

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.791 (SEM.119/2)
17 de noviembre de 2000

ORIGINAL: ESPAÑOL

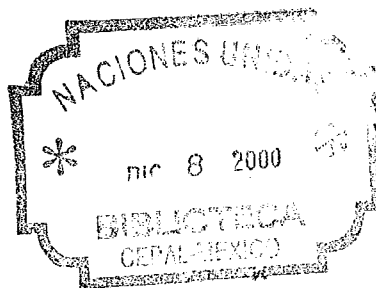
CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Reunión de Expertos sobre desarrollo empresarial y competitivo
de las pequeñas y medianas empresas en Centroamérica y la
República Dominicana

San Salvador, El Salvador, 27 de noviembre de 2000

**DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMPETITIVO DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS EN CENTROAMÉRICA Y LA
REPÚBLICA DOMINICANA**



Este documento no ha sido sometido a revisión editorial, por lo que está sujeto a cambios de fondo y forma.

Notas explicativas

En el presente documento se han adoptado las convenciones siguientes:

- Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
- El punto (.) se usa para separar los decimales.
- La raya inclinada (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo, 1970/1971).
- El guión (-) puesto entre cifras que expresen años (por ejemplo, 1971-1973) indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
- La palabra “toneladas” indica toneladas métricas, y la palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
- Salvo indicación contraria, las referencias a tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.
- En algunas partes de este documento se ha preferido enumerar los países en orden geográfico (de norte a sur) en lugar del orden alfabético habitual en los estudios de las Naciones Unidas. Con ello sólo se pretende facilitar la comprensión del análisis, dadas las peculiares características físicas de la región.

En los cuadros se emplean además los siguientes signos:

- Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.
- La raya (—) indica que la cantidad es nula o insignificante.
- Un espacio en blanco indica que el concepto de que se trata no es aplicable.

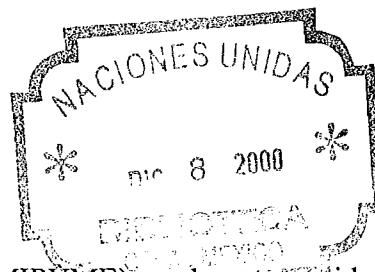
ÍNDICE



Página

INTRODUCCIÓN	1
I. ENFOQUE SISTÉMICO DE LA COMPETITIVIDAD: MARCO CONCEPTUAL	3
1. Aspectos generales	3
2. De la ventaja competitiva y la competitividad estructural a la competitividad sistémica	4
II. PERFIL DE LAS PYME EN EL ISTMO CENTROAMERICANO Y LA REPÚBLICA DOMINICANA Y SU ENTORNO INSTITUCIONAL	9
1. Definición de las PYME	9
2. Caracterización de las microempresas	10
3. Relevancia del sector PYME en Centroamérica	12
4. El entorno institucional de las PYME	14
III. COOPERACIÓN E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, DESAFÍO PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LAS PYME	22
1. Formas de cooperación de las PYME	22
2. Políticas tecnológicas y de desarrollo productivo para las PYME	25
IV. PERSPECTIVAS: DESAFÍOS PARA LA PYME CENTROAMERICANA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS	35
BIBLIOGRAFÍA	39
<u>Anexos:</u>	45
A-1 Clasificación de empresas del sector MIPYME en Centroamérica	47
A-2 Costa Rica: Indicadores por segmento de la PYME	48
A-3 El Salvador: Indicadores por segmento de la PYME	49
A-4 Guatemala: Indicadores por segmento de la PYME	50
A-5 Honduras: Indicadores por segmento de la PYME	51
A-6 Nicaragua: Indicadores por segmento de la PYME	52

INTRODUCCIÓN



El sector de las micro, pequeña y mediana empresas (MIPYME) se ha convertido en un importante foco de atención en el período reciente en la región de América Central. Esto se debe a su paradójica situación de ser, por una parte, un sector extremadamente importante en la generación de empleos y a la vez encontrarse progresivamente marginada de las actividades más dinámicas de la economía, incluyendo al sector exportador.

Durante la primera mitad de los años noventa en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, las MIPYME absorbían alrededor del 80% de la población económicamente activa (PEA) urbana de la industria, el comercio y los servicios (GTZ, 1999). Dicha cifra era de 65% para Costa Rica (Zúñiga y Briceño, 1999).¹ La contribución de las MIPYME no agrícola al producto interno bruto (PIB) se estimaba en 11%, 24%, 31% y 18% en Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras en el mismo período (GTZ, 1999; Zúñiga y Briceño, 1999).² Por su parte, las pequeñas y medianas empresas (PYME), absorbían entre el 20% (Costa Rica, El Salvador, Nicaragua) y el 55% (Guatemala) de la PEA urbana ocupada en la industria, el comercio y servicios (GTZ, 1999).^{3 4}

El desafío que enfrentan el sector público y el privado en los países centroamericanos es facilitar de alguna manera la incorporación de las MIPYME a los sectores productivos exitosos nacional e internacionalmente. De no lograrse este paso en los próximos años, el ingreso por habitante del amplio segmento de la población ocupada en MIPYME —y cuyo peso no parece reducirse dentro del empleo total— se seguirá deteriorando en términos reales, lo que profundizará el círculo vicioso de baja productividad —reducidos ingresos por habitante— y pobreza, en que están inmersos la mayor parte de los países de la región.

La problemática de las microempresas y de las PYME es bastante distinta y requiere de soluciones también diferentes. Por ser las PYME el sector que funciona con la racionalidad de empresas y no como actividades de subsistencia, también tiene mayores posibilidades de seguir estrategias para mejorar su competitividad y de responder a estímulos para convertirse en unidades productivas exitosas. Este es, por tanto el grupo en el que centra el estudio. El desarrollo tecnológico reciente ofrece ciertas oportunidades —flexibilidad y, por tanto, ajuste rápido a distintas escalas y cambios en la especificidad de la demanda— para que las empresas de tamaño pequeño se vuelvan competitivas incluso frente a las empresas de gran tamaño y/o trabajen en colaboración con ellas. Es indispensable que las PYME logren engranarse en las cadenas productivas o bien en *clusters* industriales que no sólo les ofrezcan una oportunidad de inserción más estable en el proceso productivo, sino además, que vía tal inserción puedan tener acceso a transferencia de tecnología, a información de los estándares de calidad que requieren,

¹ No se dispone de información para los demás países de la región estudiada.

² No se dispone de información para los demás países de la región estudiada.

³ No se dispone de información para Honduras.

⁴ Al nivel de PYME no hay información de su contribución al PIB para los países de la región.

entre otros. Así, las PYME podrían de esta forma contribuir con un mayor valor agregado, una mejor calidad del producto y recibir por ello una mejor retribución.

Es ampliamente reconocido que un esfuerzo únicamente de las PYME no dará por resultado un salto cualitativo de su condición y que influyen sobre su desempeño una complicada gama de factores. Considerando este hecho, en el estudio se ha aplicado el enfoque sistémico de la competitividad, en el que se considera que existen cuatro esferas que influyen sobre el desempeño de las MIPYME: en primer lugar, el nivel microeconómico (en la planta y dentro de las empresas, para crear ventajas competitivas); en segundo lugar, el nivel mesoeconómico (eficiencia del entorno, mercados de factores, infraestructura física e institucional y, en general, las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas); en tercer lugar, el nivel macroeconómico (política fiscal, monetaria, comercial, cambiaria, presupuestaria) y, finalmente, el nivel meta económico o estratégico (estructura política y económica orientada al desarrollo, estructura competitiva de la economía, visiones estratégicas, planes nacionales de desarrollo).

Dentro de esta visión, el trabajo se ha concentrado en el análisis mesoeconómico, particularmente en lo que atañe al marco legal e institucional y a las políticas económicas gubernamentales que regulan y están dirigidas específicamente a las PYME.⁵ Esta preferencia se explica por el hecho de que es en ese nivel de análisis en que probablemente se puedan hacer un mayor número de propuestas de política que puedan instrumentarse específicamente para respaldar a este sector.

En lo que sigue de este documento, la parte 2 se abocará a analizar el enfoque sistémico de la competitividad, en la sección 3 se realiza una caracterización del sector de las PYME en América Central y República Dominicana y de su entorno institucional, la sección 4 se centra en aspectos de cooperación e innovación tecnológica indispensables para el desarrollo de las PYME y, finalmente, se concluye con un breve apartado de perspectivas.

⁵ El estudio se centra en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) más que en las microempresas.

I. ENFOQUE SISTÉMICO DE LA COMPETITIVIDAD: MARCO CONCEPTUAL

1. Aspectos generales

El propósito de esta sección es presentar algunos elementos estilizados del concepto de competitividad sistémica y utilizarlos como referencia tanto para la caracterización posterior de las PYME de los países en estudio y de su entorno institucional y a la vez, como marco general para el planteamiento de políticas de competitividad y estrategias de desarrollo empresarial.

En términos generales, la política industrial ha cambiado radicalmente en los últimos años. En la mayor parte del mundo industrializado así como en los países en desarrollo, se ha observado claramente la sustitución del enfoque estatista y vertical de arriba hacia abajo (*top down*) —que buscaba entre otras cosas aumentar el tejido industrial— por un enfoque descentralizado y de redes que tiene como fin aumentar las ventajas competitivas y crear “competitividad sistémica”. Al mismo tiempo, se ha desarrollado una importante interacción entre el proceso de globalización y uno de localización. Estos son dos procesos paralelos y a la vez mutuamente condicionados: las empresas se desempeñan mejor en un mercado globalizado que cuenta con redes bien desarrolladas que apoyan a las empresas y a las instituciones. Hasta cierto punto, dichas redes emergen de forma espontánea y reflejan oportunidades empresariales, pero al mismo tiempo, implica que dichas redes deben ser creadas a través de una acción deliberada,⁶ ya sea como producto de la acción colectiva o como parte de la acción gubernamental.

La globalización ocurre en ciertos mercados (mercados de capitales, en ciertos segmentos del producto, mercados de trabajo) y es definitivamente una variable en la ecuación de comportamiento de las empresas transnacionales (ETN); define alianzas internacionales e induce al mismo tiempo, diversas formas de organización para enfrentarla, como las fusiones y adquisiciones, además de una nueva gama de estrategias empresariales. En principio, la globalización impacta a los mercados de capitales y por ende las opciones de política económica de los países. En segundo lugar, afecta las relaciones entre las empresas y sus regiones donde se desarrollan los procesos productivos; investigación y desarrollo (I y D) y administración, y es precisamente en este punto donde lo regional y lo local sí importa, y quizás más que antes, por lo que el estudio de las opciones de desarrollo para las PYME adquiere en términos de políticas y estrategias más relevancia que nunca.

Si bien la globalización ha impuesto mayor presión sobre la competitividad de las empresas, también ha aumentado las exigencias de las empresas sobre sus localidades. En los últimos años, los dos modelos de gestión predominantes —con claros efectos sobre la estructura territorial de la producción industrial— fueron el concepto logístico de Justo a Tiempo (*Just in time*) y el de concentración de las competencias básicas (*core competences*) con el consecuente

⁶ Se entiende por “acción deliberada” la creación o aprovechamiento de ventajas locales al nivel de instituciones especializadas. Porter se refiere a éstas como “factores avanzados y especializados”.

aumento de la subcontratación (*outsourcing*) que llevó a las empresas a adquirir un mayor número de bienes y servicios en el mercado, en lugar de producirlos internamente.

En este nuevo esquema por tanto, se presentan nuevos patrones de competitividad, competencia colaborativa al nivel local y global y en general de gobernabilidad ⁷ y donde el conocimiento emerge como el factor distintivo y determinante más importante.

Todo lo anterior ha llevado al desarrollo de un conjunto extenso de instrumentos de promoción económica para el desarrollo local y regional (reglamentaciones, incentivos fiscales, facilitación de infraestructura, garantías, asociación pública-privada), a partir de los cuales surge la interrogante sobre su efectividad en el grupo de PYME. En otras palabras, interesa conocer si en una región o localidad específica existen las condiciones para aplicar los instrumentos económicos conocidos y si adquieren sentido concreto para las PYMES, y de ser el caso, identificar cuáles funcionan y cuales no. El concepto de competitividad sistémica puede resultar útil para responder a estas preguntas.

2. De la ventaja competitiva y la competitividad estructural a la competitividad sistémica

El término ventaja competitiva desarrollado por Michael Porter en sus trabajos de análisis de factores a nivel de firma de 1986 y de *clusters* de firmas en 1990 marcaron la separación de los enfoques tradicionales basados en el concepto de ventajas comparativas. Esencialmente bajo este enfoque, las ventajas comparativas se heredan y las ventajas competitivas se crean. La evidencia empírica señala que rara vez se ha dado un crecimiento industrial sostenido basado puramente en factores heredados y más bien se han presentado por la vinculación (*linkages*) de factores y actividades tales como las estrategias empresariales y la estructura del rival; la existencia o inexistencia de industrias de apoyo; las condiciones de los factores mismos como la disponibilidad de mano de obra calificada o infraestructura adecuada y las condiciones de la demanda.

Si bien el aporte de Porter ha sido decisivo en el entendimiento de los factores vinculantes de la competitividad, el énfasis que le da a los factores determinantes de la competencia y la poca o nula importancia a los factores de cooperación, continúa siendo hasta la fecha un tema de amplio debate. No obstante, la contribución de su análisis al definir en su “diamante” las ventajas competitivas de la localización basado en cuatro factores interconectados (instituciones de apoyo, empresas de apoyo, demanda sofisticada y empresas clave con competencia local), es una contribución y herramienta analítica muy poderosa para realizar un diagnóstico en un territorio específico.

Por otra parte, a partir de 1992, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) ha realizado diversos estudios para sistematizar los diversos enfoques de competitividad,

⁷ En este contexto, se adopta la definición general de gobernabilidad del Banco Mundial: “la manera en la cual se ejerce el poder en la gestión de los recursos económicos y sociales de un país para su desarrollo”.

y los ha resumido en un concepto integral de “competitividad estructural”.⁸ Bajo este concepto se distinguen tres factores: i) la innovación como elemento constitutivo central del desarrollo económico; ii) la capacidad de innovación de una organización industrial situada fuera de las teorías tayloristas, de desarrollar capacidades propias de aprendizaje; y iii) el papel de las redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones, para fomentar las capacidades de innovación.

Si bien el concepto anterior ha resultado útil para muchos países desarrollados, adolece de limitaciones para muchos países en desarrollo, especialmente de América Latina, en los cuales la necesidad de formular e implementar estrategias de desarrollo económico al nivel local y regional es indispensable y pertinente y donde se observa la inexistencia o insuficiencia del entorno empresarial eficaz al que hace referencia la competitividad estructural.

En América Latina, desde mediados de los ochenta y principio de los noventa, destacan los aportes de Fernando Fajnzylber⁹ de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y autores posteriores, orientados a definir los factores explicativos de la reestructuración productiva en la región. Con un enfoque integral y de largo plazo se sostiene, que el ritmo de crecimiento de la productividad es el factor determinante en la evolución de la competitividad a largo plazo y cualquier avance en materia de competitividad resulta “espúreo” cuando se da en presencia de una caída del ingreso por habitante, una merma de los coeficientes de inversión, rebaja del gasto en investigación y desarrollo tecnológico y en el sistema educativo, y erosión de los salarios reales; en contraste con los incrementos “auténticos” de competitividad basados en mejoras de productividad con incorporación de progreso técnico. El concepto de competitividad sistémica¹⁰ por su parte, se caracteriza y distingue ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, —sino también, por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo, orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso)— y donde la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta).

