

InfoPYME

Noticias sobre la Pequeña y Mediana Empresa en América Latina

Vol. 5, abril del 2002

Proyecto Regional de Capacitación Gerencial del FOMIN

Resultados preliminares de encuesta sobre las condiciones de entorno para la PyME chilena

La Pequeña y Mediana Empresa (PyME) juega un papel importante dentro de la economía chilena: representa el 17% de las empresas; concentra el 24% de las ventas; y constituye una fuente de empleo e ingresos para cerca del 50% de los trabajadores. La actual coyuntura económica requiere de PyMEs dinámicas e innovadoras. Una agenda de políticas públicas hacia este sector requiere como punto de partida identificar y evaluar los obstáculos del entorno que afectan su dinamismo.

Con el objeto de contribuir en esta tarea, FUNDES Chile, el Departamento de Economía de la Universidad de Chile y CEPAL están desarrollando un estudio sobre los principales obstáculos del entorno que limitan el potencial de desarrollo de las PyMEs en nuestro país. En esta oportunidad, se presenta un avance de los principales resultados obtenidos de una encuesta especialmente realizada en los meses de Noviembre y Diciembre de 2001.

1. Antecedentes de las empresas estudiadas

- * El estudio se realizó sobre una muestra representativa de más de 600 empresas PyME de las Regiones Metropolitana, V y VIII en los sectores Comercio, Industria y Servicios. En conjunto, esta muestra permite extrapolar sus conclusiones a un 70% del universo de PyMEs con un margen de error muestral inferior al 4%.
- * La encuesta fue realizada por la Unidad de Encuestas del Departamento de Economía de la Universidad de Chile, institución que utilizó como marco para configurar la muestra antecedentes proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas, directorios de empresas provistos por asociaciones gremiales regionales de los sectores comercio y servicios y directorios públicos. La muestra se diseñó estratificada por sector y región y la tasa de respuesta obtenida fue sobre 70%. La encuesta consistió de una entrevista de aproximadamente una hora de duración al empresario respectivo en base a un cuestionario estructurado
- * Las características generales de las empresas encuestadas son las siguientes:
 - Un 82% de los propietarios son hombres;
 - Los empresarios tienen una edad promedio de 50 años, y 16 años de educación, un elevado promedio de educación formal;
 - El empresario PyME representativo tiene un promedio de 21 años de experiencia personal en el rubro, mientras que la empresa representativa tiene un promedio de 20 años de antigüedad;
 - Sólo un 8% de las empresas ha exportado sus productos en los últimos 3 años y en un 9% de ellas se encuentra la presencia de sindicatos;
 - Un 28% de las empresas encuestadas declaró haber hecho uso de alguno de los instrumentos de fomento del Estado;
 - Un 28% declaró participar en asociaciones gremiales;
 - Con respecto a las fuentes de financiamiento de las empresas, un 64% señaló que la principal fue el uso del capital propio en los últimos dos años;
 - En cuanto a la concentración exhibida en la cadena productiva, se encuentra que un 20% de las firmas realiza más del 80% de las compras de insumos en dos proveedores, mientras que, por otra parte, un 31% de las empresas vende más del 80% de sus productos a dos o menos clientes.
 - Se concluyó con un 30% de empresas que, siendo PyMEs al momento de elaborarse los directorios de empresas, a la fecha de la encuesta se habían desplazado hacia la microempresa (26%) y la gran empresa (4%).

InfoPYME • Abril del 2002

1 *Resultados preliminares de encuesta sobre las condiciones de entorno para la PyME chilena*

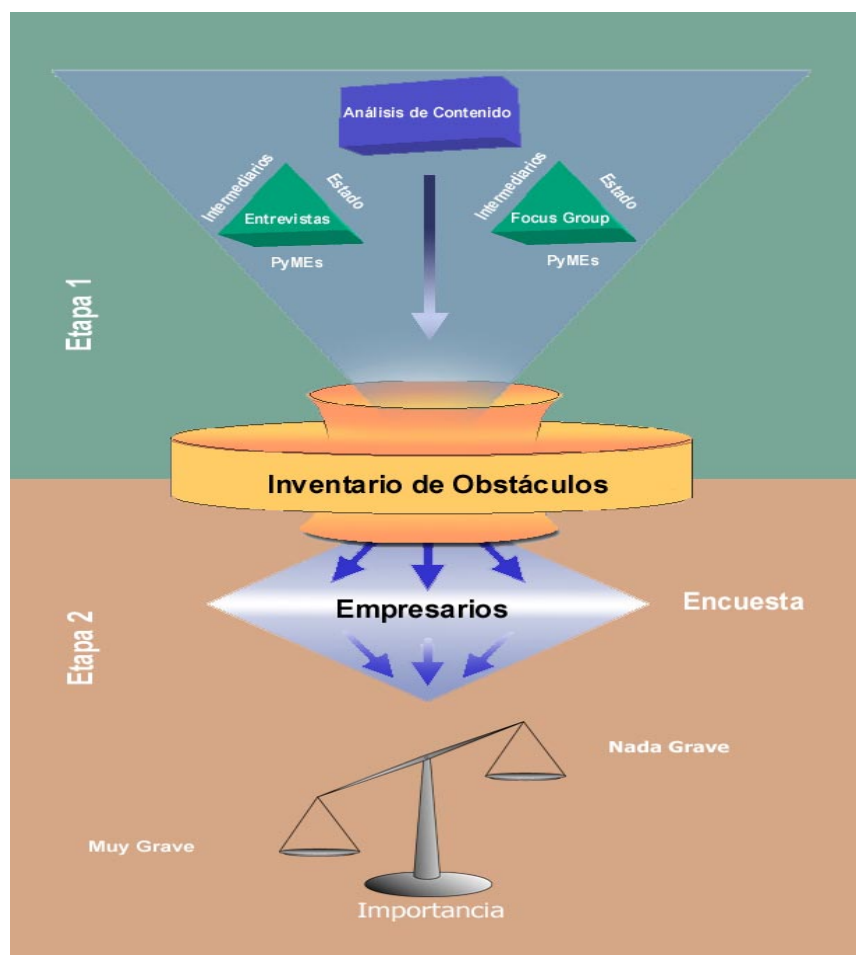
10 *Empresas PYME's argentinas se unen para consolidar sus exportaciones*

11 *Calendario*

2. Antecedentes Metodológicos

* Una de las características centrales de este estudio es la rigurosidad en el procedimiento para la definición del cuestionario. Como se muestra en el Gráfico 1, en una primera etapa se realizó un análisis de contenidos de los principales estudios y documentos existentes en el país, que han abordado la problemática del entorno empresarial. Con estos antecedentes, se diseñaron pautas que fueron utilizadas para un trabajo cualitativo de entrevistas a informantes calificados y de focus groups con empresarios y agentes públicos.

Gráfico 1



Fuente: Guía metodológica Gerencia Internacional de Entorno FUNDES.

* La investigación cualitativa anteriormente descrita permitió obtener un inventario completo de los obstáculos relevantes en el entorno de las PyMEs en Chile. Con ellos se diseñó un cuestionario aplicable a los empresarios de la muestra seleccionada, con un objetivo doble: conocer la importancia de cada uno de los obstáculos identificados y, asimismo, obtener una jerarquización de los mismos directamente de los empresarios entrevistados.

InfoPYME

Equipo de Redacción

Jefa de Redacción
Carolyn Palaima

•
Asistente Editora
Silvina Acosta

•
Traducción—Inglés a Español
Beatriz Quintana

•
Traducción—Portugués a Español
Avatar

InfoPYME acepta con entusiasmo artículos para su publicación. Éstos pueden ser de hasta 1.200 palabras y se aceptan ilustraciones. Los artículos se aceptan en español, portugués o inglés. *InfoPYME* traducirá al español los artículos en portugués e inglés. Por favor envíelos en disquete o por correo electrónico. *InfoPYME* se distribuye gratuitamente a personas y organizaciones interesadas.

