global. La innovación determina la riqueza de las naciones y su capacidad para dar una calidad de vida alta a sus ciudadanos. Segundo, los modelos de negocios de hoy están manejados no por la geografía, sino por decisiones de inversión y tecnología de información. Las compañías se están moviendo hacia cadenas de abastecimiento globales...”<sup>3</sup>.

Para competir exitosamente en la economía global los países tanto en desarrollo como desarrollados, necesitan políticas, programas y proyectos que apoyen las capacidades de áreas geográficas claves para construir crecimiento económico y desarrollo – sean éstas, áreas metropolitanas, regiones agrícolas orientadas a la exportación, regiones mineras, zonas tipo “Silicon Valley”, regiones industriales o de servicios, o centros de turismo. Una razón es que en la era de la globalización, la cadena productiva de bienes y servicios puede fragmentarse entre muchos territorios y países a través del mundo.

Aprovechando sus capacidades de innovación y de conocimiento local, los territorios en cualquier país dado pueden conectarse directamente al mundo de la economía y la cultura. “El proceso de globalización, caracterizado por una creciente movilidad de capital, trabajadores, bienes y servicios, está variando las reglas por las cuales la economía se ha venido gobernando durante gran parte del período de posguerra. La globalización está abriendo a la competencia incluso a los espacios más remotos, y forzando a las empresas, localidades y regiones a reaccionar respecto a las nuevas condiciones económicas. Como resultado de esto, los actores económicos y sociales de todo el mundo están reestructurando sus pautas de producción y consumo. Este proceso brinda nuevos retos y oportunidades. Muchas empresas y lugares de todo el mundo han aprovechado las oportunidades del nuevo entorno global y están recogiendo ahora los beneficios” (Rodríguez-Pose, 2001: 1).

“Sin embargo, las áreas dinámicas en el mundo globalizado tienden a ser las excepciones a la regla. Lo más frecuente es que las regiones y localidades pasen apuros para adaptar su tejido económico a las nuevas condiciones. La globalización ha hecho más variada la actividad económica, y la ventaja competitiva de la que disfrutaban algunos territorios en el pasado, ya fuera como resultado de sus condiciones peculiares o por su proximidad a las materias primas, ha pasado a tener cada vez menor importancia. Los avances en tecnología y en informática están contribuyendo a dispersar la producción industrial y agrícola. Un menor grado de descentralización ocurre en los servicios, aunque el destino del mercado de servicios está a menudo ligado al dinamismo de la actividad económica de otros sectores.” (Ibidem: 4)

Los procesos de descentralización, regionalización, y democratización en los países de América Latina, concurren con los procesos de globalización e integración para hacer que el desarrollo territorial cobre particular importancia estratégica interna. Hay que remarcar que, a pesar de la importancia que tienen el comercio internacional y la globalización, la producción económica interna sigue siendo la parte más importante de la producción mundial. En 2004 el porcentaje exportaciones de bienes y servicios sobre el total del PIB para el caso de América Latina era un 27 por ciento (World Bank, 2004), lo cual indica que el 73 por ciento de la producción interna tiene destino local. Esto señala que el desarrollo territorial particularmente para las MYPEs, es esencial.

---

<sup>3</sup> Department of Foreign Affairs and International Trade, Canada's International Policy Statement, <http://www.dfait-maeci.gc.ca/cip-pic/ips/ips-overview3-en.asp>



¿Cómo entender el desarrollo territorial en el emergente contexto de globalización, economía del conocimiento, y descentralización? ¿Cómo conceptualizar el complejo de interacciones que se da entre los procesos que constituyen el desarrollo territorial? Albuquerque (2004) muestra una forma de entender el desarrollo territorial. Gráficamente ello se representa en la figura 1.

Hay que remarcar que la distinción que se hace entre crecimiento económico local y desarrollo local es importante. El crecimiento económico puede existir – por ejemplo generado por la ejecución de un proyecto hotelero o la explotación de yacimientos mineros en la localidad – sin que haya desarrollo, entendido como el proceso de cambio que incluye desarrollo humano, social, institucional, y productivo sustentable.

“Desarrollo local”, “Desarrollo territorial” y otros conceptos regularmente usados en la literatura especializada están sujetos a diversas interpretaciones y son objeto de debate (Llorens et.al., 2002). En este trabajo se entiende por desarrollo territorial el conjunto de procesos sociales, culturales, económicos, y de manejo ambiental que promueven en un territorio (área metropolitana, centro urbano, región, provincia, municipio, etc.) el dinamismo económico y la mejora de la calidad de vida de la población. Para lograrlo se tiene que capacitar con información y conocimiento relevante y de calidad a sus instituciones, grupos profesionales, organizaciones comunitarias, empresarios de todo tipo, funcionarios públicos, administradores, etc. para que “el territorio” pueda organizarse y movilizarse con base a sus recursos naturales, materiales, institucionales, políticos, y humanos. De esta forma la población de dicho territorio podrá definir sus prioridades y explotar sus ventajas comparativas para alcanzar competitividad y poder participar en la globalización, al mismo tiempo que consolida la democracia y la gobernanza local.

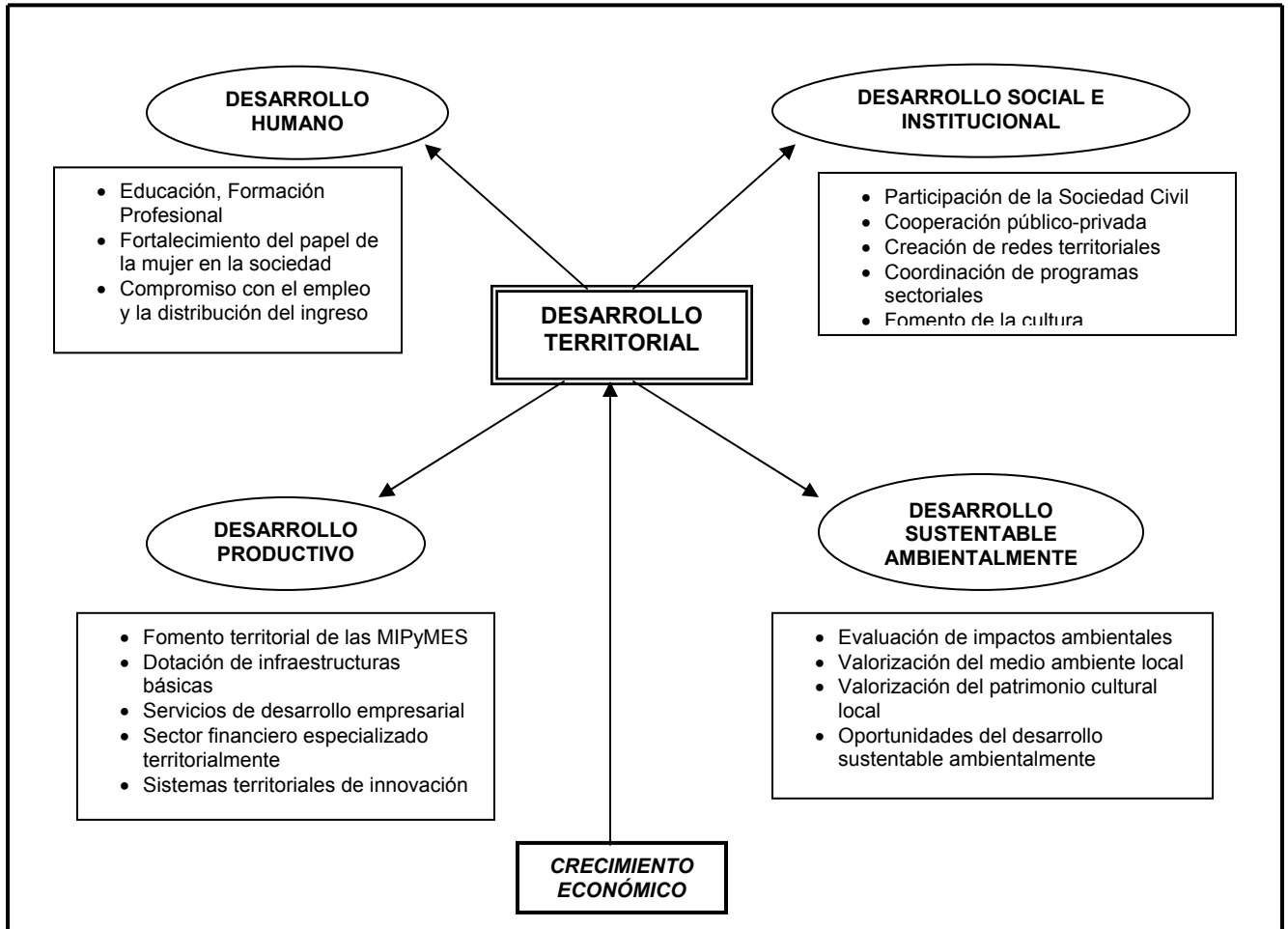
En el contexto de lo dicho, se puede identificar *cuatro asuntos claves de desarrollo territorial en el contexto de la globalización, relevantes para el desarrollo de las MYPEs*:

- La introducción de innovaciones en los sistemas productivos locales para todo tipo de empresas, a fin mejorar la competitividad.
- El diseño de programas de formación de recursos humanos que faciliten el acceso a las fuentes de conocimiento.
- El desarrollo de mecanismos institucionales para aumentar la cooperación local, incluyendo las áreas urbana y rural del territorio.
- La búsqueda de preservación y sostenibilidad ambiental.

El sector de las MYPEs tiene que recibir el apoyo que le permita participar pro-activamente en el manejo de esos cuatro asuntos dado su entorno de informalidad, pobreza, e inequidad. Ello es una tarea de políticas y proyectos nacionales pero es principalmente una cuestión local. “Ya ha pasado el tiempo en el que los programas y proyectos de desarrollo se basaban exclusivamente en las infraestructuras o en la atracción de grandes empresas. Las nuevas herramientas de desarrollo en el mundo globalizado combinan las inversiones tradicionales en hardware con una serie de elementos enfocados a estimular el potencial económico de cada espacio y a promover el desarrollo endógeno. En primer lugar y ante todo, estas herramientas relativamente novedosas consisten en múltiples medidas dirigidas a desarrollar pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Estas medidas incluyen planteamientos acerca de la propiedad (áreas de trabajo gestionadas,

incubadoras, áreas de trabajo temáticas — parques tecnológicos, científicos y médicos), servicios de innovación y de apoyo empresarial, la mejora de los recursos humanos y el acceso al capital (subvenciones, créditos, opciones)” (Rodríguez-Pose, 2001: 13).

**FIGURA 1. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESARROLLO LOCAL**



Fuente: Albuquerque, 2004, Cuadro 5.

Por un lado, el mejoramiento de la calidad del medio ambiente empresarial o de negocios que les permita a las MYPEs aprovechar de las políticas y proyectos de desarrollo – que apuntan a, por ejemplo, dar acceso al crédito, mejorar la comercialización, o transferir tecnologías apropiadas – sólo puede ser dado en el territorio donde ellas están. Por otro lado, asimismo, solo pueden ser territoriales otras acciones necesarias también tales como el acceso a los servicios de salud, el acceso a las fuentes de conocimiento a través de las tecnologías de información y comunicación (TICs), la seguridad ciudadana, el desarrollo de ciudadanía, y el acceso a la justicia.

Estos dos tipos de acciones, intervenciones productivas e intervenciones sociales, se han reflejado en proyectos, programas, y políticas que se han aplicado hacia las MYPEs desde diferentes marcos institucionales, orientaciones profesionales, y sectores del Estado. No son excluyentes pero en la práctica han implicado un manejo diferente de los recursos a nivel “macro”. Sin

embargo, a nivel “micro” – local o territorial – nada impide que puedan armonizarse desde una perspectiva de desarrollo territorial. De hecho, se han dado experiencias de concertación local en diversos países de la región – algunos ejemplos se describen en los proyectos incluidos en el Anexo. Estos casos indican que la disyuntiva entre desarrollo productivo o desarrollo social tiende a ser resuelta al nivel territorial a través de acuerdos entre los sectores público y privado, organizaciones sociales y empresariales, y políticos y sus clientelas.

## **1.6. Impacto de las MYPEs en el Desarrollo**

¿Que se puede esperar del sector MYPEs en términos de representar un camino para reducir la pobreza y la inequidad en la región? ¿Favorecen las MYPEs la competencia y el empresariado? ¿Contribuyen a la productividad? ¿Crean empleo y contribuyen a la distribución del ingreso? ¿Disminuyen la pobreza?

El panorama de diversidad de producción de bienes simples y servicios que exhiben los centros urbanos en sus mercados informales, indica que las MYPEs constituyen posiblemente el sector empresarial con mayor nivel de competencia interna, ingenio y espíritu empresarial. Sin embargo, en el contexto de la globalización, mercados abiertos, y protagonismo que comienza a jugar el desarrollo territorial, ello no es suficiente para crear competitividad. Además, no es posible pensar que un sector que en importante proporción se concentra en el mercado interno de los servicios personales y el comercio al por menor, pueda acceder a los mercados externos – ello quizás sea posible solo para algunas ramas específicas.

Los datos sobre valor agregado y empleo antes mencionados indican que, en general, las MYPEs generan empleo aunque de baja productividad. Por ello, a pesar de ser dominante como sector en cuanto al número de empresas, es posible que no haya contribuido para la leve disminución de la pobreza que muestra la región. Pero sí parece que ha sido un importante canal de sobrevivencia y movilidad social para los migrantes rurales que aun fluyen a los centros urbanos y posiblemente la única opción para las nuevas cohortes de mujeres y jóvenes pobres urbanos que, con bajos niveles de calidad educativa, información y acceso a las innovaciones, buscan integrarse al mercado de trabajo.

Por lo dicho, a pesar que las MYPEs no hayan agregado valor significativo al crecimiento económico de la región, ello no significa que no jueguen un rol estratégico para la sostenibilidad social, económica y política de la sociedad en su conjunto. El universo de las MYPEs cubre diversidad de actividades económicas a costos muy bajos para los sectores de mayores ingresos. El sector es uno de los pocos canales a través de los cuales se da un mínimo de redistribución del ingreso, especialmente en los centros urbanos. La contribución del sector para la disminución de la pobreza debe haber sido escasa pero seguramente muy importante para evitar que la pobreza y la indigencia aumenten.

El sector MYPEs puede aumentar su capacidad de participación en el crecimiento económico si es capaz de incrementar su productividad. Diversidad de políticas y proyectos de desarrollo han buscado actuar directamente sobre grupos de MYPEs con impacto diverso. Pero, dado el nuevo contexto de globalización y emergencia de la economía del conocimiento, se requiere un acercamiento que incluya el entorno – “business environment” – en el que opera este sector.

Al respecto, una investigación muy reciente de Thorsten Beck y Asli Demirgüç-Kunt (2004) que explora la relación entre pequeña y mediana empresa y desarrollo, encontró una fuerte relación

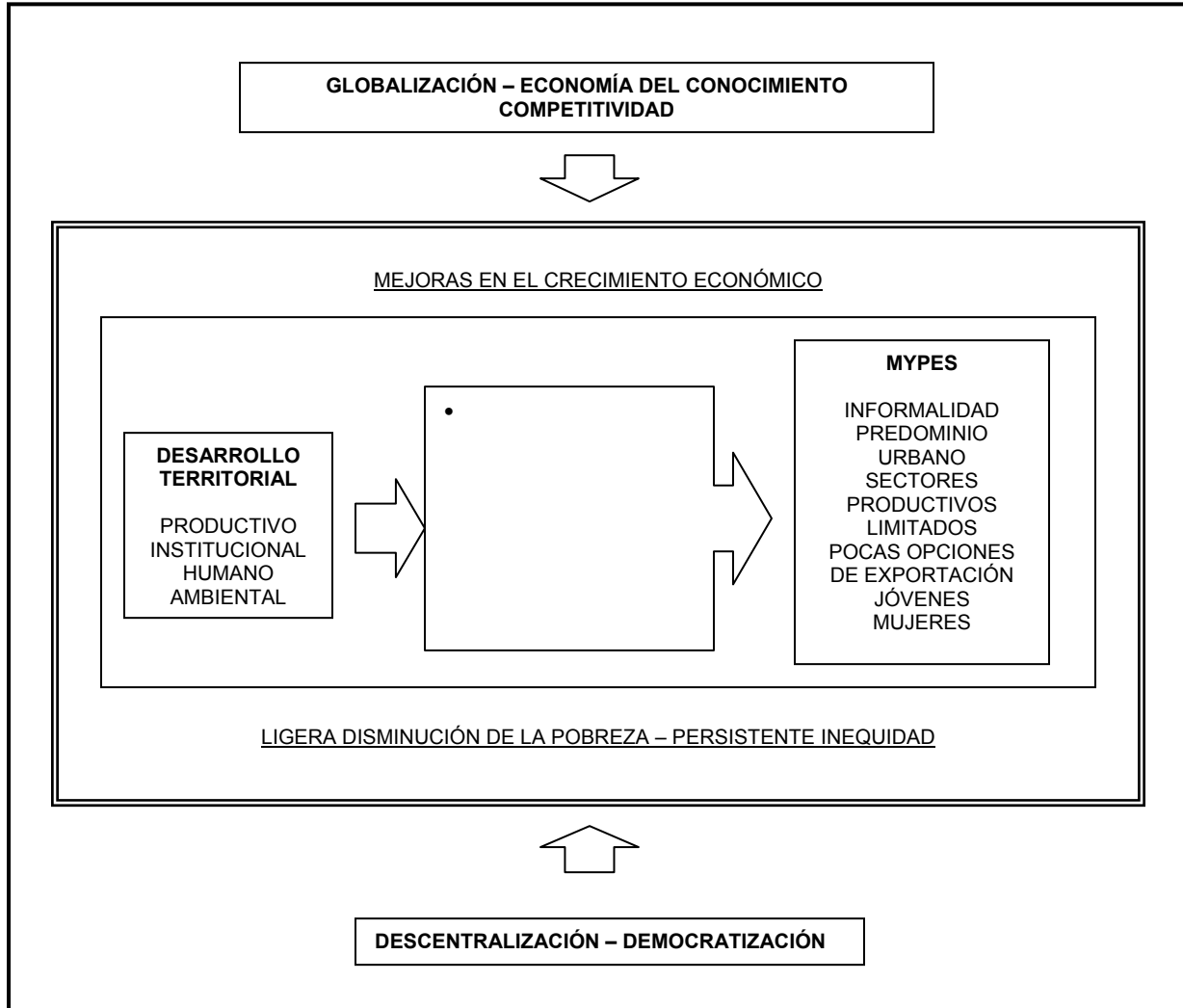
entre la importancia de las PYMEs y el crecimiento económico, aun controlando por la importancia del sector informal<sup>4</sup>. Pero no hubo evidencia que el crecimiento de las PYMEs lleve al crecimiento económico. “Este hallazgo es consistente con la visión que un gran sector de PYMEs es característico de economías de crecimiento rápido pero no una causa de su rápido crecimiento” (Thorsten Beck y Asli Demirgüç-Kunt 2004:3). Pero sí se encontró evidencia que indicaba que la calidad del entorno empresarial, no sólo es parte del crecimiento económico, sino que es además una de sus causas. Las comparaciones a través de países muestran una relación positiva entre un buen entorno para los negocios y el crecimiento del ingreso para el quintil de más bajos ingresos. Pero hay límites ya que los resultados no muestran que un buen entorno para los negocios tenga un efecto positivo en reducir la pobreza más allá de su efecto positivo sobre el crecimiento del PIB per capita (Ibidem: 4).

Las implicancias de estos resultados para el caso de las MYPEs son varias. La más importante es que no es suficiente buscar reforzar a las MYPEs a través de intervenciones directas en grupos sociales o geográficos específicos. Por un lado es fundamental considerar la calidad del entorno empresarial para que los micro empresarios puedan prosperar. Implícitamente esto señala la importancia de considerar a las MYPEs en el contexto en el que operan. Aunque las intervenciones directas tales como las facilidades de acceso al crédito o a tecnologías apropiadas son necesarias, hay que dar también atención a las acciones que crean un entorno inmediato positivo para la operación de los microempresarios. Esto implica tener una perspectiva de desarrollo más amplia, lo cual lleva al argumento que se requiere una perspectiva de desarrollo territorial.

---

<sup>4</sup> El análisis se basa en datos para PYMEs, usando como indicadores la participación de PYMEs en la fuerza laboral del sector manufacturero, e incluye un indicador para la calidad del medio ambiente empresarial – un agregado de indicadores para (a) los costos para declarar insolvencia, (b) los costos para aplicar las normas de contratación y el registro empresarial, y (c) la protección a los derechos de propiedad.

**FIGURA 2. EL CONTEXTO DE LAS MICROEMPRESAS EN AMÉRICA LATINA**



## **2. DESAFÍOS Y NECESIDADES**

¿Cuáles son los desafíos más significativos que las MYPEs enfrentan en cuanto a desarrollo productivo, institucional, humano y del medio ambiente?