Los elementos distintivos del concepto de competitividad sistémica son:

- a) La diferenciación de cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro; y
- b) La vinculación de los elementos de cuatro diferentes escuelas de pensamiento: la economía de la innovación y las teorías evolutivas, dentro de las líneas de pensamiento de Schumpeter,¹¹ la escuela postestructuralista con la redefinición del papel del estado en los procesos de industrialización tardía,¹² la nueva economía institucional¹³ básicamente dentro de

⁸ OCDE (1992).

⁹ Fajnzylber (1988).

¹⁰ Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1994).

¹¹ Dosi (1988); Freeman (1987); OECD (1992).

¹² Amsden (1989); Lall (1992); CEPAL (1990); Hillebrand (1991).

¹³ North (1995).

los esquemas neoclásicos, con el énfasis en los sistemas de reglas y derechos de propiedad y la escuela moderna de administración.¹⁴ En el área de las ciencias sociales, la competitividad sistémica también se relaciona con la sociología económica, la sociología industrial, la geografía económica y las ciencias políticas, todas ellas con la noción de redes, elemento central detrás del concepto de competitividad sistémica.

En esta parte y por fines de simplificación, solamente se abordarán los cuatro niveles analíticos de la competitividad sistémica:

a) Nivel meta: gobernabilidad y competitividad industrial.

Constituido por los patrones de organización política y económica orientados al desarrollo y por la estructura competitiva de la economía en su conjunto. Incluye las condiciones institucionales básicas (por ejemplo, el sistema nacional de innovación) y el consenso básico de desarrollo industrial e integración competitiva en mercados mundiales.

b) Nivel macro: vinculación de la estabilización económica y la liberalización con la capacidad de transformación.

Constituido por el conjunto de condiciones macroeconómicas estables, particularmente una política cambiaria realista y una política comercial que estimule a la industria local.

c) Nivel meso: apoyo a los esfuerzos de las empresas.

Constituido por las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, por el entorno y por las instituciones (institutos tecnológicos, centros de formación y capacitación profesional, instituciones financieras especializadas, instituciones de fomento de exportaciones, cámaras empresariales).

d) Nivel micro: requerimientos tecnológicos e institucionales

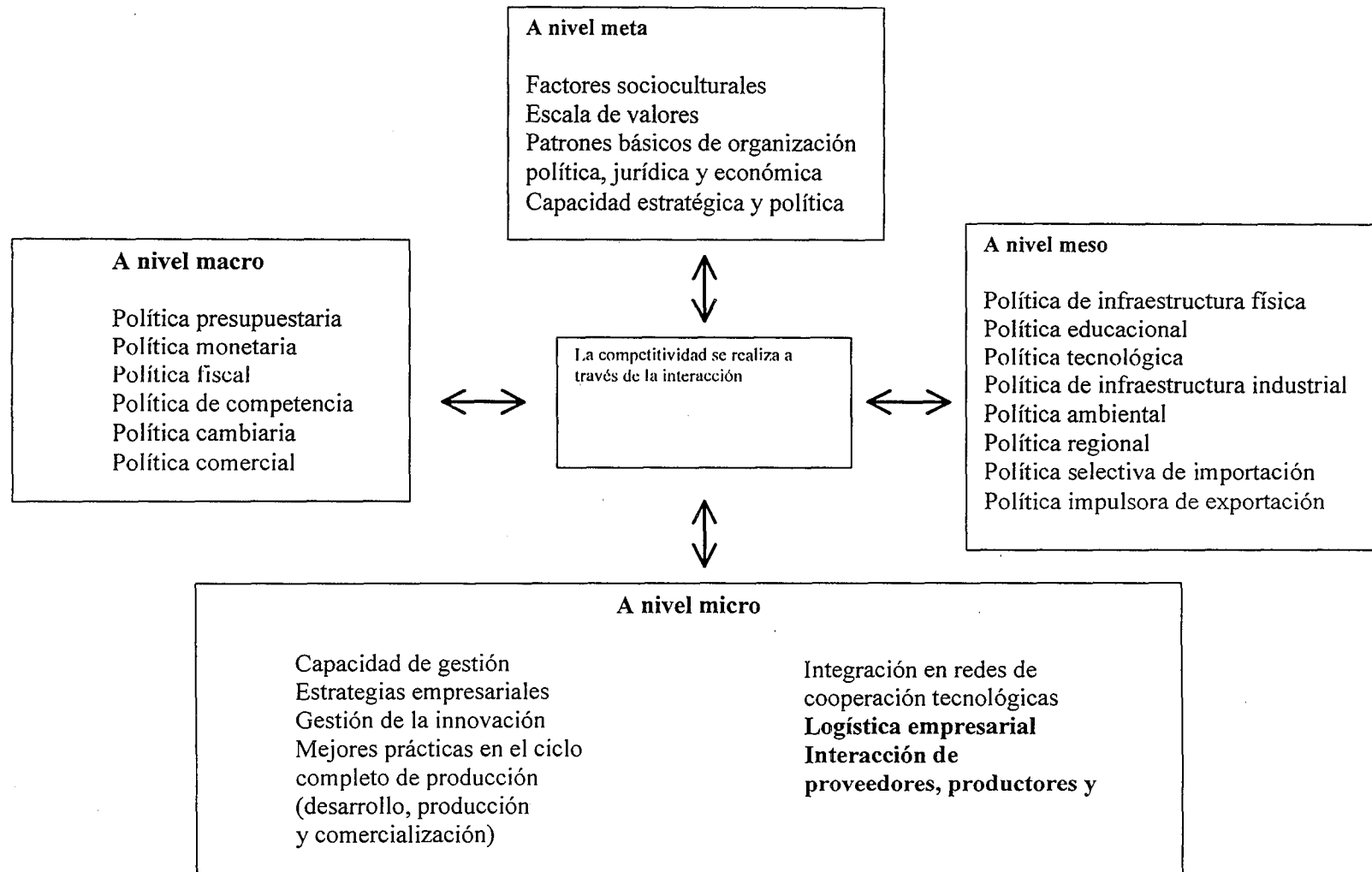
Constituido por la capacidad al nivel de planta, de desarrollar proceso de mejora continua y asociaciones y redes de empresas con fuertes externalidades.

En el gráfico 1 se pueden apreciar los factores determinantes de la competitividad sistémica en los cuatro niveles analíticos descritos anteriormente.

¹⁴ Porter y otros (1990).

Gráfico 1

FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA



Del gráfico 1 se puede intuir que la ventaja que ofrece el concepto heurístico de competitividad sistémica ¹⁵ para analizar por ejemplo a las PYME, radica en que es lo bastante abierto para incluir las fortalezas y debilidades que determinan potenciales de desarrollo al nivel local y regional. Asimismo, trata de capturar los determinantes políticos y económicos de un desarrollo industrial exitoso, centrándose en los aspectos de creación de redes (*networking*) entre gobierno, instituciones, empresas y organizaciones privadas de desarrollo para la creación deliberada de las condiciones de un desarrollo industrial sostenido y de mayor competitividad nacional. ¹⁶ La competitividad en este sentido es sistémica al menos por tres razones:

a) Una empresa en general no es competitiva por sí misma, especialmente si no cuenta con un entorno de apoyo a proveedores, o servicios orientados a la producción o una presión competitiva de competidores locales. La competitividad en el nivel micro está basada en la interacción. El aprendizaje por interacción (*learning-by-interacting*) es clave en el proceso de innovación, especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas.

b) Un entorno que favorece la competitividad se encuentra arraigado en un sistema nacional de normas, reglas, valores e instituciones que definen los incentivos que moldean el comportamiento de las empresas

c) El Estado juega un papel decisivo en el momento de definir el desarrollo industrial y la reestructuración productiva de un país, especialmente bajo las nuevas y emergentes modalidades de gobernabilidad.

En suma, a medida que aumenta la complejidad de las nuevas formas de organización industrial, la naturaleza sistémica de la competitividad adquiere más importancia. Sin embargo, el carácter sistémico de la competitividad no es igualmente relevante para todo tipo de industria. Por ejemplo, las industrias maduras típicas (*blueprint industries*) en zonas francas (maquila de confección, ensamble de aparatos electrónicos) no requieren formas tácitas de conocimiento, ya que por lo general, no desarrollan actividades de I y D ni producen cambios incrementales a nivel tecnológico.

El concepto de competitividad sistémica presentado en esta parte es una aproximación analítica para entender los factores que determinan o contribuyen a lograr un desarrollo industrial exitoso. En este sentido, ofrece también una buena aproximación para comprender los factores que determinan la competitividad de las PYME. El concepto trata de ir más allá de la discusión contrapuesta entre estado y mercado y se centra más que nada en encontrar el equilibrio adecuado entre las fuerzas del mercado y la intervención (formulación e implementación de políticas dirigidas a promover el desarrollo industrial y competitivo).

¹⁵ En esta línea de ideas es importante aclarar que, si bien la competitividad a nivel de empresa se refiere a la habilidad para mantener una posición en el mercado, el concepto de competitividad sistémica aquí presentado se refiere a países, regiones, sectores o subsectores industriales, más que a empresas individuales.

¹⁶ El concepto de competitividad nacional se refiere al grado al cual, un país bajo condiciones de libre mercado, puede producir bienes y servicios demandados en mercados internacionales, y simultáneamente, mantener y expandir el ingreso real por habitante en el largo plazo. La perspectiva de largo plazo implica reducir los impactos ecológicos y medioambientales y la intensidad en el uso de los recursos, a un nivel al menos en línea con la capacidad de absorción de los ecosistemas del país.

II. PERFIL DE LAS PYME EN EL ISTMO CENTROAMERICANO Y LA REPÚBLICA DOMINICANA Y SU ENTORNO INSTITUCIONAL

El objetivo de esta sección es hacer un análisis sobre las características de las PYME, particularmente aquella en la manufacturera, describir el papel que ha tenido este sector en la región del Istmo Centroamericano y República Dominicana destacando su importancia en la generación de empleo y su peso en la producción industrial. Respecto a las microempresas, aunque se presenta información sobre dicho sector en esta sección, posteriormente el análisis se centrará en las PYME, por ser este último el sector comparativamente más propicio para el avance de la competitividad y el desarrollo empresarial entre las empresas de reducido tamaño. En este documento se adoptará la clasificación de empresas que sugiere el estudio de la GTZ (1999) que se presenta en el cuadro A-1 del anexo.

1. Definición de las PYME

El término micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) se caracteriza por una ausencia de criterios uniformes para la clasificación de las empresas. Su expresión genérica comprende una gran diversidad de tipos de empresas y sus definiciones varían entre países y dentro de cada país, dependiendo de la institución (GTZ, 1999). Así, debido a la gran diversidad de las MIPYME, es difícil estandarizarlas según una clasificación uniforme (GTZ, 1999). El criterio de clasificación más común de las MIPYME en los países desarrollados y en aquellos en desarrollo, incluyendo los de Latinoamérica, es el número de trabajadores que emplean. En la práctica son muy pocos los países desarrollados que cuentan con una variable adicional a la mencionada para la clasificación del sector. No obstante, criterios como el valor de los activos y el volumen de ventas se usan ocasionalmente (véase el cuadro 1).

En Centroamérica usualmente se adopta el número de empleados y el valor de los activos como criterio de clasificación. En el cuadro A-1 del anexo se muestra la clasificación de empresas dentro del concepto MIPYME que se emplea en las instituciones más importantes involucradas con este sector, en cinco países del Istmo Centroamericano.

En ocasiones también se utilizan criterios cualitativos cuyo propósito es ayudar a refinar estas definiciones. De acuerdo con Bianchi y Di Tommaso (1999), algunos elementos claves para la clasificación de PYME son las relaciones de producción y de mercado porque permiten incorporar las características particulares del contexto social y económico al concepto de PYME. De esta manera, las combinaciones entre las relaciones de producción y las de mercado representan los distintos tipos de PYMES que pueden existir.

Cabe destacar que hay grandes diferencias en la clasificación de PYMES entre los países industrializados y los países de la región estudiada. De esta forma, en los países desarrollados las PYMES consideran como tales si tienen menos de 500 personas empleadas, mientras esta cifra es de 100 o 200 empleados para los países del Istmo y República Dominicana.

Cuadro 1

**CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DEL SECTOR MIPYME EN PAÍSES
LATINOAMERICANOS Y PAÍSES DESARROLLADOS**

Países en desarrollo de América Latina	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Argentina	Se utiliza una fórmula que pondera el empleo, ventas, activos, etc.			
Bolivia	No existe una única definición, MICT, FEPOBI, BI, ONUDI, BID			
Chile	1-9	10-49	50-99	Más de 100
Colombia	1-10	PYME: 10-199		Más de 200
Brasil (industria)	1-19	20-99	10-499	Más de 500
México a/	Hasta 30	31-100	101-500	Más de 500
Perú b/	1-4	5-19	20-199	Más de 200
Venezuela	Menos de 5	5-20	(21-50)(51-100)	Más de 100
Países desarrollados	Micro	Pequeña/SME	Mediana	Grande
Canadá		Menos de 200		Más de 200
Francia		10-499		Más de 500
Alemania		De 1 a 9	De 10 a 499	Más de 500
Italia	51-100	101-300	301-500	Más de 500
Japón		Menos de 300		Más de 300
España		Menos de 200	Menos de 500	Más de 500
Reino Unido	Menos de 10	10-49	50-499	Más de 500
Estados Unidos	Menos de 20	20-99	100-499	Más de 500
Corea		Menos de 300		Más de 300

Fuentes: Zevallos Emilio (1999).

a/ Definición de Zevallos (1999).

b/ Hay otra definición asociada a activos y/o ventas.

2. Caracterización de las microempresas

Las microempresas son unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo el riesgo del propietario y nacen de la necesidad de la supervivencia de éste. Existen dos variantes, las microempresas conformadas por autoempleados, que por lo general son de autosubsistencia y las microempresas que contratan mano de obra asalariada. Estas últimas, a la vez, pueden ser de acumulación simple, es decir, la unidad productiva sólo logra regenerar el proceso productivo, o bien, de acumulación ampliada, por lo cual se obtiene la remuneración del personal empleado y del empresario, así como algún excedente (Castillo y Bonilla, 2000). Dada la situación que este tipo de empresa enfrenta y sus muy escasas posibilidades de competir en un mercado globalizado, no es posible, en su caso, hablar de competitividad en su concepto más integral sino más bien de desarrollo de este sector.¹⁷ En el conjunto de las microempresas, sólo las de acumulación ampliada tienen potencial de desarrollo y en ellas el concepto de “competitividad” adquiere algún tipo de significado. PROMICRO/OIT (2000a) ha calculado que, en general, sólo el 5% y en el mejor de los escenarios el 10% de las microempresas tiene potencial de crecimiento, mientras que en las restantes microempresas sólo se puede evitar el deterioro de la calidad del empleo ó su mejoramiento.

¹⁷ PROMICRO/OIT (2000).

En Centroamérica, como se puede observar en el cuadro 2, las microempresas ocupan a 2 576 000 personas de las cuales el 42% pertenece al sector comercio, el 28% a la manufactura y el restante 28% a servicios. En total son 1 980 000 unidades económicas pertenecientes a este sector, siendo el 88% autoempleo y tan sólo el 12% generadoras de empleo asalariado.