Dirección postal:
InfoPYME, LANIC
Teresa Lozano Long Institute of Latin American Studies,
SRH 1.310,
University of Texas at Austin
Austin, Texas 78712 USA

Tel: (512) 232-2408
Fax: (512) 471-3090

E-mail:
infopyme@lanic.utexas.edu

WWW:
<http://lanic.utexas.edu/pyme/>

© 2002
Teresa Lozano Long Institute of Latin American Studies
University of Texas at Austin

InfoPYME es un boletín trimestral que trata de las tendencias emergentes en el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (las PYME) en América Latina, publicado por el Latin American Network Information Center (LANIC) del Teresa Lozano Long Institute of Latin American Studies (LLILAS) de la University of Texas at Austin (UT-Austin) para el Banco Interamericano de Desarrollo.

InfoPYME está financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y el Departamento de Integración y Programas Regionales (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Las opiniones expresadas en este boletín pertenecen a los respectivos autores y no necesariamente representan las opiniones ni la política de LANIC, LLILAS o del BID. Los artículos publicados en este boletín se pueden reproducir, siempre y cuando se otorgue el debido crédito a *InfoPYME*, LANIC de LLILAS en UT-Austin y al BID.

* De esta manera, la investigación cuantitativa se basa en un listado de obstáculos en distintos ámbitos del entorno de las PyMEs, cada uno de los cuales debe ser calificado por los entrevistados en cuatro categorías: (i) no limita; (ii) limita escasamente; (iii) limita medianamente; y (iv) limita gravemente el desarrollo del negocio. Para hacer un ordenamiento consistente entre entrevistados, adicionalmente se solicita a éstos, para cada ámbito del entorno de las PyMEs considerado, construir un ranking de los tres obstáculos más importantes de la lista.

* Los áreas de obstáculos sobre las que se indaga son:

- (i) El funcionamiento del aparato estatal;
- (ii) El financiamiento;
- (iii) Los instrumentos de apoyo a la PyME;
- (iv) Las condiciones de competencia;
- (v) Las políticas macroeconómicas;
- (vi) Los mercados de exportación;
- (vii) Los mercados de tecnología;
- (viii) La relación con los proveedores;
- (ix) La relación con los distribuidores;
- (x) Disponibilidad, calidad y costo de los recursos humanos;
- (xi) Disponibilidad, calidad y costo de la oferta de capacitación;
- (xii) La participación gremial
- (xiii) La legislación laboral;
- (xiv) Los impuestos;
- (xv) La concentración de clientes;
- (xvi) La calidad de la infraestructura.

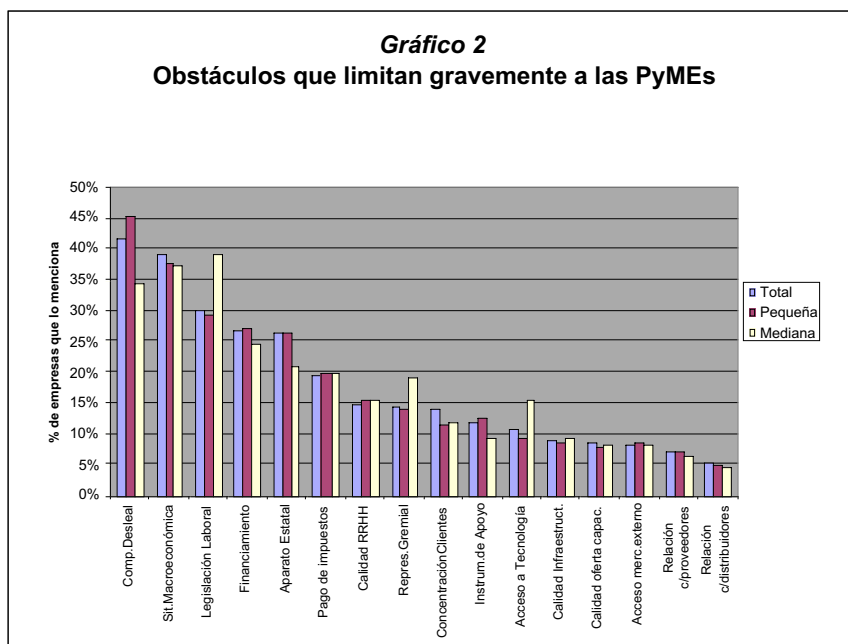
3. Principales resultados obtenidos en la Encuesta

3.1. Limitantes Generales

- * Cerca de un 40% de las empresas calificó como obstáculos graves para el desarrollo de la Pyme la competencia desleal que experimentan por parte de otras empresas así como la situación macroeconómica del país (ver Cuadro 1 y Gráfico 2).
- * Entre un 20% y 30% de las empresas destacó como obstáculos graves la legislación laboral, las condiciones de financiamiento, el funcionamiento del aparato estatal y los sistemas de liquidación y pago de impuestos (ver Cuadro 1 y Gráfico 2).
- * Se puede apreciar que si bien las empresas pequeñas tienen el mismo ranking descrito, para las empresas medianas el factor restrictivo más importante declarado es la legislación laboral, seguido de la situación macroeconómica y luego la competencia desleal (ver Cuadro 1 y Gráfico 2).

Cuadro N°1
Gravedad de las Variables de Entorno en cuanto a obstáculo para el desarrollo empresarial de las PyME

	NO LIMITA	LIMITA ESCASAMENTE	LIMITA MEDIANAMENTE	LIMITA GRAVEMENTE	NS/NC	TOTAL
	%	%	%	%	%	%
COMPETENCIA DESLEAL	25.2	13.0	19.8	41.6	0.3	100.0
SITUACION MACROECONOMICA	15.4	12.4	31.7	39.1	1.4	100.0
LEGISLACION LABORAL	33.6	13.7	21.2	30.1	1.4	100.0
CONDICIONES FINANCIAMIENTO	29.3	15.9	26.8	26.8	1.1	100.0
APARATO ESTATAL	20.7	15.1	37.5	26.4	0.3	100.0
PAGO DE IMPUESTOS	44.1	13.8	21.5	19.5	1.1	100.0
CALIDAD RECURSOS HUMANOS	37.1	17.7	29.4	14.8	1.0	100.0
REPRESENTACION GREMIAL	50.2	13.0	13.0	14.5	9.3	100.0
CONCENTRACION CLIENTES	46.0	15.9	21.2	13.8	3.1	100.0
INSTRUMENTOS DE APOYO	46.6	17.4	18.6	11.9	5.5	100.0
ACCESO A TECNOLOGIA	44.1	21.1	20.7	10.9	3.2	100.0
CALIDAD INFRAESTRUCTURA	55.5	18.8	14.6	9.0	2.1	100.0
CALIDAD OFERTA CAPACITACION	45.5	21.4	21.4	8.8	2.9	100.0
ACCESO MERC. EXPORTACIÓN	58.7	6.4	9.2	8.2	17.5	100.0
RELACION CON PROVEEDORES	55.0	19.6	15.6	7.4	2.4	100.0
RELACION CON DISTRIBUIDORES	61.9	13.8	10.3	5.5	8.5	100.0



- * Del Gráfico 3 se deduce que las empresas del sector industrial siguen básicamente el ordenamiento general de los obstáculos antes descrito. Sin embargo, se aprecia que para el sector comercio y servicios la burocracia en el funcionamiento del aparato estatal juega un papel más importante que para el promedio (de hecho, para servicios es el factor más importante).
- * Un análisis por región (ver Gráfico 4) confirma el ranking de obstáculos. Es posible sí agregar que para las empresas entrevistadas de la Octava Región la burocracia del aparato estatal sube en importancia respecto del promedio, mientras que en el caso de las empresas de la Región Metropolitana el obstáculo más importante lo constituye la situación macroeconómica.
- * Información adicional referida a la jerarquización de obstáculos por parte de los entrevistados, contribuye a confirmar que las primeras cinco limitantes son las más importantes: competencia desleal, la burocracia del aparato estatal, la situación macroeconómica, las condiciones del financiamiento y la legislación laboral.