### **2.1. Desafíos**

En la actualidad coexisten en la región un limitado número de grupos de empresas modernas y altamente competitivas y un conjunto mucho mayor de empresas con bajos niveles de productividad, tecnología y competitividad del cual forman parte la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas, y prácticamente casi todas las microempresas. Como se indicó antes, en la región la información disponible muestra que la presencia de las MYPEs en la estructura económica es relevante en número de empresas y fundamentalmente empleo.

El cambio de modelo macroeconómico en los años 90 hacia un modelo basado en la apertura de los mercados y un limitado grado de intervención del Estado en el sistema productivo, ha creado un nuevo escenario para la actuación de las MYPEs. Las nuevas características de este escenario son (BID, 2003):

- Prácticas de comercio abiertas a fin de promover los vínculos entre países y la competencia.
- Desregulación y apertura financiera a fin de promover la integración.
- Apertura a la inversión extranjera para los sectores de producción, comercio, y servicios.
- Menor involucramiento del gobierno en la economía como resultado de las privatizaciones, la desregulación, y el desmantelamiento de los monopolios públicos.
- Creación de mayores oportunidades para la entrega de servicios para la producción por parte del sector privado.
- Desarrollo de las tecnologías de información y comunicación impulsadas por la expansión de la Internet.
- Tendencia hacia la especialización competitiva, forzando a las compañías grandes a enfocarse en núcleos de producción y ‘externalizando’ hacia otras empresas líneas de producción y servicios, animando así conglomerados.
- Cambios en hábitos de consumo y estilos de vida que llevan a nuevas modalidades para hacer negocios y dar servicios.
- Cambios en la dinámica del mercado de trabajo hacia una mayor movilidad y menores costos de oportunidad.

En este tipo de escenario emergente es esencial potenciar la capacidad para dar una oferta local de servicios de apoyo a las MYPEs, a fin de que se vinculen directa o indirectamente a los conglomerados de producción, a las cadenas que agregan valor, y a los circuitos con potencial para la redistribución de los beneficios.

Por lo indicado, la disponibilidad de diversidad de servicios que apoyen la gestión empresarial y los negocios es importante para el crecimiento económico y el aumento de la productividad, la calidad, y el mejoramiento de las MYPEs. Estos servicios incluyen, entre otros, capacitación, servicios de consultoría y asesoría, asistencia para el mercadeo, información, desarrollo y transferencia de tecnología, y la promoción de relaciones de negocio. Algunos de estos servicios son operacionales, ya que sirven para la gestión diaria como información, pago de impuestos o manejo contable. Otros son más estratégicos tales como organización empresarial, el diseño de productos, o la identificación de mercados.

Pero para mejorar estos servicios y, sobretodo, potenciarlos se requiere una estrategia integral para crear sinergias indispensables ya que no hay abundancia de recursos ni financieros ni humanos como para sostener líneas efectivas de acción separadas. Por ello una perspectiva de desarrollo territorial es indispensable para tratar con actores locales, nacionales y transnacionales en mercados abiertos. Y, especialmente, para canalizar y aprovechar los conocimientos nuevos, los escasos recursos disponibles, y las experiencias más aleccionadoras.

## 2.2. Diversidad de Necesidades

Frente a los desafíos indicados, el perfil de necesidades de las microempresas es diverso. En un estudio sobre un importante número de PYMEs en la región, que incluía microempresas, tomando en cuenta el tipo de necesidades, se pudo establecer hasta seis segmentos con necesidades claramente diferenciadas (BID, 2002, Anexo VIII,

**CUADRO 10. SEGMENTACIÓN DE LAS PYMEs BASADA EN NECESIDADES (1)**

<p><b>EMPREDEDORAS</b></p> <p>Empresas en Etapa de Start Up</p> <p><i>Capital de Riesgo</i></p> <p><u>350,000 empresas</u></p>	<p><b>ESTABLES</b></p> <p>Empresas Rentables y Autosuficientes</p> <p><i>Organización Calidad</i></p> <p><u>850,000 empresas</u></p>	<p><b>MINIMIZADORAS DE COSTOS</b></p> <p>Empresas que Buscan Competir vía Costos</p> <p><i>Producción Abastecimiento</i></p> <p><u>800,000 empresas</u></p>
<p><b>EN TRANSICIÓN</b></p> <p>Empresas en Etapa de Desintegración o Cambio</p> <p><i>Capacitación</i></p> <p><u>250,000 empresas</u></p>	<p><b>EMERGENTES</b></p> <p>Empresas con Buen Potencial de Crecimiento</p> <p><i>Crecimiento Alianzas</i></p> <p><u>1'500,000 empresas</u></p>	<p><b>SERVICIOS PLUS</b></p> <p>Empresas que Buscan Competir vía Calidad de Servicio</p> <p><i>Servicio al Cliente Distribución</i></p> <p><u>1'500,000 empresas</u></p>

(1) El tamaño de cada segmento se estimó en función de las etapas del ciclo de vida y de promedios ponderados basados en la matriz de necesidades críticas por sector, donde la cantidad de empresas es conocida a partir

de datos censales. Estimación propia sobre la base de información de últimos censos económicos disponibles en países de la región.

Fuente: BID, 2002, Anexo VIII: 1

páginas 2-6). Estos segmentos reciben nombres que describen las necesidades principales de las PYMEs que los integran; las necesidades que determinan el perfil de cada uno de los segmentos se indican en letra cursiva. Por ejemplo, el segmento de empresas *Minimizadoras de Costos* tiene como necesidades típicas, la optimización de los procesos de producción y abastecimiento.

La identificación de los segmentos de necesidades sirvió para generar una primera aproximación al tipo de acciones que se requiere desde el punto de vista de intervenciones de desarrollo. Estas acciones son básicamente las siguientes:

- Compras y suministros
- Producción y fabricación
- Distribución de productos
- Excelencia en servicio
- Efectividad organizacional
- Calidad total
- Estrategias de crecimiento
- Iniciativas asociativas

Dos necesidades fueron generales: financiación y capacitación.

Adicionalmente se pudo obtener algunas conclusiones preliminares:

- La necesidad más clara de procesos de calidad y certificación se presenta solamente en las empresas estables, generalmente estas son las empresas más grandes dentro del grupo de las PYMEs. Las empresas más pequeñas tienen otras necesidades mucho más acuciantes antes de atender a los problemas de calidad (Segmento “Estables”)
- Una de cada cuatro empresas tiene una necesidad fuerte de mejorar su calidad de servicio (Segmento “Servicios Plus”)
- Una de cada tres empresas está buscando avenidas de crecimiento. De su éxito en esta búsqueda, depende directamente su posibilidad de subsistencia. En otras palabras, para una de cada tres empresas, las acciones de las agencias de desarrollo no serán relevantes a menos que impliquen la posibilidad de mayores ventas (Segmento “Emergentes”)
- La mayor necesidad de soporte para tejer alianzas estratégicas se encuentra en el ámbito de empresas emergentes, que incluye a una de cada tres empresas. (Segmento “Emergentes”)
- Casi una de cada cinco empresas podría estar interesada en participar en un mercado de insumos y servicios mediante el cual pudiera optimizar sus costos de materiales. (Segmento “Minimizadoras de Costos”)
- Aproximadamente una de cada cuatro empresas tiene desafíos fuertes en el área de distribución y ventas (Segmento “Servicios Plus”)
- La necesidad financiera es dominante mayormente para las empresas emergentes, pero después ocupa un segundo plano frente a las necesidades de solidificación de otras capacidades internas de la empresa. Es interesante observar que esto puede no ser percibido así por las propias empresas interesadas, razón por la cual indican que el



verdadero problema es el hecho que no les concedan financiación, y no que la empresa necesita solidificar sus capacidades para calificar como sujeto de riesgo crediticio.

**CUADRO 11. NECESIDADES TÍPICAS DE LAS PYMEs EN SECTORES DE MAYOR CONCENTRACIÓN**

	%	% Acumulado	Crecimiento	Productividad	Calidad	Abastecimiento Insumos	Distribución Venta	Producción	Servicio al cliente	Alianzas
Venta minorista	12.0	12.0	X	X					X	X
Venta mayorista	10.0	22.0	X				X		X	X
Producción de alimentos y bebidas	7.0	29.0			X		X	X		X
Ventas y mantenimiento de automotores	7.0	36.0	X				X			
Hoteles y restaurantes	7.0	43.0	X	X		X			X	X
Servicios de salud	6.0	49.0	X						X	X
Servicios de esparcimiento	6.0	55.0	X						X	
Fabricación de maquinaria	4.0	59.0			X	X				X
Productos metálicos	4.0	63.0	X		X			X		
Transporte y logística	3.0	66.0					X		X	X
Productos químicos	3.0	69.0			X			X		X
Textiles e indumentaria	3.0	72.0			X			X		X
Educación y entrenamiento	2.0	74.0	X						X	X
Caucho y plásticos	1.5	75.5	X		X			X		
Partes automotrices	1.5	77.0			X		X	X		
Madera y muebles	1.5	78.5	X		X			X		
Equipos e instrumentos eléctricos	1.5	80.0			X	X				X
Otros sectores	20.0	100.0	X	X	X	X	X	X	X	X

X = Necesidad típica del sector

Argentina. Elaboración propia sobre la base de entrevistas con expertos y empresarios, Junio 2001.

Fuente: BID, 2002, Anexo VIII: 5

Una conclusión general es que gran parte de estas necesidades tienen que ver con tecnologías blandas, lo cual a su vez implica recurrir a fuentes de conocimiento. El acceso directo a esas fuentes y / o a sus proveedores – agencias de desarrollo, ONGs, asociaciones, etc. – deviene a ser esencial.

### 2.3. Desarrollo Productivo

El desarrollo productivo es un proceso complejo que abarca cambios en los campos de la tecnología, la financiación, y la información y comunicación. Los datos disponibles muestran una profunda brecha de productividad entre las grandes empresas y las demás. Esta brecha y la escasa participación de éste sector en las exportaciones y, en general, en los mercados más dinámicos

son un reflejo de la situación en la que operan: atraso tecnológico, acceso en condiciones desventajosas a los mercados de insumos y de productos finales, escaso uso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad, y dificultad de acceso a la información en general.

### 2.3.1. Tecnología

La expansión de la economía sobre la base del conocimiento hace menos importante la producción sobre la base de trabajo intensivo poco calificado o al uso extensivo de materias primas. La producción de bienes, y particularmente de servicios, sobre la base del conocimiento lleva a poner la atención en la tecnología, sean ésta dura o blanda, para lo cual el conocimiento es vital. Los dos elementos claves en el proceso de innovación son las empresas mismas como agentes creadores y operadores del conocimiento necesario y los sistemas de innovación tecnológica como proveedores de los recursos y contexto necesarios<sup>5</sup>. Los servicios que operen como puente entre ambos para facilitar la innovación tecnológica se han convertido en instrumentos básicos para aumentar la competitividad.

Los problemas tecnológicos que enfrentan la MYPEs han sido identificados y diversas políticas y proyectos de desarrollo han buscado manejarlos y solucionarlos (Aguirre, 1997). La novedad de algunos de ellos no está en su mayor o menor magnitud sino en el particular significado que adquieren en el nuevo contexto de la globalización, la emergencia de la economía del conocimiento, y el rol protagónico que va tomando el desarrollo territorial. Entre los problemas tecnológicos destacan los siguientes

- La percepción deficiente que existe aun en los medios empresariales acerca del rol de la innovación tecnológica y de la importancia de acceder a fuentes de conocimiento.
- La falta de capacidad para identificar los problemas técnicos y productivos, lo cual indica falta de preparación y de acceso a servicios de asistencia calificados.
- La insuficiente capacidad para importar o seleccionar nuevas tecnologías – duras o blandas.
- La escasez de personal calificado en las distintas etapas de la producción y de la provisión de servicios a las empresas.

---

<sup>5</sup> “En lo que a innovación se refiere, un elemento importante de los sistemas locales de empresas son las relaciones (tanto formales como informales) que se producen dentro de las redes empresariales, las cuales se caracterizan por un entrelazamiento de la competencia – en precio, calidad, diseño y condiciones de entrega – y la cooperación – en planificación, producción, diseño de nuevas tecnologías – formando un conjunto de externalidades tecnológicas internas al área que reducen la incertidumbre del proceso innovador. Esta circulación de conocimiento e información entre las firmas locales presenta su mayor importancia en cuanto al conocimiento no codificable y no fácilmente transferible que se da a nivel de territorio. Es a partir de aquí cuando surge una interesante interrelación entre innovación y territorio. El ambiente tecnológico (la atmósfera industrial actual de Marshall) que rodea a las PYMES adquiere un rol protagónico en el desarrollo de sus capacidades innovativas y, por tanto, en su competitividad, siendo elevada la correlación entre capacidad innovativa y vinculación entre agentes del entorno productivo. De esta manera, la sociedad de la información y la globalización reclaman nuevas formas público / privadas de interacción que actúen como catalizadores de los procesos de información generando un marco institucional propicio a la competitividad, sobre todo de las PYMES.” (Tkachuk, 2006:3)

- Poco conocimiento sobre la gestión de la innovación y otras técnicas de gestión empresarial. No se sabe cómo iniciar los cambios. No se conoce los casos innovadores exitosos. Poca capacidad de previsión de cambios tecnológicos
- Dificultades para efectuar el control de calidad de las materias primas, la producción final, y de todo el proceso tecnológico.
- Deficiente innovación organizacional con baja diversificación de la producción.

En el caso de las MYPEs las necesidades de innovación tecnológica sobre la base de conocimiento son particularmente importantes. Como se señaló, estas empresas se concentran en pocos sectores, algunos de los cuales pueden beneficiarse mucho con tecnologías ‘duras’ – por ejemplo el sector de servicios automotores – pero otros necesariamente tienen que poner más énfasis en las tecnologías ‘blandas’ que permitan aumentar la calidad de los servicios personales, sociales y comerciales que ofrecen.

Para un sector, posiblemente minoritario de las MYPEs, la mayor cooperación con el sector empresarial y las universidades y centros de investigación va a facilitar que se establezcan cadenas o asociaciones entre ellas y el sector de compañías grandes o más productivas. Ello es necesario en medios altamente competitivos, en donde además las MYPEs sufren de problemas de falta de acceso al financiamiento y a una escala suficiente de producción. La expansión de los acuerdos de libre comercio puede expandir las posibilidades para un sector de las MYPEs pero para aprovecharlas es necesario innovar tecnología. Al respecto no solo es necesario mejorar los procedimientos para dar servicios o producir bienes, sino que además es necesario mejorar de manera creciente, la organización empresarial, los sistemas de información, y el uso del comercio electrónico cualesquiera sea el tipo de empresa.

Para otro sector de las MYPEs, posiblemente mayoritario, lo clave será aumentar su capacidad de formar asociaciones y redes, conectarse a los circuitos de conocimiento e información, y vincularse a las ONGs y agencias de gobierno y cooperación internacional. De esta manera podrán acceder mejor a los servicios de capacitación para la introducción de tecnologías especialmente blandas, para el mejoramiento de la calidad, el servicio al cliente y el acceso a nuevos mercados.

### 2.3.2. Financiamiento

En la mayoría de los casos, las necesidades de financiamiento para las PYMEs de la región – y sin duda para casi todas las MYPEs – se cubren con capital propio y reinversión, dada las limitaciones de acceso a los servicios financieros. Por ejemplo, en el caso de Argentina, más del 75% de la inversión empresarial se cubre de esta manera. El crédito bancario está subdesarrollado, representando menos de la mitad de la proporción que ocupa en los países más desarrollados (BID, 2002:1, Anexo 7)

Bajo estas circunstancias, el financiamiento es un desafío muy grande para las MYPEs ya que se percibe un riesgo muy grande en prestarles – quizás ahora más que antes. En parte ello se debe a los altos costos de transacción para tratar con ellas, su dispersión geográfica y sectorial, y la necesidad de tener mecanismos bastantes flexibles para darles servicio. Bajo estas circunstancias, el ahorro personal y el recurso a los sistemas de crédito informal y a los préstamos familiares son las únicas opciones viables.

Dadas las dificultades existentes, el tratamiento general ha sido buscar llenar vacíos – por ejemplo con ayuda financiera asistencial – más que realizar un acercamiento pro-activo a los préstamos para generar producción de calidad. Así, el micro-crédito – basado en marcos comunitarios de prestación y responsabilidad colectiva – se ha convertido en una prioridad común en todos los países de la región. Otra modalidad ha sido la creación de fondos de dinero semilla y de incubadoras de empresas. Se ha dado también el caso del apoyo al desarrollo de infraestructura local para aumentar el acceso al capital para inversiones y el apoyo gerencial (Donald, 2002).

### 2.3.3. Información y Comunicación

Los problemas de acceso a las TICs para las MYPEs tienen varias fuentes: las políticas de información, los sistemas de información disponibles, y las capacidades empresariales mismas.

En términos generales, el acceso a la información y las tecnologías de comunicación ha crecido notablemente en la región. Aunque las MYPEs pueden no contar en su mayoría con “hardware” y “software” propios, en los centros urbanos de la región se han multiplicado las facilidades para tener acceso a la Internet. No obstante estos avances, aún no se cuenta con sistemas actualizados de información sobre los mercados, hay escasa información sobre la competencia y los avances tecnológicos disponibles, y los servicios de información aun tienen limitaciones.

En lo que se refiere al papel que tienen las capacidades empresariales mismas, a pesar que tanto las PYMEs como las microempresas tienen más flexibilidad y posibilidades para adoptar y usar tecnologías de información, el problema mayor puede estar en la falta de interés para saber lo que ocurre mas allá de los límites locales. La actitud frente a lo que puedan dar la TICs juega un rol muy importante. Al respecto, entre los factores que afectan el uso de la adopción se han señalado los siguientes (Lefebvre & Lefebvre, 1996):

**CUADRO 12. FACTORES QUE AFECTAN EL USO DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN**

Experiencia pasada de la MYPE	Características de la MYPE	Tipo de estrategia del empresario
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo de tecnologías usadas</li> <li>• Actual nivel de asimilación</li> <li>• Familiaridad de miembros de la MYPE con las tecnologías</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos financieros</li> <li>• Rubro industrial</li> <li>• Capacidad para capturar y procesar conocimiento</li> <li>• Tamaño</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agresiva</li> <li>• Analítica</li> <li>• Defensiva</li> <li>• Pro-activa</li> <li>• Arriesgada</li> <li>• Actualización</li> </ul>

Fuente: Lefebvre & Lefebvre, 1996

El cambio hacia una estrategia empresarial más pro-activa es indispensable. Para ello la comunicación y la información son elementos indispensables aunque no suficientes. La concurrencia de otro tipo de acciones como la promoción de asociatividad – lo cual incluye la participación en redes de información – es necesaria. En general, existe una falta de demanda de

servicios por parte de las MYPEs. Ello indica la necesidad de apuntar a través de políticas y programas a fortalecer cambios de actitud y comportamiento en los empresarios que lleven de manera más pro-activa a demandar y usar servicios de apoyo a fin de poder estar en condiciones de emprender procesos de innovación. (BID, 2003:18)

## **2.4. Desarrollo Institucional**

### 2.4.1. Marcos Institucionales

Todos los países cuentan con un número de agencias públicas y privadas dedicadas a la promoción de las MYPEs al nivel nacional. Sin embargo, en general, no hay mecanismos que integren al nivel local las diversas ‘ventanas’ de servicios disponibles. Destaca el rol de las agencias internacionales de cooperación que han puesto a prueba diversas modalidades de apoyo y modelos de organización para las MYPEs en áreas tales como la formulación y ejecución de políticas locales, los servicios de desarrollo empresarial, el apoyo financiero para micro-crédito, la transferencia de tecnología, el desarrollo de nuevos productos, el mejoramiento de la competitividad, y el desarrollo de mercados (Donald, 2002). Pero aun quedan importantes problemas a superar, entre ellos algunos claves son:

- El limitado acceso a las asociaciones empresariales, gremios, o ligas de productores existentes. Esto refuerza la situación de un limitado capital social.
- La falta de conocimiento de la legislación sobre leyes, decretos laborales, derechos de propiedad intelectual, y propiedad industrial.
- Un entorno impositivo y regulatorio costoso. Si bien los costos de regulación varían de un país a otro, en América Latina los altos costos de regulación son una constante. Una de las áreas de reforma más importantes en el contexto de promoción de las MYPEs es la facilitación de los procesos de registro comercial. Estos procesos generalmente están marcados por redundancias y tramites excesivamente complicados que desalientan a los empresarios a operar legalmente.

### 2.4.2. Desarrollo de Mercados

La apertura de los mercados coloca a las MYPEs en difícil situación de competencia, especialmente con los bienes importados, debido a que tienen una estructura de costos altos, la calidad de lo que producen es baja, y es reducido y fragmentado el acceso que tienen a los mercados. A los tradicionales problemas de alto costo que pueden tener las materias primas e insumos que usan – debido entre otros factores a que la escala de producción es muy reducida – se suma el problema de la calidad de su producción frente al de importaciones sumamente baratas. En los sectores de comercio y servicios personales las MYPEs puede tener un nicho para progresar, pero ello va a demandar calidad. Sin ella, el campo de operación de las MYPEs puede quedar reducido a los mercados constituidos por los sectores económicamente más marginales, lo cual no representa una opción de mejoramiento.