Cuadro 2

CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA EN EL ISTMO CENTROAMERICANO, 1998-1999

Países	Personas involucradas en microempresas, por actividad económica				Unidades económicas			Participación según género	
	Comercio	Manufac-tura	Servicios	Total	Micro-empresa a/	Auto-empleo b/	Total	H (%)	M (%)
Total CA	1 076 606	709 326	789 836	2 575 768	228 892	1 750 664	1 979 556	n.d.	n.d.
Costa Rica	88 767	67 881	104 432	261 080	30 027	126 313	156 340	66	34
Guatemala	277 678	260 848	302 920	841 446	73 169	673 157	746 326	37	63
El Salvador	353 370	148 722	112 464	614 556	58 031	302 411	360 442	42	58
Honduras	156 386	116 760	86 480	359 626	21 465	305 682	329 136	62	38
Nicaragua	109 965	45 955	77 140	233 060	15 200	198 101	213 301	n.d.	n.d.
Panamá	90 440	69 160	106 400	266 000	31 000	145 000	176 000	67	33
%	42%	28%	28%	100%	12%	88%	100%	n.d.	n.d.

Fuente: PROMICRO/OIT (2000a).

a/ El promedio de microempresas es de 3.6 personas.

b/ Los autoempleos corresponden a una sola persona.

Las diferencias entre las PYME y microempresas es principalmente su razón económica ya que mientras las PYME son empresas de acumulación y buscan su desarrollo empresarial las microempresas son, en su mayoría, empresas de subsistencia. Los excedentes de las PYME en alguna proporción se destinan a inversión y ahorro, en cambio los de las microempresas se destinan a cubrir necesidades básicas. Otra diferencia es su potencial para generar empleo. Las PYME emplean desde cinco hasta 100 personas, en cambio las microempresas son en su mayoría autoempleados. Las PYME presentan niveles de productividad superiores a los de las microempresas y mantienen una relación relativamente más formal capital-trabajo y vinculación con los mercados. De esta manera, por su naturaleza y origen se deduce que la racionalidad económica de las microempresas y de las PYME es esencialmente distinta cualitativa y cuantitativamente.

De todas formas, el sector de las PYME, comparado con el de las empresas grandes, se caracteriza por una baja producción en volumen y calidad, una escasa especialización, altos costos de operación y transacción, un bajo nivel de integración vertical y horizontal, así como una mano de obra poco capacitada. Además, la producción está atomizada en pequeñas unidades económicas y se distingue por ser mayoritariamente urbana y estar concentrada en las zonas metropolitanas de cada ciudad.

El tamaño de las PYME en los países en desarrollo conlleva muchas desventajas, lo que contrasta con su situación en los países industrializados, donde esa característica puede ser una

virtud. Uno de los mayores obstáculos para el incremento en la competitividad del sector es el hecho de estar aisladas y actuar solas, desvinculadas de sus homólogos y de su mismo sector. Este hecho las hace muy vulnerables al entorno económico actual de globalización y cambio tecnológico y les resta representatividad y poder de negociación. Como se verá en el capítulo 3 una forma de incrementar el nivel de competitividad del sector es con la formación de redes empresariales.

Las PYME enfrentan costos de producción unitarios comparativamente más altos que las grandes empresas. Ello se origina en varios factores, entre los que destacan la imposibilidad de conseguir costos de insumos a precios de mayorista similares a los que logran las grandes empresas, debido al bajo volumen de su producción. Igualmente, las PYME no cuentan con los canales de distribución ni de comercialización comparable a los de las empresas grandes lo que es atribuible nuevamente a su limitada producción así como a la irregularidad de sus entregas, la falta de periodicidad de sus pedidos, entre otros factores. Por los mismos motivos, sus costos de transporte son mucho más altos que los de las empresas más grandes.¹⁸

Así, en general, las PYME están inmersas en un círculo vicioso de baja productividad de la mano de obra, bajos ingresos y escasa capacidad de reinversión productiva impidiendo que este sector desarrolle un mayor nivel de competitividad ante un entorno de globalización y un cambio tecnológico constante.

El potencial de las PYME, por otra parte, es grande si se considera que en la mayoría de las economías emergentes éstas juegan un papel crucial en la difusión tecnológica y desarrollo industrial de estos países (Bianchi y Miller, 1999). De hecho, en los países industrializados las PYME han ido ganando ciertas ventajas frente a las grandes empresas. En dichos países, la flexibilidad es la mayor de las ventajas de las PYME y como consecuencia de esta característica pueden adaptar rápidamente su producción para reducir costos y responder a cambios de demanda. Además de su importante participación en la generación de empleo y producción, de acuerdo con Bianchi y Miller (1999) la evidencia internacional ha demostrado que las PYME pueden competir a nivel internacional cuando forman parte de una red dinámica de producción que les permite especializarse de manera individual y complementaria en la producción y comercialización de los productos.

3. Relevancia del sector PYME en Centroamérica

La importancia de las PYME en los países de la región se deriva de su alta participación en la creación de empleos, la gran cantidad de empresas que se aglomeran bajo este término y su contribución al producto.

De acuerdo con cifras de la GTZ (1999), Guatemala presenta el mayor número de establecimientos de este tipo en la región, 27 000, así como el mayor número de empleos,

¹⁸ En este sentido Costa Rica es una excepción en la región. De acuerdo con una encuesta que realizó Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas (ASOPYME), de las PYME entrevistadas en Costa Rica, el 64% utiliza el sistema de distribución de mayoristas, por medio del cual se canaliza el 35% del volumen de facturación, y el 60% de los entrevistados utiliza el sistema de vendedores propios.

generados, 432 000. Le sigue Nicaragua en cuanto a número de establecimientos con 5 328 los que generaban 67 914 lugares de trabajo. Costa Rica tiene menos unidades económicas que los dos países anteriores, 4 525 pero emplea a más personas, que Nicaragua, 139 420. En El Salvador este sector está integrado por 2 773 empresas que ocupan a 71 608 personas. Por último, en el caso de Honduras el número de establecimientos es de 2 650 los que generaban 63 900 empleos (véanse los cuadros del A-2 al A-6 del anexo).

Así, en Centroamérica, se ha observado que son las PYME grandes generadoras de empleo porque ocupan a la mayor parte de la PEA. En Guatemala por ejemplo el 55% del total de la PEA urbana ocupada en industria, comercio y servicios pertenece al sector PYME. En El Salvador este porcentaje es del 21% y en Nicaragua del 20% y en Costa Rica esta cifra es el 19% (véanse los cuadros 3 y del A-2 al A-6 del anexo).^{19 20}

Desafortunadamente, no se cuenta con datos de la contribución de las PYME no agrícolas al PIB. En el caso de las MIPYME de acuerdo con información de la GTZ (1999) en El Salvador las empresas MIPYME no agrícola aportan el 24.4% del PIB, en Guatemala el 31% y en Honduras el 18% (no se cuenta con datos para todos los países).

Hasta la fecha se han escrito muchos estudios sobre las instituciones, instrumentos y políticas de fomento a las PYME, pero poco se ha profundizado sobre los obstáculos al desarrollo de las PYME y los posibles cambios necesarios en el entorno meso que influye sobre las PYME, es decir, las instituciones y las políticas gubernamentales que las condicionan.

¹⁹ Como se puede observar en las tablas A-2 a la A-6 del anexo 1 en todos los países de la muestra la contribución de las PYME al empleo como porcentaje del total de la PEA urbana ocupada en la industria, comercio y servicios es superior a su contribución al empleo nacional como porcentaje de la PEA urbana ocupada.

²⁰ Para el caso de Honduras no se cuenta con este dato.

Cuadro 3

LA PYME EN LA ECONOMÍA CENTROAMERICANA NO AGRÍCOLA, 1999

Indicadores de las PYME	Costa Rica (10-99)	El Salvador (10-99)	Guatemala (1-200)	Honduras (1-99)	Nicaragua (6-100)
Número de establecimientos	4 525	2 773	27 000	2 650	5 238
Participación del sector en el parque empresarial total (%)	1.81	2.6	16.5	2.1	3.3
Total de empleos generados (personas ocupadas)	139 420	71 608	432 000	63 900	67 914
Contribución al empleo nacional % de la PEA urbana ocupada	10.71	7.8	42.9	n.d	n.d.
Contribución al empleo % del total de la PEA urbana ocupada en industria, comercio y servicios	18.97	21.3	55.2	n.d.	20
Promedio de empleos generados por empresa (personas ocupadas)	65.79	53.8	40	24.1	105.8
Ventas anuales totales (millones de dólares)	n.d.	1873	7632	n.d	n.d
Promedio de ventas anuales por empresa y por segmento (miles de dólares)	n.d.	1420	744	n.d	n.d
Valor agregado anual total por segmento (millones de dólares)	n.d.	692	3 753	n.d	n.d
Promedio del valor agregado por empresa y por segmento (miles de dólares)	n.d.	522	372.5	n.d	n.d
Localización urbana/rural	Predomina la urbana	Predomina la urbana	Predomina la urbana	71% de los establecimientos en zonas urbanas	Predomina la urbana
Concentración geográfica y/o aglomeración	n.d.	Área metropolitana de San Salvador y principales ciudades del país	60% de los establecimientos en el departamento de Guatemala	1/3 de los establecimientos en San Pedro S. Y Tegucigalpa	77% de los establecimientos ubicados en la Región Pacífico

Fuente: GTZ (1999), La promoción a la micro, pequeña y mediana empresa en América Central, El Salvador.

Costa Rica: Elaboración de Zúñiga y Briceño (1999).

Nota: No hay datos comparables para el caso de Panamá ni República Dominicana.

4. El entorno institucional de las PYME

En el Istmo Centroamericano y la República Dominicana existe una gran gama de instituciones que apoyan el desarrollo de las PYME, ²¹ particularmente a las del sector industrial. Estas instituciones incluyen entidades públicas, financieras, de cooperación internacional y organismos no gubernamentales (ONG), además de las educativas, entre otras. Mucho del apoyo a estas entidades productivas ha surgido en los últimos años ante los obstáculos que ha enfrentado este extenso sector productivo de las PYME para lograr una supervivencia en el marco de la desregulación, liberalización comercial y liberalización financiera.

²¹ En adelante el término PYME se referirá a las que no desarrollan actividades agrícolas.

a) Apoyo por parte del sector gubernamental a las PYME

En años recientes, los gobiernos de la región, han introducido una serie de cambios a las funciones asignadas a algunos de los organismos públicos para dar más apoyo a las PYME, han diseñado nuevas leyes y han creado nuevas entidades (o están en vías de hacerlo) designadas a respaldar el fortalecimiento económico de este sector. Debido a que el universo de instituciones públicas para apoyar a las PYME es demasiado amplio, en este apartado se mencionan solamente algunas de las más importantes, aquellas que de alguna manera permitan identificar las tendencias actuales en este aspecto.²²

En Costa Rica, a partir de mayo de 1998, con el cambio de gobierno se ha planteado el apoyo a las PYME como parte de la estrategia nacional y para su ejecución se creó el Sistema Integral de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SIAMYPE). El Ministerio de Economía, el cual tiene a su cargo el fomento a las PYME industriales, se unió al SIAMYPE conformando el nuevo marco institucional de fomento a las MIPYME. Además, en respuesta a una preocupación sobre la falta de fomento al sector y su endeble competitividad actualmente existe en el Congreso de Costa Rica un proyecto de Ley Marco de política industrial para impulsar el desarrollo de las PYME.²³

En El Salvador en 1996 se creó la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), bajo la Vicepresidencia de la República. La misión de esta comisión es impulsar y desarrollar al sector de la MYPE en términos de su competitividad, rentabilidad y capitalización, así como una mejor articulación con el resto de la economía del país.

En Guatemala se transfirió de la Vicepresidencia al Ministerio de Economía las funciones de fomento al sector con el fin de formar una sola unidad que aglomerara y coordinara a todas las instituciones y programas nacionales y de cooperación relacionados con las MIPYME, la Comisión Nacional para el Fomento de la Micro y Pequeña Empresa (GTZ, 1999).

En Honduras, la Secretaría de Industria esta planeando la creación de una unidad dentro de la Dirección General de Inversiones que institucionalice a la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). Esta comisión actualmente tiene un carácter informal de diálogo y concertación entre instituciones, proyectos y programas (GTZ, 1999).

²² Para un análisis detallado de las instituciones públicas que dan apoyo a las PYME en los países de la región véase GTZ (1999).

²³ Se creó una Comisión Especial Mixta con el propósito de revisar la Ley orgánica del Ministerio MEIC, dotar de instrumentos adecuados, mejorar la rectoría y la capacidad de coordinación. Esta Comisión esta formada por: CONAMYPE, Vicepresidente del MEIC, Presidente de la Cámara de Industrias, PROCOMER y diputados. Su propósito es hacer visible las políticas públicas de apoyo al sector, mejorar los mecanismos de coordinación, políticas permanentes y estatales, mecanismos que garanticen continuidad en la política.

En el caso de Nicaragua, se creó la Dirección de la PYME (DPYME) dentro del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), cuyas funciones son las de promover la creación de mejores condiciones para el desarrollo del sector.

En el caso de Panamá, en el año 2000 se aprobó una ley que fomenta el desarrollo y el fortalecimiento del sector y, otra, que crea la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (AMPYME), una institución facilitadora encargada de la formulación de programas de apoyo al sector.²⁴

Cabe mencionar también que otras políticas no necesariamente enfocadas a las PYME, pero sí a la competitividad industrial también favorecen al sector. Todos los países del área han desarrollado una estrategia, programa o plan de competitividad (dependiendo del país), siguiendo la Agenda Regional de Competitividad desarrollada por el INCAE (1995) que tiene propuestas muy concretas para lograr el mejoramiento del entorno de las empresas y facilitar su mejor posicionamiento en el mercado internacional. República Dominicana, que no fue parte del estudio de competitividad del INCAE, también cuenta con un Plan Nacional de Competitividad (PNC).

b) Las instituciones financieras vinculadas a las PYME

Durante el período de apertura, liberalización y desregulación, el sector de las PYME (y también de las microempresas) se vio debilitado en cuanto a su acceso al financiamiento bancario y sector financiero formal, en general. De hecho, las reformas financieras resultaron en la segmentación del mercado y el desplazamiento de los sectores económicamente más débiles. De esta forma, muchas entidades productivas de menor tamaño han tenido que recurrir crecientemente al sector financiero semiformal o informal para cubrir sus necesidades financieras.²⁵

La debilidad y el atraso de la mayor parte de las PYME se debe en gran medida a su falta de acceso al financiamiento bancario. “Salvo en El Salvador, donde instituciones reguladas ofertan servicios crediticios a la MYPE a escala creciente, en el conjunto de los países, la banca trabaja casi exclusivamente con la gran y mediana empresa, en parte por falta de capacidad técnica apropiada para atender la MYPE”.²⁶

²⁴ Por mandato de la Ley 33²⁴ del 25 de julio de 2000 se establece el régimen normativo para fomentar la creación, el desarrollo y el fortalecimiento del sector por medio de políticas de promoción orientadas a la consolidación, productividad y autosostenibilidad del sector, con la finalidad de generar mejores empleos, mejorar la distribución de la riqueza y reducir los niveles de pobreza (República de Panamá, 2000). Por la Ley 8²⁴ del 29 de mayo de 2000 se creó la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (AMPYME), institución facilitadora y catalizadora encargada de la formulación de programas de apoyo al sector empresarial, articulación de las necesidades del sector y el Estado para ejecutar una gestión ágil de apoyo a las MIPYME (BID, 2000).

²⁵ La “frontera” entre el sector financiero formal y el informal, dependiendo del grado de regulación al que están sujetos, es poco claro (véase J. D. Von Pishke, 1990, “Hacia un mejoramiento de la intervención de las agencias internacionales en las finanzas rurales”, en D. Adams y otros, Ohio State University, San José, Costa Rica).