Ver Encuesta, página 4

Gráfico 3
Obstáculos que limitan gravemente a las PyMEs

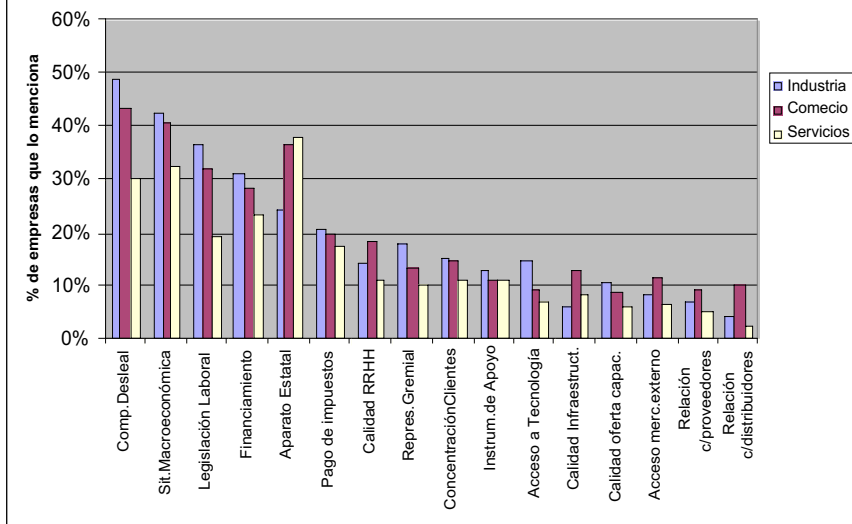
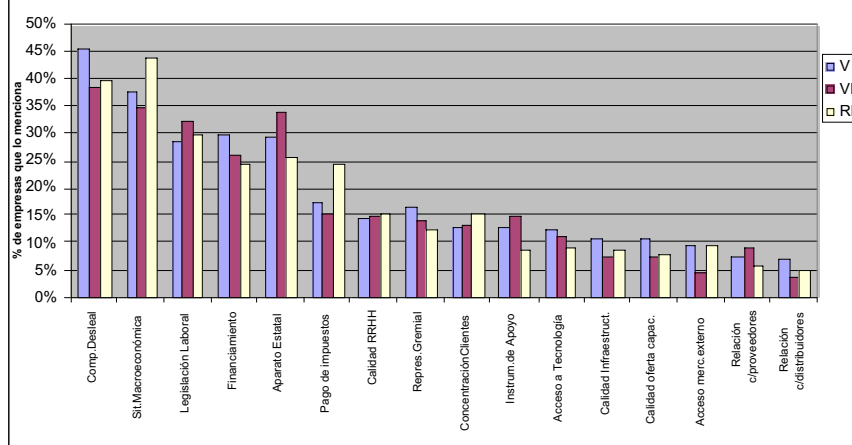


Gráfico 4
Obstáculos que limitan gravemente a las PyMEs



Los obstáculos identificados están expresados, sin embargo, en términos generales. Para ir más en profundidad en los limitantes al desarrollo empresarial, a continuación se analizan en detalle los obstáculos mencionados.

3.2. Los cinco obstáculos de mayor gravedad

3.2.1. La competencia desleal

- * Dentro de los obstáculos generales identificados por los empresarios PyMEs el vinculado a las condiciones de la competencia es el más severo de todos.
- * Un 30% de los empresarios manifestó que su participación de mercado había disminuido en los últimos tres años, un 28% dijo que se había

mantenido, mientras que el 41% restante declaró reducciones en esta participación.

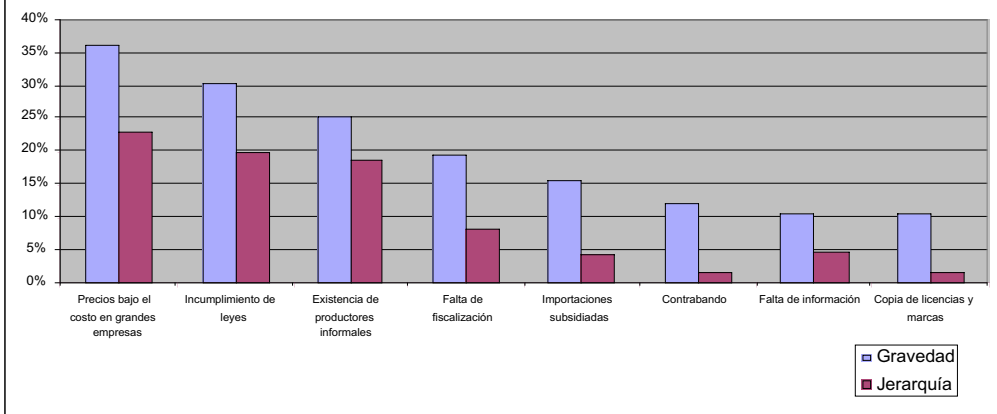
- * En el caso de los que registraron caídas en la participación, en un 53% de los casos se mencionó a las grandes empresas como las ganadoras, en un 34% asignan la caída a la oferta de productos importados y en un 35% a la oferta de otras PyMEs.
- * El Gráfico 5 reporta las respuestas de los empresarios sobre los obstáculos más importantes para su desarrollo en este ámbito. Se reporta allí el porcentaje que declaró a cada obstáculo como grave (gravedad) y al porcentaje que lo puso en el primer lugar del ranking de obstáculos (jerarquía). La conjunción de ambos criterios (gravedad y jerarquía) permite claramente destacar como obstáculos principales percibidos por los empresarios los precios bajo el costo por parte de las grandes empresas, la existencia de productores nacionales informales (no registrados en el SII) y el incumplimiento de las leyes y normas por parte de la competencia. Se puede apreciar que, aún cuando el primer hecho puede atribuirse no sólo a competencia desleal sino que a ventajas de escala de las grandes empresas, la informalidad y el incumplimiento de leyes sí representan dicha dimensión.

- * El análisis por sector y región corrobora las tendencias anteriores con la principal excepción de que para el sector servicios, por una parte, y para las empresas de la VIII Región, por otra, el obstáculo más importante es el incumplimiento de las leyes.

3.2.2. La situación macroeconómica

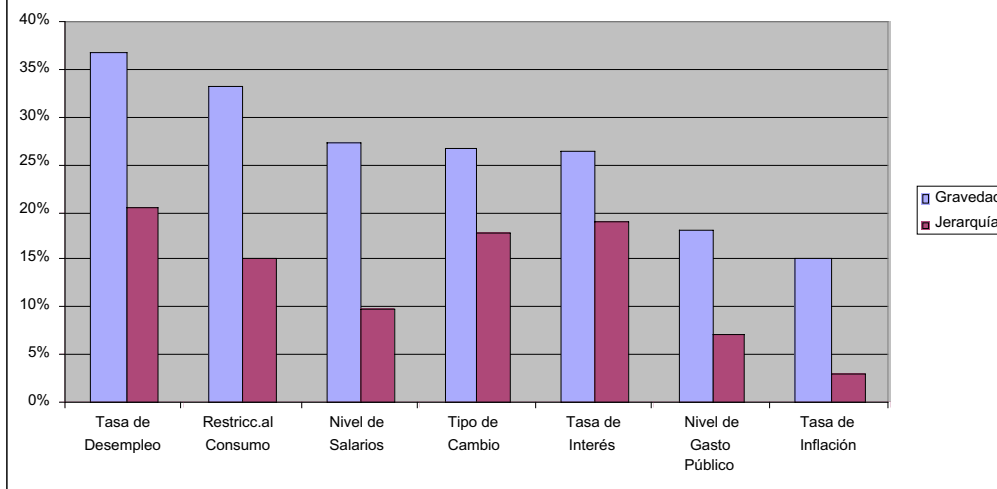
- * El contexto de menor crecimiento en el que se encuentra la economía nacional ha constituido un importante determinante al momento de calificar las limitaciones al desarrollo empresarial de las PyMEs. En efecto, como se señaló anteriormente, las condiciones macroeconómicas fueron identificadas mayoritariamente por los empresarios como limitante.
- * Como se aprecia del Gráfico 6, cuando se combinan las respuestas sobre gravedad del obstáculo (porcentaje de empresarios que lo considera gravemente limitante) con la jerarquía de éste (porcentaje de empresarios que lo califica en el primer lugar del ranking) destacan la tasa de desempleo, las restricciones al consumo, el tipo de cambio y la tasa de interés.