Las necesidades más apremiantes para expandir mercado son: obtener información sobre clientelas potenciales, adoptar nuevas modalidades de mercadeo, mejorar la organización

logística para la distribución, encontrar distribuidores, obtener registro de marcas y patentes, y dar servicios de asistencia al cliente. El deficiente acceso a la información no permite tener información de inteligencia sobre los mercados, las características de la competencia, la forma de aprovechar las licitaciones que puedan abrir los gobiernos locales, y los nichos de producción y servicios que pudieran existir para ellas. Esto lleva a que haya poca ‘gerencia’ del mercado.

Las PYMEs y microempresas más dinámicas han optado por la especialización y la asociación con empresas grandes o con otras PYMEs para enfrentar estos desafíos. Pero este tipo de estrategia requiere mejorar los estándares técnicos y el control de calidad para poder competir de manera exitosa. Este tipo de estrategia facilita superar el desconocimiento de los mercados externos, ajustarse a las reglamentaciones internacionales, realizar más fácilmente los trámites administrativos para exportar, y superar las dificultades para obtener la certificación.

Pero para la gran mayoría de las MYPEs, sobretodo para las que están en los sectores de comercio al por menor y los servicios personales, este tipo de estrategia no es generalizable. Una de las razones es que no se orientan a la exportación sino al mercado nacional, y más precisamente, a mercados locales bastante circunscritos. En este caso, la estrategia de desarrollo territorial que genere un ambiente favorable para hacer negocio es central. Sin restar importancia a la información sobre cómo hacer mejor y más negocio y a los servicios financieros apropiados, el acceso a los servicios no financieros y a ciertos bienes públicos claves – tales como seguridad ciudadana y justicia – son de enorme importancia para este sector mayoritario de MYPEs. Para avanzar en este frente, una estrategia de desarrollo territorial que envuelva a diversos actores, promueva la asociatividad, e incluya a las MYPEs, es indispensable.

## **2.5. Desarrollo Humano y de Capital Social**

Las MYPEs experimentan los efectos del círculo vicioso producido por la baja calidad de sus recursos humanos y su limitado capital social. La población adscrita a las MYPEs está compuesta por sectores pobres o populares cuyo capital social les permite básicamente sobrevivir. Es conocida la existencia de las redes de seguridad social que han establecido los pobres. Son útiles pero tienen escaso ‘valor agregado’ porque se basan en limitado capital de conocimiento, y limitados contactos sociales con los sectores que manejan información y acceden a las fuentes de poder social y económico. Estas limitaciones contribuyen al escaso grado de asociatividad y de alianzas empresariales. La suma de pobres recursos no crea riqueza de capital social.

### **2.5.1. Desarrollo Territorial y Capital Social**

Aunque a nivel de las MYPEs mismas, el capital social es limitado, un enfoque territorial permite identificar acciones para movilizar el capital social existente en la localidad que pueda agregar valor a lo que pueden aportar las MYPEs. Un enfoque de desarrollo territorial puede facilitar acciones que permitan a las MYPEs:

- Mejorar el uso de los gremios empresariales y otros mecanismos asociativos existentes.
- Participar en la estrategia local – por ejemplo municipal – para hacer la localidad más productiva.

- Armar alianzas con las ‘partes interesadas’ (stakeholders) en el desarrollo local.
- Desarrollar con los actores locales un sistema que canalice conocimiento e ‘innovación’ relevantes hacia las MYPEs. Un mecanismo es movilizar los recursos de capacitación de las ONGs, universidades y centros de capacitación profesional para aumentar capacidad gerencial y administrativa de las MYPEs.
- Desarrollar practicas pro-activas de uso de las TICs para identificar oportunidades de mercadeo, capacitación y capitalización.
- Mejorar el conocimiento y tratamiento de las clientelas actuales y aumentar la posibilidad de acceder a otras clientelas potenciales.
- Formar mecanismos de colaboración y contratación entre las MYPEs y las empresas de otros tamaños, que pueden contribuir a la transferencia de tecnología, conocimientos y asesoría técnica adecuada.

Con relación al tema de capital social y MYPES, es importante considerar la posición de la mujer e introducir una perspectiva de género (Posthuma, 1998). Gran parte de las MYPES, particularmente las que están en los sectores de comercio y servicios personales, están manejadas por mujeres. Al respecto algunos vacíos necesarios de llenar son:

- Datos para identificar la posición y recursos de las mujeres en las MYPES.
- Evaluación de la orientación de género de los servicios dirigidos a las MYPES a fin de mejorar este aspecto en ellos.
- Sensibilización de los responsables de los servicios, programas y proyectos relacionados a las MYPES para mejorar la orientación de género de su operación.
- Capacitación que permita a las mujeres en las MYPES reforzar su capital social en el contexto del desarrollo territorial.

### 2.5.2. Calidad del Comportamiento

Para el sector de MYPES mejorar los recursos humanos y el capital social son claves porque en este sector, como en las PYMEs, las ventajas de la innovación están en cambiar y mejorar su comportamiento más que en las ventajas materiales – un área en la cual las empresas grandes sacan mas provecho (Rodríguez, 1999: 8) Los estudios que se han realizado indican que en el caso de las MYPES, la ‘calidad’ del comportamiento es particularmente clave ya que es casi el único ‘capital’ que se tiene. Entre los aspectos de comportamiento que llevan a la calidad se señalan:

- Motivación, conducción y adaptabilidad
- Aptitudes organizacionales
- Aptitudes técnicas

- Buen manejo de las relaciones familiares dentro de la MYPE

Sin embargo, no son comunes los programas de capacitación que aborden estos factores, los trabajen y busquen dar un conocimiento que le permita al microempresario manejarlos.

## **2.6. Manejo del Medio Ambiente**

En términos generales, el manejo del medio ha recibido poca atención. En general hay poca conciencia sobre la contaminación ambiental, los residuos sólidos, los efluentes líquidos, y la contaminación sónica. Además no hay equipos que protejan el ambiente. Hay dificultades para aplicar las normas técnicas sobre seguridad industrial e higiene laboral, la contaminación ambiental, y las certificaciones técnicas.

## **2.7. ¿Estrategia Productiva o Estrategia Social?**

Algunos de los desafíos y necesidades que tienen las MYPEs se ubican claramente en una vertiente productiva, mientras que otros en una vertiente social. En la primera están, por ejemplo, la desregulación que implica la competencia de productos importados, la innovación tecnológica y el acceso a la información. En la segunda están, por ejemplo, la capacitación en el trabajo de calidad, el acceso a servicios sociales comunales y familiares, y la participación en asociaciones empresariales .

El peso que pueda tener un tipo particular de desafío o necesidad para las MYPEs va a depender de características tales como su carácter formal o informal, su ubicación urbana o rural, el sector económico en que se encuentre, su estructura social interna – familiar o no familiar – y su nivel de recursos – según se trate de personas por sobre o debajo de la línea de pobreza. Pero también ello va a depender en importante medida del tipo de territorio en se ubique, de las acciones que sucedan en el mismo, y de su capacidad para participar en ello.

Globalización y descentralización son procesos macros que abren posibilidades nuevas para las MYPEs si es que en el territorio en que se encuentran existe una estrategia orientada a crear sinergias entre los actores sociales – los cuales por lo general tienen agendas políticas, institucionales y sectoriales diferentes. Mientras al nivel macro es difícil la coordinación de acciones debido a las inercias institucionales – los ministerios en las áreas económica, industrial, agrícola y social tienen dinámicas profesionales y políticas diferentes – al nivel territorial la situación es diferente. Por un lado, la proximidad de los actores, y por otro lado la creciente ‘responsabilidad ciudadana’ que emerge de la descentralización representan oportunidades para responder a los desafíos y necesidades de las MYPEs de manera, si no integral, al menos más coordinada. Pero para ello, la circulación de información y conocimiento, más que de mayores recursos, es esencial.





### 3. POLÍTICAS Y PROYECTOS DE INTERVENCIÓN

¿Cómo han estado respondiendo a esos desafíos las políticas y programas? Políticas y programas dirigidos hacia las MYPEs se han formulado en todos los países de la región con variados resultados y efectividad. En términos generales hay experiencias muy positivas y muchas lecciones para aprender. A continuación se ofrece un recuento de los casos más ilustrativos de lo que se ha hecho en la región con el propósito de identificar oportunidades nuevas de intervención que puedan agregar valor y ser aprovechadas con recursos relativamente reducidos.

#### 3.1. Políticas Públicas

Las políticas públicas macroeconómicas y de liberalización no han sido favorables a las MYPEs. En general las políticas han sido más favorables a las grandes empresas que se han movido hacia una alta relación capital / trabajo. Las MYPEs son discriminadas por su poco valor como fuente de divisas e ingresos fiscales. A ello se suma el rol desfavorable que juegan los sistemas impositivos y la burocratización de los procedimientos, lo cual incentiva a permanecer en la informalidad. Las MYPEs, aunque son las más numerosas, son demasiado pequeñas, dispersas y fragmentadas en cuanto a su organización gremial como para ser un actor que gravite significativamente en el quehacer de la política económica.

Los cuadros 13 y 14 presentan un resumen de algunos estudios que han examinado el rol de las políticas públicas con respecto a las PYMEs. Estos análisis son también válidos para las microempresas ya que no hay políticas públicas exclusivamente para las MYPEs. Las acciones tomadas se han dado con relación a todo el sector de empresas pequeñas.

#### CUADRO 13. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE LAS PYMEs

<b>Argentina</b>
El sistema de promoción carece de coordinación, y esta caracterizado por las intervenciones poco sistemáticas. No tiene criterios establecidos para enfocar sus acciones y carece de recursos. Hay sobre posición en las funciones de las organizaciones concernidas, y no hay coordinación entre las instituciones participantes
<b>Bolivia</b>
Las políticas de apoyo son ejecutadas por el Servicio de Asistencia Técnica, que reporta al Vice Ministro de Microempresas, y esta financiado y apoyado por el Banco Interamericano de Desarrollo. Sus principales productos son asistencia técnica y capacitación para PYMEs, a través de lo cual se enfoca en las microempresas.
<b>Chile</b>
La promoción de las PYMEs en Chile opera a través de un significativo número de instrumentos (más de 100). Estos instrumentos se han multiplicado desde los 90's, y son gerenciados por más de 10 agencias públicas. No hay una "política de promoción" singular dirigida a este sector, pero los programas e instrumentos se agrupan básicamente en 6 áreas: financiamiento, asistencia técnica, transferencia de tecnología e innovación, capacitación, promoción de las exportaciones, y asociatividad. Estos programas e instrumentos están básicamente diseñados a tratar con las fallas del mercado; están dirigidos hacia el lado de la demanda; y siguen un acercamiento 'transversal' (es decir, no buscan favorecer un sector en particular)
<b>Colombia</b>
En años recientes, la importancia de las PYMEs para el desarrollo económico y social ha sido reconocida. En consecuencia, instrumentos de apoyo a este segmento empresarial han sido implementados. Sin embargo, el país esta lejos de tener un sistema de apoyo a las PYMES integral, fuerte y consistente.
<b>Costa Rica</b>

No hay políticas de apoyo a las PYMEs. Una ley de promoción a las pequeñas empresas está bajo discusión en la Asamblea Legislativa la cual crearía una agencia a cargo de hacer política para las PYMEs, reordenar las jurisdicciones del sector público, y crear algunos programas de apoyo para las PYMEs.
<b>El Salvador</b>
La promoción pública a las PYMES esta delineada en la Política Nacional de la Micro y Pequeña Empresa aplicada por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). Esta comisión es formalmente responsable de coordinar el sistema de apoyo público y privado para las PYMEs y microempresas. La política está basada en cinco estrategias: fortalecimiento y desarrollo institucional, incentivos y fortalecimiento de la cultura organizacional, promoción de la asociatividad, fortalecimiento al acceso financiero, y fortalecimiento del acceso a servicios no-financieros. Aunque esta política prioriza el apoyo a la microempresa, también provee acciones enfocadas a favor del sector de PYMEs (5-49 empleados). Aunque no se ha hecho hasta la fecha una evaluación de impacto de las políticas de apoyo a las PYMEs y microempresas, se asume que el nivel de efectividad de esta política es bajo, principalmente debido a la falta de un marco legal institucional que permitiría a la CONAMYPE influenciar efectivamente la creación de política pública asegurando consistencia con los objetivos y estrategias de la política de apoyo a las PYMES y microempresas. En lo que se refiere al sector privado, las acciones de apoyo a este estrato son canalizadas a través de organizaciones de comercio y ONGs que reciben apoyo técnico y / o financiero de los acuerdos entre la cooperación internacional y CONAMYPE.
<b>México</b>
La nueva administración busca aumentar la competitividad de las empresas locales, particularmente PYMEs y microempresas a través del Plan de Desarrollo Empresarial 2001-2006.
<b>Panamá</b>
En el Plan de Desarrollo Económico, Social y Financiero con Inversión en Capital Humano - Actualización 2001, bajo el rubro "Política de Desarrollo y Estructural", el gobierno panameño define como una prioridad la efectiva aplicación de una política de desarrollo dirigida a la micro, pequeña y mediana empresa, como una importante fuerza guía de la política de desarrollo del país. Ella también sostiene la necesidad de fortalecer este sector a través de las siguientes medidas: un fondo de garantía de crédito de US 5 millones anuales; un programa de préstamos a la pequeña empresa a través del BNP; y, donaciones de capacitación empresarial para los empresarios. La AMPYME (agencia creada por esta ley para catalizar las iniciativas dirigidas a las PYMES) enfocara sus esfuerzos al corto y mediano plazo en los siguientes aspectos: provisión de información para detectar oportunidades de negocio; capacitación de los empresarios y provisión de asistencia y apoyo (seguimiento); acceso creciente al financiamiento; aumento de la productividad a través de la asistencia técnica; y, la transformación del gobierno en un facilitador para el pequeño empresario.
<b>Venezuela</b>
En Venezuela el gobierno es consciente del rol clave que este sector juega en la dinámica de la producción del país. Así, las actividades de promoción están dirigidas a apoyar, promover, diseminar, y desarrollar industrias locales de tamaño pequeño y mediano. Las actividades de promoción incluyen, entre otras, la provisión de asistencia técnica, capacitación, y financiamiento adecuado y a tiempo para este estrato.

Fuente: FUNDES, 2003/4<sup>a</sup>

La información disponible indica que en general la existencia de políticas públicas importantes para la promoción de las MYPES ha sido muy limitada. No se observa un acercamiento sistémico a las MYPES. En la práctica las acciones han sido muy diversas, fragmentadas sectorial y geográficamente.

Evaluaciones de impacto no se han podido encontrar.

Acciones de política encaminadas al desarrollo humano y de capital social han sido dadas a través de los programas orientados a la promoción de la producción. Sólo muy recientemente están surgiendo planteamientos de programas explícitamente dirigidos a mejorar la 'calidad del comportamiento'.

No se ha podido identificar políticas encaminadas explícitamente al manejo del medio ambiente desde el ámbito de las MYPES. Como en el caso del desarrollo humano, estas

**CUADRO 14. ACCIONES DE PROMOCIÓN RELATIVAS A DESARROLLO PRODUCTIVO E INSTITUCIONAL PARA LAS PYMES Y MICROEMPRESAS (1)**

	ARG	BOL	CHI	COL	C.R	E.S	GUA	MEX	PAN	VEN
<b>DESARROLLO PRODUCTIVO</b>										
<b>Tecnología e Información</b>										
Apoyo financiero	X	0	X	X	X	0	0	X	X	X
Descuentos de impuestos por realizar I&D	NA	0	X	X	0	X	0	X	X	X
Consultoría tecnológica	0	0	0	X	0	0	0	X	X	X
Incubadoras de negocios	X	0	X	X	X	0	0	X	X	X
Parques tecnológicos	X	0	0	X	X	0	0	X	X	X
Talleres (one-stop shops)	0	X	X	NA	X	X	0	X	0	NA
Otros programas de información o tecnología	X	0	X	X	0	X	0	X	X	X
Programas de apoyo para gerencia y reestructuración	X	0	0	X	0	X	NA	X	0	X
- Consejeros de negocios	X	0	0	X	0	0	0	X	0	X
- Promoción de la competitividad	X	X	X	X	0	X	X	X	0	X
- Programas para la calidad	X	X	X	X	X	0	0	X	0	X
- Otros programas especiales	X	X	0	X	0	0	0	X	0	X
Fondos de asistencia técnica	X	X	X	X	0	X	0	X	X	X
<b>Financiamiento</b>										
Programas de garantía de crédito	X	0	X	X	0	0	0	X	X	X
Préstamos para PYMES y microempresas	X	0	X	X	X	X	X	X	X	X
Fondos de capital de riesgo	X	X	X	0	0	0	0	X	NA	X
Arrendamiento	X	0	X	X	X	0	X	X	X	0
Factorización	X	0	0	X	X	X	0	X	X	0
Primas de descuentos para seguro de crédito	0	0	X	0	0	0	0	X	NA	0
Tasa de interés reducido (subsidiado)	X	0	0	0	0	0	0	X	X	X
Micro crédito	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Crédito facturado; financiamiento a través de vendedores	X	X	0	X	X	X	0	X	X	NA
Servicios de asistencia financiera	X	0	X	X	X	X	X	X	X	X
Otros instrumentos financieros	X	0	X	0	0	0	0	X	X	X
Préstamos para PYMES y microempresas de mujeres	X	X	0	X	X	X	X	X	X	X
Capital semilla	0	0	X	0	0	0	0	X	0	X
Fondos de inversión regional	X	0	0	0	0	0	0	X	NA	X
<b>DESARROLLO INSTITUCIONAL</b>										
<b>Relaciones Comerciales</b>										
Programas especiales	0	0	X	X	X	0	0	X	X	X
-Fondos	0	0	X	X	0	0	0	X	0	X
- Programas dirigidos a nuevos exportadores	0	0	X	X	X	0	0	X	X	X
-Otros programas	X	0	X	X	0	0	0	X	X	X
Información sobre mercados	X	X	0	X	X	X	0	X	X	0
Apoyo a la promoción comercial	X	X	X	X	X	X	0	X	X	0
Presencia en ferias comerciales	X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
Folletería	X	X	X	X	X	X	0	X	X	0
Servicios de promoción de las exportaciones	X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
<b>Simplificación de la Burocracia Oficial</b>										
Evaluación de impacto empresarial	X	0	0	0	0	0	0	0	NA	0
Revisión de la estructura del sistema de impuestos	0	0	0	0	0	X	X	X	X	X
Simplificación de procedimientos para:										
- registro de nuevas empresas	NA	X	X	X	X	X	X	0	X	0
- pago de impuestos	X	0	X	0	0	X	X	0	X	0
- exportaciones (reembolsos)	NA	X	X	X	X	X	X	0	X	0
Flexibilización del mercado de trabajo	X	0	0	X	0	0	0	X	X	X
Modernización de la gerencia pública	X	0	X	0	X	0	X	X	X	X

ARG Argentina

COL Colombia

GUA

PAN Panamá

BOL Bolivia

C.R Costa Rica

Guatemala

VEN

CHI Chile

E.S El Salvador

MEX México

Venezuela

X = señala existencia de política

NA = No aplica

(1) Las acciones para desarrollo humano y del capital social, y manejo del medio ambiente no han tenido políticas exclusivas y mas bien han estado incluidas en las políticas relativas a desarrollo productivo e institucional.

Fuente: FUNDES, 2003/4b

acciones se han dado como parte de otros programas, como por ejemplo programas de conservación y manejo ambiental urbanos. Todas estas políticas se han dado junto con otras políticas que operaban en el sentido de cambiar drásticamente el contexto de las MYPEs. Por ello no han podido contrarrestar los efectos del aumento de la pobreza y la informalidad, y generar oportunidades que realmente mejoren al sector. Las MYPEs han aumentado como resultado del empobrecimiento y la marginalidad, con bajos niveles de productividad e ingresos.

Las políticas más consistentes se han observado en Brasil, México y Chile, donde se han dado acciones más integrales y niveles de inversión sostenidos por bastantes años. En los demás países puede decirse que las políticas han tenido limitaciones. Varios factores explican esta situación: Por el lado de la demanda, las MYPEs demandan poco debido a su falta de conocimiento, poca confianza en las agencias del gobierno, o desinterés por tener servicios de apoyo que se consideran de poco valor. Por otro lado las agencias que deben dar estos servicios carecen de los recursos necesarios o no tienen esquemas de planificación y acción apropiados. Las capacidades mismas de hacer buena política para el sector faltan o son escasas a nivel del gobierno central y de los gobiernos locales. La coordinación entre los sectores público y privado, y entre los actores locales es también escasa. Es poco común el tipo de coordinación que se observa en países como Brasil y Chile entre el sector de negocios, los gremios, las asociaciones empresariales, consultores, universidades, cámaras de comercio y la administración pública (BID, 2003). Vale la pena examinar estos casos.