²⁶ GTZ (1999).

Las PYME por ser unidades pequeñas, se enfrentan a condiciones menos favorables que las grandes empresas tanto en términos de tasas de interés como de plazos. Así, las PYME, por lo general, deben acudir al sistema informal de crédito, cuyas modalidades son muy variadas, pero que tienen en común imponer condiciones mucho más onerosas que el sistema financiero formal a las PYME.

Frente a esta situación, en el Istmo Centroamericano y República Dominicana han ido surgiendo instituciones financieras estatales y programas que canalizan recursos (muchas veces de la cooperación internacional) al sector de las PYME. Estas entidades han tendido a diversificar su apoyo y actualmente, además del crédito ofrecen programas de capacitación así como otros servicios no financieros. A continuación se mencionan algunos ejemplos.

En Costa Rica, por ejemplo, el Programa Nacional de Apoyo a la Micro, Pequeña Empresa (PRONAMYPE) ²⁷ actúa como banca de segundo piso en sus programas de financiamiento, capacitación, asistencia técnica y servicios de desarrollo empresarial por medio de organizaciones como gremios y cooperativas. La parte de capacitación y asistencia técnica ha venido creciendo junto con el crédito. ²⁸ Fue precisamente a partir del PRONAMYPE que surgió el planteamiento de una estrategia nacional de apoyo integrado a las PYMES (Zúñiga y Briceño, 1999).

Otra opción de financiamiento en Costa Rica es el Banco Nacional de Costa Rica, entidad pública que, desde 1998, ha abierto sus puertas a las PYME mediante su esquema de banca de segundo piso denominado "juntas rurales" por su origen en el sector agrícola. ²⁹ Este esquema se basa en las relaciones de confianza y un sistema personalizado por medio de sus funcionarios financieros. ³⁰ Además de crédito se ofrecen otros servicios a los clientes como cuentas de ahorro, tarjeta electrónica, pago de nómina o planillas, fondos de pensiones, pago automático de recibos, consulta telefónica de cuentas a través del teléfono, seguros, etc.

En El Salvador, el Banco Multisectorial es un banco de fomento de segundo piso que intermedia recursos de fondos nacionales e internacionales para otorgar créditos a las MYPE. Actualmente esta apoyando con la Unión Europea la creación de Centros de Servicios Empresariales (CSE) para la MYPE.

En Nicaragua, la FNI (Financiera Nicaragüense de Inversiones) es una entidad estatal que apoya el desarrollo de las PYME definiendo y ejecutando programas financieros, particularmente líneas de crédito preferenciales para el sector, en colaboración con la cooperación internacional como los gobiernos de Holanda y Taiwan. Desafortunadamente, el monto de los recursos que

²⁷ Fue creado en 1992 y en 1995 el programa pasó a ser administrado por un banco privado.

²⁸ PRONAMYPE representa cerca del 5% de la oferta de crédito en Costa Rica y ofrece las tasas de interés más bajas del mercado (tasa básica pasiva + 3 puntos es decir entre 19.75% y el 20% lo que significa que manejan entre 6 y 8 puntos menos que la banca comercial). Su índice de morosidad es de tan solo 6.5%.

²⁹ Originalmente este esquema se utilizó en el sector agrícola, por eso el nombre, pero actualmente se extiende al sector industrial.

³⁰ Existen 50 oficinas, un funcionario financiero por cada oficina y cada uno maneja una cartera en un rango de 100 y 170 créditos.

maneja es muy inferior al de otros organismos como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)³¹ por lo que puede llegar sólo a un grupo muy reducido de PYME.

En República Dominicana el Programa de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME) es un programa administrado por la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC) que se ha convertido en el principal programa de financiamiento orientado hacia las empresas de menor tamaño. Sus operaciones de crédito las realiza directamente con las empresas y maneja tasas de interés nominales variables inferiores a las de mercado, además ofrece servicios de asistencia técnica y capacitación (CEPAL LC/MEX/R.760, 2000).

Como una excepción a las instituciones financieras privadas, FondoMicro en República Dominicana es una institución privada sin fines de lucro que apoya a las micro y pequeñas empresas. Su objetivo es el otorgamiento de créditos a ONG a tasas de mercado variables y cooperativas de ahorro y crédito para MYPES, ofrece asistencia técnica a sus clientes y realiza investigaciones sobre el sector. Esta institución es la principal accionista del Banco de la Pequeña Empresa, en el que participa el BID. Además es la única institución del país que realiza investigación académica de manera sistemática sobre el sector (CEPAL LC/MEX/R.760 2000).

En la región, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) tiene un papel importante en el financiamiento del crédito de las PYME. Actualmente ofrece tres programas de crédito y asistencia técnica: ICBC para la PYME, y FAPIC y PROMYPE para la MYPE.³²

c) Las PYME, la cooperación internacional y las ONG

En ausencia de política industrial y ante el rezago de las PYME durante la etapa de reformas económicas y ajuste estructural en el Istmo Centroamericano y República Dominicana durante los años ochenta y parte de los noventa, la cooperación internacional comenzó a dar apoyos a este tipo de empresas a través de ONG, organismos regionales, banca privada y pública. Así, la cooperación internacional adquirió una considerable importancia en el desarrollo de las PYME en años recientes.

Inicialmente, la cooperación internacional en el Istmo Centroamericano y República Dominicana se orientaba únicamente al área de créditos y capacitación financiera para las PYME siendo muy pocas las que ofrecían servicios empresariales no financieros. Actualmente, la tendencia de estas instituciones es incorporar además de servicios financieros, otros servicios más especializados en asistencia técnica y servicios empresariales entre otros. Un ejemplo de iniciativas de este tipo es el caso de Nicaragua, donde surgieron diversas entidades de este tipo como el plan conjunto del BID, GTZ, INDE y DPYME-MIFIC en Nicaragua el cual tiene un plan de desarrollo de servicios empresariales, con énfasis a las mejores prácticas empresariales a través de un mecanismo de incentivos. Otras iniciativas en Nicaragua es la cooperación holandesa que apoya directamente a la FNI y al INPYME, la cooperación alemana, finlandesa y chilena que apoyan al INPYME en el sector madera y muebles, la cooperación

³¹ El BCIE recibe recursos de las mismas fuentes que la FNI sobre todo Taiwan.

³² GTZ (1999).

noruega, española y austríaca que apoya al INPYME en las áreas de crédito, y la cooperación alemana GTZ que apoya a la ONG ACODEP (Asociación de Consultores para el Desarrollo de las PYME), al gremio INDE (Instituto Nicaragüense para el Desarrollo Empresarial). También en Nicaragua la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) ha estado trabajando durante los últimos seis años en el desarrollo de redes empresariales de sectores relevantes para el país como son los lácteos, cuero y calzado, madera y muebles, textil y hamacas.

Las ONG también juegan un papel importante en la región de estudio por sus funciones como proveedoras de servicios financieros y no financieros al sector PYME. Por ejemplo, en Nicaragua existen dos tipos de ONG. Por una parte, las ONG financieras ³³ que son aquellas que otorgan crédito como FDL, ACODEP, FAMA, CHISPA especializadas en el sector comercio y artesanal. Estas ONG buscan captar ahorro doméstico y de la cooperación internacional de países como Taiwan por medio del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y del gobierno de Holanda por medio de FNI y forman parte de la Asociación de Organismos de Microfinanzas no convencionales (ASOMIF). Por otra parte existen ONG enfocadas al desarrollo empresarial como NITLAPAN; ACODEP, IPADE, APYME, etc. y que se ofrecen capacitación y asistencia técnica, información y apoyo al mercadeo.

El problema que tienen la ONG es especialmente su baja capacidad de autosostenibilidad. En algunos casos las ONG que buscan cierta estabilidad cambian su figura institucional de ONG a banco tomando como ejemplo a países de América del Sur y del Caribe.

d) Instituciones educativas y de capacitación

Considerando la importancia del capital humano y tecnológico en el desarrollo de las PYME en la región, las instituciones que ofrecen estos servicios potencialmente tienen un papel relevante en la promoción de la competitividad de las PYME.

Las universidades y los institutos tecnológicos en el Istmo Centroamericano y República Dominicana, habían mostrado un rezago en la calidad de los servicios educativos y de capacitación que ofrecían en relación a las necesidades de las PYME. Lo anterior es debido a una marcada deficiencia en infraestructura básica para la investigación científica y tecnológica en términos de profesores, equipo, laboratorios, bibliotecas, acceso a información técnica especializada, entre otras. Lo anterior provocó que el capital humano estuviera poco orientado hacia la productividad, la innovación y el desarrollo tecnológico y obstaculizó en algunos casos, la existencia de un sistema nacional de ciencia y tecnología.

Afortunadamente, en la actualidad se están desarrollando una serie de programas de capacitación dentro y fuera de las universidades en áreas que pueden ayudar a elevar las aptitudes empresariales y de los trabajadores de las PYME. Por ejemplo, la Universidad Centroamericana

³³ Manejan una cartera de aproximadamente 50 millones de dólares y representan una competencia real al gobierno, la superintendencia de bancos y la cooperación internacional financiera y no financiera.

(UCA) está desarrollando un Programa de Investigación en Administración de Empresas (PIADE) y Economía que funge como introducción a un programa de doctorado sobre el tema.

Además de las universidades, en la región existen instituciones que brindan capacitación técnica y cursos especializados. Por ejemplo, en Costa Rica se creó el COMPYME que es el Programa Nacional para el Fortalecimiento de las Ventajas Competitivas de las PYME. Este programa se especializa en actividades de asistencia técnica y capacitación para empresarios en ramas muy específicas como el área de alimentos, textiles, cuero y calzado con el apoyo financiero del gobierno de Taiwan. Otro ejemplo de capacitación especializada en Costa Rica es el del programa “Creando Exportadores” impartido por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Este programa tiene el objetivo de proporcionar herramientas efectivas de capacitación, información comercial y comercialización a propietarios y gerentes de PYMES debidamente constituidas, que nunca hayan exportado pero que tengan capacidad de cubrir la oferta exportable requerida, con el fin de promover su inserción en la economía internacional.³⁴ Consta de 4 etapas: 1) Capacitación empresarial en materia de exportación, 2) Capacitación especializada, 3) Información de Mercado y 4) Comercialización. PROCOMER además ofrece el programa especializado “Creando Exportadores Canadá”, capacitación con programas específicos de exportación y servicios como la organización de ferias internacionales donde participan medianas y grandes empresa.³⁵

En Nicaragua existe el Instituto Nacional Tecnológico (INATEC) el cual ofrece servicios relativos de capacitación pero poco enfocados a los sectores dinámicos de la economía. Es financiado en parte por empresarios (2% de sus gastos de planilla) y otra parte minoritaria por el Estado, por lo que su apoyo lo brinda sólo a las empresas afiliadas.³⁶

En la República Dominicana, el Instituto Dominicano de Tecnología Industrial (INDOTEC) del Banco Central realiza una serie de actividades de apoyo a la industria con énfasis en servicios de investigación y desarrollo, información técnica, capacitación, servicios analíticos y de consultoría y servicios a través de sus laboratorios sectoriales de textil, química, pieles y calzado, alimentos principalmente. De manera conjunta con el PNUD llevan a cabo el Proyecto para el desarrollo de la Micro y Pequeña Industria (PRODEMYPI). Este programa tiene el objetivo de fomentar la cooperación interempresarial de micro y pequeñas industrias en sectores específicos como la calidad y mejoramientos de procesos y tecnología. Por último, El Centro de Apoyo a la Micro, Mediana y Pequeña Empresa del Instituto Tecnológico de Santo Domingo y USAID (CAMPE-INTEC) en República Dominicana apoya la capacitación técnica, investigación e información del sector. En conjunto con otras organizaciones brinda cursos y talleres y realiza proyectos, estudios sobre temas relacionados al sector. La fundación APEC de Crédito Educativo, Inc. (FUNDAPEC) otorga créditos a personas con distintos niveles de

³⁴ Con el fin de facilitar la participación a las empresas elegibles interesadas en participar PROCOMER les financia el 70% del costo del programa por lo que las empresas participantes sólo deben cubrir el restante 30%.

³⁵ En promedio se organizan alrededor de 12 ferias al año y realizan misiones generales a México, República Dominicana, Chile, Puerto Rico y Panamá.

³⁶ Entre los problemas que presenta se encuentra una área de acción muy reducida debido a que un número considerable de empresas PYME en Nicaragua son informales y por lo tanto no cotizan en INATEC, falta de coordinación con el Banco Central y otras instancias como el IMPYME, DPYME y el FNI.

escolaridad para que financien su educación de alto contenido técnico (CEPAL, LC/MEX/R.760, 2000).

En Panamá, como un buen comienzo de la articulación que debe existir entre ciencia y conocimiento, la Ciudad del saber (CdS) ha establecido convenios con la comunidad nacional como es el caso de la Universidad de Panamá, la Universidad Tecnológica de Panamá, sobre todo con las universidades e institutos de investigación para dotarse con servicios científicos y tecnológicos de apoyo a la docencia, la investigación y la innovación tecnológica ³⁷ (BID, 2000).

En resumen, en este apartado se han mencionado algunas de las principales instituciones públicas y privadas del Istmo Centroamericano y República Dominicana con el fin de ejemplificar la tendencia en sus acciones de apoyo al desarrollo del sector PYME. De lo anterior se concluye que en general en el Istmo Centroamericano y República Dominicana está empezando a surgir una visión más estratégica de largo plazo en los esfuerzos de promoción de las instituciones relacionadas con el sector. De acuerdo con la GTZ (1999), El Salvador es un ejemplo concreto de un país del área que encamina sus esfuerzos en esta dirección. Lo anterior se puede deber en gran parte a la influencia del Libro Blanco de la Microempresa y las comisiones de trabajo de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

Especialmente en el Istmo Centroamericano donde existe una gran masa de organizaciones de apoyo al sector PYME no agrícola, creadas con fines similares se debe evitar actuar de manera independiente unas de otras, la dispersión generalizada de esfuerzos, la duplicación de acciones y la poca coordinación entre las instituciones relacionadas con el sector PYME para que su efectividad de acción sea mayor.

³⁷ Entre los cuales se puede mencionar el Laboratorio de Metrología (UTP-SENACYT), el Instituto Especializado de Análisis (UP-SENACYT), el Instituto de Investigaciones Científicas Aplicadas y Servicios de Alta Tecnología (INDICASAT-SENACYT) y laboratorios de Microscopía, Electrónica y Agrotoxicología (IDIAP), y la Dirección de Comercio Electrónico (SENACYT).

III. COOPERACIÓN E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, DESAFÍO PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LAS PYME

El entorno macroeconómico de los años ochenta y parte de los noventa para las PYME plantea un verdadero desafío para los gobiernos en materia de diseño de políticas al nivel mesoeconómico que impulse la sobrevivencia y la competitividad de las PYME. Las políticas macroeconómicas de apertura, desregulación financiera, y de equilibrio fiscal, aunado a un proceso continuo y cada vez más rápido de innovación tecnológica ha acentuado el rezago de los sectores productivos marginales. Este proceso ha dejado al sector de las PYME en una situación de particular vulnerabilidad al tener que competir en igualdad de condiciones en los mercados nacionales e internacionales con las grandes empresas. Los mayores costos unitarios de las PYME de la región atribuible a su baja escala de producción y su generalizado atraso tecnológico, han resultado en una alta mortalidad de estas empresas en años recientes y sólo un esfuerzo de nuevo tipo por parte de esas entidades productivas y de las políticas gubernamentales puede abrir nuevas vías de desarrollo a estas empresas. Esta situación requerirá un esfuerzo especial en las políticas que ayuden a desarrollar relaciones de cooperación y redes entre las PYME y que por esta vía éstas puedan abaratar costos y volverse más productivos y otro tanto o más importante que éste, que permita dar un salto tecnológico y acerque a estas empresas de alguna manera a la frontera del conocimiento en las líneas de producción en las que están involucradas.