Gráfico 5
Obstáculos asociados a las condiciones de competencia



* El impacto de la situación macroeconómica se refleja en el Gráfico 7. En efecto, un 80% de los empresarios declaró haber perdido oportunidades de ventas por la caída del poder adquisitivo de sus principales clientes nacionales, mientras que un 57% manifestó haber cancelado proyectos de inversión por la mayor incertidumbre sobre la demanda. Por otra parte, alrededor de un 35% de los empresarios señaló haber perdido oportunidades de venta producto de la mayor incertidumbre sobre la tasa de interés y por las alzas en el costo de insumos importados.

Gráfico 6
Obstáculos asociados a los aspectos macroeconómicos



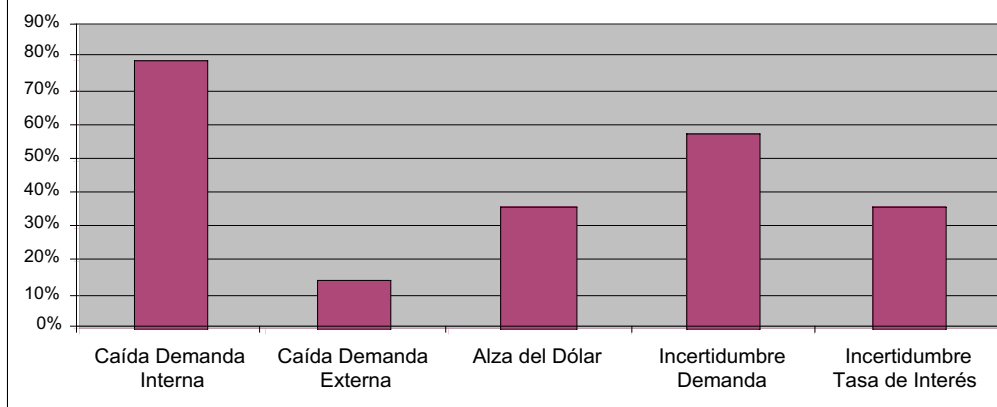
3.2.3. La legislación laboral

* El énfasis en la legislación laboral que destaca la Encuesta puede reflejar en parte la reciente aprobación y debate sobre las reformas laborales, proyecto de ley promulgado en el mes de Septiembre de 2001.

* Si bien la encuesta no profundiza en la reforma laboral, indaga en los obstáculos al desarrollo de las empresas PyME en relación con los recursos humanos. Como se aprecia en el Gráfico 8, existe una fuerte unanimidad en señalar que el principal obstáculo son los costos para despedir. En efecto, un 42% consideró este aspecto como un obstáculo grave y un 30% lo puso en el primer lugar de la jerarquía de dificultades.

* Le siguen como dificultades la falta de compromiso y la falta de calificación de la mano de obra, como también los costos de contratación. Por otra parte, se puede destacar que las cargas sociales, es decir, los costos asociados a la mano de obra una vez contratada ésta, no constituyen un elemento considerado grave.

Gráfico 7
Porcentaje de empresarios impactados negativamente por condiciones macroeconómicas



3.2.4. El financiamiento

* Para el obstáculo del financiamiento, uno de los cinco

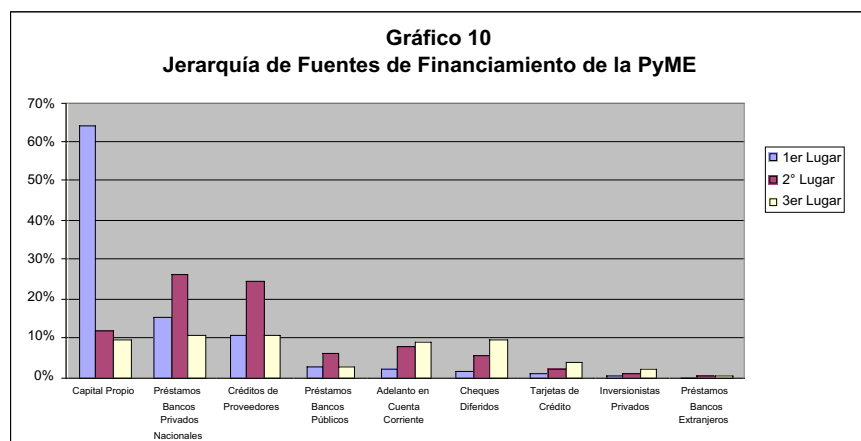
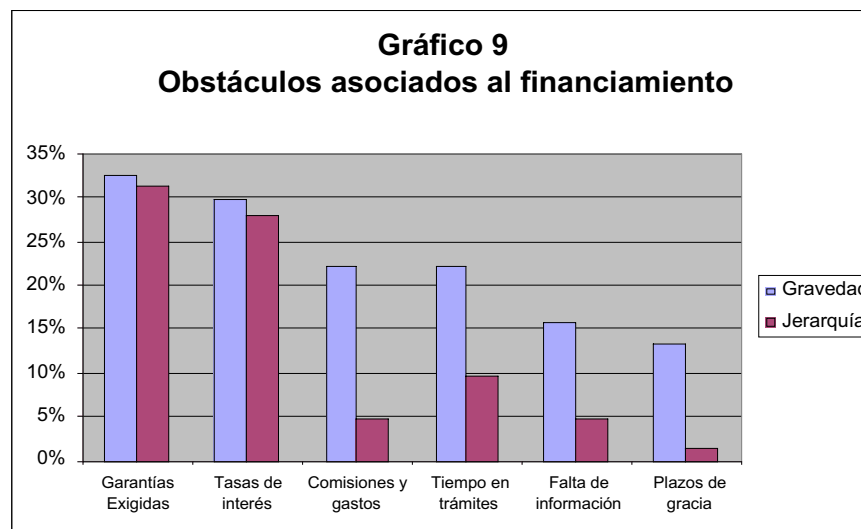
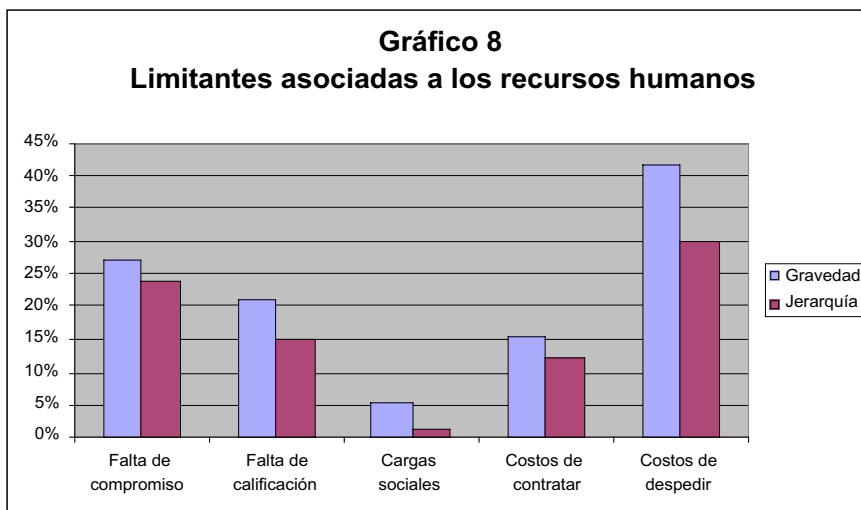
prioritarios destacados anteriormente, los aspectos considerados más significativos por los empresarios son fundamentalmente dos: las garantías exigidas para los créditos y las tasas de interés. El Gráfico 9 muestra el porcentaje de empresarios que calificó a los obstáculos como graves (gravedad) así como el porcentaje de ellos que los jerarquizó en el primer lugar de importancia (jerarquía). El resto de los problemas aparece, según el punto de vista de la prioridad, teniendo una incidencia menor.

Debe destacarse que para las empresas de la VIII Región y la Metropolitana, así como las del sector industrial, se cumple lo anterior con la excepción de que el obstáculo con mayor jerarquía son las tasas de interés.