Brasil ha construido sus esfuerzos de apoyo al sector empresarial alrededor de una densa y sólida red de instituciones locales que fue inicialmente financiada con fondos públicos, y más tarde también por el sector privado. Brasil tiene una larga experiencia de al menos 30 años promoviendo servicios para las PYMEs y microempresas. Un elemento clave fue la aprobación del Estatuto de la Pequeña Empresa en 1984, y la creación en 1972 del Centro Brasileño de Asistencia Empresarial para la Micro y Pequeña Empresa (CEBRAE, más tarde SEBRAE) el cual es uno de los más grandes sistemas de apoyo en los países en desarrollo. CEBRAE emergió como una creación público privada financiada por los gobiernos locales y federal. Su misión fue promover a las PYMEs y microempresas con acciones de asistencia técnica, capacitación, apoyo a las exportaciones, y desarrollo local. En 1989, el Centro fue reestructurado y su principal fuente de financiamiento devino ser el sector de negocios a través de una contribución porcentual sobre la planilla de pagos. Los recursos fueron centralizados y transferidos a cada oficina local del SEBRAE. Esto implicó enormes recursos anuales que permitieron diversas iniciativas federales y locales de apoyo.

Además del SEBRAE, entre otras notables iniciativas está el Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI), que funciona desde 1941, y el Programa de Apoyo Tecnológico a las Micro y Pequeñas Empresas (PATME). El SENAI dio capacitación técnica y profesional a más de 8 millones de trabajadores en el periodo 1994-97. PATME fue creado por el SEBRAE y la Financiadora de Estudios e Proyectos (FINEP) para dar apoyo tecnológico a micro y pequeñas empresas en sectores selectos, vinculándolas a universidades, centros de tecnología, escuelas técnicas y fundaciones (BID, 2003). El mayor riesgo de este sistema en Brasil ha sido que sus acciones se orientan por el lado de la oferta, lo cual puede llevar a no estar bien sintonizados con las necesidades y demandas de las empresas.

El caso de Chile se basa en la descentralización de las responsabilidades de gerencia y operación, envolviendo a actores del sector privado, priorizando un acercamiento basado en la demanda, con agencias privadas encargadas del manejo de programas financiados con fondos públicos. La tendencia es asignar fondos y subsidios a través de licitaciones de libre competencia. El sistema

chileno de apoyo a los negocios es uno de los más innovadores de América Latina. Su éxito reside en un seguimiento cuidadoso y en evaluación continua. Sus orígenes se remontan a la crisis económica e insatisfactorio desempeño de los años 70 y 80, especialmente en el sector industrial, lo cual se reflejó en las dificultades de las PYMEs para adaptarse a la nueva situación de mercados abiertos y de competencia de actores del sector privado.

Para superar el pobre desempeño que se dio, el gobierno creó una serie de medidas de política que siguieron al Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa en 1991. El Ministerio de Economía se hizo responsable de la estrategia de planificación mientras que la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO) actuó como Secretaría Ejecutiva. A fin de enfrentar la insuficiencia de servidores públicos para satisfacer la demanda de las empresas del sector privado, se organizó un sistema de tres niveles: (i) compañías y consultores privados para dar asistencia técnica y apoyo empresarial, (ii) el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) y otras agencias intermediarias privadas para administrar y monitorear los programas, y (iii) la CORFO que se encargó del diseño operacional, la regulación, el control financiero, y la evaluación.

Todos los instrumentos de apoyo siguieron un acercamiento basado en los principios de neutralidad, horizontalidad, y conducción por la demanda a fin de dar los servicios. Entre los programas están el Programa de Desarrollo e Innovación Tecnológica, el Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC) para promover el desarrollo tecnológico en las PYMEs, los Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO), el Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP), el Programa Territorial Integrado (PTI) para promover la integración y las redes entre diferentes actores y CORFO, y ProChile para apoyar las exportaciones y facilitar a las PYMEs acceso al crédito (BID, 2003).

Al lado de estas acciones, Chile puso en operación otros programas complementarios a través del FOSIS dirigidos a la superación de la pobreza. Ellos incluyen, como se describe en el Anexo, intervenciones orientadas por el lado de la demanda en las áreas de información, organización social y desarrollo humano. Así el número de acciones a nivel local es diverso, lo cual se busca coordinar a través de acciones de planificación local.

México muestra diversas políticas, observándose la existencia de duplicaciones. Entre las acciones están el Programa de Desarrollo de Proveedores, el Programa de Subcontratación Industrial, Empresas Integradoras, y Agrupamientos Industriales. Un programa para mejorar a los proveedores ha sido ejecutado por la Nacional Financiera y el PNUD. Uno de los resultados de este programa es la elaboración de una metodología interactiva para capacitar a consultores especializados en mejorar a los proveedores. El programa da servicios financieros, tales como crédito, y servicios no financieros, entre ellos asistencia técnica. Basados en los primeros resultados, tanto proveedores como clientes parecen estar satisfechos con los beneficios obtenidos. Los principales beneficios para las firmas clientes son la mejora en la calidad de los insumos, la reducción en el tiempo de entrega, precios más competitivos, y más flexibilidad para adaptarse a los cambios en la demanda. Para los proveedores los beneficios han sido aumento de ventas y ganancias, demandas más estables, aumento de la productividad y reducción de costos, mejor acceso a la tecnología, y la adopción de un acercamiento orientado a la calidad (BID, 2003).

A nivel regional, un programa bastante exitoso ha sido el Programa Regional de Empleo Sostenido promovido por la OIT que se aplica en Bolivia, Perú, Honduras y Nicaragua. El programa tuvo repercusiones en los gobiernos locales. Logró sensibilizar a municipios, instituciones y ministerios nacionales sobre la importancia económica de las MYPEs para el

desarrollo local; proporcionó estudios y asistencia técnica a municipios sobre los conglomerados y las cadenas productivas; condujo a procesos de simplificación administrativa, planificación económica, y programas de capacitación dirigidos a diferentes públicos sobre temas como la calidad del trabajo en las MYPEs (América Central), la gestión empresarial, las tecnologías para el empleo intensivo en mano de obra, etc. adaptados a las condiciones locales y con una perspectiva de igualdad de género; y logró la formación de una red de proveedores de servicios de desarrollo empresarial para las MYPEs, a quienes se brindó capacitación sobre los métodos de la OIT. Posteriormente, el programa se orientó a la creación de más y mejores empleos en las MYPEs, mediante el desarrollo de la iniciativa y capacidad empresarial de los jóvenes, la mejora de la empleabilidad de los grupos vulnerables de baja escolaridad (especialmente las mujeres y los jóvenes de origen indígena), y el perfeccionamiento de las competencias y destrezas de los empresarios de las MYPEs (OIT, 2006:59)

En el Caribe se ha promovido el desarrollo de las microempresas y pequeñas empresas mediante el uso de metodologías de la OIT como el programa I-WEB («Mejore su lugar de trabajo y su empresa»), especialmente en los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS). Se adaptó el programa SIYC («Inicie y mejore su cooperativa») para desarrollar el cooperativismo, en colaboración con la Confederación Caribeña de Cooperativas de Ahorro y Crédito (CCCU). Se ha colaborado con el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC), el Programa InFocus sobre Intensificación del Empleo Mediante el Desarrollo de Pequeñas Empresas (IFP/SEED) y el CIF para propiciar el desarrollo de las microempresas y pequeñas empresas en 15 países del Caribe (Loc.cit).

### **3.2. Proyectos de Intervención**

Los gobiernos y las agencias de desarrollo desde hace más de una década vienen ejecutando diversos proyectos y programas con grupos de MYPEs. Una selección de algunos tipos de proyectos se presenta en el Anexo. Estas acciones pueden ser agrupadas en las siguientes categorías:

- (a) Desarrollo productivo. Son proyectos que se enfocan en tres áreas básicas: tecnología, financiamiento, y comunicación e información.
- (b) Desarrollo institucional. Se trata de iniciativas que apuntan a mejorar el marco legal, administrativo y técnico de las instituciones que trabajan con las MYPEs para alcanzar más efectividad y eficiencia.
- (c) Desarrollo Humano. Son proyectos que se enfocan en educar en destrezas generales y en la capacitación profesional de los microempresarios, con énfasis en mujeres y jóvenes.
- (d) Manejo del medio ambiente. Son acciones que incluyen consideración de un mejor manejo de los recursos naturales y del medio ambiente.

Por lo general los proyectos y programas abarcan más de una categoría. Por ejemplo, los proyectos que se concentran en mejorar el financiamiento incluyen componentes de capacitación. Por lo tanto no se trata de categorías excluyentes como se podrá observar en la muestra de proyectos que se ofrece en el Anexo.

### 3.3. Evaluación de Programas y Proyectos

Una experiencia de evaluación, aunque restringida a sus proyectos, la realizó el Banco Interamericano de Desarrollo. El horizonte temporal de la evaluación comprende desde enero de 1990 hasta diciembre del 2000, tomando en cuenta proyectos del Banco y del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) por US \$12,368 millones distribuidos en 236 operaciones relacionadas directa o indirectamente al segmento de micro, pequeñas y medianas empresas. Algunos puntos resaltantes en las conclusiones fueron los siguientes (BID, 2000:V,VI)

- Las propias características de la estrategia del Banco, por su diseño, hicieron difícil poder evaluar su impacto.
- La evidencia disponible no permite verificar el logro de cambios estructurales en las PYMEs, aunque demuestra una evolución favorable en el desarrollo de los mercados para servicios financieros y en otros servicios de apoyo para el desarrollo empresarial.
- Obviamente el punto de partida sobre el cual establecer líneas de base y diagnósticos sectoriales es difícil, dada la horizontalidad del tema PYME, su atomización e idiosincrasia, sumado a las deficiencias en los sistemas de información estadística en la región con respecto a este sector.
- La evidencia recogida en la evaluación indica que la problemática del segmento PYME no puede resolverse en forma agregada exclusivamente, sino que requiere acciones a niveles meso y micro-económico que cambien las condiciones estructurales del sector. La acción directa del Estado en la distribución de bienes y servicios a las PYMEs dejó de ser factible debido a la racionalización de las administraciones públicas producto de las reformas y a la necesidad de equilibrar las cuentas fiscales.
- Se debe buscar intervenciones con políticas y programas específicos que promuevan una mejora sostenible en la competitividad de la PYME, que surjan de un diálogo y una estrecha cooperación entre el Estado, los empresarios, los centros de investigación y de formación, y otros grupos.

Esta experiencia del Banco y las apreciaciones hechas al inicio de esta sección muestran que la diversidad de acciones de política y programas es amplia. Los casos mostrados en el Anexo indican que se ha buscado satisfacer las necesidades de las MYPEs en un contexto muy adverso y además cambiante. Los reportes indican que los resultados a nivel de los programas y proyectos en general han sido positivos. No hay indicios como para concluir que no se ha satisfecho las necesidades de capacitación, crédito, información, o transferencia de tecnología de los grupos blanco.

Más allá del radio de acción inmediata de estos programas – incluidos los del Banco – es muy difícil concluir sobre su impacto. Las razones son varias:

- El tipo de diseño de los programas se orienta mucho más por el lado de la oferta, debido a que la demanda de servicios por parte de las MYPEs es muy débil.
- Hay falta de información de base como para hacer comparaciones tipo ‘antes’ y ‘después’; las fuentes estadísticas son muy limitadas.



- El sector de MYPEs es afectado directa e indirectamente por otras políticas laborales, sociales, y macroeconómicas que son concurrentes. Discriminar impacto de una política particular es una tarea muy difícil.

A pesar de las dificultades señaladas, algunas observaciones post-facto permiten identificar algunas lecciones útiles para diseñar intervenciones novedosas tanto de tipo productivo como social que agreguen valor:

- Los proyectos más recientes muestran la concurrencia de diversos actores. Estos son de varios tipos y juegan roles diferentes:
  - ONGs dedicadas a la capacitación e información
  - Organizaciones de comercio
  - Fundaciones privadas
  - Organizaciones de segundo piso, sobretodo para el micro-crédito
  - Universidades y centros de investigación
  - Gobiernos locales
  - Empresas privadas grandes
  - Las agencias nacionales de los gobiernos

Se trata de actores con abundante experiencia, con un importante capital institucional, y muy motivados. Por lo tanto, no hay necesidad de producir una generación de interlocutores para nuevas intervenciones ya que estos existen.

- Los jóvenes y las mujeres son grupos blanco claves para diversas acciones de capacitación. Gran parte de estos grupos están en los centros urbanos, han terminado educación básica y / o secundaria, y no son ajenos al acceso a la Internet.
- El gobierno local comienza a tener un rol protagónico estratégico. Se observa que la descentralización y la democratización van creando capacidad local para formular planes y reclamar responsabilidad ciudadana. En los países existen redes de municipios y agencias del gobierno para dar servicios a estos gobiernos.
- La búsqueda de concertación entre diversos actores a fin de crear sinergias se ha convertido en un común denominador de las experiencias más exitosas y con resultados más sostenibles.
- Se movilizan importantes recursos tanto a nivel de proyectos específicos como de programas mayores. Aunque los recursos son escasos y el radio de influencia limitado, estos recursos son una base muy importante para acciones que agreguen valor.
- Los proyectos exitosos no son minimalistas y de corto plazo. Se trata de intervenciones que introducen cambios estructurales básicos y nuevas actividades económicas. Por ejemplo dan acceso a la comercialización enfrentando desiguales relaciones de poder entre los productores y otros actores de la cadena productiva (Kapila & Mead, 2002)
- Se da diversificación de los servicios que se entregan. Los proyectos exitosos no se especializan en un servicio en particular.
- El liderazgo de la agencia que ejecuta el proyecto es clave dentro del contexto de la diversidad de partes interesadas ('stakeholders') que son llamados a participar.

- Existen pruebas que indican que las acciones más rentables son las que se centran en las MYPEs de mayor crecimiento relativo, ya que las intervenciones pueden obtener una mayor rentabilidad en estas empresas seleccionadas que si se trata de abarcar todo el espectro de productividad del sector entero.

Por otro lado también se ha podido identificar algunas áreas que requieren más atención:

- La sostenibilidad, particularmente luego que los proyectos terminan, no es observable. Los cambios políticos afectan la continuidad de los esfuerzos. En el caso de las políticas nacionales y de las agencias de gobierno, son pocos los países que muestran continuidad.
- La circulación del conocimiento se da circunscrita a los beneficiarios, los agentes ejecutores, y las agencias financiadoras. No hay mayor circulación de información sobretodo de actualización y alerta sobre opciones de organización, uso de programas, emergencia de mercados, etc. Las fuentes de información que existen son muy valiosas pero no se actualizan y son mas bien fuentes ‘pasivas’ mas que pro-activas – la información no se alcanza, hay que buscarla, y saber buscarla.
- La coordinación entre políticas y programas es escasa.
- Hay grandes limitaciones de recursos humanos y financieros. En particular, son bastante escasos los recursos humanos para movilizar las políticas con efectividad y eficiencia, y expandir los programas más exitosos.
- En tanto las condiciones ambientales jueguen en contra de la iniciativa empresarial, cualquiera sea el tamaño de las empresas, pero en especial para las MYPEs, todo intento por focalizar los programas de apoyo no será mas que parcialmente exitoso (Rodríguez, 1999: 23)

Con respecto a las políticas, la OIT propone que las políticas deben orientarse en dos direcciones:

- la mejora de la productividad y el mayor acceso a recursos productivos y de competitividad, y
- la inclusión de los trabajadores de estas unidades productivas en las agendas sociales y laborales. Para hacer frente a estos desafíos es necesario políticas que tengan como meta crear las condiciones que permitan a las MYPEs urbanas y rurales alcanzar competitividad en un marco de equidad. En términos operativos, ello debería traducirse en el establecimiento de instancias de impulso al sector de las MYPEs (como sucede con el Servicio Brasileño de Apoyo a las Microempresas y Pequeñas Empresas (SEBRAE), el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) de Chile o el Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME) en Perú) (OIT, 2006)

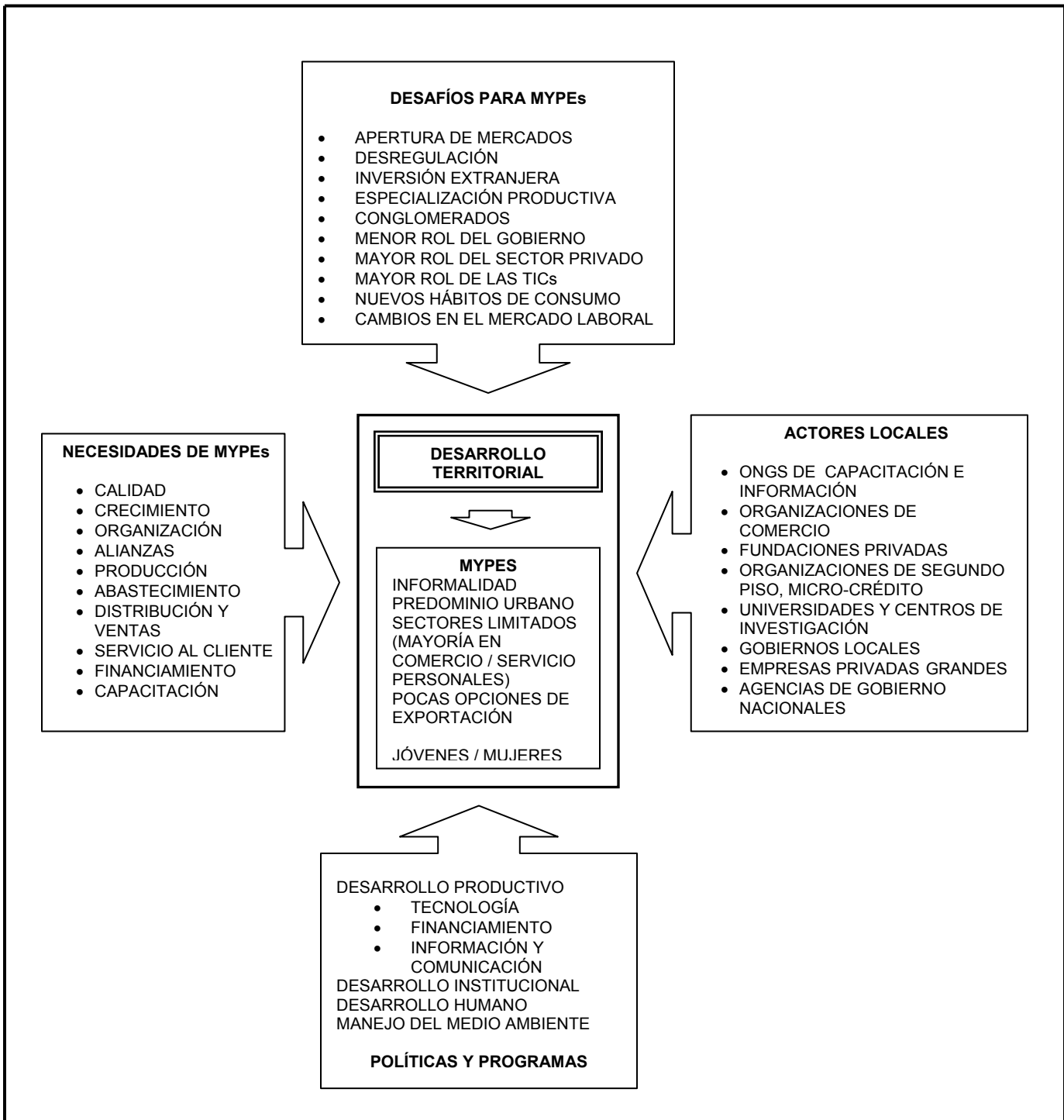
La OIT propone actuar en tres ámbitos. En primer lugar, dar prioridad a acciones que se centren en los problemas de la baja protección social y representación, lo cual requiere cambios orientados a la legalización de las MYPEs, nuevos esquemas de protección social para sus trabajadores, y el desarrollo de las capacidades de negociación y articulación de los gremios de trabajadores y empresarios. En segundo lugar, mejorar el acceso de las MYPEs a los mercados y servicios a fin de contar con un entorno de servicios productivos apropiados en materia de finanzas, capacitación, mercadotecnia, calidad, información, etcétera. Ello facilitaría que las

MYPEs puedan incrementar su presencia y participación en el mercado, aumentar la productividad, crear y mantener empleos de calidad, e incorporarse a conglomerados productivos. En tercer lugar, tener marcos reglamentarios y de políticas propicios al desarrollo de las MYPEs que mejoren el entorno para hacer negocio.