1. Formas de cooperación de las PYME

Uno de los mayores obstáculos al desarrollo de las PYME no es su tamaño sino el hecho de actuar solas en el proceso productivo. Actualmente bajo un contexto de globalización, liberalización financiera y cambio tecnológico continuo las PYME no pueden sobrevivir en forma aislada, la única forma de hacerlo es bajo un ambiente de colaboración. De esta manera, el papel de los gobiernos, asociaciones privadas, no gubernamentales, universidades y las mismas PYME es crear un ambiente propicio para la integración colectiva en un ambiente de confianza, juntos no sólo para sobrevivir bajo el nuevo entorno mundial, sino para crecer y ser más eficientes y productivos.

De acuerdo con Albert Berry (1997) ³⁸ la competitividad de la PYME se puede incrementar formando redes y subcontratando. De acuerdo con Bianchi (1997) ³⁹ las externalidades positivas que permiten la cohesión son el resultado de un proceso histórico, aspectos sociales y culturales. Para que las PYME se vuelvan competitivas se debe fomentar la existencia de cadenas productivas y la coordinación de las acciones de los actores de la cadena productiva, de manera que las PYME del mismo tipo más débiles se vinculen a las más competitivas bajo la forma por ejemplo, de subcontrataciones. ⁴⁰

³⁸ Berry Albert (1997), SME.

³⁹ Bianchi, Patrizio (1997).

⁴⁰ Bianchi Patrizio y Di Tommaso Marco (1999).

“..en base a las experiencias asiáticas y europeas, resulta bastante evidente que en los mercados globales, las PYME exitosas son aquellas capaces de desarrollar relaciones de mercado y producción internacionales”. ⁴¹ El éxito de las PYME en Europa se debe a las ventajas de las economías de especialización que obtuvieron gracias a operar en *cluster* ⁴² o distritos distritos, redes o conglomerados de empresas o bajo un ambiente de cooperación (Bianchi y Di Tommaso, 1999). De acuerdo con Bianchi (1997) ⁴³ el éxito de las PYME en Europa se debe al hecho de ser empresas especializadas e individuales que trabajan bajo un contexto de complementariedad, de manera que es precisamente el conjunto de empresas quien adquiere un papel negociador.

El tamaño de las PYME les impide obtener ventajas en el mercado de manera individual. En el caso de las grandes empresas los elevados volúmenes de producción, calidad homogénea, abastecimiento de materias primas muy regular, entre otros les permite alcanzar ventajas tales como:

- a) Economías de Escala en la compra de materias primas, maquinaria y equipo, servicios de consultoría;
- b) Economías de Alcance;
- c) División interna del trabajo;
- d) Especialización de la producción;
- e) Obtención de créditos a mejores tasas;
- f) Compra de insumos a precios más competitivos por volumen y periodicidad;
- g) Mayor eficiencia de la mano de obra capacitada;
- h) Acceso a análisis de mercado como posicionamiento del producto en el mercado, logística, etc.
- i) Información sobre innovación tecnológica;
- j) Poder de negociación, y
- k) Representatividad

De lo anterior se deduce que la cooperatividad permite alcanzar a las PYME niveles de eficiencia que de otra forma no sería posible. Por lo tanto es muy importante y urgente lograr generar en la región una condición de confianza recíproca entre firmas individuales de tal manera que les permita sentirse parte de un organismo común y se de origen a un proceso de formación de redes entre las PYME no agrícola de los países en estudio. El gobierno, en este sentido podría ayudar.

⁴¹ Bianchi P y Di Tommaso M. (1999).

⁴² Un *cluster* se define como una concentración sectorial y geográfica de empresas que buscan obtener externalidades positivas así como el crecimiento de servicios especializados en problemas técnicos, administrativos y financieros. En cambio una red se define como un grupo de empresas que cooperan en un proyecto conjunto de desarrollo, especializándose y complementándose mutuamente para superar problemas comunes, lograr la eficiencia colectiva y conquistar nuevos mercados. Ceglie Giovanna y Dini Marco (1999). El desarrollo de *clusters* y redes de PYME en los países en desarrollo: el caso de Nicaragua, El desarrollo industrial y las pequeñas y medianas empresas, Encuentro: Revista de la Universidad Centroamericana, Año XXXI, No 50, Nicaragua.

⁴³ Bianchi Patrizio (1997).

La integración se puede clasificar en horizontal y vertical dependiendo el tipo de agentes que interactúen y en bilateral o multilateral dependiendo de la cantidad de agentes involucrados (Di Tommaso, 1999).⁴⁴

La interrelación de PYME en forma horizontal se denomina cluster mientras que la vertical se llama subcontratación (PYME con grandes empresas). Estas formas de asociación estimulan la modernización de procesos de producción, técnicas y gestión. Además abren el acceso a la información tecnológica a un menor costo.

a) Integración Verticales: son acciones entre los productores y otros agentes. La integración vertical puede ser hacia atrás, por ejemplo, cuando el agente es un proveedor o subcontratista o hacia delante cuando el agente es un comerciante o cliente. Según Berry(1997), la empresa grande que realiza la subcontratación aportará “educación” a la empresa subcontratada.

b) Integración Horizontales: cuando las acciones son entre productores del mismo bien o servicio. Por ejemplo, Mercadeo, compra de los insumos, uso de maquinaria, compartición del conocimiento. La eficiencia del cluster depende de cada uno de los participantes. Según Berry (1997) el desarrollo de sus habilidades de cada participante, generalmente depende de las instituciones de capacitación públicas.

c) Acciones bilaterales. Acciones que se llevan a cabo son por dos agentes y pueden ser horizontales o verticales.

d) Acciones que involucran una pluralidad de agentes.

La cooperación horizontal o especialización entre PYME contribuye a crear una eficiencia colectiva la cual se define como una ventaja competitiva derivada de las “*local external economies*” y acción conjunta que, a su vez, depende de una infraestructura adecuada facilidades de capacitación y el acceso a servicios públicos. Se ha observado que aquellas PYME más eficientes son las que restringen el rango de funciones que desarrollan y usan transacciones de mercado para proveerse de los productos y servicios que requieren. Este tipo de interacción da origen a economías de escala en adquisición de materia prima, inversión en infraestructura, distribución por ejemplo cuando un grupo de pequeñas empresas es capaz de proveer en conjunto un pedido extenso de un comprador grande, lo cual no sería posible de forma individual, etc.; beneficios en la diseminación de información en tecnología, en mercados, etc., beneficios en la división del trabajo las cuales pueden ser mejor alcanzadas cuando los costos de transacción son bajos.⁴⁵

En general, cuando se da la integración vertical, las grandes empresas complementan a las PYME en aquellas áreas donde estas últimas no son eficientes o ni siquiera tienen presencia. De esta manera, la necesidad de complementariedad entre grandes empresas y PYME crea la posibilidad de la existencia de vínculos verticales. Entre estas áreas se puede mencionar la de acceso a información tecnológica y control de calidad, acceso al financiamiento, asistencia en la adquisición de materias primas y tecnología, en logística, gestión financiera, etc. (Berry, 1997).

⁴⁴ Di Tommaso Marco (1999).

⁴⁵ Berry Albert (1997).

2. Políticas tecnológicas y de desarrollo productivo para las PYME

En esta parte se esgrimirán los elementos centrales de las políticas tecnológicas y de desarrollo productivo, que es un requisito central a nivel meso, para la viabilidad de las PYME de la región. El conjunto de propuestas que se presenta no es exhaustivo y trata más bien de sugerir algunas opciones de política existentes, en la medida que estas dependen no solamente del país sino también de la región y del sector al cual están dirigidas.

El debate contemporáneo sobre políticas tecnológicas y de desarrollo productivo, y en especial de competitividad industrial ha resurgido intensamente desde principios de los años noventa. Sin embargo, es prudente recordar algunos hechos para situar en su correcta dimensión, la orientación actual de las políticas de desarrollo productivo.⁴⁶

En primer lugar, para casi todos los países del estudio y en general de la región latinoamericana y del Caribe, sobresale la marcada diferencia de productividad con respecto a los países industrializados (de 3 y 5 a 1 en el caso de la mano de obra) y de 2 y 3 a 1 en el de productividad total de los factores.

En segundo lugar, la brecha de productividad continúa ofreciendo oportunidades en términos de crecimiento, ya que se pueden aprovechar las tecnologías disponibles y saltar etapas de aprendizaje.

En tercer lugar, la existencia de mercados segmentados o imperfectos reduce considerablemente la capacidad de multiplicar los encadenamientos al interior de los sistemas productivos.

En adición a lo anterior, se vislumbran cuatro hechos que parecen condicionar las opciones de política actuales:⁴⁷

- a) Las nuevas debilidades estructurales del aparato productivo desarrolladas a partir de la apertura comercial externa y la desregulación de los mercados;
- b) Los acuerdos en el marco de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) de 1994;
- c) Los cambios en la capacidad tecnológica interna y en el comportamiento del sistema innovativo nacional; y
- d) Las políticas pro mercado y el principio de subsidiariedad del Estado en la esfera gubernamental.

En general, a partir de lo planteado anteriormente y de los nuevos rasgos de la heterogeneidad estructural, el conjunto de políticas de desarrollo tecnológico y fomento

⁴⁶ CEPAL (1996).

⁴⁷ Katz (2000).

productivo que emergen, debería tener al menos tres direcciones: ⁴⁸ en el primer caso se trata de crear o completar mercados cuando éstos no existen o son demasiado frágiles (por ejemplo, los servicios de asistencia técnica de las universidades a las empresas); en el segundo caso, se busca corregir las fallas de mercado producto de externalidades e indivisibilidades propias de la esfera tecnológica; y en el último caso, orientar acciones para crear nuevas instituciones —y no nueva burocracia— y generar mayores interacciones entre los niveles centrales, los regionales y los locales (sinergias hirschmanianas en su sentido más amplio).

Para acercar a los sectores más dinámicos a la frontera de eficiencia tecnológica internacional o facilitar procesos de difusión de tecnologías y de modelos de organización de la producción. En cualquier caso, el aspecto distintivo de este nuevo grupo de políticas es su naturaleza específica para cada país y cada región.

En el caso del Istmo Centroamericano y la República Dominicana, más del 90% de empresas se ubican en el grupo de pequeña y mediana empresa, de manera que cuando se plantea el proceso de reestructuración productiva y competitividad sistémica, es necesario referirse a la reestructuración y competitividad de la PYME. En este sentido y sobre la base de las entrevistas y visitas realizadas en la región del istmo centroamericano y República Dominicana, es posible aseverar que el reto más grande consiste en lograr la correcta articulación entre los sectores empresarial, público, científico-tecnológico y financiero. Si bien el reto es el mismo para cada uno de los países estudiados, las políticas a adoptar en cada uno deben ser necesariamente diferentes y requerirán una combinación distinta de horizontalidad y selectividad, así como de acciones paralelas en lo nacional, regional y local.

Resulta también evidente que en todos los países, los estudios y propuestas sobre el tema han sido numerosos y en muchos casos fútiles, ya que el principal grupo de fallas y problemas provienen de la fase de implementación más que del conocimiento o desconocimiento del problema. Naturalmente es necesario atravesar diversas etapas de aprendizaje, muchas veces de prueba y error, hasta encontrar el conjunto adecuado de acciones que lleven en definitiva a aumentar el progreso técnico y la productividad y en última instancia, el potencial de crecimiento de la economía.

Lo anterior requiere de una nueva ingeniería institucional heterodoxa y compleja ⁴⁹ y donde el análisis neoclásico convencional aporta poco en su explicación, ya que la comprensión de lo contexto-específico es relevante al momento de explicar la coevolución de los microeconómico, lo mesoeconómico, lo macroeconómico, lo tecnológico y lo institucional, en un marco mucho más amplio de articulaciones sociales (*social embeddedness*).

a) **De las políticas industriales a las políticas de competitividad industrial**

En sentido restringido y con el objeto de hacer una distinción inicial, las políticas industriales se refieren al conjunto de acciones orientadas a aumentar la densidad del tejido

⁴⁸ Ibídem.

⁴⁹ Ibídem.

industrial; en contraste, las políticas de competitividad industrial buscan acercar los sectores existentes —particularmente el secundario— a la frontera productiva internacional.

En general en los países estudiados predominan las políticas de corte horizontal o neutral que en el mejor de los casos, buscan corregir ciertas fallas de mercado. Sin embargo, es difícil dibujar una línea clara entre las políticas industriales y otro tipo de políticas. Esto resulta evidente cuando se utilizan los instrumentos convencionales de política industrial como la promoción de tecnología, las políticas de licitaciones de los gobiernos, los subsidios y la protección de industrias “infantes”.

Consecuentemente, la política industrial descrita aquí se traslapa o combina en muchos casos, con las políticas de empleo, tecnológicas, de competencia, de comercio, de infraestructura, regionales, financieras e incluso medioambientales.

Si bien el término de “política industrial” resulta controvertido y polémico en muchos países, por el tipo de intervención que supone en economías y procesos de mercado, algunos de sus defensores argumentan que el seguimiento exclusivo de los mecanismos de mercado puede inducir a las empresas a adoptar un comportamiento nocivo para la economía en su conjunto y por ende, provocar fallas de mercado. Algunas causas que explican estas fallas de mercado se encuentran en:

- a) Las barreras de entrada en sectores donde las economías de escala son tan grandes que previenen la entrada de empresas más pequeñas;
- b) Externalidades negativas como daños al medio ambiente y
- c) Diversos factores de riesgo e incertidumbre, especialmente en grandes inversiones de investigación y desarrollo.

En contraste, los opositores de mantener políticas industriales sostienen que las fallas del gobierno ocurren tan frecuentemente como las fallas de mercado, y en no pocos casos, puede conducir a pérdidas mayores en el bienestar de la sociedad. Las fallas de gobierno pueden por o a partir de:

- a) Un conocimiento limitado de los procesos de mercado;
- b) Apoyos incondicionales o protección, especialmente al momento de evaluar criterios de desempeño de las empresas, y
- c) Apoyo selectivo o protección a un número de empresas o a un sector en particular

De lo anterior se puede concluir y reiterar que lo contexto-específico importa al momento de definir una política de competitividad industrial y por lo tanto no es posible delinear una receta de política única, ya que ésta estará en función de las condiciones y características propias de cada país y su formulación requerirá de una mezcla propia de horizontalidad y selectividad.

Tres elementos conceptuales retomados de la economía de la innovación pueden ayudar a sustentar la formulación de las nuevas políticas de fomento productivo y desarrollo tecnológico mencionadas en este capítulo:

a) Cambio tecnológico incremental y radical (*incremental and radical technological change*)

El patrón prevaleciente de innovación en la industria y en otras esferas de la actividad económica es el del cambio tecnológico incremental. Lo que ocurre en forma menos frecuente es el cambio tecnológico radical, cuando una industria establecida introduce tecnologías de producto o de proceso que vuelven el conocimiento acumulado de otras empresas de la misma industria, completamente obsoleto.

b) Racionalidad delimitada (*bounded rationality*)

La racionalidad delimitada se refiere a la incapacidad de las empresas de optimizar sus actividades, debido al enorme esfuerzo que requeriría obtener y procesar toda la información relevante. En este concepto se extrapola el hecho de que las empresas no buscan de manera consistente maximizar su tasa de ganancia y se satisfacen por ende, con ganancias que consideran aceptables.

c) El peso de la trayectoria (*path dependency*)

El desarrollo económico se define por el peso de la trayectoria. Una vez se adopta una decisión en determinado punto del tiempo, una senda específica y tecnológicamente definida será perseguida, incluso si después de hacerlo surgen dudas sobre si esta senda era la óptima.