- * También destaca que para un 65% de los empresarios PyMEs es el capital propio la más importante fuente de financiamiento, mientras que sólo para porcentajes menores son las fuentes externas de financiamiento las más relevantes (ver Gráfico 10).
- * Para profundizar en el obstáculo de las garantías, el Gráfico 11 muestra cómo estas empresas garantizan sus créditos. Allí se puede apreciar que la garantía por la sola firma es la más utilizada, mientras que luego vienen las garantías reales tanto de la empresa y de los propietarios y los avales personales. Se puede apreciar que instrumentos más sofisticados como el leasing y el descuento de facturas tienen una importancia menor en el sector. Este ordenamiento no cambia por región o rama de actividad.
- * La incidencia de estos obstáculos queda reflejada en que un 40% de los empresarios PyMEs entrevistados consideró haber perdido oportunidades de ventas durante el último año debido a la falta de capital de trabajo, mientras que un 47% señaló haber detenido o cancelado proyectos de inversión debido a la falta de financiamiento de largo plazo.

3.2.5. El funcionamiento del aparato estatal

- * Una jerarquización de los problemas que enfrenta el empresario PyME en su relación con el Sector Público muestra que para el 25% de éstos la duración de los trámites es el obstáculo prioritario, mientras que el tráfico de influencias y el número de trámites lo son para el 17% (ver Gráfico 12). En una escala menor se encuentra la calidad de la atención, la calificación de los funcionarios y la complejidad de los trámites.
- * Como la relación con el Estado puede tener numerosas formas, la encuesta también indagó sobre el tipo de relación con el aparato estatal.



Los obstáculos más serios para el desarrollo empresarial fueron identificados primordialmente con los trámites municipales y, específicamente, con el tiempo que éstos demandan. Siguen en importancia tres tipos de trámites: los relacionados con las normas ambientales, laborales y tributarias. En estos últimos casos, los aspectos limitantes están asociados a la complejidad de estos trámites aún cuando en el caso tributario también se agrega el tiempo que demandan (ver Gráficos 13 y 14).

Debe notarse que para la VIII Región y el Comercio el ranking del Gráfico 13 pone a la normativa laboral y tributaria por sobre la normativa ambiental. Por otra parte, y en relación con el Gráfico 14, un análisis

regional muestra que para la Región Metropolitana, es el tiempo y la complejidad de los trámites ambientales el elemento obstaculizante.

- * Finalmente, para acentuar el impacto que sobre los empresarios tiene la presencia de estos obstáculos, un 32% de éstos señaló haber perdido oportunidades de ventas durante el último año debido a los trámites y demoras de las reparticiones públicas que intervienen en la actividad, mientras que un 36% declaró haber detenido proyectos de inversión debido a los trámites y demoras de dichas reparticiones.

3.3. Otros obstáculos

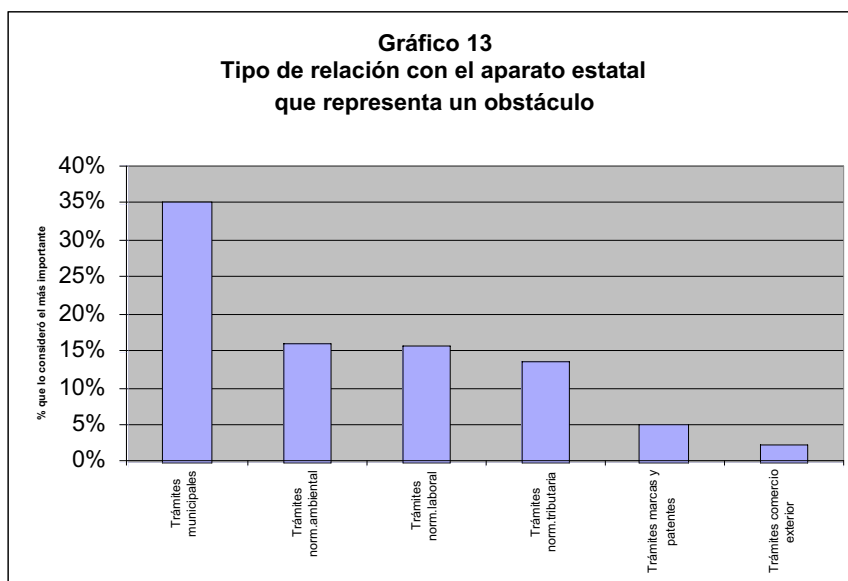
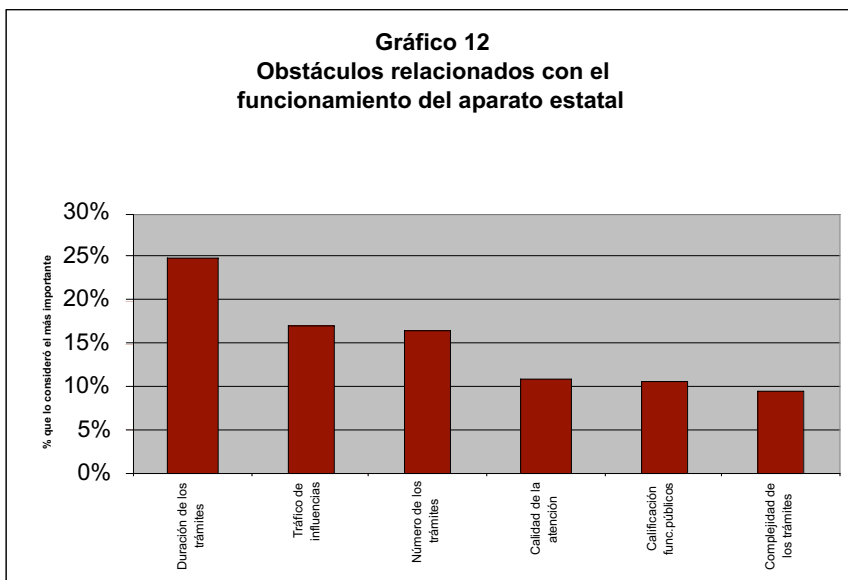
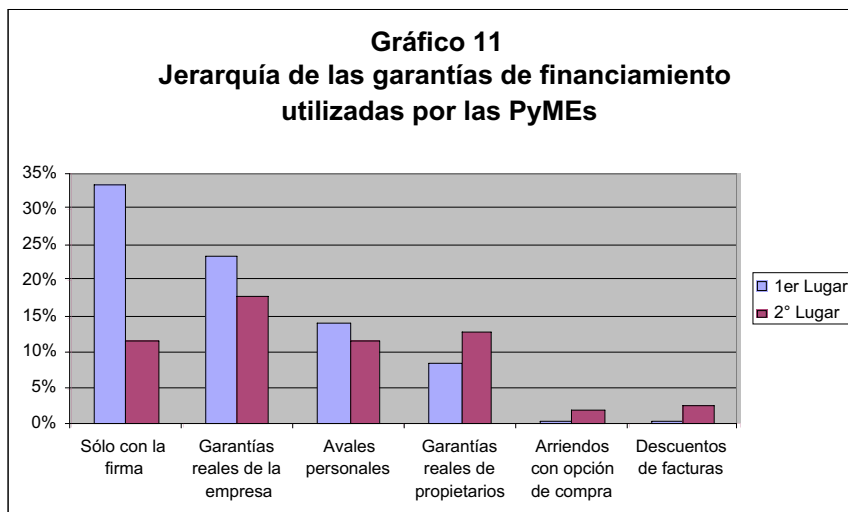
Además de proporcionar información detallada sobre los obstáculos generales identificados anteriormente y a los cuales se asignó mayor gravedad, la encuesta también profundizó en otro conjunto de obstáculos que se presentan a continuación.

3.3.1. Instrumentos de apoyo a la PyME

- * En Chile existe una extensa red de instituciones e instrumentos de apoyo a las PyMEs. El Gráfico 15 reporta el grado de conocimiento y de uso de los instrumentos de fomento más importantes.
- * Como se aprecia, los instrumentos más conocidos son los Proyectos de Fomento (PROFO), los Fondos de Asistencia Técnica (FAT), el Financiamiento para proyectos de innovación tecnológica (FONTEC), el financiamiento de inversiones y reprogramación de pasivos de las Pymes (Líneas de Crédito B.12 y B.13), los instrumentos de promoción de las exportaciones de ProChile, y el FOGAPE.
- * Puede también apreciarse que porcentajes mucho menores utilizan dichos instrumentos. También destaca que la relación de conocimiento y uso de los instrumentos no es uniforme: así, mientras el 41% declaró conocer los PROFOs, sólo un 22% los utiliza, lo que contrasta con los FAT donde alrededor de 35% de los encuestados declaró conocerlos y utilizarlos. La mayor parte de los empresarios declaró no necesitarlos, cuando se indagó por qué no utilizaba instrumentos que conocía.