La OIT también coincide en indicar que el espacio natural para el desarrollo de estas políticas es el plano local o territorial. Para ello señala que se precisan políticas de desarrollo y apoyo a los sistemas productivos locales que incluyan, por ejemplo, acciones de fortalecimiento de los actores públicos y privados mediante el suministro de capacitación y asistencia técnica a los municipios, la promoción de la asociación productiva mediante el establecimiento de redes productivas, y la integración de la economía social en el desarrollo local mediante el impulso de los conglomerados.

El planteamiento de la OIT pone atención a las dos vertientes de intervención posibles – productiva y social – dentro de un marco de desarrollo territorial. Es difícil, sin tener en cuenta las circunstancias del caso territorial concreto, señalar la prioridad relativa de ambos tipos de intervención. Para ello además de la información que sea posible tener sobre las circunstancias locales, se necesita tomar en cuenta las agendas de los diversos actores locales, para así identificar las opciones viables. En este caso, aunque información y conocimiento no son suficientes, sí son necesarios para el mejor uso de los recursos que puedan estar disponibles.

**FIGURA 4. MARCO DE ACTUACIÓN DE POTENCIALES INTERVENCIONES PARA EL DESARROLLO DE LAS MYPEs**



#### **4. OPORTUNIDADES DE INTERVENCIÓN ESTRATÉGICA**

Las oportunidades de intervención estratégica para generar una diferencia varían según el tipo de organización, el mandato político e institucional, y los montos de recursos financieros y no-financieros con que se pueda contar. Las ideas que se presentan a continuación se ofrecen tomando en cuenta que en el presente caso, la organización relevante a los propósitos de este trabajo es la OEA.

##### **4.1. La Organización de los Estados Americanos**

La OEA tiene el mandato de colaborar con los gobiernos para la articulación de políticas, programas y medidas de acción en materia de cooperación para el desarrollo integral. Con base en los principios de la Carta de la Organización de los Estados Americanos, los mandatos de las asambleas generales, las Cumbres de las Américas, las prioridades de las reuniones interamericanas de ministros y los Planes Estratégicos de Cooperación Solidaria correspondientes a los periodos 1997-2001 y 2002-2005, los Estados Miembros adoptaron un Plan Estratégico de cooperación solidaria para el desarrollo de la OEA durante el periodo 2006-2009 (OEA, 2006).

Este Plan Estratégico establece un campo de acción en dos niveles estratégicos. El primero, el nivel político, está dirigido a fortalecer el diálogo, así como los acuerdos y mecanismos institucionales para que tanto los gobiernos como la Secretaría General puedan implementar el Plan. El segundo, el nivel programático, identifica una serie de áreas prioritarias para asegurar la implementación del Plan, en las cuales la OEA goza de ventajas comparativas. Los objetivos estratégicos para el periodo 2006-2009 son los siguientes:

1. Mejoramiento de los mecanismos para el diálogo político
2. Generación y fortalecimiento de alianzas
3. Desarrollo de capacidades
4. Movilización de recursos

Las áreas de acción prioritaria identificadas son:

- Desarrollo social y generación de empleo productivo
- Educación
- Diversificación e integración económicas, apertura comercial y acceso a mercados
- Desarrollo científico e intercambio y transferencia de tecnología
- Fortalecimiento de las instituciones democráticas
- Desarrollo sostenible del turismo
- Desarrollo sostenible y medio ambiente
- Cultura

Adicionalmente se han señalado como áreas transversales a las anteriores:

- La participación de la sociedad civil
- Las consideraciones medioambientales
- El desarrollo de recursos humanos
- La igualdad y equidad de género.

Una de las actividades del área de *desarrollo social y generación de empleo productivo* es “contribuir a la promoción de iniciativas de apoyo al desarrollo y mejora de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y otras unidades de producción, especialmente como una estrategia de generación de empleo y de combate a la pobreza” (OEA, 2006:7).

Al respecto, estratégicamente desde la perspectiva del Plan varias actividades son pertinentes:

1. En relación al diálogo político, MYPES es un sector que requiere un *foro de discusión* para el diálogo y el intercambio de experiencias relativas a políticas públicas y programas, la discusión de los temas emergentes, y la actualización de políticas.
2. En relación a la generación y fortalecimiento de alianzas, MYPES es un tema común que requiere establecer *alianzas estratégicas* para implementar programas o políticas nacionales; el intercambio de información; la consulta, la colaboración y la coordinación de actividades de cooperación; y, particularmente, establecer y consolidar redes en áreas prioritarias del plan estratégico.
3. En cuanto al desarrollo de capacidades, el sector MYPES necesita el diseño y ejecución de programas, proyectos y actividades para el *desarrollo de recursos humanos y el fortalecimiento de las instituciones* encargadas de su promoción.
4. Finalmente en cuanto a la movilización de recursos, MYPES requiere la identificación de *estrategias que maximicen los escasos recursos* tanto financieros como no financieros, públicos y privados, nacionales e internacionales, para el desarrollo de este sector

En este contexto, el Departamento de Desarrollo Social y Empleo de la OEA, ha identificado como una perspectiva de trabajo con las MYPES, *agregar valor a iniciativas claves de desarrollo que se estén ejecutando para las MYPES en la región*. Para ello el Departamento se basará en su ventaja comparativa que consiste en su capacidad para articular y administrar redes en los áreas de trabajo, empleo, políticas sociales, y MYPES, con base en la gestión y promoción de actividades entre agencias de gobierno, organizaciones no-gubernamentales, instituciones académicas, el sector privado, y la comunidad de agencias donantes a través de diversos países.

#### **4.2. Una Forma de Agregar Valor: la Transferencia de Conocimiento**

En un contexto de desarrollo económico donde el conocimiento es fundamental para producir bienes y servicios y competir con éxito ¿Cuáles oportunidades existen para añadir valor a las intervenciones públicas, privadas e internacionales que se dan en favor de las MYPES, un sector con millones de miembros y extendida informalidad? ¿Cuáles de esas oportunidades se pueden aprovechar con limitados recursos humanos, institucionales y financieros?

Algunas opciones son las siguientes:

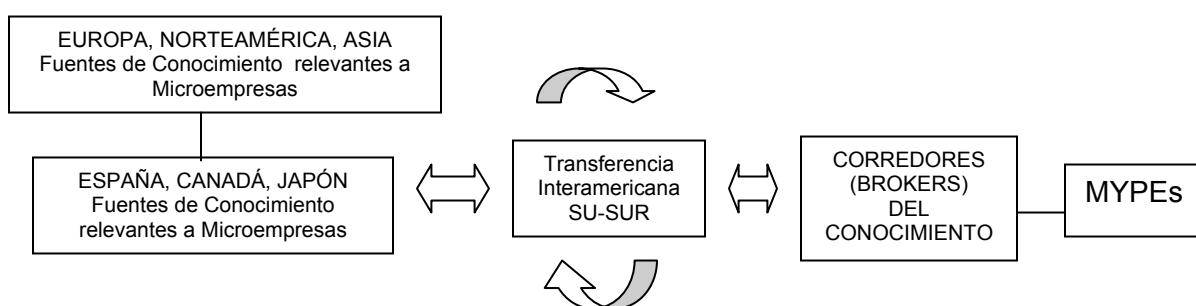
- a. Hay bastante trabajo realizado, muchas experiencias e importantes lecciones aprendidas en el campo de las acciones directas de promoción de desarrollo productivo e institucional de las MYPES. Ello principalmente en las áreas de transferencia de tecnología (dura y blanda), micro-crédito y organización de grupos de empresarios, particularmente con actividades enfocadas en jóvenes y mujeres. Frente a las necesidades que tienen las MYPES, una opción es emprender nuevos proyectos de inversión en estos campos, pero ello requiere enormes recursos financieros y logísticos.

- b. Otra opción es la generación de más experiencia y conocimiento a partir de la ejecución de políticas y programas, y de proyectos experimentales. Estas tareas las pueden seguir haciendo, respectivamente, las agencias y bancos de desarrollo<sup>6</sup> con grandes recursos y los gobiernos con recursos – reales o potenciales – aún mayores, y los centros académicos de excelencia.
- c. La revolución de las TICs abre posibilidad menos costosa de *transferencia de conocimiento ya generado*. En este caso la posibilidad de acción con pocos recursos relativos puede existir si es que se aprovecha de las acciones de los proyectos y políticas en marcha. Esta opción podría facilitar también abordar acciones más circunscritas al campo de desarrollo de capital humano y social – en el sentido de apuntar a generar ‘comportamiento de calidad’.

Se observa que hay replicación del mismo tipo de proyectos, lo cual representa un importante bagaje de experiencias. Pero no se puede establecer en qué medida se ha acumulado este conocimiento y diseminado las lecciones aprendidas. Una hipótesis al respecto es que la disponibilidad del conocimiento acumulado para el diseño de nuevas acciones es limitada. Ello puede obedecer a varias razones entre ellas que las experiencias no son consideradas transferibles a otros contextos, que no hay sistema de acumulación y diseminación del conocimiento, que no se sabe sobre su existencia, o que, conociendo las experiencias, no se sabe como adaptarlas.

El conocimiento de las experiencias ocurridas dentro de América Latina y en otras regiones en desarrollo territorial, y, dentro de ese contexto, de los programas exitosos de promoción de las MYPEs, puede ser de gran utilidad para la región. Ello puede servir de base para establecer intercambios y una experiencia de mutuo aprendizaje y cooperación interamericana y Norte-Sur. La transferencia de conocimiento desde otras regiones del mundo como Europa, Norteamérica o Asia, podría ser posible a través de países como España, Canadá o Japón, que tienen ya programas de cooperación establecidos en la región<sup>7</sup>.

**FIGURA 5. TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO INTERAMERICANA Y NORTE-SUR**



<sup>6</sup> El BID, que está actuando en crédito, capacitación, iniciativas para crear conglomerados, y el desarrollo de un Observatorio, y

<sup>7</sup> España y Japón son países que participan en las actividades de la OEA como observadores,; Canadá es país miembro. Por ejemplo, en el caso de España, las instituciones españolas, además de contribuir al intercambio de conocimiento con su propio acervo de experiencias, podrían servir de catalizadoras de la amplia experiencia que existe en el resto de Europa. Aunque las realidades de España y de los países de América Latina son diferentes, las MYPEs en ambos lados enfrentan los mismos desafíos que plantean la globalización, la integración de mercados, la economía del conocimiento, y los nuevos hábitos de consumo.

### 4.3. La Perspectiva Cualitativa sobre las MYPEs

Si la idea es explorar las oportunidades para la transferencia conocimiento, ¿cuál debería ser la perspectiva?

Los desafíos y necesidades de las MYPEs y las lecciones aprendidas con los programas, proyectos y políticas, indican la necesidad de tener una perspectiva más cualitativa sobre este sector. Ello permitiría una conceptualización más apropiada a su complejidad y una planificación más coordinada de acciones al nivel territorial. Una perspectiva más cualitativa – la cual no deja de lado los análisis cuantitativos en términos de número de empleados o valor de las ventas o productividad, o los temas de valor generado que sirven de base para los programas de crédito y transferencia tecnológica – permite colocar el énfasis en aspectos más difíciles de cuantificar pero más importantes de intervenir – ejemplos son la calidad del comportamiento y del medio ambiente para hacer negocio.

Una perspectiva cualitativa puede basarse en la identificación de las dimensiones claves que permitan discriminar de forma gradual grupos de MYPEs en diversas situaciones económicas y sociales – desde aquellas que operan por sobre el nivel de pobreza hasta aquellas que están en riesgo de caer en la indigencia. Ello facilitaría, correspondientemente, diseñar el portafolio de acciones que sean necesario aplicar al nivel territorial. Entre esas dimensiones se pueden señalar las siguientes:

- La posición legal: ubicación del empresario como trabajador formal o informal. El carácter formal, que es posible solo corresponda a una fracción de las MYPEs, en sí es un indicador de conocimiento de normas, aplicación de procesos, educación y hasta de ingresos útil para discriminar a las MYPEs.
- La situación económica: condición del empresario como no pobre (sobre la línea de pobreza), pobre, o en riesgo de la indigencia. La condición de informalidad no es suficiente para discriminar entre las MYPEs. Hay que tomar en cuenta el nivel de pobreza.
- La situación geográfica: la ubicación urbana o rural es una distinción gruesa pero útil. Luego habría que tomar en cuenta el tipo de centro urbano o área rural como un indicador indirecto de las posibilidades de acceso a los servicios de apoyo, y del tipo de mercado al cual se puede llegar.
- La colocación sectorial: el sector productivo – primario, secundario o terciario – y la rama de actividad empresarial (automotores, alimentos, comercio al por menor, etc). Esta distinción permite discriminar el tipo de conocimientos tecnológicos – duros y blandos – que se pueda necesitar para aumentar la productividad y la competitividad
- La organización empresarial: la estructura social de la empresa puede distinguir entre la empresa familiar y la no familiar. Esta distinción es un indicador indirecto de las necesidades de organización empresarial y capacitación gerencial. Sin embargo, para el caso de la empresa familiar un aspecto clave es la ubicación de la familia dentro de su ciclo de vida. La situación es muy diferente entre una empresa de una familia que está en etapa de formación de la empresa de una familia en situación del “nido vacío”.
- La orientación empresarial: la orientación conductual del empresario entre el tipo innovador que está dispuesto a cambiar y el tipo conservador que se enfoca más en la



supervivencia. Esta dimensión, aunque difícil de medir, es importante para identificar grupos de innovadores – que pueden ser más fácilmente accesibles para promover procesos de cambio – y grupos que requieren más pro-activamente información, orientación y apoyo.

- La conectividad social: la conexión del empresario a asociaciones, gremios, redes de ONGs, etc distingue entre MYPEs en relativo estado de aislamiento de aquellas que podrían necesitar bastante menos de las acciones pro-activas de programas y políticas.

En gran medida, mejorar el ambiente empresarial de las MYPEs y su capital social y material es más un tema de la aplicación de tecnologías ‘blandas’ que de tecnologías duras o de inversiones monetarias. Para este fin, una perspectiva cualitativa permitiría identificar mejor el tipo de conocimientos a ser transferidos incluyendo los tópicos, el formato, la oportunidad, las modalidades, y el tipo de estrategia de desarrollo territorial.

#### **4.4. Actividades para la Transferencia de Conocimiento**

El intercambio de conocimiento dentro de América Latina, y entre esta región y otras regiones del mundo, puede incluir temas como los siguientes:

- políticas nacionales y programas territoriales
- marcos institucionales
- experiencias de MYPEs exitosas
- metodologías de trabajo con las MYPEs
- oportunidades de asociación, capacitación e intercambio
- materiales relevantes para el progreso de las microempresas

Las oportunidades existen para que actúen organismos como la OEA – con un mandato interamericano – aun sin tener recursos tan abundantes como los que tienen los bancos de desarrollo, si se busca la transferencia de conocimiento con iniciativas que añadan valor a lo que se hace por otras agencias y los gobiernos. El arte estará en hacerlo apoyándose en el capital social e institucional que ya existe en la región, en tópicos estratégicos, a tiempo, y en formato accesible a los microempresarios.

##### **4.5.1. Identificación de una comunidad de potenciales ‘corredores’ (brokers) del conocimiento.**

El universo de MYPEs está compuesto por millones de empresas en la región, la mayoría concentrada espacialmente en los centros urbanos. Intentar llegar a ese universo con acciones directas que respondan a alguna iniciativa específica, con base en recursos limitados, no es posible. El BID ha realizado un esfuerzo notable al costo de varios miles de millones de dólares para llegar solamente a grupos seleccionados.

El camino indirecto puede ser actuar a través de actores locales – ONGs, centros de investigación, gobiernos municipales, etc – que pueden comportarse como ‘corredores’ (brokers) del conocimiento. Sin embargo, se trataría de miles de intermediarios posibles. Por ello parece más viable recurrir “colectivos de ‘brokers’ ” tales como las redes de profesionales que trabajan con las MYPEs, los programas de capacitación que entrenan a los operadores de los programas, los gremios, las asociaciones o redes de asociaciones de MYPEs, y las asociaciones de gobiernos

locales o municipales <sup>8</sup>. Existe también la opción de acercarse a los medios de comunicación masiva, particularmente los programas radiales locales.

Desde el lado de la oferta, la base de datos de ‘corredores’ potenciales de conocimiento tendría que incluir lo que existe en la región en cuanto a:

- ONGs que realizan actividades de capacitación para MYPEs
- Centros de investigación en temas de MYPEs
- Cursos universitarios líderes sobre temas relevantes al desarrollo de las MYPEs, que sean impartidos por universidades en América Latina y en el Norte
- Instituciones con capacidad para impartir educación a distancia y capacitar a profesores y tutores
- Agencias de gobierno responsables de programas para las MYPEs
- Instituciones que ejecutan proyectos estratégicos acerca de las MYPEs.

Desde el lado de la demanda, las posibles ‘clientelas’ incluirían:

- Redes de instituciones que trabajan con MYPEs
- Coordinadoras de asociaciones de MYPEs
- Medios – especialmente radiales – que emiten programas para las MYPEs
- Asociaciones de gobiernos locales.
- Agencias de gobierno

Algunos países claves como España, Canadá, o Japón, y algunos países de América Latina pueden ser puntos de entrada para experimentar con este tipo de bases de datos.

#### 4.5.2. Un Portal sobre Fuentes de Conocimiento para ‘Brokers’ y MYPEs

La idea es crear un sitio en la Internet que permita a los ‘brokers’ el acceso y manejo de las fuentes de conocimiento relevantes para el desarrollo de las MYPEs – se podría empezar por un número selecto de países desarrollados y latinoamericanos. Los temas serían las experiencias exitosas de microempresas, las oportunidades de capacitación e intercambio, los centros de investigación en temas de microempresa y desarrollo territorial, las bases de datos sobre microempresas existentes en línea, las iniciativas del sector privado relevantes para el sector de microempresas, las oportunidades de asociación para actividades conjuntas, y las bases de herramientas de trabajo con MYPEs.

Los sitios en la Internet que se han podido examinar están orientados a informar sobre lo que hacen asociaciones y redes profesionales u organismos internacionales. Por excepción un ‘broker’ o microempresario podría encontrar información que le sea útil de manera directa e inmediata. El lenguaje y el formato no están pensados para públicos no profesionales. Asumiendo que se puede operar a través de un número selecto de colectivos de intermediarios, el siguiente desafío es que para que haya transferencia de conocimiento, éste debe estar en *un formato que sea entendible por las clientelas relevantes*. Como se indicó antes, los empresarios no siempre valoran el conocimiento que les permita innovar. Una cuestión que no se pudo aclarar es las razones de ello. Pueden ser muchas desde el desconocimiento de lo que existe o la poca relevancia del conocimiento que se ofrece para innovar, hasta la falta de recursos para innovar, pasando por la

<sup>8</sup> La OEA coordina en la actualidad tres redes que pueden ser puntos de entrada para constituir un grupo mayor de “colectivos” de profesionales y operadores que trabajan con las MYPEs: la Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo, la Reunión de Ministros y Altas Autoridades de Desarrollo Social, y la Red Social de América Latina y el Caribe,

poca aplicabilidad del conocimiento que se ofrece en el contexto de mercado en que se encuentra el empresario.

Este tipo de portal tendría los siguientes criterios para organizar la información:

- Cientelas. Información relevante para ONGs, centros académicos y de investigación, agencias de gobierno, sector privado, y gobiernos locales.
- Necesidades. Campos para las áreas de necesidades más importantes tales como calidad, crecimiento, organización, alianzas, producción, abastecimiento, distribución y ventas, servicio al cliente, financiamiento, y capacitación.
- Sectores. Campos para cada uno de los sectores de actividad económica que se seleccionen. Por ejemplo una distinción básica es entre los sectores primario, secundario y terciario, y dentro de ellos distinciones entre ramas claves como por ejemplo comercio al por menor, alimentación, y mantenimiento de automotores.
- Recursos. Fuentes de información en línea; listas de expertos y compañías consultoras; llamados para consultorías; oportunidades de trabajo; oportunidades de negocio.
- Mercadeo. Información sobre la comercialización de productos y servicios según sector y rama de actividad de las MYPEs.
- Capacitación. Información sobre oportunidades de cursos cortos de educación a distancia para ‘brokers’ o microempresarios que sean accesibles en línea.
- Intercambios. Programas y oportunidades de intercambio para ‘brokers’, operadores de programas, gerentes de desarrollo, oficiales de gobierno, y políticos.