Los tres factores anteriores pueden ser explicados a través de una simple observación: la innovación no es un evento, es un proceso. Una vez se define la senda de desarrollo, la innovación se convierte en un proceso acumulativo e interactivo de aprendizaje.

A partir de lo planteado anteriormente y del debate reciente de políticas de fomento productivo, se sugieren al menos cuatro áreas de política pública y reingeniería institucional para la reestructuración productiva y competitividad de las PYME:

a) Políticas de competencia orientadas a controlar las nuevas formas de *dumping* y varios tipos de prácticas anticompetitivas.

b) Políticas de desarrollo productivo y tecnológico capaces de articular las políticas horizontales, sectoriales y regionales de innovación y desarrollo productivo. Una forma de

hacerlo es a través del fortalecimiento de los sistemas nacionales de innovación.⁵⁰ A este nivel de política, se pueden distinguir cinco áreas desagregadas de políticas:⁵¹

- Políticas relacionadas con la desarticulación de cadenas productivas y la pérdida de participación relativa del grupo PYME. La importancia de las PYME en la estructura económica y productiva es de sobra conocida y su vinculación se da por la contribución positiva o negativa a la productividad, por su incidencia en la competitividad sistémica de algunos sectores dinámicos de la economía como la maquila de confección, por su dinámica de innovación, adaptación e imitación, por su flexibilidad y rapidez para llegar a mercados, por la posibilidad de operar en series cortas de producción y por la capacidad de generar empleos.
 - Políticas para consolidar el sistema de innovación nacional y acelerar la creación y difusión de tecnología (Véase una representación más esquemática en el Gráfico 2). Para los países centroamericanos y República Dominicana es claro que el patrón de especialización productiva lo ha trazado la industria maquiladora de confección y equipos electrónicos, por lo que el sistema de innovación nacional debería reflejar esta realidad del aparato productivo regional.
 - Políticas orientadas a incrementar el presupuesto nacional de I y D que en ningún caso alcanza el 1% del PIB en los países analizados. Esto permitirá impulsar y estimular la creación o incubación de nuevas empresas de base tecnológica, como las de *software* o biotecnología.
 - Políticas orientadas a incrementar los gastos de investigación como detonador de externalidades para los esfuerzos del sector privado.
 - Políticas relacionadas con la formación de recursos humanos, lo cual implica no sólo un mayor presupuesto en educación, sino además una reorientación de los planes de estudio, una recalificación del capital humano disponible y una readaptación de los requerimientos de la formación profesional para alcanzar una oferta de calificaciones altamente especializada.
- a) Políticas que estimulen el encadenamiento de las PYMES en los patrones actuales de especialización productiva.
- b) Políticas orientadas a desarrollar la capacidad innovativa a partir de las interacciones de lo regional con lo local, a fin de desarrollar complejos industriales (*clusters*) sectoriales, en el marco de los modelos de desarrollo endógeno y territorial.

⁵⁰ Se entiende por sistema nacional de innovación al conjunto de agentes, instituciones y normas de comportamiento de una sociedad que determinan el ritmo de importación, generación, adaptación y difusión de conocimientos tecnológicos en todos los sectores productores de bienes y servicios. Las actividades de formación de recursos humanos y la banca de fomento y desarrollo son parte integral del sistema.

⁵¹ Katz (2000), *op. cit.*

c) Políticas selectivas en instituciones y orientaciones constitutivas del nivel meso como la infraestructura, el financiamiento. La protección ambiental (véase el gráfico 3).

Para lograr lo anterior es indispensable que todos los esfuerzos sean parte integral de una política global de competitividad y no un simple cúmulo de iniciativas aisladas. Se insiste en la necesidad de buscar el equilibrio razonable de horizontalidad y selectividad como componente central de la política pública que aquí se propone, a fin de crear sinergias y complementariedades e inducir ventajas comparativas dinámicas de largo plazo en sectores cercanos o complementarios al patrón actual de especialización productiva.

Gráfico 2: EL SISTEMA NACIONAL DE INNOVACIÓN

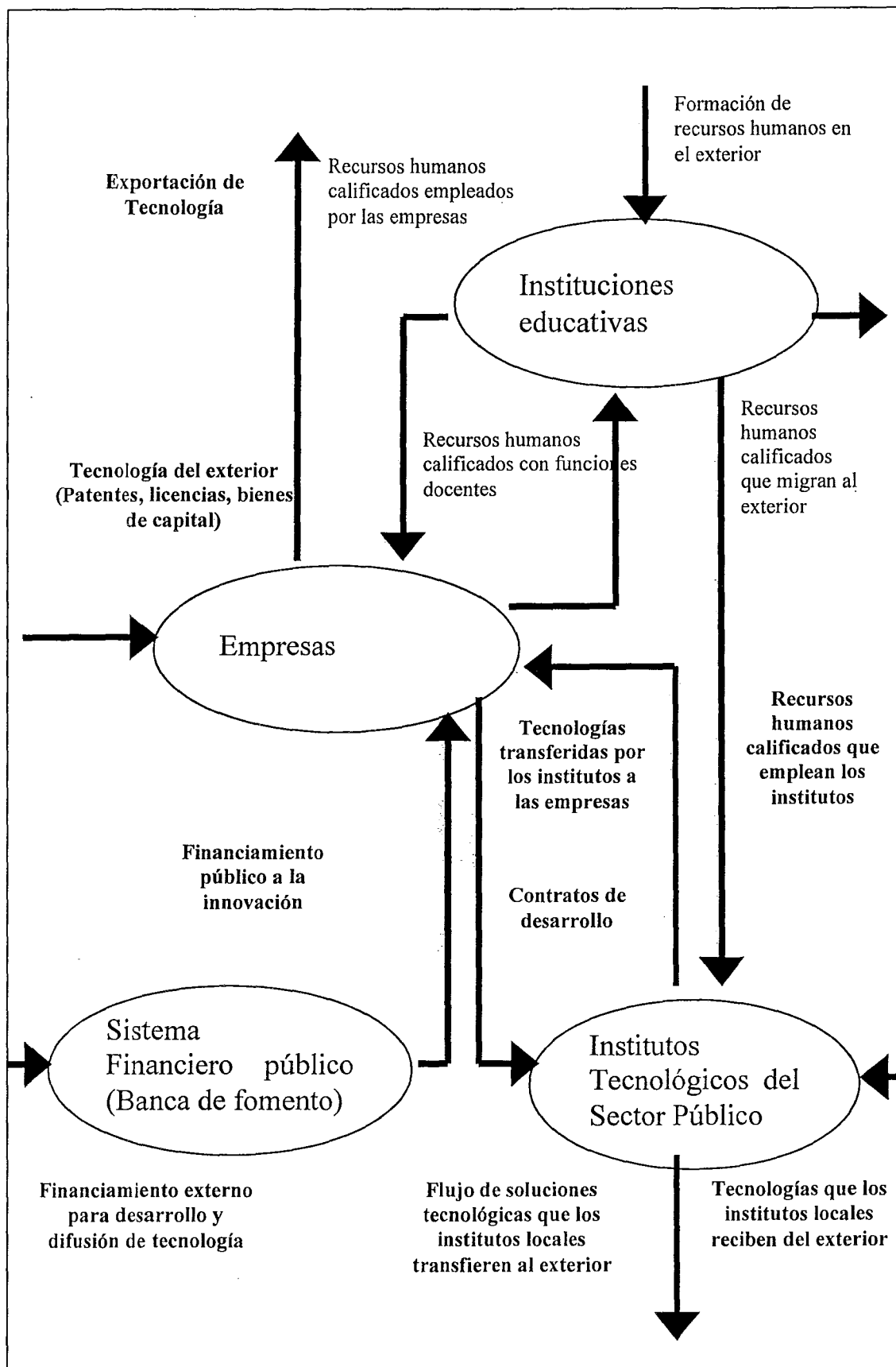
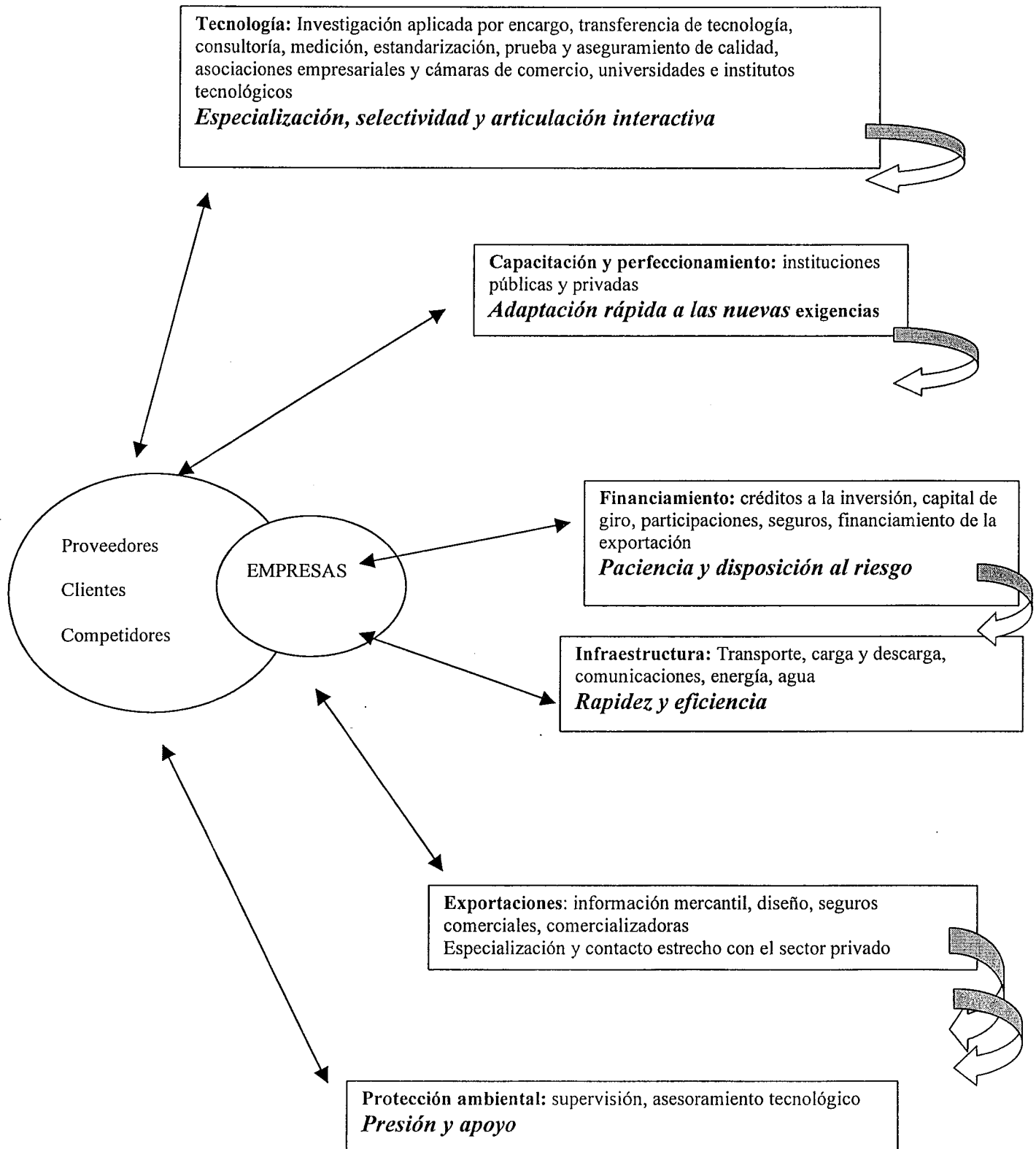


Gráfico 3

**POLÍTICAS SELECTIVAS Y FACTORES ESPECIALIZADOS: INSTITUCIONES
Y ORIENTACIONES CONSTITUTIVAS DEL ESPACIO MESO**



Por razones de asimetría de información, mal funcionamiento de los mercados de capitales y falta de acceso a los servicios adecuados de asistencia técnica, el grupo PYME en la región ha sufrido en gran parte, la mortalidad de empresas y el rompimiento de importantes cadenas productivas. Se sugiere actuar de manera concreta en:

- a) Fortalecer las capacidades estratégicas de las PYME, especialmente en la búsqueda o generación de nuevas oportunidades de negocios;
- b) Apoyar la difusión de las nuevas tecnologías de información y gestión;
- c) Estimular la difusión de mejores prácticas de control de calidad e ingeniería en el diseño de productos, a través de una mayor integración a las cadenas de valor agregado y la incorporación de nuevos servicios a la producción, y
- d) Facilitar los procesos de instalación y consolidación de nuevas empresas.

Todo lo anterior es posible si se amplía el horizonte de mercado de la PYME, en la esfera local e internacional, investigando sobre nuevos mercados locales e internacionales; innovando en las modalidades de comercialización; mejorando la organización de la logística y la distribución; identificando representantes y distribuidores; invirtiendo en el desarrollo de marcas e imagen de productos y especializando el servicio de posventa. Dado el tamaño de las empresas, el desarrollo colectivo o en redes de algunas de estas actividades es incuestionable. La política pública surge aquí como el elemento facilitador e inductor de estos procesos.

La adopción de normas y estándares de calidad (ISO 9000, ISO 14000) serán las nuevas herramientas de competencia para propiciar la internacionalización de las PYME. En este aspecto en particular se sugiere aprovechar los espacios de apertura regional (por ejemplo, la ampliación de beneficios a los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y los diversos tratados de libre comercio) como las plataformas de despegue.

Finalmente, es necesario avanzar con mayor determinación en la corrección de fallas de mercado en el área del financiamiento, la cual a pesar de los grandes avances y esfuerzos encaminados en los últimos años, continúa teniendo un enfoque puramente instrumental e insuficiente para corregir las imperfecciones del mercado financiero. A partir de la liberalización de los mercados financieros internos, han predominado las iniciativas de eliminación de subsidios a la tasa de interés y se han concentrado en la reducción de los costos de transacción y en los costos involucrados con el suministro de información, lo cual ha llevado a instrumentar mecanismos de organización de "segundo piso" con los criterios predominantes de no redundancia, focalización, adicionalidad y neutralidad. El factor distintivo de esta nueva forma de política crediticia debe ser la neutralidad de la banca de segundo piso en materia de acceso al crédito por empresas provenientes de diversos sectores productivos, de tal manera que el acceso dependa de la evaluación que realice la banca de primer piso y de la calidad crediticia de los solicitantes.⁵²

⁵² Held (1999).

En conclusión, se sostiene que las políticas de desarrollo productivo e innovación tecnológica orientada a la PYME (especialmente manufacturera), deben plantearse sobre la base de condiciones territoriales endógenas de crecimiento y considerando los aspectos ya mencionados de competitividad sistémica, donde sobresale la integración en redes sectoriales y de productos específicos. Las opciones son muchas; no obstante algunos de los instrumentos que sobresalen por su capacidad de adaptación en los países de Centroamérica y República Dominicana son: creación de empleo, fomento de la subcontratación y encadenamientos hacia delante y hacia atrás, creación y desarrollo de clusters, parques y distritos industriales, programas de capacitación para empresarios y trabajadores y fomento de exportaciones y vínculos con universidades y centros de investigación.