Cuando se analiza por región se debe matizar la información anterior señalando que para las empresas de la VIII Región el Profo es un instrumento más utilizado que los FAT. Asimismo, para el sector Comercio, el segundo instrumento más usado es la Línea de Crédito B.21.

- * En cuanto a los impactos percibidos por los empresarios que han utilizado los instrumentos, las respuestas son heterogéneas. Así, mientras el



principal impacto identificado para los Profos ha sido el aumento de ventas (26%) y el aumento en la rentabilidad de la empresa en relación con los competidores (16%), en el caso del FAT es tan importante el aumento de las

Ver Encuesta, página 8

ventas (24%) como la reducción de costos (21%) y el aumento en la rentabilidad (21%). Finalmente, los instrumentos financieros han concentrado su impacto, según lo declarado por sus usuarios, en la reducción del endeudamiento.

3.3.2. Los mercados de exportación

- * Del total de la muestra entrevistada, un 7% señaló haber exportado el último año. Al interior de este subgrupo, se distribuyen equitativamente las empresas cuyas exportaciones han aumentado, se han mantenido y han disminuido en relación a años anteriores.
- * Las PyMES con ventas al exterior muestran un elevado grado de inserción externa, vendiendo en el exterior un 40% promedio de sus ventas. Debe sí señalarse que estas empresas en promedio iniciaron sus exportaciones a comienzos de los 90, vale decir, se trata de empresas bastante maduras. En promedio exportan a 3 países diferentes y están poco diversificadas con sólo 3 líneas de productos.
- * El Gráfico 16 reporta las respuestas proporcionadas por las empresas PyMES que han exportado calificando la gravedad y jerarquía de los obstáculos relativos al mercado externo. Se aprecia que tanto en el juicio sobre la gravedad de los obstáculos (porcentaje que los consideró grave) como de su jerarquía hay poca varianza. Sin embargo, existe coincidencia en destacar la falta de información como un elemento especialmente limitante bajo ambos indicadores.¹

3.3.3. Los mercados de tecnología

- * Los empresarios entrevistados tienen una visión positiva sobre la capacidad de innovación de sus empresas. De hecho, un 71% señaló haber

Gráfico 14
Motivo por el que los trámites resultan ser un obstáculo

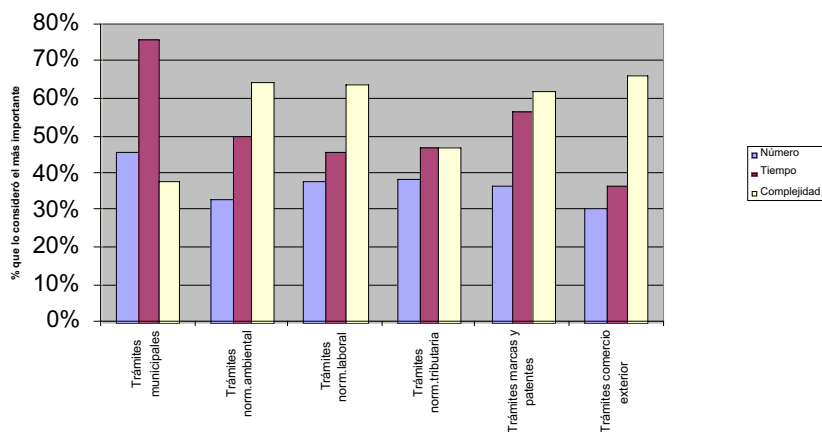


Gráfico 15
Conocimiento y uso de instrumentos de fomento

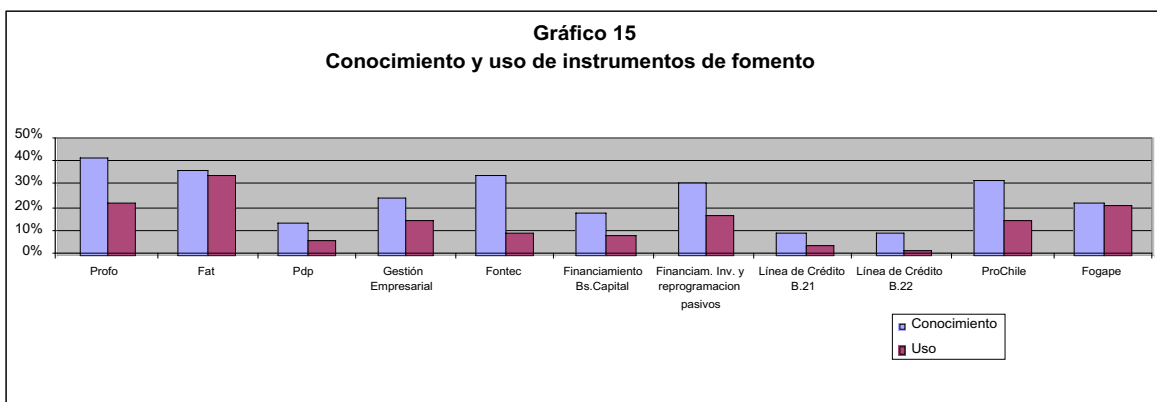
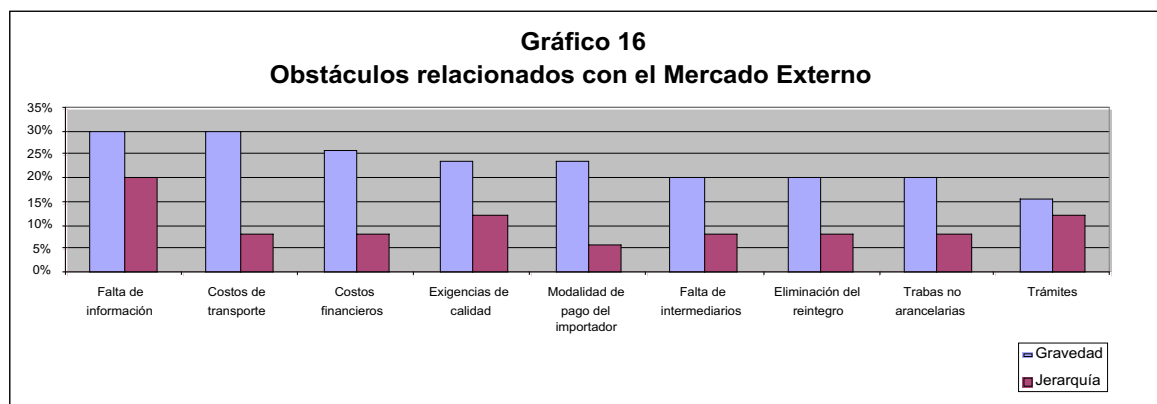


Gráfico 16
Obstáculos relacionados con el Mercado Externo



introducido mejoras en sus productos en los últimos tres años y la mayor parte se declaró innovadora más que imitadora.

- * La mirada sobre los obstáculos proporciona un patrón claro. Sea que se inquiera sobre la introducción de innovaciones en tecnologías de gestión o de producción, el principal obstáculo por lejos enfatizado es el costo de la tecnología. Mucho después destaca la falta de información sobre ésta.

Puede agregarse que cuando se realiza el análisis por sector, se difiere en que para Servicios la falta de capacidad de negociación es el segundo obstáculo más importante, antes que la falta de información (tanto en tecnologías de gestión como en las productivas).