#### 4.5.3. Un Boletín de Alerta

Un elemento absolutamente *esencial* es la publicación y circulación de un *boletín de alerta* a los corredores y las clientelas identificados a fin de avisar a tiempo sobre las novedades de información y las oportunidades de cooperación y asociación que puedan surgir. *Sin un boletín de alerta la información se torna pasiva y eventualmente inútil.*

Indicar a tiempo dónde está la información relevante es quizás más importante que producirla y almacenarla. Lo que se observa con la mayoría de las bases de datos construidas para beneficio de las MYPEs es que son fuentes de conocimiento importantes y valiosas pero ‘pasivas’<sup>9</sup>. No hay una práctica de alertas sobre las cosas nuevas que emergen. Ciertamente esta es una tarea muy

---

9

Portal REDEPYME España <http://www.redepyme.com>  
 Portal FUNDES Internacional <http://www.fundes.org>  
 Portal PROCHILE Chile <http://www.prochile.cl>  
 Portal CONINPYME Venezuela <http://www.coninpyme.org>  
 Portal CONTACTOPYME México <http://www.contactopyme.gob.mx>  
 Portal NOTICIASPYME España <http://www.noticiaspyme.com>  
 Portal MIPYME Internacional <http://www.mipyme.com>  
 Portal ALADI Internacional <http://www.aladi.org>  
 Portal SELA Internacional <http://www.sela.org>  
 Portal CEPAL Internacional <http://www.cepal.org>  
 Portal CAF Internacional <http://www.caf.com>  
 Portal ALPYMES Internacional <http://www.alpymes.net>  
 Portal TIPS Internacional <http://www.tips.org.uy>  
 Portal SIPROMICRO América Central <http://www.sipromicro.com>  
 Portal Corporación de Fomento de la Producción de Chile (CORFO) Chile <http://www.corfo.cl>  
 Portal LOGIPYMES España <http://www.logipymes.com>  
 Portal MISIONPYME Colombia <http://www.misionpyme.com>  
 Portal PROARGENTINA Argentina <http://www.proargentina.gov.ar>  
 Red de Caja de Herramientas Centroamérica <http://www.infomipyme.com>  
 Portal INFOMIPYME de Honduras Honduras <http://www.infomipymehonduras.com/>

difícil de intentar dado que se trata de cientos de miles de empresarios, pero la alerta informativa podría darse si se apoya en las redes y asociaciones existentes, en sus boletines, en los programas radiales, y en los eventos locales como las ferias de productores.

#### 4.5.4. Cursos Virtuales Cortos para Capacitar ‘Brokers’

No es suficiente hacer accesible el conocimiento – por ejemplo creando bases de datos, sitios en la Internet, o publicando libros, artículos y manuales – hay que hacerlo de manera comprensible y asimilable. Y ello requiere capacitación de los proveedores y aun de las clientelas.

La idea es producir y entregar cursos cortos de educación a distancia en formato virtual con el objetivo de ampliar y fortalecer la comunidad de ‘brokers’ de conocimiento, poniendo particular atención en los que actúan a nivel territorial. Este tipo de comunidad no es completamente inexistente, pero requiere ampliación si se quiere llegar a procesar de manera eficiente la masa de información que existe y llegar a los cientos de miles de potenciales beneficiarios.

Los cursos deberían tratar dos temas claves:

- La naturaleza, potencialidades y limitaciones de las fuentes de conocimiento que sobre MYPEs existen en los países que hayan sido seleccionados, cómo usar mejor ese conocimiento, y los procedimientos para hacer consultas.
- Una capacitación básica para colocar en formato simple la información disponible a fin de transferir dicho conocimiento a las clientelas identificadas, y / o los criterios para saber demandarla a profesionales especializados en la construcción de sitios en la Internet.

Un punto importante de remarcar con relación a las acciones de capacitación en nuevos conocimientos es la duración de este tipo de ejercicios. Cursos relativamente largos con asistencia presencial no son accesibles para quienes trabajan casi todo el día o tienen pocos recursos para movilizarse. Además, su masificación es casi imposible.

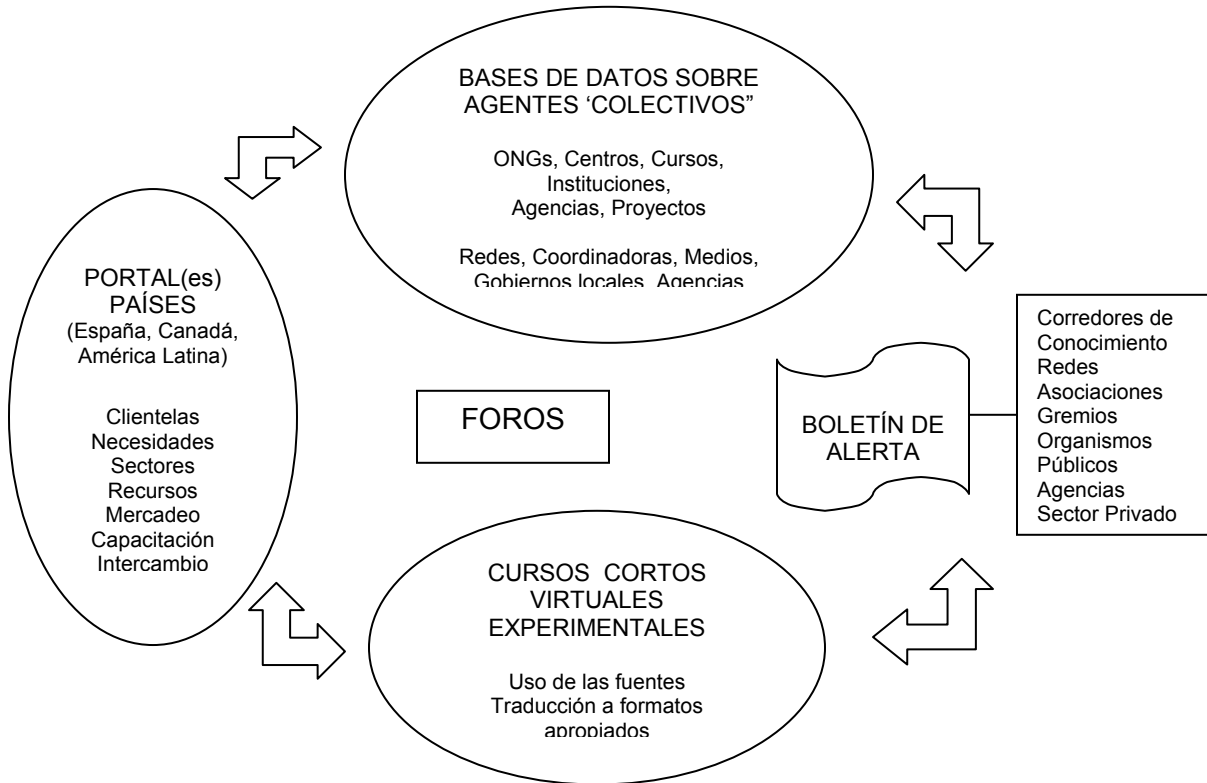
Los cursos podrían ser producidos por instituciones líderes de los países desarrollados seleccionados, en colaboración con similares de América Latina, incluyendo en su producción una fase de capacitación para profesores y tutores – a manera de ‘formadores’ de ‘capacitadores’.

Como complemento a las actividades, se podría realizar un número de intercambios que sean indispensables para facilitar el diseño y ejecución de las actividades.

#### 4.5.5. Foros

Se podrían organizar Foros virtuales a fin de evaluar los resultados, el funcionamiento y utilidad de los portales que se crean en la Internet, los boletines que se produzcan, y los cursos experimentales que se puedan ofrecer.

**FIGURA 6. ACTIVIDADES PARA LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO**



## 5. COMENTARIO FINAL

Aun cuando en América Latina los recursos son escasos desde el lado de las agencias y los gobiernos, el capital social de las instituciones, redes profesionales, centros académicos, programas, y gobiernos en la región es inmenso. América Latina puede estar atrás en cuanto a sus niveles de crecimiento económico, desarrollo social y equidad. Sin embargo su avance ha sido enorme en cuanto a la maduración de la sociedad civil y sus prácticas de gobernanza. Esta es la mayor esperanza para las MYPES, cuyos integrantes son parte de ese tejido político y social emergente.

Lo que aparentemente se necesita es crear o expandir mecanismos que gatillen la demanda por conocimiento relevante, útil y a tiempo que le permita a las MYPES moverse hacia delante, anticipar oportunidades, demandar servicios, y exigir un mínimo de responsabilidad por parte de las agencias de gobierno. El desarrollo territorial que surge en la región a propósito de las políticas de descentralización, globalización, libre comercio e integración, es un contexto propicio para inducir aquello.

Para una organización como la OEA, hay claras oportunidades para agregar valor y hacer una diferencia si se aprovecha de ese capital social, y de las nuevas tecnologías de información y comunicación para transferir conocimiento. Ello obviamente no es suficiente pero si indispensable para aprovechar las ventajas que ofrece una región muy urbanizada, con amplio acceso a las TICs, y con niveles educativos básicos casi completamente logrados.

## BIBLIOGRAFÍA

Acevedo, Sergio

2003 Resumen Programa. "Capacitación para Jóvenes de Primer Trabajo".  
<http://home2.fundes.org/documentos/Resumen%20Programa%20Jovenes.pdf>

Aguirre, Carlos B.

1997 Small and Medium Size Enterprises in the Bolivian Innovation System: Planning Science and Technology for Sustainable Development. Final Technical Report. International Development Research Centre IDRC Project 95-8759. Academia Nacional de Ciencias de Bolivia. La Paz.

APEC

1994 The APEC Survey on SMEs. APEC Committee on Trade and Investment. Coordinating Agency" Medium and Small Business Administration , Ministry of Economic Affairs. Chinese Taipei. Singapore : APEC Secretariat

Albuquerque, Francisco.

2004 Nuevas Tendencias en la Gestión Territorial del Desarrollo. Ponencia presentada en el Seminario Internacional de Desarrollo Económico Territorial y Empleo. Concepción, Región del Bío-Bío, Chile. 30 de noviembre y 1 de diciembre

ALECOOP (ALECOP S. COOP. & Didáctica Proyectos Educativos Ltda.)

2005 Formación en Tecnología Básica Transversal Basada en Competencias Laborales: Una Estrategia para el Fortalecimiento de la Política Social de Chile. Documento Ejecutivo.

Beck, Thorsten and Asli Demirgüç-Kunt

2004 Do Pro-SME Policies Work? Public Policy for the Private Sector. Note Number 268. February 2004. The World Bank Group  
<http://rru.worldbank.org/PapersLinks/Open.aspx?id=2506>

BID

2003 Background Paper: Context Analysis of Micro, Small and Medium Enterprises and Business Development Services. Office of Evaluation and Oversight, OVE Inter-American Development Bank. Washington DC December 2003

2002a Evaluación de la acción del Banco y la estrategia para la Pequeña y Mediana Empresa (1990 – 2000) Oficina de Evaluación y Supervisión, OVE. RE-273 Banco Interamericano de Desarrollo. 3 de Diciembre de 2002.

2002b Anexos. Evaluación de la Acción del Banco y la Estrategia para la Pequeña y Mediana Empresa. Oficina de Evaluación y Supervisión, OVE. Banco Interamericano de Desarrollo. RE-273. Anexos. Washington, DC Noviembre, 2002

CEPAL

2005 Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2005. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

2005 Panorama social de América Latina 2005. Noviembre. Santiago de Chile: CEPAL

2001/5 Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina  
<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/ddpe/noticias/paginas/9/13139/P13139.xml&xsl>

1999 Small And Medium-Sized Industrial Enterprises In Latin America And The Caribbean And International Competitiveness  
<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/ddpe/noticias/paginas/9/13139/P13139.xml&xsl>

Cohen, Noemí.

1999 América Latina: En Busca del Empleo Perdido. Consejo Interamericano para el Desarrollo Integral (CIDI) Organización de los Estados Americanos. Washington D.C.

Di Meglio, Roberto

Lineas Orientativas para una Estrategia de la Pequeña y Mediana Empresa. Mas Trabajo Decente y Mas Inclusión. <http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/1120.pdf>

Donald, Ian

2002 International Experiences in Governmental Policies and Processes for SMEs – A Comparative Analysis. Executive Summary. Ottawa, Canada: IDRC.

FUNDES

2003/4a

Indicadores del Entorno de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) en los Países Fundes. [http://www.fundes.org/index\\_new.php](http://www.fundes.org/index_new.php)  
[http://home.fundes.org/doc/INDICADORES%20FUNDES%20%20DEFINICION ES.pdf](http://home.fundes.org/doc/INDICADORES%20FUNDES%20%20DEFINICION%20ES.pdf)

2003/4b

Small And Medium-Size Enterprises (SMES) Indicators in the FUNDES Region. Business Enabling Environment Conditions of the SMES  
[http://home.fundes.org/doc/FUNDES\\_INDICATORS\\_2\\_PROBLEMS.pdf](http://home.fundes.org/doc/FUNDES_INDICATORS_2_PROBLEMS.pdf)

FOSIS

2003 El FOSIS y la Generación de Ingresos y Empleos. Una nueva Mirada. Santiago de Chile: Fondo de Solidaridad e Inversión Social.

García de Leiva, Patricia (ed.)

2004 Parque Acuático Guastatoya: Recreación, Ingresos Municipales y dinamización económica. <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/sidel/guastatoya.htm>

Guaipatín, Carlos.

2003 Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 Países de la Región. Abril. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Kapila, Sunita & Donald Mead (ed.)

2002 Building Businesses with Small Producers. Successful Businesses Development Services in Africa, Asia and Latin America. London: ITDG Publishers. Ottawa: International development Research Centre.

Lefebvre, Elisabeth & Louis A. Lefebvre

1996 Information and Telecommunication Technologies. The Impact of Their Adoption on Small and Medium-Sized Enterprises. Ottawa: International Development Research Centre.

Llorens, Juan Luis, Francisco Albuquerque & Jaime del Castillo

2002 Estudio de casos de desarrollo económico local en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D. C. Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible  
<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=367826>

Machinea, José Luis

2005 Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe – 2005. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Machinea José Luis y Marin Hopenhayn

2005 La esquivada equidad en el desarrollo latinoamericano Una visión estructural, una aproximación multifacética. Noviembre. Santiago de Chile: CEPAL / Naciones Unidas

OEA / GTZ.

2006 Plan Estratégico de Cooperación Solidaria para el Desarrollo Integral 2006-2009. AG/RES. 2201 (XXXVI-O/06)

2000 Gestión de la Calidad en Pequeñas y Medianas Empresas. Memoria del Proyecto Copatrocinado por OEA y GTZ. 1982-2000. OEA / GTZ

2000 Sistemas de Información para las Pequeñas y Medianas Empresas. CD. Organización de los Estados Americanos.

OIT

2006 Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica, 2006-2015. Informe del Director General. Oficina Internacional del Trabajo. XVI Reunión Regional Americana. Brasilia, mayo de 2006.  
<http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/rqmeet/americas.htm>

Posthuma, A.C.

1998 "Gender and SMEs in the Mercosur Countries", Montevideo, Mar. 15-16, 1998. Report on activities. Santiago, Chile : International Labour Organisation. Special Expert and Advisory Services Fund for Mainstreaming Gender in IDRC (1997-1998) Final report 003557.

Rodríguez, E.

1999 Barreras al Crecimiento. Competitive Strategies, Innovation and Export Performance of Small and Medium Firms in the Americas (Project COSINEXP). Ottawa: International Development Research Centre (IDRC)



Rodríguez-Pose, Andrés

- 2001 El papel de la OIT en la puesta en práctica de estrategias de desarrollo económico local en un mundo globalizado. Departamento de Geografía y Medio Ambiente. London School of Economics  
<http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/0325.pdf>

Rosales, Mario y Angelina Vázquez (ed.)

Porto Alegre y el estímulo a la economía local. IULA/SACDEL - Fundación Friedrich Ebert en Chile.

<http://www.redel.cl/experiencias/exp-internac/exp1.2.html>

La sorprendente ciudad de Rafaela, en Argentina. IULA/SACDEL - Fundación Friedrich Ebert en Chile.

<http://www.redel.cl/experiencias/exp-internac/exp1.3.html>

Schneider, Friedrich

- 2002 Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries Around the World. Paper was presented at a Workshop of Australian National Tax Centre, ANU, Canberra, Australia. July 17, 2002.

<http://rru.worldbank.org/Themes/SmallMediumEnterprises/>

Tkachuk, Carolina

- 2006 Innovación y Territorio como factores de entorno para la competitividad de las PYMES. Hacia nuevas estrategias de desarrollo local.

[http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/CT\\_innovacion\\_territorio.pdf](http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/CT_innovacion_territorio.pdf)

World Bank

- 2004 World Development Indicators. Washington DC.

## ANEXO

### ALGUNOS EJEMPLOS DE PROYECTOS Y PROGRAMAS

El relato de casos que a continuación se hace tiene el propósito de mostrar tipos de acciones e identificar algunos nichos en donde la intervención de algunos programas podría añadir valor a lo que se está haciendo. Se ha buscado agrupar las acciones según las vertientes de desarrollo productivo, institucional, humano y ambiental. Hay que indicar que no se trata de categorías excluyentes ya que los programas se sobrepone a más de una de ellas. La idea es ilustrar casos de programas particularmente relevantes para cada uno de esos cuatro tipos.

#### 1. Desarrollo Productivo

##### 1.1 Tecnología

###### 1.1.1. OEA / GTZ

Se trató de un proyecto de 18 años en 12 países. Consistió en dar apoyo directo a unas 716 empresas productivas para lograr calidad en los sectores de textiles, productos cárnicos, y lácteos. Entre los impactos más importantes del proyecto OEA / GTZ se pueden mencionar (OEA / GTZ: 2000:3, 12-14):

- Capacitación fuera y dentro de la planta
- Establecimiento de conciencia de la importancia de la calidad
- Inicio de alianzas estratégicas
- Formación de auditores de calidad
- Establecimiento de la cooperación internacional
- Asesoría integrada para la competitividad y la globalización

En cuanto a los logros se puede mencionar:

- En los sistemas de calidad:
  - Manuales de calidad producidos por las propias empresas
  - Gestión total de la calidad
  - Uso de la informática
  - Introducción y desarrollo de normas de calidad
  - Atención a los mercados y diversificación de productos
  -
- En el desempeño económico-comercial:
  - Aumento en ventas y producción
  - Aumento en productividad
  - Aumento de las inversiones
  - Creación de Clínicas Gerenciales:
  - Creación de "Clubes de gerentes"

El proyecto mostró la importancia de las interacciones entre los siguientes factores claves:

- Protección al consumidor
- Medio ambiente
- Metrología
- Normas
- Acreditación de laboratorios
- Certificación

Los factores de éxito identificados fueron:

- Carácter integral del enfoque de gestión de la calidad
- Uso de consultores altamente especializados
- Participación de las instituciones nacionales coordinadoras
- Selección de empresarios con capacidad empresarial

En cuanto a las lecciones metodológicas se pueden señalar las que siguen:

- El proyecto tuvo un diseño demostrativo
- Fue fundamental el trabajo usando como un recurso la asociación empresarial
- Se incluyeron actividades que se hicieron en común: estudios de mercado, laboratorios de calidad, bancos de insumos, y la búsqueda común de fuentes de materias primas.
- Los esfuerzos se concentraron en un solo subsector o rama
- Se tomaron como casos plantas piloto o empresa modelo
- Se ejecutaron diversos mecanismos para la transferencia de la experiencia al resto del sector

## 1.2. Financiamiento

### 1.2.1. Fomento del Empresariado entre Jóvenes Hondureños (Honduras) Proyecto BID

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=HO-S1004&Language=English>

El organismo ejecutor es la Fundación Banhcafe (FB). Es un financiamiento reembolsable de US \$500.000 y una Cooperación Técnica no-reembolsable de US \$500.000.

Este proyecto se concentra en los problemas para crear empresas sostenibles que enfrentan los hombres y mujeres de entre 18 y 25 años que son graduados de centros técnicos, vocacionales, centros fijos y centros artesanales. Se trata de jóvenes que proceden de familias con ingresos menores a \$2.500 anuales que tienen una buena formación técnica pero no empresarial. Una vez graduados, su primera opción es la de buscar empleo. Sin embargo, son pocos los que logran su objetivo, especialmente los que viven fuera de Tegucigalpa y San Pedro Sula. La segunda opción de estos jóvenes es crear un negocio, pero muchos de ellos se ven limitados por la condición socioeconómica de la familia y por falta de servicios financieros y no financieros.

El proyecto pone en marcha mecanismos para que los jóvenes que opten por una carrera empresarial puedan crear negocios rentables y sostenibles. El proyecto busca dar respuestas a tres problemas: las barreras para acceder a financiamiento, la falta de capacidades empresariales y de acceso a redes de apoyo, y la necesidad de fortalecimiento institucional de la FB. La ejecución del proyecto será responsabilidad de la FB, la cual establecerá una vinculación estratégica con Banhcafe y acuerdos de trabajo con los centros vocacionales y gobiernos locales.

Para atender el problema de acceso a financiamiento la Fundación Banhcafé recibirá un aporte no reembolsable para crear un fideicomiso que garantizará hasta el 60% de los préstamos que Banhcafe otorgue a jóvenes emprendedores apoyados por el proyecto con capacitación y asistencia técnica. BANHCAFE, asumirá los riesgos del 40% restante. Los préstamos de BANHCAFE podrán aplicarse a inversiones en instalaciones, herramientas, maquinaria y equipo, capital de trabajo como materia prima, mano de obra, promoción y publicidad. A través de la Cooperación Técnica no-reembolsable se proveerán servicios para ayudar a los jóvenes a desarrollar capacidades empresariales. Se apoyará a 1.700 jóvenes de escasos recursos que demuestren compromiso y potencial para crear una empresa sostenible. Estos recibirán servicios de capacitación y asesoría antes y después de iniciar la empresa, servicios de gestión del crédito para acceder a financiamiento y servicios de promoción y vinculación comercial mediante un centro de negocios.