En el corto plazo, las opciones mínimas de política para las PYME se pueden circunscribir a prolongar el nivel de subsistencia o acumulación simple de las empresas, minimizando las “defunciones” en los sectores “dinámicos”. Asimismo, se puede procurar robustecer el nivel y profundidad de eslabonamientos, especialmente en los sectores de maquila de confección. En el mediano plazo, las opciones pasan necesariamente por un proceso de reingeniería institucional, aumento de la productividad total de los factores e integración a través de un proceso de interacción de agentes locales, instituciones, gobierno, empresarios en un sistema de innovación nacional. Es claro que el sector por sí solo no puede hacerlo y por ende, la participación del estado en la política pública requerirá de una buena dosis de horizontalidad y selectividad para crear las condiciones necesarias para su logro.

IV. PERSPECTIVAS: DESAFÍOS PARA LA PYME CENTROAMERICANA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

Muchas pequeñas y medianas empresas de la región centroamericana han quedado al margen del mercado internacional en la etapa de globalización, apertura comercial e impulso al sector exportador de las últimas dos décadas. Asimismo, este sector se ha vuelto más vulnerable en el mercado nacional, donde han perdido progresivamente la protección de los aranceles relativamente altos de los años setenta y ochenta y han enfrentado una fuerte competencia por parte de los productos importados. No obstante su difícil situación competitiva, las MIPYME no han dejado de jugar —ni de dejarán de hacerlo— un papel crucial en el plano económico y social, al absorber la mayor parte de la mano de obra en el sector de manufactura, comercio y servicios.

En los próximos años tanto la incursión de los países de la región en los mercados internacionales como su situación competitiva en el mercado nacional enfrentará nuevos desafíos. En primer lugar, aunque los países centroamericanos en materia de comercio internacional se han abierto ampliamente, deberán profundizar este proceso como resultado de los nuevos tratados de libre comercio firmados individualmente (Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Costa Rica y México, TLC de Nicaragua con México) o en grupo (del Triángulo Norte con México), o bien, como consecuencia de los acuerdos regionales más amplios que están en gestación como el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCA) y los acuerdos internacionales plasmados en la Organización Mundial del Comercio (OMC) de rebajas arancelarias generalizadas a nivel mundial. A lo anterior se agregan otros acuerdos, como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) con vigencia hasta el año 2005 y el fin del Acuerdo Multifibras también en el año 2005, así como el fin del régimen de la maquila para México a partir del 2000, todos los cuales pueden afectar al sector del vestuario y la confección de la región.

Esta tendencia a la liberalización del comercio plantea oportunidades y retos a los países de la región y, dentro de ella, las PYME (después de las microempresas) son el sector productivo menos competitivo, con pocas excepciones, y por tanto, más vulnerable. Es decir, se pueden abrir nuevos mercados para las exportaciones centroamericanas, proceso en el que podrían participar más activamente las PYME pero, al mismo tiempo, la exposición a una competencia más intensa por parte de las importaciones y en mercados externos será mayor. El sector confección, donde existen considerable número de PYME, es un claro ejemplo en este sentido. La eventual eliminación de cuotas de importación por parte de los Estados Unidos a partir del fin de la ICC y del Acuerdo Multifibras puede mejorar las posibilidades de los países de tener acceso a ese mercado, pero al mismo tiempo éstos tendrán que enfrentarse a poderosos competidores (China y Vietnam, entre otros). Así, sólo se podrán aprovechar estas nuevas oportunidades si mejora la competitividad de las empresas de la región y el esfuerzo más grande lo tendrá que hacer el sector de PYME.

En segundo término, esta mayor inserción en el mercado internacional se da en medio de crecientes exigencias mundiales respecto a la calidad de los productos. A ello ha conducido la revolución en telecomunicaciones, entre otros, gracias a lo cual hay una acelerada tendencia a la armonización de estándares de la calidad requerida de los productos a nivel mundial. Ello

conlleve, por ende, una necesidad cada vez mayor de obtener la certificación de la calidad del producto por parte del fabricante con el fin de cumplir con las exigencias del comprador.

También las grandes empresas nacionales que compiten con importaciones o que exportan exigen garantía de la calidad de los productos que adquieren. Así, el no poder cumplir con estos requisitos, obstaculiza la recomposición o ampliación de cadenas productivas dentro de los países y las posibilidades de incorporar un mayor valor agregado a los bienes fabricados domésticamente. Muchos de estos productores prefieren importar sus insumos y maquinaria a proveedores extranjeros con reconocida calidad de producción. De esta forma, si una de las soluciones a la marginación de las PYME de los sectores más dinámicos es incorporarse eficientemente a cadenas de valor agregado, clusters o u otras formas de asociación productiva territorial, las PYME deberán alcanzar niveles de calidad del producto internacional para este fin. El acceder a los mercados competitivos que exigen certificación del producto requiere un esfuerzo verdaderamente sistémico, donde el nivel meso es particularmente importante, y en que el productor tendrá oportunidad de tener acceso a la información sobre los estándares de calidad internacional, los sistemas de metrología que le permitan tener una descripción de su producto y acceso y recursos necesarios para conseguir la certificación.

El tercer desafío de las PYME enfrentarán con más fuerza en los próximos años es la exigencia nacional e internacional es la de mejorar su desempeño ambiental. Tanto las comunidades que son víctimas de la contaminación del suelo, aire y agua, como los socios comerciales internacionales están encontrando nuevos canales de expresión para exigir una solución a los problemas ambientales. La evolución institucional y el marco legal,⁵³ así como la adopción de normas ambientales reflejan esta creciente preocupación en la región. Al igual que las exigencias de mejor calidad de los productos, las que atañen a los estándares ambientales abren oportunidades y plantean retos también. El mejorar el récord ambiental de las PYME y el acceder a las certificaciones ambientales (ISO 14000, por ejemplo) puede abrir nuevos nichos muy dinámicos a nivel internacional para exportar esos productos. Al mismo tiempo, el no mejorar tal desempeño puede cerrar puertas e incluso hacer a los exportadores víctima de sanciones u otras medidas.

Un cuarto reto para los países de la región será aprovechar de manera sustentable sus recursos naturales para mejorar sus estándares de vida y hacer uso del potencial que éstos ofrecen. Así, es necesario, por ejemplo, que los países del área se mantengan como secuestradores netos de CO₂ de forma de poder vender estos servicios en el mercado internacional de carbono y así poder financiar al menos en parte la conservación de sus bosques, que actualmente sufren una rápida degradación. Este tipo de servicios ambientales requiere que las emisiones se reduzcan desde todas las fuentes emisoras. Considerando que las pequeñas y medianas manufacturas son altamente contaminantes por unidad de producto (más no en términos absolutos), deberán mejorar sustancialmente sus métodos de producción para cumplir con los nuevos requisitos. En este caso, las PYME potencialmente tienen acceso a apoyos internacionales importantes que están disponibles para proteger el medio ambiente global, pero que también les proveería de una oportunidad de obtener tecnología moderna que no sólo no contamine sino también haga más eficiente su procesos productivos.

⁵³ Todos los países de la región contaban con una ley del medio ambiente a fines de la década de los noventa.

Finalmente, y considerando lo precaria de la condición de los trabajadores de las PYME, los estándares laborales cada vez más altos exigidos por las contrapartes comerciales internacionales pueden poner en serios aprietos a estas empresas. Esto puede ocurrir aun cuando la empresa no exporte directamente. Basta que produzca algún insumo importante para un producto de exportación para que incurra en el riesgo de ser excluido del mercado por las condiciones laborales en la empresa. Por tanto, si las PYME aspiran a una mayor competitividad en el mercado nacional e internacional, deben mejorar las condiciones para sus trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

- Alajuela, INCAE/CLACDS (Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible) y HIID (Harvard Institute for International Development) (1999), *Centroamérica en el siglo XXI: Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible*.
- Altenburg, Tilman, Hillebrand Wolfgang, Meyer-Stamer, Jörg (1998), *Building Systemic Competitiveness Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand*, German Development Institute GDI, Berlín, mimeo.
- Arroyo, Jorge (2000), *SI-PROMICRO: La Web en apoyo de los servicios de desarrollo empresarial en América Central*, San José, agosto, mimeo.
- Banco Nacional (1999) *Memoria 1999-1985 Aniversario*, San José, Costa Rica.
- Barboza Flores, Sonia, *Incubación de empresas y parques tecnológicos*, XII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial, Costa Rica.
- Berry, Albert (1997), *SME Competitiveness: The Power of Networking and Subcontracting*, No.IFM-105, Washington, D.C., January.
- Bianchi, Patrizio (1997), *Nuevo Enfoque en el diseño de políticas para las PYME*, Centro Lindavista: (centro de investigación, información y apoyo a la cultura, a.c.), y Fundación fondos productivos para el desarrollo social, i.a.p.
- Bianchi Patrizio y Miller Lee M. (1999), *Innovación y Territorio: Políticas para las pequeñas y medianas empresas*, editorial His, México.
- Bianchi y Di Tommaso (1999), *El desarrollo industrial y las pequeñas y medianas empresas*, "El papel de las PYMES en un escenario global de cambio: hacia un nuevo enfoque de políticas", Revista de la Universidad Centroamericana, Encuentro, Año XXXI, No. 50/1999 (1999)Nicaragua.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2000), *Estrategia, Instrumentos y Evaluación para Apoyo a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME)*, Consenso de un taller de trabajo realizado en Panamá, septiembre, mimeo.
- Boltho, Andrea y Holtham, Gerald, *The Assessment: New Approaches to Economic Growth*, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 8, No. 4, mimeo.
- Cámara de Industria de Costa Rica, mimeos.
- Castiglia, Miguel Angel, El programa nacional de empleo y desarrollo social de Costa Rica.

- Castillo Artavia, Geovanny y Eduardo Bonilla Herrera (2000) *Características, problemática e importancia de la microempresa y la pequeña empresa en el sector informal de la economía*, Organización Internacional del Trabajo (OIT), PRONAMYPE, Proyecto PROMICRO, Oficina de actividades para los empleadores, febrero.
- Ceglie Giovanna y Dini Marco (1999) El desarrollo de *clusters* y redes de PYME en los países en desarrollo: el caso de Nicaragua, El desarrollo industrial y las pequeñas y medianas empresas, Encuentro: Revista de la Universidad Centroamericana, Año XXXI, No 50, Nicaragua.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1997), *Promoción del ahorro en condiciones de apertura y liberalización financiera en Centroamérica y la República Dominicana* LC/MEX/R.596 (SEM.80/2), mayo.
- (1998), *La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo* (LC/MEX/R.666 (SEM.88/2)), octubre, México, D. F.
- (1990), *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, LC/G.1601 (SES.23/4), Santiago, 185 pág.
- (1999), *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe en el nuevo modelo económico* (LC/R.1957).
- (2000), Desarrollo económico y social en la República Dominicana: Los últimos 20 años y perspectivas para el siglo XXI, (LC/MEX/R.760) México, D. F., julio.
- Ciudad del Saber, *Correo del Saber*, Edición Especial (2000), *Logros y perspectivas de la Panamá*, diciembre, 1999-agosto, 2000, mimeo.
- Comité Coordinador (1996), *Libro Blanco de la Microempresa*, El Salvador, Centroamérica, noviembre.
- CONAMYPE (Comisión Nacional de la micro y pequeña empresa) (2000), *Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa*, Documento preliminar, El Salvador, septiembre, mimeo.
- Davide Parrilli, Mario (1999) *Revista de la Universidad Centroamericana, Encuentro, Año XXXI, No. 50/1999 (1999), El desarrollo industrial y las pequeñas y medianas empresas*, "La economía de las PYMES en Nicaragua", Nicaragua.
- Di Tommaso Marco (1999), Eficiencia colectiva y *cluster* de empresas: los nodos de la política, El desarrollo industrial y las pequeñas y medianas empresas, Encuentro: Revista de la Universidad Centroamericana, Año XXXI, No 50, Nicaragua.

- Dosi, Giovanni (1982), "Technical paradigms and technological trajectories. Suggested interpretations of the determinants and directions of technical change", *Research Policy*, Vol. 11, No. 3.
- (comp.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Printer Publishers.
- Encuentro - Revista de la Universidad Centroamericana, Año XXXI, No. 50/1999 (1999), *El desarrollo industrial y las pequeñas y medianas empresas, PYMES e industrialización en Nicaragua, La experiencia italiana, Sector industrial y globalización, Cadenas industriales, Los clusters de empresas, La cultura como recurso para el desarrollo*.
- Esser Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jorg Meyer-Stamer (1996), *Systemic Competitiveness, New Governance Patterns for Industrial Development*, Londres, DIE.
- (1996), *Systemic Competitiveness, New Governance Patterns for Industrial Development*, Londres, DIE.
- Fajnzylber, Fernando (1988), "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista de la CEPAL* No. 36, págs. 1-24.
- Fondo Hondureño de Inversión Social (FHIS II) y ONUDI (1995), *Memoria del Seminario Regional, "Metodología de Reconversión Industrial para la Micro y Pequeña Industria en Centroamérica en el Marco de la Especialización Flexible"*, Serie C. Memorias, octubre, Honduras.
- Freeman, Chris y Luc Soete (1997), *The Economics of Industrial Innovation*, MIT Press, Gran Bretaña Hillebrand, (1991).
- Freeman, Chris (1995), "The National System of Innovation in historical perspective", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 19, No. 1.
- FUNDES, Costa Rica, Folletos informativos.
- Gaceta Oficial, Organo del Estado (2000), Año XCVI, No. 24 064, Panamá, R. de Panamá, mayo.
- (2000), Año XCVI, No. 24 106, Panamá, R. de Panamá, julio.
- GTZ (Deutsche Gesellschaft für - Technische Zusammenarbeit, Cooperación Técnica Alemana) (1999), *La promoción a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en América Central: Instituciones, políticas e instrumentos de Fomento en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador*.
- Held, Günther (1999), "Políticas de crédito para empresas de menor tamaño con bancos de segundo piso: experiencias recientes en Chile, Colombia y Costa Rica", serie *Financiamiento del desarrollo*, No. 84 (LC/L.1259-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- INAMU, PRONAMYPE, PROMICRO/OIT, *La mujer microempresaria en Costa Rica: Años 90*, Cuaderno de Trabajo No. 5.
- INCAE y HIID (1999), *Centroamérica en el Siglo XXI: una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible*.
- Katz, Jorge (2000), *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, Chile.
- Knorringa, Peter and Meyer-Stamer Jörg Meyer (1998), *New Dimensions in Local Enterprise Co-operation and Development: From Clusters to Industrial Districts*, Germany, November, mimeo.
- Leal, Gastón, Buezo, Carlos (1997), *El diagnóstico de la micro y pequeña empresa costarricense, sus conclusiones y recomendaciones revisadas y resumidas 1988-1995*. En Simposio Las Pymes de cara al Area de Libre Comercio de las Américas (6 de agosto, 1997: San José, Costa Rica).
- Messner Dirk (1998), *New Perspectives of International and German Development Policy*, INEF Report, Heft 33/1998, Germany, mimeo.
- Meyer-Stamer Jörg (1998), *Clustering, Systemic Competitiveness and Commodity Chains: How Firms, Business Associations and Government in Santa Catarina/Brazil Respond to Globalization*, Institute for Development and Peace, University of Duisburg, Germany, March, mimeo.
- (1998), *Industrial Policy for Competitiveness and Sustainable Development*, Working Paper No. 7, Institute for Development and Peace, University of Duisburg, Germany, September, mimeo.
- (1999), *From Industrial Policy to Regional and Local Locational Policy: Experience from Santa Catarina/Brazil*, Great Britain, mimeo.
- (1999), *Participatory Appraisal of Competitive Advantage (PACA) (Projeto Marketing Municipal) A Methodology to Support Local and Regional Development Strategy Initiatives, based on the Systemic Competitiveness Concept*, Institute for Development and Peace, University of Duisburg, Germany, November, mimeo.
- (1999), *Stimulating Growth, Improving Competitiveness in Brazil: Beyond Industrial Policy and Outsourcing Responsibility*, Institute for Development and Peace, University of Duisburg, Germany, February, mimeo.
- (1999), *What can Business Associations do to stimulate Local and Regional Economic Development? Experience from Santa Catarina, Brazil*, Institute for Development and Peace, University of Duisburg, Germany, October, mimeo.