3.3.4. La relación con los proveedores y los distribuidores

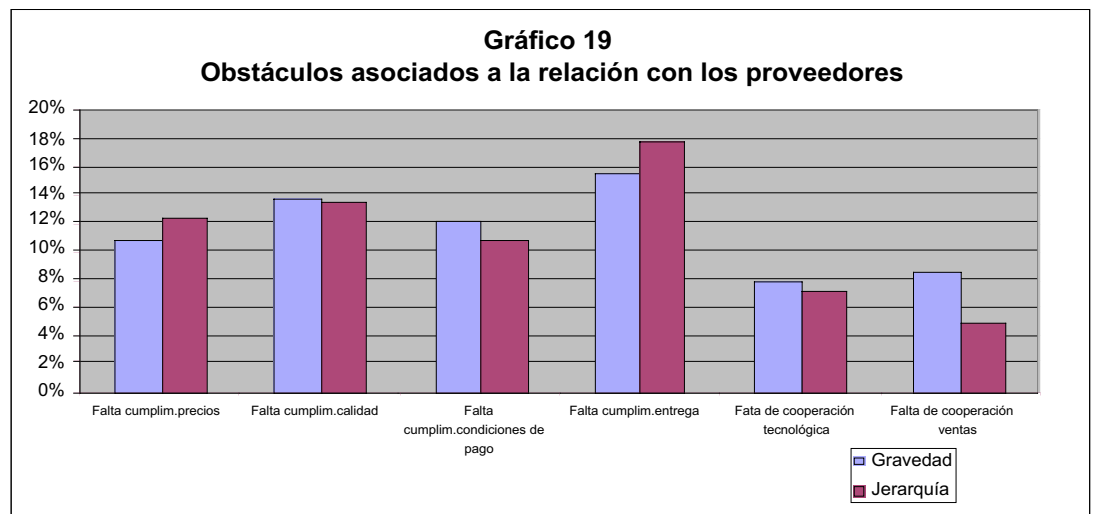
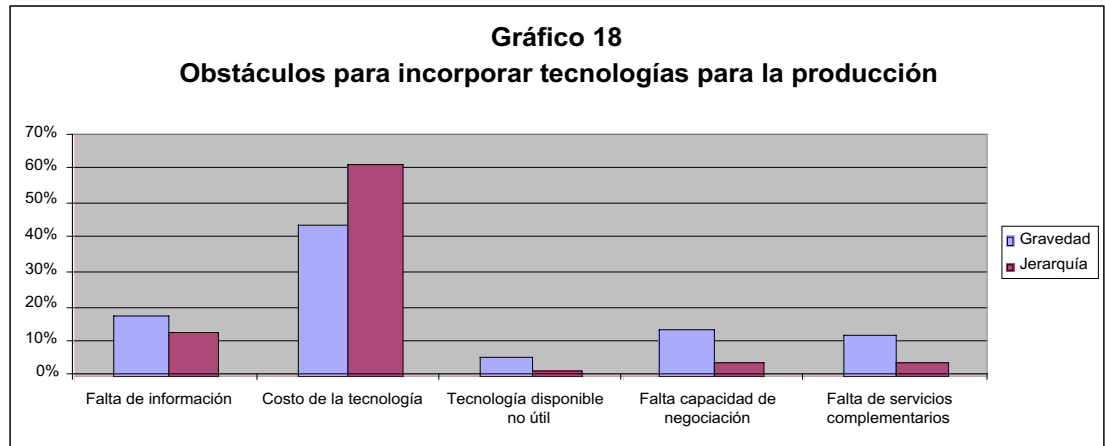
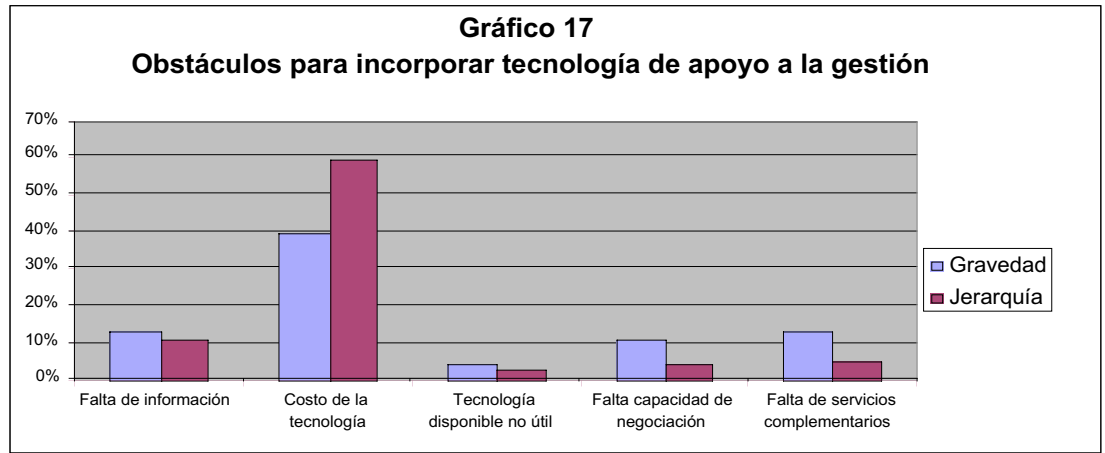
* Como se puede apreciar del Gráfico 19, no existe una preferencia clara por seleccionar alguno de los obstáculos indagados en la relación con los proveedores. Así, con la excepción de la falta de cooperación en la transferencia de información sobre productos o tecnologías y la falta de cooperación del proveedor para identificar nichos de mercado, que tienen menciones inferiores, existe una distribución relativamente uniforme tanto en la gravedad como en la jerarquía asociada a la falta de cumplimientos en precios, calidad, plazos y entregas.²

* De las empresas encuestadas, sólo un 20% utiliza distribuidores. Estos, además, señalan como obstáculos principales la falta de cumplimiento en los plazos de pago y la falta de cumplimiento en las condiciones de pago por parte de los distribuidores.³

3.3.5. Oferta de capacitación

* El juicio de los empresarios PyMEs sobre los obstáculos a su desarrollo que pueden identificar en relación con los servicios de capacitación lleva a destacar tres obstáculos: Los costos de capacitar, la falta de tiempo para hacerlo y la falta de información. La referencia a los costos ante la existencia de la franquicia tributaria puede apuntar a la falta de acceso de la PyME a estos subsidios.⁴

* La única diferencia pertinente de reportar radica en que para las empresas de la V Región el obstáculo de mayor gravedad es la falta de información, seguido de la falta de tiempo para capacitar y luego los costos de capacitación.



3.6.7. La participación gremial

* Un 28% de las empresas encuestadas está afiliada a una asociación gremial local, mientras que un porcentaje similar (26%) está incorporada a una asociación de cobertura nacional. Un 78% manifestó asociarse por razones de representatividad y un 62% por los servicios que esta asociación entrega.

* Por otra parte, interrogados sobre los problemas para el desarrollo de sus empresas en relación con la asociatividad, no existe un alto grado de consenso. Menciones relativamente mayores reciben las exigencias de tiempo, la falta de credibilidad, el cuestionamiento de su nivel de representatividad y la falta de capacidad de negociación de ésta.

Ver Encuesta, página 11

Empresas PYME's argentinas se unen para consolidar sus exportaciones

La circunstancia de que la economía argentina esté, desde hace cuatro años, inmersa en una fuerte depresión ha hecho que muchas empresas procuren exportar. En los casos de firmas pequeñas y medianas una forma de acometer esta difícil tarea ha sido la de agruparse según sectores a fin de sumar fuerzas.

Fue por este motivo que la Fundación BankBoston tomó, a fines del año 1998, la decisión de poner en marcha un programa impulsando la formación de grupos de empresas que se unieran en procura de mejorar sus posibilidades de exportar. Para ello se asoció con la Fundación Export.Ar, órgano que opera en el ámbito del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, a fin de encarar conjuntamente un Programa con este fin. Como resultado de estos esfuerzos para mediados del año 2002 había ya en funcionamiento 28 de estos grupos integrados por 250 firmas.

A esta asociación virtual para apoyar a los grupos la Fundación BankBoston aporta cuatro funcionarios que atienden la marcha de los trabajos, prepara informes de avances y contribuye a la tarea de seleccionar las nuevas agrupaciones. Además se hace cargo por un tiempo del honorario del coordinador que se ocupa, en cada uno de ellos, de orientar sus trabajos. Desde finales del año 2000 cuenta con una página web (www.fundacionbankboston.com.ar) donde se puede obtener información sobre el Programa.