### 1.2.2. Cooperación Española: Fondo para la Concesión de Micro Créditos

[http://www.aeci.es/03coop/3coop\\_sect/2microcred/index.htm](http://www.aeci.es/03coop/3coop_sect/2microcred/index.htm)

Uno de los programas de la Cooperación Española internacional es el Fondo para la Concesión de Micro Créditos (FCM). La finalidad principal del FCM es contribuir a la lucha contra la pobreza en los países en desarrollo, mediante el fomento y la consolidación de los servicios micro-financieros, con el propósito de tender a los sectores que no tienen acceso al sistema financiero tradicional, o que no encuentran satisfechas sus necesidades por éste. El FCM trata de favorecer la existencia de un sistema financiero regulado y supervisado, con capacidad de ofrecer, en términos de rentabilidad y sostenibilidad en el largo plazo, servicios financieros completos y adecuados a los microempresarios.

El FCM se articula a través de la concesión de préstamos a entidades financieras locales de primer o segundo piso de países en desarrollo, que hacen llegar los recursos a los micro-prestatarios. Las entidades financieras son seleccionadas por la Agencia Española de Cooperación Internacional de acuerdo a su capacidad para gestionar un programa de micro-créditos. Son estas entidades las que responden con sus bienes presentes y futuros por la devolución y buen fin de dichos préstamos. Las entidades de segundo piso tienen entre sus objetivos institucionales aportar recursos financieros en forma de préstamo a entidades de primer piso, con el fin de complementar la deficiencia en la asignación de recursos financieros al segmento de los microempresarios y asegurar así la existencia de recursos para el otorgamiento de préstamos y créditos a los beneficiarios finales. Las entidades de primer piso, con las que trabaja el FCM directamente o a través de las entidades de segundo piso, pueden ser tanto entidades financieras supervisadas como organizaciones no gubernamentales (ONG) especializadas en crédito. Son estas instituciones las que mantienen una relación directa con los micro-prestatarios.

#### *1.2.3. Expansión de Servicios de Crédito y Capacitación para Mujeres en Condiciones de Exclusión Socioeconómica (Bolivia) Proyecto BID*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=BO-S1002&Language=English>

Las agencias ejecutoras son CRECER y Pro Mujer Bolivia, con un financiamiento del BID de 2'150,000. El objetivo principal del proyecto es mejorar las condiciones socioeconómicas de mujeres de bajos ingresos y de sus familias que viven en áreas peri-urbanas y rurales de hasta 30 municipios localizados en Oruro, Potosí, Santa Cruz, Tarija, Chuquisaca, Beni y Pando. El objetivo específico del proyecto es que las mujeres en condiciones de exclusión socio-económica de las zonas rurales y peri-urbanas mejoren su acceso a servicios financieros, de educación y de desarrollo humano, ampliando sus posibilidades de desarrollar actividades económicas autónomas. La estrategia es contribuir a la expansión del acceso a servicios de crédito y capacitación de mujeres de muy bajos ingresos, pero emprendedoras, fortalecer sus actividades económicas, aumentar sus ingresos, fomentar el ahorro, y mejorar sus conocimientos en salud, gestión empresarial, y empoderamiento. El proyecto incluye un componente reembolsable para servicios financieros mediante asociaciones comunales, y un componente de cooperación técnica no reembolsable para mejorar la calidad y variedad de los productos financieros y no financieros. El proyecto busca beneficiar a casi 20,000 mujeres microempresarias.

#### *1.2.4. Mejoramiento de Condiciones de Vida de Microempresarios en Áreas Peri-Urbanas de Guayaquil (Ecuador). Proyecto BID*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=SP0306025&Language=English>

La agencia ejecutora es Misión Alianza. El proyecto es por un financiamiento reembolsable de 500.000 y una cooperación técnica no Reembolsable de 200.000. La Isla Trinitaria y el Paraíso de la Flor son dos de los barrios marginales con las condiciones socio-económicas más precarias. De las aproximadamente 400.000 personas que viven en estos barrios, 85% se encuentran debajo de la línea de pobreza. Las instituciones de la economía formal limitan su presencia a algunos puntos cercanos a las principales vías de comunicación de la ciudad, donde se concentra la presencia de instituciones públicas de servicios y seguridad. La mayoría de los residentes de los barrios no tienen puestos de trabajo en la economía formal, y los microempresarios constituyen el 45% de la población económicamente activa. Existen aproximadamente 70.000 microempresas, en gran parte informales, que padecen de los típicos problemas del sector como el carente acceso a fuentes oportunas de financiamiento. Se estiman que son más de 25.000 los microempresarios de Isla Trinitaria y Paraíso de la Flor que requieren de servicios crediticios. D-MIRO, un programa de micro-crédito de Misión Alianza, es la única entidad presente en forma estable y organizada y representa más del 90% de la oferta de micro-crédito en la zona.

El objetivo general del proyecto es mejorar las condiciones socioeconómicas de los microempresarios de bajos recursos a través de la expansión sostenible de la oferta de micro-créditos en áreas peri-urbanas de Guayaquil. Los objetivos específicos del proyecto son: (i) ampliar la oferta de micro-créditos para los microempresarios de menores recursos de Isla Trinitaria y Paraíso de la Flor; y (ii) mejorar el precio y la calidad de los servicios financieros disponibles para los microempresarios de los dos barrios. El proyecto busca ayudar a atender la demanda por crédito. De esta forma el proyecto permitirá que los microempresarios reciban más créditos y con costos menores en términos de recursos financieros y de tiempo. Consecuentemente podrán consolidar y ampliar sus actividades económicas, mejorando así sus condiciones de vida.

### 1.2.5. *Servicios Financieros para Vivienda y Microempresa para Mujeres (Ecuador) Proyecto BID*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=EC-S1005&Language=English>

El organismo ejecutor es la Corporación Viviendas del Hogar de Cristo (HdC). Se trata de un financiamiento de US \$500.000 con una cooperación técnica (no-reembolsable) de US \$120.000

Las mujeres pertenecientes a los grupos sociales más pobres son las que tienen menos acceso a los servicios financieros. Aun cuando en la provincia del Guayas, la oferta de micro-crédito ha crecido, las mujeres que representan más del 50% de la población adulta, continúan siendo las menos favorecidas por este crecimiento. De cada 100 créditos otorgados el 65% son para varones y el 35% para mujeres, sin embargo de éstas el 80% labora en el sector formal y está en capacidad de garantizar el préstamo.

En respuesta a los problemas señalados con la demanda insatisfecha de servicios financieros para vivienda y microempresa para los grupos sociales más pobres y en especial para las mujeres, HdC ha iniciado un proceso de fortalecimiento de sus actividades en estos sectores. De un lado está reorganizando los servicios financieros separándolos de las actividades de producción, invirtiendo en la formación del personal y en el sistema de gestión de cartera para mejorar la eficacia y productividad de sus servicios. Por otro lado ha diversificado sus productos con la oferta de micro-crédito para mujeres del sector más bajo de la microempresa y está tratando de incrementar su cartera buscando tener acceso al mercado de financiamientos para las micro-finanzas. Tradicionalmente HdC financiaba su cartera con donaciones provenientes de ONG internacionales, donantes privados locales, y recursos propios. Sin embargo, en los últimos años HdC ha utilizado una línea de crédito de la Corporación Financiera Nacional (CNI), ha recibido un financiamiento de la Corporación Andina de Fomento (CAF) a través del programa Plan Esperanza, tiene acceso a un financiamiento conjunto de la CAF y la Fundación REPSOL y está analizando otras posibles líneas de financiación.

Las metas preliminares del proyecto incluirían: (i) permitir el acceso a crédito para vivienda para más de 1.000 familias; (ii) permitir el acceso al crédito a más de 1.000 mujeres microempresarias; (iii) incrementar los ingresos netos y la situación patrimonial familiar de los beneficiarios de los créditos; y (iv) al final de los tres años de implementación del proyecto, se habrá contribuido a lograr la eficiencia operativa de los servicios financieros de HdC con gastos administrativos sobre cartera menores al 12% y una mora inferior al 5%.

## 1.3. Información y Comunicación

### 1.3.1. *Portal Zona Empresas. Proyecto FOSIS*

[http://www.fosis.cl/opensite\\_20050705154717.asp#20051005161100](http://www.fosis.cl/opensite_20050705154717.asp#20051005161100)

El Portal Zona Empresas es un sitio en la Internet gratuito que abre nuevas oportunidades para que los micro empresarios, pequeños empresarios y trabajadores independientes de Chile puedan comercializar sus productos y servicios en diversos mercados. En Chile, las unidades económicas mencionadas se enfrentan diariamente a una diversidad de dificultades, entre las cuales la comercialización de sus productos y servicios constituye el principal obstáculo que impide su desarrollo y crecimiento. FOSIS pone a disposición un sitio que ofrece a los microempresarios los siguientes servicios:

- Una página web personal a través de la cual podrán dar a conocer su negocio, la que podrán construir por sí mismos y sin costo.
- Disponer de una casilla de correo electrónico totalmente gratuita.
- Realizar ofertas en el sitio y participar en campañas regionales o nacionales que se publicarán en Zona Empresas.
- Recibir cotizaciones sobre sus productos y servicios.
- Participar en ferias de comercialización de productos a nivel local o regional.
- Ser encontrado fácilmente por los visitantes del sitio ya que su negocio estará identificado por palabras claves directamente asociadas a su actividad y ser clasificado de acuerdo a códigos internacionales de actividades económicas.
- Quienes se inscriban también serán calificados en su desempeño en interacción con otros usuarios del sitio.
- La fórmula de acceso es muy fácil de manejar, lo mismo que la creación de la página propia.

Para dar estos servicios, Zona Empresas ha desarrollado un módulo de búsqueda fácil y amigable basado en palabras claves y una Clasificación Internacional de actividades económicas. Al disponer de esta herramienta para la comercialización, los micro y pequeños emprendedores de Chile se insertan en la nueva economía, disminuyendo de esta manera la brecha digital con aquellas empresas que utilizan la Internet.

### 1.3.2. Infocentros Laborales. Proyecto FOSIS

[http://www.fosis.cl/opensite\\_20050908130559.asp#20051005165622](http://www.fosis.cl/opensite_20050908130559.asp#20051005165622)

Desde 2001 se desarrolla un programa de implementación y fortalecimiento de Infocentros a lo largo del país, con el fin de facilitar el acceso de la micro y pequeña empresa (MIPE) al mundo de las nuevas tecnologías de información y comunicación. Este programa está siendo implementado por el Ministerio de Economía, el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) y el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS).

Los objetivos de estos Infocentros son diversos, especialmente enfocados a capacitar y acercar a los empresarios en el uso de equipos informáticos con conexión a la Internet, de manera de facilitar el encuentro con numerosas herramientas de fomento productivo y apoyo en diversos sitios en la Internet que el Gobierno ha destinado para ello, tales como Sitioempresa, RedSercotec y ZonaEmpresas.

### 1.3.3. CEPAL: Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina

<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/ddpe/noticias/paginas/9/13139/P13139.xml&xsl>

Este proyecto es ejecutado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Desarrollo Productivo y Empresarial (CEPAL, 2001/5). Tiene como antecedentes el proyecto Small And Medium-Sized Industrial Enterprises In Latin America and the Caribbean and International Competitiveness (1999)<sup>i</sup>. El proyecto tiene el objetivo general de fortalecer la inserción de las pequeñas y medianas empresas industriales en los procesos de crecimiento de la región a través de la identificación de sus problemas y potencialidades, en particular los que se relacionan con los procesos de articulación productiva, y el diseño de propuestas detalladas para la realización de programas pilotos de política de fomento. Los objetivos específicos son:

1. Ampliar y sistematizar la información cuantitativa sobre la situación actual y la evolución de las pequeñas y medianas empresas industriales de la región, y
2. Apoyar a los gobiernos nacionales y locales y a las asociaciones empresariales en la definición de políticas para el desarrollo de redes y sistemas articulados de pequeñas y medianas empresas industriales.

Se desarrolla tres líneas de acción: (i) el mejoramiento y sistematización de la información cuantitativa sobre PYMEs, (ii) la sistematización de la información cualitativa relativa a las políticas implementadas y a

las experiencias de sistemas y redes de empresas, y (iii) la asistencia técnica a los gobiernos de la región y a las asociaciones empresariales para la definición de políticas e instrumentos de fomento, y la identificación de oportunidades de asociación estratégica, productiva y comercial con empresas y asociaciones gremiales de países de afuera de la región. Las primeras dos líneas de acción involucran a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Las actividades de asistencia técnica se concentrarán en cuatro países entre Bolivia, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay y República Dominicana.

Los productos esperados son:

1. Una base de datos estadística relativa a las pequeñas y medianas empresas industriales en la región y un programa de cómputo para su utilización. La base que se construirá incluirá a los 8 países más grandes (en términos de PIB) de la región (representativos de alrededor del 90% de su producto interno bruto). La base de datos incluirá las principales variables de la estructura industrial (valor bruto de producción, valor agregado, empleo, salarios, índices de precios y eventualmente inversión) con un nivel de desagregación de tres dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU).
2. Sistematización de la información cualitativa relativa a políticas de fomento de las PYMEs y a las experiencias de procesos de articulación (subcontratación, encadenamientos, distritos, etc.) que involucren a las pequeñas y medianas empresas en los países de la región.
3. Asistencia técnica a instituciones públicas nacionales y locales en la definición de pautas metodológicas para el diseño de políticas e instrumentos, para el fomento de sistemas de pequeñas y medianas empresas.
4. Difusión de los resultados del proyecto. Preparación de un sitio en la Internet con los principales resultados alcanzados por el proyecto (en particular en lo que se refiere al programa de cómputo) y actualización periódica de la misma.

#### 1.3.4. OEA: *Sistemas de Información para las Pequeñas y Medianas Empresas*

Esta actividad consistió en la elaboración de un CD, el resultado de un esfuerzo conjunto de la Organización de los Estados Americanos (OEA), la Confederación Latinoamericana y del Caribe de la Mediana y Pequeña Empresa (CLAMPI) y el Gobierno de España (OEA, 2000).

La Secretaría General ha venido ejecutando un proyecto multinacional dirigido a promover el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Centroamérica, Panamá y República Dominicana. Sus objetivos son fomentar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa promoviendo el aprovechamiento de los sistemas de información electrónica disponible vía Internet sobre mediana y pequeña empresa. Se trata de conectar a los países mediante una red Internet con sitio en la Internet y bases de datos que facilite el acceso a la información empresarial y comercial de las pequeñas empresas de la región, fomente el intercambio, y contribuya a la implementación de acuerdos comerciales entre los países participantes. Se persigue abrir oportunidades a las pequeñas empresas para acceder al comercio regional y mundial, a la subcontratación, a la co-inversión, y a actividades de complementación empresarial.

El proyecto se ha ejecutado con recursos del Fondo Especial Multilateral del Consejo Interamericano para el Desarrollo Integral (CIDI - FEMCIDI). Además, mediante cooperación solidaria, colaboraron con el proyecto instituciones especializadas de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, México y Venezuela. Inicialmente se ha dado apoyo a Costa Rica, Panamá y República Dominicana, con participación de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio de República Dominicana, la Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, la Cámara Nacional de la Pequeña Industria de Costa Rica, el Ministerio de Economía e Industria de Panamá, la Unión Nacional de la Pequeña y Mediana Empresa de Panamá, la Confederación Latinoamericana y del Caribe de la Mediana y Pequeña Empresa, y la Organización de los Estados Americanos.

La información cubre los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Colombia, Ecuador, Honduras, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela.

Las áreas con información son: Sector Público y Sector Privado / Comercio, Motores de Búsqueda, Once Portales, y Sitios de Agencias Internacionales.

1.3.5. *Desarrollo de Oportunidades de Comercio Electrónico para las PYMEs en la Región de Santa Cruz (Bolivia) Proyecto BID*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=TC0201037&Language=English>

La agencia Ejecutora es la Cámara de Industria, Comercio y Servicios de Santa Cruz (CAINCO). Es un financiamiento de US \$626,000 no reembolsable. Las facilidades para uso de la Internet están dadas en Santa Cruz. Se considera que las empresas no utilizan Internet para sus negocios porque: (i) no tienen suficientes conocimientos sobre técnicas de las TICs y del comercio electrónico para poder traducirlos en algún beneficio empresarial; (ii) sufren de un muy incipiente desarrollo del mercado local de servicios tecnológicos para las empresas; y (iii) no confían en la seguridad de las transacciones electrónicas.

El objetivo general es contribuir a la creación de un modelo regional de desarrollo de oportunidades de comercio electrónico para las PYMEs que sea replicable a otras regiones de Bolivia. El objetivo específico es aumentar el número de las PYMEs de la región de Santa Cruz que aplican herramientas de comercio electrónico para mejorar la gestión y desempeño de sus empresas. Se alcanzarán los objetivos del proyecto mediante la ejecución de cuatro componentes: (i) desarrollo de la aptitud para el uso de herramientas de comercio electrónico; (ii) mejoramiento de la oferta de servicios de asistencia a las PYMEs para el desarrollo de comercio electrónico; (iii) inserción de las PYMEs en el mercado de comercio electrónico; y (iv) establecimiento de un modelo regional para promover la seguridad en comercio electrónico.

Componente 1. Desarrollo de la aptitud para el uso de herramientas de comercio electrónico: Para ello, se contempla implementar tres acciones en forma paralela: actividades de sensibilización para las PYMEs sobre los beneficios provenientes del uso de herramientas electrónicas para desarrollar oportunidades de negocios; talleres sobre temas específicos de las TICs para empresas que estén en condición de utilizarlas en forma constante; y talleres con empresas en los sectores que incentiven la demanda de utilización de la misma.

Componente 2. Mejoramiento de la oferta de servicios de asistencia a las PYMEs para el desarrollo de comercio electrónico. Este componente pretende mejorar la calidad de servicios tecnológicos locales para las PYMEs mediante la realización de cursos de capacitación para profesionales locales, para que a su vez, éstos se conviertan en consultores especializados en servicios de asesoría tecnológica a las PYMEs.

Componente 3. Inserción de las PYMEs en el mercado de comercio electrónico: El objetivo de este componente es proveer diversos servicios tecnológicos esenciales que puedan facilitar la inserción de las PYMEs de Santa Cruz en el mercado de comercio electrónico.

Componente 4. Establecimiento de un modelo regional para promover la seguridad en comercio electrónico: El propósito de este componente es establecer un modelo regional que promueva la seguridad en el comercio electrónico en la región de Santa Cruz. Para lograr este fin, el proyecto apoyará la creación y funcionamiento del Consejo Regional (Santa Cruz) de Negocios Electrónicos (CRNE).

## 2. Desarrollo Institucional

### 2.1. *Chile Emprende*

[http://www.fosis.cl/opensite\\_20050705155158.asp](http://www.fosis.cl/opensite_20050705155158.asp)

Es un programa interinstitucional que promueve la cooperación entre los empresarios y de éstos con los mercados, para el desarrollo económico y social de un territorio, en torno de un proyecto u objetivo compartido. Lo ejecutan el FOSIS, el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) y el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), en diez territorios conformados por agrupaciones de comunas, entre la III Región de Atacama y la X Región de Los Lagos. El proyecto concibe la identidad territorial como un activo económico y factor clave de competitividad. La estrategia se fundamenta en el desarrollo de oportunidades, agregando valor a los servicios y productos de las microempresas, pequeñas empresas y trabajadores independientes del territorio. La estrategia considera (a) el establecimiento de una metodología de detección, evaluación y selección participativa e informada de oportunidades de negocios y empleo, (b) la implementación de un sistema de información sobre las dinámicas socio económicas territoriales y actores involucrados, de apoyo



a la gestión de empleo y emprendimientos, y (c) la articulación de las MYPEs con mercados y redes comerciales.

El trabajo se organiza mediante la construcción progresiva de acuerdos y compromisos público-privados, entre los actores del territorio y en torno al aprovechamiento de sus oportunidades de desarrollo. Se encuentra disponible la Guía Metodológica de Desarrollo Económico Territorial en su versión digital. El documento se basa en experiencias y en él se sintetizan propuestas metodológicas para la realización de procesos de desarrollo económico y territorial.