- Meyer-Stamer Jörg/Wältring, Frank (2000), *Behind the Myth of the Mittelstand Economy. The Institutional Environment Supporting, Small and Medium-Sized Enterprises in Germany*, INEF Report, Report 46/2000, Institute for Development and Peace, University of Duisburg, Germany, mimeo.
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica (2000), documento interno.
- Mora Jiménez, Henry (2000) *Síntesis y comentarios a los resultados del foro "Hacia un sistema integrado de apoyo para la pequeña y mediana industria" (Asamblea legislativa, 3 de marzo del 2000)*, marzo.
- Nacional Financiera (2000), *El Mercado de Valores*, México, septiembre.
- Narvaés Eddy y Davide Parrilli Mario (1999), El mercado de exportación: la única vía de *salida* para Nicaragua, El desarrollo industrial y las pequeñas y medianas empresas, Encuentro: Revista de la Universidad Centroamericana, Año XXXI, No 50, Nicaragua.
- North, Douglas (1996), "Economic performance through time: the limits to knowledge", Seattle, Washington, Universidad de Washington, agosto, inédito.
- Peres Núñez, Wilson (1997) *Políticas de competitividad industrial: América Latina y el Caribe en los años noventa*, Siglo veintiuno editores, Madrid, España, 307 págs.
- PNUD y ONUDI (1999), *Introducción a la Integración Productiva*, Estados Unidos.
- Pombo, Pablo (1999), *La financiación de la microempresa y el problema de las garantías*, Septiembre-Diciembre, Venezuela, mimeo.
- Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Nueva York.
- PROCOMER - Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica - Folletos informativos.
- *Programa Bolívar. Formas de la asociación de producción: herramientas para mejorar el nivel de competitividad*. En Simposio Las Pymes de cara al Área de Libre Comercio de las Américas (6 de agosto, 1997: San José, Costa Rica) 8 págs.
- PROMICRO/OIT (2000a), *La microempresa en América Central*, Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa, (RLA/99/M05/NET)", Organización Internacional del Trabajo (OIT), San José, Costa Rica.
- (2000b) *La microempresa de los noventa en Costa Rica*, "Cuadernos de trabajo", Programa Nacional de Apoyo a la micro y pequeña empresa (PRONAMYPE), Proyecto Centroamericano de apoyo a programas de microempresa (PROMICRO-OIT), 2, San José, Costa Rica, agosto.

- (2000c) *La microempresa en Panamá: Importancia, características y evolución durante los años 90*, "Cuadernos de trabajo", Dirección general de pequeña empresa, Ministerio de Comercio de Panamá (DGPE/MICI), Fundación para el desarrollo sostenible (FUNDES-PANAMÁ), Sistema de información y análisis laboral de la OIT (SICAL-OIT) - PROMICRO-OIT - 4, San José, Costa Rica, julio.
- (2000d) *La mujer microempresaria en Costa Rica: Años 90*, "Cuadernos de trabajo", Instituto Nacional de las mujeres (INAMU) - Programa Nacional de Apoyo a la micro y pequeña empresa de Costa Rica (PRONAMYPE) - PROMICRO-OIT - 5, San José, Costa Rica, agosto.
- *Situación actual y necesidades de las PYME*. En simposio. Las Pyme de cara al área de Libre Comercio de las Américas, 6 de agosto de 1997, San José, Costa Rica, 6 págs.
- República de Panamá, *Ley No. 33 (De 25 de julio de 2000)*, para el fomento a la creación y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa (G.O. No. 24106 del Viernes 28 de Julio de 2000), *Ley No. 8 (De 29 de Mayo de 2000)*, De la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (G.O. No. 24064 del Miércoles 31 de Mayo de 2000), Panamá, República de Panamá, agosto.
- Trejos, Juan Diego (1999) *El mercado laboral no agrícola en Costa Rica en los noventa: Estado de la Microempresa*. San José. Cuadro 13, pág. 31
- Villalta, Rafael, *Programa de apoyo al sector social productivo de Costa Rica*.
- Zevallos V., Emilio G. (1999) *PyME ó EMPRESA MEDIA, repensando conceptos*, Junio, mimeo.
- Zúñiga Fernando y Briceño Edgar (1999), *La promoción de la Micro, pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Instituciones, políticas e instrumentos*, Proyecto PROMICRO-OIT/RLA/95/MO5/NET, Costa Rica.

Anexos

Cuadro A-1

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DEL SECTOR MIPYME EN CENTROAMÉRICA

Institución/País	Microempresa		Pequeña empresa		Mediana empresa	
	Número de empleados	Activos máx. dólares	Número de empleados	Activos máx. dólares	Número de empleados	Activos máx. dólares
Costa Rica						
Ministerio de Economía	1 a 10	-	6 a 30	250 000	31 a 100	500 000
O.I.T.	1 a 4					
CEPAL	1 a 5					
Banco Nacional de Costa Rica	1 a 5					
B.C.I.E.	1 a 5					
Promype	1 a 5		6 a 40			
Fondos ROC	1 a 5		1 a 60		1 a 60	
PAPIC/U.E.	1 a 5		6 a 40			
PRONAMYPE	1 a 9		10 a 20			
Banco popular	1 a 10					
Banco del Comercio	1 a 5					
FUNDES	1 a 10					
El Salvador						
Ministerios: (Planificación/RREE, Economía)	1-5					
LBM	1-10					
SIAPE			5-99			
PROPEMI/FUSADES	1-10	11 400	11-19	85 700		
BMI/Sistema Financiero	1-9	30 000				114 300
FOMMI	1-9					
GTZ/ANEP Y EMPRENDE	1-9		10 a99	400 000
Propuesta del consultor nacional	1-9		10-19		20-99	
Guatemala						
SIMME	1 a 10	18 400	L 25	36 800	L 50	92 000
BCIE a/	1 a 5		6 a 40		L 60	
Propuesta del consultor nacional	1 a 15	153 a 15 300	1 a 40	4 600 a 153 400	4 a 200	30 700 a 307 000
INE b/			5 a 49		50 a 199	
Honduras						
Del Campo	1 a 4		5 a 20		20 a 100	
COHEP					20 a 150	16 000 a 3 000 000
Foro SECPLAN	1 a 10		L 25			
Nicaragua						
Directorio Económico Urbano	1 a 5		6 a 20		21 a 50	
Estudio: PRO-PYME/MEDE, -BID	1 a 5	2 300	L 20 a 25	9 200	>25	45 800
MEDE c/	2 ó más				L 100	
INPYME			10 ó más		L 100	
Internacionales						
Mercosur	1 a 20	Nd	21-100	Nd	101 a 300	Nd
DYNAMIPE – Uruguay	1 a 4	20 000	5 a 19	50 000	20 a 99	350 000

Fuente: GTZ (1999).

Fuente para Costa Rica, Zúñiga Fernando y Briceño Edgar (1999).

a/ El BCIE en Guatemala sólo establece criterios por número de empleados y a partir de eso concede créditos señalando techos en Q60 000 para la micro, Q450 000 para la pequeña y Q1 200 000 para la mediana.

b/ En Guatemala el INE hace una clasificación especial que aquí se ha reagrupado para hacer comparable la clasificación con el resto de la región. Ellos distinguen: pequeña de 5 a 19; pequeña-mediana de 20 a 49, mediana-mediana de 50 a 99; mediana-grande de 100 a 199.

c/ Hoy ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MFIC).

d/ Nota: En la MYPE, generalmente se incluye el propietario y trabajadores familiares no remunerados; sin embargo, no siempre se especifica.

Cuadro A-2

COSTA RICA: INDICADORES POR SEGMENTO DE LA PYME

Indicadores por segmento de la PYME	Total	Pequeña	Mediana
Número de establecimientos	4 525	3 000	1 525
Participación del sector en el parque empresarial (%)	1.81	1.20	0.61
Total de empleos generados (personas ocupadas)	139 420	79 500	59 920
Contribución al empleo nacional % de la PEA urbana ocupada	10.71	6.11	4.60
Contribución al empleo % del total de la PEA urbana ocupada en industria, comercio y servicios	18.97	8.92	10.05
Promedio de empleos generados por empresa (personas ocupadas)	30.81	26.50	39.29
Distribución de los establecimientos por sectores económicos (en % del número de establecimientos MIPYME)			
-Industria	n.d	n.d	n.d
-Comercio	n.d	n.d	n.d
-Servicios	n.d	n.d	n.d
Distribución del empleo generado por sector económico: (en % del total de la PEA urbana ocupada en la MIPYME)	n.d		n.d
-Industria	n.d	n.d	n.d
-Comercio	n.d	n.d	n.d
-Servicios	n.d	n.d	n.d
Promedio del valor agregado por empresa y por segmento (%)	n.d	30	328
Localización urbana/rural	predominantemente urbana		

Fuente: Zúñiga y Briceño (1999) y cálculos propios.

Cuadro A-3

EL SALVADOR: INDICADORES POR SEGMENTO DE LA PYME

Indicadores por segmento de la PYME	Total	Pequeña	Mediana
Número de establecimientos	2 773	1 493	1 280
Participación del sector en el parque empresarial (%)	2.6	1.4	1.2
Total de empleos generados (personas ocupadas)	71 608	20 087	51 521
Contribución al empleo nacional % de la PEA urbana ocupada	7.8	2.2	5.6
Contribución al empleo % del total de la PEA urbana ocupada en industria, comercio y servicios	21.3	6.0	15.3
Promedio de empleos generados por empresa (personas ocupadas)	25.8	13.5	40.3
Distribución de los establecimientos por sectores económicos (en % del número de establecimientos MIPYME)			
-Industria	24.4	21.3	28.0
-Comercio	34.8	37.2	32.0
-Servicios	40.8	41.5	40.0
Distribución del empleo generado por sector económico: (en % del total de la PEA urbana ocupada en la MIPYME)			
-Industria	28.5	21.1	31.4
-Comercio	32.1	37.3	30.1
-Servicios	39.4	41.6	38.5
Valor agregado anual total por segmento (millones de dólares)	692	160	532
Localización urbana/rural	predominantemente urbana		

Fuente: GTZ (1999) y cálculos propios.

Cuadro A-4

GUATEMALA: INDICADORES POR SEGMENTO DE LA PYME

Indicadores por segmento de la PYME	Total	Pequeña	Mediana
Número de establecimientos	27 000	18 000	9 000
Participación del sector en el parque empresarial (%)	17	11	6
Total de empleos generados (personas ocupadas)	432 000	144 000	288 000
Contribución al empleo nacional % de la PEA urbana ocupada	42.9	14.3	28.6
Contribución al empleo % del total de la PEA urbana ocupada en industria, comercio y servicios	55.2	18.4	36.8
Promedio de empleos generados por empresa (personas ocupadas)	16.0	8.0	32.0
Distribución de los establecimientos por sectores económicos (en % del número de establecimientos MIPYME)			
-Industria	16.7	16.7	16.7
-Comercio	66.7	66.7	66.7
-Servicios	16.7	16.7	16.7
Distribución del empleo generado por sector económico: (en % del total de la PEA urbana ocupada en la MIPYME)			
-Industria	30.5	29.2	31.2
-Comercio	47.2	50	45.8
-Servicios	22.2	20.8	22.9
Valor agregado anual total por segmento (millones de dólares)	3 753	801	2 952
Localización urbana/rural	predominantemente urbana		

Fuente: GTZ (1999) y cálculos propios.

Cuadro A-5

HONDURAS: INDICADORES POR SEGMENTO DE LA PYME

Indicadores por segmento de la PYME	Total	Pequeña	Mediana
Número de establecimientos	2 650	2 650	n.d.
Participación del sector en el parque empresarial (%)	2.1	2.1	n.d.
Total de empleos generados (personas ocupadas)	63 900	63 900	n.d.
Contribución al empleo nacional % de la PEA urbana ocupada	n.d.	n.d.	n.d.
Contribución al empleo % del total de la PEA urbana ocupada en industria, comercio y servicios	n.d.	n.d.	n.d.
Promedio de empleos generados por empresa (personas ocupadas)	24.1	24.1	n.d.
Distribución de los establecimientos por sectores económicos (en % del número de establecimientos MIPYME)			
-Industria	27.2	27.2	n.d.
-Comercio	29.8	29.8	n.d.
-Servicios	16.7	16.7	n.d.
Distribución del empleo generado por sector económico: (en % del total de la PEA urbana ocupada en la MIPYME)			
-Industria	27.7	27.7	n.d.
-Comercio	31.3	31.3	n.d.
-Servicios	16.6	16.6	n.d.
Valor agregado anual total por segmento (millones de dólares)	n.d.	n.d.	n.d.
Localización urbana/rural	71% de los establecimientos en zonas urbanas		

Fuente: GTZ (1999) y cálculos propios.

Cuadro A-6

NICARAGUA: INDICADORES POR SEGMENTO DE LA PYME

Indicadores por segmento de la MIPYME	Total	Pequeña	Mediana	Mediana
Número de establecimientos	5 238	4 526	569	143
Participación del sector en el parque empresarial (%)	3.3	2.8	0.4	0.1
Total de empleos generados (personas ocupadas)	67 914	41 370	16 976	9 568
Contribución al empleo nacional % de la PEA urbana ocupada	n.d	n.d	n.d	n.d
Contribución al empleo % del total de la PEA urbana ocupada en industria, comercio y servicios	20.0	12.2	5.0	2.8
Promedio de empleos generados por empresa (personas ocupadas)	13.0	9.1	29.8	66.9
Distribución de los establecimientos por sectores económicos (en % del número de establecimientos MIPYME)				
-Industria	24.0	24.6	19.2	24.5
-Comercio	40.9	43.3	25.7	26.6
-Servicios	20.2	19	29.5	21.7
Distribución del empleo generado por sector económico: (en % del total de la PEA urbana ocupada en la MIPYME)				
-Industria	21.7	23.3	18.1	20.9
-Comercio	30.4	33.3	24.8	27.7
-Servicios	23.9	21.7	30.4	21.9
Valor agregado anual total por segmento (millones de dólares)	n.d	n.d	n.d	n.d
Localización urbana/rural	77% de los establecimientos ubicados en la Región Pacífico			

Fuente: GTZ (1999) y cálculos propios.



Este documento fue elaborado por la sede subregional en México de la
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Dirección postal: Presidente Masaryk No. 29
Col. Chapultepec Morales
México, D. F. CP 11570

Dirección Internet: cepal@un.org.mx
Biblioteca: bib-cepal@un.org.mx

Teléfono: (+52) 5263 9600
Fax: (+52) 5531 1151

Internet: <http://www.cepal.org.mx/>