La Fundación Export Ar se suma a esta tarea con varios funcionarios que atienden la marcha de los grupos, en algunas oportunidades toma a su cargo, siempre por un tiempo, los honorarios de algunos de los coordinadores, financia el 50% del costo de los stand en ferias y exposiciones en el exterior, subsidia la edición de catálogos grupales, la tráida al país de compradores, toma a su cargo el costo de la presencia de los coordinadores del interior del país a las reuniones mensuales que todos ellos realizan en Buenos Aires y, función muy importante, sirve de nexo con las Embajadas, Consulados y Oficinas Comerciales en el exterior para canalizar los pedidos de apoyo e información que le hacen los grupos.

Luego está el muy importante aporte de las propias empresas expresado en hacerse paulatinamente cargo del honorario de los coordinadores, de los gastos no cubiertos por la Fundación Export.Ar para asistir a ferias y exportaciones así como de las demás erogaciones necesarias para abrir mercados externos. Las tareas

que los grupos encaran comprende decisiones y actuaciones en temas tales como el análisis de la demanda y la segmentación del mercado, la definición de la gama de productos, la fijación de precios y la identificación de canales de distribución.

Los grupos de las empresas del Programa Fundación Export.ar - Fundación BankBoston con frecuencia acuden, como lo hacen otras firmas exportadoras argentinas, a la ayuda que para sus operaciones de marketing le prestan las 125 oficinas que el Servicio Exterior de la Nación tiene en diversos países del mundo.

El tipo de apoyo que con más frecuencia solicitan a este Servicio consiste en la preparación de "perfiles de mercado". En estos se informa sobre la posibilidad de acceso que un producto tiene en un determinado país. No alcanzan la profundidad de un "estudio de mercado", pero resultan de mucha utilidad para un grupo de empresas que debe resolver sobre en qué mercado le conviene concentrar sus esfuerzos.

Uno de los apoyos más importantes que las Embajadas, Consulados y Oficinas Comerciales que la Cancillería presta a las firmas exportadoras argentinas es la de preparar una agenda de entrevistas cuando estas viajan en procura de clientes, agentes o representantes. De este modo los empresarios no solo pueden hacer los contactos previstos en pocos días, sino tenerlos con los importadores que realmente se interesan por el tipo de artículos que van a ofrecer.

Cada uno de los grupos del Programa Fundación Export.Ar - Fundación BankBoston cuenta con un coordinador, el que es seleccionado por las propias empresas que lo integran. Este constituye una figura clave para el éxito de los trabajos, motivo por el cual las empresas muchas veces dedican tiempo y esfuerzo en buscar, a través de sus contactos, posibles candidatos y a entrevistar colectivamente a varios de ellos a fin de decidirse por el que reúna las mejores condiciones.

Una vez al mes tiene lugar en las instalaciones de la Fundación Export.Ar una reunión a la que asisten todos los coordinadores -incluso los del interior del país - de las que también participan funcionarios de la Fundación BankBoston. En esta oportunidad cada coordinador informa sobre los avances del plan de actividades de su grupo, sirviendo también la reunión para que unos aprendan de otros sobre las dificultades con las que se puede tropezar en algunos mercados.

Existe en el Programa cinco tipos de grupos: aquellos que aún perteneciendo las firmas que lo integran a un mismo sector industrial exportan una gama de bienes diferentes, por lo que se da poca o ninguna competencia directa entre ellas. La mayor parte de los grupos hasta ahora creados tiene esta característica, lo que les permite asistir a las mismas ferias y exposiciones, procurar agentes o representantes en el exterior que los atiendan a todos y, en algunos casos, establecer depósitos conjuntos para poder, desde ellos, servir mejor la demanda de sus clientes.

El segundo tipo de grupos reúne, en cambio, a empresas que exportan similar tipo de bienes, pero que necesitan ofrecer un mayor volumen a fin de interesar a los compradores del exterior o bien lograr, embarcando una mayor cantidad, fletes más bajos.

Los dos tipos de agrupaciones siguientes están siempre formados entre una empresa grande y varias PYME's que en conjunto forman una "cadena de valor agregado". En uno de ellos la empresa grande adquiere partes e insumos de las otras PYME's y realiza la exportación. En el otro es la firma grande la que vende partes o insumos a las demás, que son las que se ocupan

de vender al exterior.

El quinto tipo de grupos comprende a prestadores de servicios, existiendo hasta ahora solo uno que procura aumentar el turismo respectivo en la provincia de Mendoza.

Fuera de estos 28 grupos del Programa Fundación Export.Ar - Fundación BankBoston existe un número similar creado por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, otros por diversos gobiernos provinciales y, al menos, una treintena que funcionan sin relación con ninguna autoridad. En total hay hoy día casi un centenar de grupos donde están integradas entre 800 y 900 firmas, en su mayor parte PYME's que, con su trabajo conjunto, no solo alivian la fuerte depresión de la economía argentina, sino que permiten aumentar el tan necesario ingreso de divisas.

Elvio Baldinelli

*Ex Secretario de Estado de Comercio Exterior
Actualmente dirige en la Fundación BankBoston el
Instituto para el Desarrollo Sectorial de las
Exportaciones Argentinas*

Calendario

III Salón Internacional del Cuero

Del 19 al 23 de Junio del 2002; Quito, Ecuador

Mayor información: PROMOFERIAS

Tel.:(0059) 2-249-180 / 2-273-120/ 2-273-116/ 2-273-127

E-mail: promoferias@andinanet.net

V Foro Interamericano de la Microempresa

Innovaciones para el Desarrollo de la
Microempresa

Del 9 al 11 de Septiembre del 2002; Rio de Janeiro,
Brasil

Mayor información: Micro, Small and Medium
Enterprise Division

Inter-American Development Bank

E-mail: foromic@iadb.org

<http://www.iadb.org/foromic>

IV Exposición Federal de la Pequeña y Mediana
Empresa

Del 12 al 15 de Septiembre del 2002; Buenos
Aires, Argentina

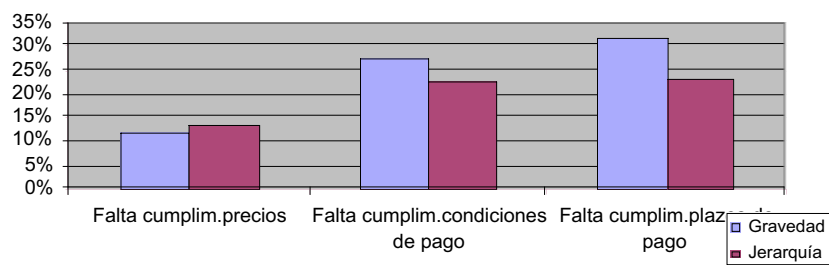
Mayor información: FEPYME 2002 CGE /
SEPYME

Tel.: (54) (11) 43815576

E-mail: fepyme@fepyme.com,

cgera@ciudad.com.ar

Gráfico 20
**Obstáculos asociados a la relación
con los distribuidores**



Notas

1. No se describen diferencias sectoriales o regionales por cuanto el número de empresas que ha exportado es bajo y las diferencias tienen alto margen de error.

2. No obstante lo anterior, puede señalarse que para el Sector Industrial el ranking de gravedad de los obstáculos está encabezado por la falta de cumplimiento de condiciones de calidad y posteriormente por la falta de cumplimiento en la entrega.

3. Con la excepción de las empresas de la VIII Región para las que la jerarquía de obstáculos destaca a la falta de cumplimiento de precios por sobre el resto.

4. La falta de acceso puede decir relación con menor información sobre estos subsidios así como también con mayores costos (tanto financieros como de costos de oportunidad).

Este es un resumen de los principales resultados de la encuesta. El análisis se va a publicar en un libro que se lanzará en el mes de Mayo en Santiago de Chile.

David Bravo

Departamento de Economía

Facultad de Ciencias Económicas y Admin.

Universidad de Chile

E-mail: dbravo@econ.facea.uchile.cl

La Biblioteca PYME contiene ensayos completos, artículos, y ponencias de conferencias relacionadas con el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica y en el mundo.

El Foro SME invita a los interesados en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas a participar mandando ensayos, artículos y ponencias de conferencias para publicación en la Biblioteca PYME.

**Visite la Página de Biblioteca PYME en el *Foro PYME* en
<http://lanic.utexas.edu/pyme/esp/publicaciones/biblioteca/>**