## 2.2. *Porto Alegre y el estímulo a la Economía Local*

La Prefectura Municipal de Porto Alegre -que tiene 1.3 millones de habitantes y es la ciudad capital del Estado- es conocida por la práctica del presupuesto participativo instaurado por la administración de Olívio Dutra (PT) desde 1989. La Prefectura cuenta con una Secretaría Municipal de Producción, Industria y Comercio que ejecuta una política y proyectos sobre la materia en coordinación y alianza con el gobierno del Estado de Río Grande do Sul. Esta Secretaría desarrolla tareas clásicas como entregar licencias de operación a las empresas, y fiscalizar a las mismas. A éstas se han agregado otras como el impulso del desenvolvimiento tecnológico, el apoyo a emprendimientos y el fomento de la economía popular (Rosales y Vázquez).

En cuanto a estímulo a la Economía Popular y Solidaria, una línea de acción importante es el programa para el trabajo y la ciudadanía que busca la educación de los trabajadores para el trabajo. Con un énfasis colectivo el programa no sólo forma sino que organiza a sus usuarios en grupos que deben constituirse luego en cooperativas para favorecer la producción, el acceso al crédito y a la asesoría. Quienes participan en estos programas reciben un subsidio de cerca de 150 reales al mes para facilitar su dedicación al programa y financiar el aprendizaje. Los grupos así formados son tomados por el Proyecto de Acciones Colectivas, PAC, que trabaja con alrededor de 150 grupos de entre 20 y 30 personas, y busca respaldar a los grupos mediante capacitación profesional y gerencial, comercialización de sus productos y provisión de equipamientos y espacio físico en las incubadoras más atrás reseñadas.

Otra línea es el Apoyo a la Economía Rural y al Abastecimiento, para lo cual la Prefectura apoya a los productores locales rurales mediante el proyecto marca Sabor Local. Se proporciona así una marca propia a los productos de la región sean frutas o verduras y tienen garantía de comercialización en mercados y espacios públicos locales. Por otra parte se lleva a cabo un programa de promoción y apoyo a las ferias libres de modo de asegurar a los productores locales la comercialización de sus productos y a los ciudadanos la provisión de éstos en calidad y cantidad garantizados. Existen actualmente 24 ferias modelo con 25 a 80 proveedores cada una. Agrégase a todo lo dicho la feria ecológica y los proyectos horto-mercado, puntos de oferta, y el Centro Agrícola Demostrativo que posee 30 hectáreas.

## 2.3. *La sorprendente ciudad de Rafaela, en Argentina*

Rafaela es la tercera ciudad de la provincia de Santa Fe, en Argentina, y cuenta con alrededor de 80 mil habitantes, con extraordinario dinamismo económico con sus 450 industrias de todos los tamaños – incluso algunas de exportación. La Municipalidad de Rafaela ha pasado a ser de una buena administradora de servicios a convertirse en un gobierno local promotor del desarrollo económico. Para ello se desarrollan vínculos con las organizaciones propias de los productores – que poseen una larga tradición de representación y acción gremial – de modo de apoyar sus actividades y no sustituirlos ni competir con ellos con tareas paralelas y no coordinadas. El principal instrumento de acción municipal es la mencionada Secretaría de Programación Económica que realiza, entre otras, las siguientes iniciativas (Rosales y Vázquez):

- Organización de los pequeños empresarios, apoyando la creación de la Cámara de la Pequeña Industria de Rafaela, CAPIR, la que una vez operando se integra al Centro Comercial e Industrial del Departamento de Castellanos como una organización especializada.
- Desarrollo de un programa de apoyo a la comercialización de productos de los medianos y pequeños emprendedores, mediante giras de negocios, capacitación y, últimamente, la creación de un portal y una página en la Internet con ese fin.
- Creación de un programa de asistencia técnica para apoyar mediante extensionistas a las industrias medianas y pequeñas.
- Creación del Instituto de Capacitación y Estudios para el Desarrollo Local, ICEDEL, para servir a los pequeños empresarios.
- Construcción del Parque Industrial y de su extensión actualmente en proceso.

- Apoyo a la conformación del Centro de Desarrollo Empresarial – con apoyo del BID – programa pionero ejecutado por el Centro Comercial e Industrial y con apoyo municipal.

Las políticas municipales son bien recibidas por los empresarios, en particular por los más medianos y pequeños, quienes son los primeros beneficiados. No obstante, la filosofía de la Municipalidad es que toda política o acción de fomento debe realizarse en conjunto con las organizaciones empresariales. De este modo, se puede afirmar que en Rafaela opera una sólida alianza entre el sector público local y el sector privado – al que se agregan las universidades – que ha dado origen a una red articulada de organizaciones de apoyo y una compleja batería de políticas que utilizan variados instrumentos de fomento y apoyo.

#### 2.4. *Parque Acuático Guastatoya: Recreación, Ingresos Municipales y Dinamización Económica*

Guastatoya, es la cabecera del Departamento de El Progreso en Guatemala, con 13,689 habitantes. En los inicios de su primera gestión municipal en 1996, el Alcalde David Cordón, encontró dos problemas en el Municipio que parecían ser complementarios: la deficiencia de los servicios públicos prestados a la población y la ausencia de lugares para la recreación y el ocio. Como respuesta a estos desafíos, planteó el proyecto de construcción de un Parque Acuático: un Parque de 10 Millones de Quetzales (aprox. 1.25 millones USD) en un Municipio conocido por su atraso y pobreza endémica, situado a la vera de la carretera que comunica la capital con el norte del país. La obra fue realizada con recursos provenientes del fondo constitucional asignado a las municipalidades del país. Desde entonces el Parque es administrado como una empresa municipal, que en lo que se refiere a la prestación de servicios de alimentación dentro del Parque, ha establecido alianzas con el sector privado para la operación de una diversidad de pequeños negocios, además de un restaurante de mayor capacidad (García de Leiva, 2004).

A partir de la apertura del Parque Acuático Guastatoya, el Municipio se ha visto beneficiado con la visita de un promedio de 7,000 personas al mes (nacionales y centroamericanos), lo cual está dinamizando la economía local de una manera nunca antes vista. Además de los servicios que se prestan dentro del Parque Acuático (piscinas, restaurantes, salón comunitario de eventos), pequeños empresarios del lugar han invertido en Turicentros, restaurantes, centros de información con acceso a la Internet, entre otros, lo cual ha dado nueva vitalidad a la población. La municipalidad también se ha preocupado por la promoción del Parque Acuático, para lo cual ha creado un sitio en la Internet sobre Guastatoya ([www.guastatoya.com](http://www.guastatoya.com)) con la cual se pretende atraer al turismo y promover la inversión en el Municipio.

#### 2.5. *Aumento de la Competitividad de las Pequeñas Empresas del Sector Turístico (Belice) Proyecto BID*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=BL-M1001&Language=English>

El proyecto lo ejecuta la Asociación de la Industria Turística de Belice (BTIA). El costo se calcula en US \$580.000, no reembolsables. La meta del proyecto consiste en contribuir a incrementar la competitividad de las micro y pequeñas empresas y las organizaciones comunitarias de base vinculadas con el sector del turismo de cruceros en Belice. Su propósito es dotar a unas y otras de mayor capacidad para ofrecer productos turísticos sostenibles y participar más activamente en cadenas productivas turísticas integradas.

El proyecto consta de tres componentes que se ejecutarán simultáneamente: (i) fortalecimiento de las aptitudes técnicas y gerenciales de las MYPEs; (ii) aumento de la participación de las MYPEs en las cadenas productivas en el sector turístico; y (iii) mejoramiento del flujo de información y las capacidades institucionales para la integración de MYPEs en el sector del turismo.

La finalidad del primer componente es reforzar las aptitudes técnicas y gerenciales de las MYPEs para diseñar y explotar productos turísticos sostenibles. El segundo componente busca promover y fortalecer los vínculos empresariales entre MYPEs y compañías de mayor escala que atienden al sector turístico (hoteles, cruceros, operadores de turismo, etc.) y entre las propias MYPEs. Este componente está destinado a contribuir a la creación de cadenas productivas mejor integradas en el sector del turismo en torno a circuitos que abarquen las principales atracciones arqueológicas y naturales y atraigan un gran número de pasajeros de barcos de crucero. El tercer componente está orientado al mejoramiento del flujo de información y las

capacidades institucionales para la integración de MYPEs en el sector del turismo. La finalidad de este componente es brindar una adecuada representación y participación en organizaciones sectoriales, e indirectamente fortalecer las capacidades institucionales de la BTIA. A través de este componente se procura asimismo difundir entre otras MYPEs los beneficios, lecciones aprendidas y prácticas óptimas emanados de la participación en este proceso, a fin de ampliar la representación del sector.

2.6. *Integración de Micro-productores Centroamericanos en Cadenas Internacionales de Valor (Guatemala) Proyecto BID*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=RG-M1026&Language=English>

El organismo ejecutor es la Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores de Productos No Tradicionales (APENN). Se trata de un financiamiento no reembolsable de US \$1'120,000. El objetivo general es contribuir a mejorar la competitividad de micro-productores de Guatemala, Honduras y Nicaragua. El objetivo específico es integrar a 1000 micro-productores a cadenas internacionales de artículos de decoración y muebles con alto valor agregado en diseño. El proyecto se estructura en 3 componentes dirigidos a mejorar: (i) los procesos productivos y los productos; (ii) las relaciones entre cadenas; (iii) y la institucionalidad de apoyo a micro-productores.

El proyecto permitirá integrar en cadenas internacionales a más de 1000 micro-productores quienes incrementarán sus ventas en más de US \$4.6 millones, cifra significativa en su sector. El proyecto presenta las siguientes características: (i) apoya directamente la capacidad técnico-administrativa de las micro empresas en cooperación con empresas exportadoras y con orientación al mercado internacional; (ii) fortalece instituciones centroamericanas de apoyo a la micro-empresa que continuarán su labor una vez que el proyecto termine; (iii) busca ampliar la base de micro-empresas ya existentes que de otra manera no podrían insertarse al mercado internacional fortaleciendo la relación micro-empresa / empresa exportadora; (iv) moviliza inversión privada ya que las empresas exportadoras financian más del 50% del presupuesto, lo cual es consistente con prácticas de responsabilidad social empresarial con enfoque en fortalecimiento de proveedores; y (v) da incentivos a las empresas exportadoras para el uso eficiente de los recursos y para la sostenibilidad de los micro-empresarios en las cadenas.

El proyecto obtendrá economías de escala promoviendo acciones conjuntas de las cadenas en los 3 países para la contratación de consultores, comercialización, seguimiento a clientes, participación en ferias y el desarrollo de estrategias de negocios para cada cadena. Para cumplir con su propósito reúne 3 componentes que se ejecutarán simultáneamente.

El primer componente consiste en actividades dirigidas a mejorar la capacidad técnico-administrativa de cada micro-empresa así como su capacidad para actuar colectivamente y lograr reunir elevados volúmenes de producto homogéneo de alta calidad. El segundo componente busca facilitar el intercambio de información técnica y comercial, y la atención conjunta a mercados internacionales. El tercero apunta al fortalecimiento institucional con acciones que harán que la experiencia del proyecto y el conocimiento de las empresas exportadoras y los compradores globales sobre el mercado internacional sean apropiados por entidades de apoyo a los micro-empresarios.

2.7. *Programa de Fortalecimiento del Sistema Productivo Local del Estado de Bahía*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=BR-L1023&Language=English>

El Programa será ejecutado por la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación del Estado da Bahía (SECTI), la cual creará una Unidad Gestora específica para el Programa. El Programa se financiará con un préstamo de inversión de carácter innovativo por US\$10 millones otorgado por el Banco y recursos de contrapartida local por un monto equivalente a US\$6,7 millones.

El objetivo general del Programa es fomentar la competitividad de conglomerados de pequeñas empresas (CPE) del estado de Bahía. El objetivo específico es articular diversos instrumentos de apoyo empresarial para la promoción de prácticas competitivas y sustentables en las empresas de los CPE atendidos por el Programa. Para alcanzar este propósito el Programa se organiza en cuatro componentes:

Componente 1: Movilización y articulación de la demanda empresarial (US\$2.603.800). Este componente agrupa las actividades de sensibilización, movilización, articulación y diagnóstico de la demanda empresarial. Se financiarán actividades para la profundización de los diagnósticos de competitividad de cada CPE, y talleres de sensibilización y movilización de los diversos actores del CPE, entre otras. Este componente culmina con la elaboración de Planes Estratégicos para cada CPE.

Componente 2: Acercamiento de la oferta de servicios empresariales a la demanda de empresas en CPEs (US\$500.000). Se busca reducir las fallas de información y coordinación en el mercado de servicios de apoyo empresarial, y así acercar la oferta de servicios existente en el estado a la demanda empresarial generada por el Programa. Se realizarán actividades de difusión y sensibilización con oferentes públicos y privados y se financiará la elaboración de un registro abierto de consultores y proveedores de servicios.

Componente 3: Acciones directas para el fortalecimiento de la competitividad de los CPEs (US\$12.767.400). Entre las actividades elegibles se encuentran: mejoras de calidad, conformidad con normas técnicas, información y exploración de nuevos mercados (en Brasil y el mundo), capacitación e innovación y provisión de servicios tecnológicos.

Componente 4: Gestión, seguimiento y evaluación del Programa (US\$828.800).

### 3. Desarrollo Humano y de Capital Social

#### 3.1. *FUNDES: Programa Capacitación para Jóvenes de Primer Trabajo*

[http://home2.fundes.org/contenidos/cont\\_6.php?id=209](http://home2.fundes.org/contenidos/cont_6.php?id=209)

El principal propósito del programa es favorecer la incorporación de los jóvenes al mundo del trabajo, reduciendo los obstáculos y potenciado su formación y sus iniciativas de autoempleo o empresariado. El grupo meta es jóvenes, de ambos sexos, egresados de educación media, que cumplan con el requisito de no estar realizando estudios universitarios, no estar trabajando y tener una edad máxima de 23 años. En este contexto se pretende mejorar las condiciones de socialización de los jóvenes egresados de VI año de educación secundaria, las cuales constituyen un importante segmento de la juventud, que requiere de oportunidades de integración social, especialmente de espacios y modalidades que permitan desarrollar su potencialidad y capacidad social y productiva (Acevedo, 2003).

Se pretende dotar a los beneficiarios de una diversidad de competencias y habilidades personales y sociales que les permitirán desenvolverse responsable, creativa y eficientemente en distintos ambientes productivos. Esta modalidad de formación difiere de la Educación Técnico Profesional la cual capacita rígidamente para un oficio determinado. Por el contrario, este programa está orientado a que los jóvenes adquieran competencias personales y sociales y, sobre esta base, puedan incorporarse y / o moverse en ambientes productivos ya sea en calidad de colaborador o de empresario. Aquellos jóvenes que descubran, durante el proceso de Inducción y Orientación, que no tienen las características y habilidades necesarias para dedicarse a la iniciativa económica privada, serán preparados para insertarse en el mercado laboral con mayor responsabilidad ya que la formación les desarrolla la mentalidad empresarial, requisito indispensable en los colaboradores de la empresa moderna. Este programa constituye una oportunidad de un nuevo sistema de desarrollo humano en el cual se deben aunar esfuerzos para lograr un mecanismo eficiente que permita a todos los sectores, en una gran alianza combatir los problemas de desempleo y pobreza.

Fase 1 – Orientación (76 horas de formación en aula)

Mediante esta fase se pretende que el desempleado joven viva un proceso de orientación que le permita definir la ruta de inserción laboral a seguir. La orientación, no entendida como dirigismo, considera la realidad del sujeto, sus aptitudes, intereses, posibilidades reales y un conocimiento del mundo laboral de los colaboradores y de los empresarios. Para ello se fomentará el incremento de la autoestima y del auto apoyo entre jóvenes que se encuentran en la misma situación. En definitiva, que el joven entienda que no es sólo su problema, que es el problema de todos.

Fase 2 – Colaboradores (80 horas de formación en aula y 160 horas de práctica supervisada)

Esta fase constituye una instancia de inducción que posibilita la adquisición de competencias, hábitos, valores y normas de interacción social para desplazarse adecuada y creativamente en los dinámicos ambientes sociales y productivos actuales.

Fase 3 (160 horas de formación en iniciación de empresas y 80 horas de tutoría y puesta en marcha)

En esta fase el programa apoya la creación de empresas con una formación asociada a la constitución de un plan de negocios, el asesoramiento de los interesados en la puesta en marcha del proyecto empresarial, y una formación pertinente a quienes se inician en el ejercicio profesional por cuenta propia.

### 3.2. *Proyecto Experimental para la Promoción de la Actividad Empresarial (Suriname)* *Proyecto BID*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=SP0208013&Language=English>

La agencia ejecutora es Cámara de Comercio e Industria de Suriname. El proyecto tiene un financiamiento no reembolsable de US \$50.000 y una cooperación técnica no reembolsable de US \$246.000, para un total de US \$296.000

El objetivo general es el de facilitar la ampliación de la base empresarial del país y la generación de empleos tanto nuevos como sostenibles para la población de Suriname.

Los objetivos específicos son: (i) aumentar las aptitudes empresariales de la población para generar nuevas ideas en ese ámbito y empezar a desarrollar nuevas empresas pequeñas; (ii) fomentar una cultura más conducente a la creación de nuevas empresas; (iii) fortalecer la comunidad de apoyo al ámbito empresarial; y (iv) precisar las lagunas existentes en las actividades emprendidas para eliminar o reducir las barreras que traban la creación de empresas en Suriname, y recomendar una respuesta del BID a fin de ayudar a crear un entorno más propicio para las nuevas empresas.

El componente de financiamiento no reembolsable se utilizará para otorgar préstamos pequeños a un máximo de 40 empresas incipientes seleccionadas entre las ganadoras de las competencias enmarcadas en el plan operativo como parte del proyecto. Los recursos del Banco se depositarán en una institución financiera local que administrará los desembolsos y reembolsos de los préstamos según condiciones establecidas por el proyecto. Dichos recursos complementarán el componente de cooperación técnica, que aumentará el prestigio de la actividad empresarial y el respeto por la misma en el país.

El componente de cooperación técnica estará dirigido a respaldar la creación de una nueva generación de empresarios en Suriname e incluirá cuatro sub-componentes generales: (i) capacitación empresarial para estudiantes egresados de la escuela secundaria; (ii) creación de un centro de apoyo a la actividad empresarial abierto al público, con personal especializado para ayudar con la información práctica y los pasos siguientes para cualquiera que desee iniciar, mejorar o ampliar una empresa; (iii) promoción de una cultura empresarial por medio de campañas de información pública y la divulgación de estudios de casos de empresarios exitosos; y (iv) una evaluación de posibles lagunas en la superación de las barreras existentes frente a la creación de nuevas empresas y recomendación de medidas para que el Banco colme dichas lagunas.

## 4. Manejo del Medio Ambiente

### 4.1. *Ecoturismo Familiar Sostenible (República Dominicana) Proyecto BID*

<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=DR-S1001&Language=English>

La agencia ejecutora es la Asociación para el Desarrollo de la Provincia Espaillat, Inc (ADEPE). Es un financiamiento de US \$520,000 y cooperación técnica de \$145,000. El objetivo general es contribuir al aumento de la calidad de vida y de los ingresos de micro y pequeñas empresas de las comunidades ubicadas en la cuenca del río Jamao.

Los objetivos específicos son: (i) promover la participación del sector privado para el establecimiento de 50 hostales con capacidad para alojar doscientas personas y 4 unidades recreativas de descanso o "paradores", para agregar al producto turístico nacional, mediante este modelo piloto; (ii) mejorar el acceso

al crédito de las microempresas y pequeñas unidades productivas rurales; (iii) mejorar las habilidades de los pequeños empresarios, en técnicas de administración, para el buen manejo de los servicios turísticos; (iv) fomentar y comercializar el producto ecoturístico, a través de ADEPE; (v) contribuir a la mejora de la calidad medioambiental de las áreas turísticas seleccionadas; y (vi) crear 500 nuevos empleos para los residentes de las comunidades locales.

---

<sup>i</sup> General Objective: To strengthen the contribution from small and medium-sized industrial enterprises to the development of the Latin American and Caribbean countries through an operational definition of their problems and capabilities, as well as the identification of specific policy proposals to be tested in pilot cases.

Immediate Objectives: Create, systematize and analyze information related to the economic, technological and social structure and dynamics of the small and medium-sized enterprises in the region, giving special attention to the identification of the main obstacles to their development.

Output 1. Updating and improvement of computer programs that analyze the structure, dynamics and international competitiveness of the Latin American and the Caribbean countries and industrial sectors, to be used by SMIs, their organizations, governments and SMI supporting institutions, and other interested parties.

Output 2. Twelve national reports on the current situation of the SMIs, their relationship with the big firms, and the related public policies in the same number of countries: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Mexico, Nicaragua, Paraguay, Uruguay, and Trinidad and Tobago.

Output 3. Specific policy proposals to foster the development of system of small and medium-sized enterprises in at least four (4) geographical locations.

Output 4. Publication of a book with analysis and recommendations on SMI policies in Latin America and the Caribbean, and integration in SMIs networks <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/sinsigla/xml/0/10070/P10070.xml>

<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/ddpe/noticias/paginas/9/13139/P13139.xml&xsl>