

SERIE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO

15

**EMPRESAS DE MENOR TAMAÑO RELATIVO:
ALGUNAS CARACTERISTICAS DEL
CASO BRASILEÑO**

Cézar Manoel de Medeiros



**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
PROYECTO REGIONAL CONJUNTO CEPAL/PNUD
POLITICAS FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO**

SERIE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO

**EMPRESAS DE MENOR TAMAÑO RELATIVO:
ALGUNAS CARACTERISTICAS DEL
CASO BRASILEÑO**

César Manoel de Medeiros



NACIONES UNIDAS

**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
PROYECTO REGIONAL CONJUNTO CEPAL/PNUD
POLITICAS FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO**

Santiago de Chile, mayo de 1994

LC/L.833
Mayo de 1994

Este trabajo fue preparado por el consultor señor César Manoel de Medeiros. La edición técnica estuvo a cargo del señor Felipe Jiménez, Experto en Política Monetaria de la Unidad de Financiamiento y del Proyecto CEPAL/PNUD "Políticas Financieras en la Transformación Productiva con Equidad".

Los puntos de vista expresados en este estudio, el cual no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con los de la Organización.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Prefacio	5
I. RESUMEN E INTRODUCCIÓN	7
II. MITOS Y REALIDADES EN LA EXPERIENCIA BRASILEÑA	9
1. Argumentos en favor del apoyo a las empresas de menor tamaño relativo. Algunos indicadores para Brasil	10
2. Recaudos para evitar un apoyo gubernamental indiscriminado a las empresas de menor tamaño relativo	11
3. La experiencia brasileña reciente	23
III. CARACTERÍSTICAS DEL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO	29
1. Nuevos campos de relaciones entre bancos y empresas de menor tamaño relativo	31
2. El papel de los bancos oficiales en la promoción de nuevas modalidades de atención a las microempresas y pequeñas y medianas empresas	34
3. Una adecuada combinación entre capitalización, crédito y fondos autogenerados	37
Notas	39
BIBLIOGRAFÍA	41

Prefacio

La promoción de pequeñas y medianas empresas es parte integral de una política orientada a lograr mayores ritmos de crecimiento y equidad en la distribución de sus beneficios, por cuanto poseen un conjunto de características las hacen particularmente adaptadas a una estrategia orientada a estos fines.

Cabe mencionar, en primer lugar, que son estas empresas un importante vehículo para canalizar esfuerzos de ahorro familiar e iniciativas empresariales innovadoras. En efecto, cuando los sistemas financieros presentan un insuficiente grado de desarrollo, se observa la coincidencia de constituir estas empresas un importante destino de los ahorros familiares, al tiempo que para la empresa, considerada como un ente separado, los recursos financieros de que dispone son mayoritariamente aquellos que genera internamente. Cuando el desarrollo de medianas y pequeñas empresas se ve entrabado, se frustra esta capacidad de ahorro e inversión, deteriorándose con ello las posibilidades de crecimiento de las economías en que se encuentran insertas. También se frustra, si no encuentran el ambiente favorable para su desarrollo, la capacidad innovativa proveniente de nuevas iniciativas empresariales. Merced a su flexibilidad organizativa, las empresas de menor tamaño están bien adaptadas para ofrecer un entorno propicio a la aplicación de nuevos procedimientos y técnicas conducentes al desarrollo de nuevos productos y la formación de capacidad empresarial. Estos dos aspectos, que contribuyen a aumentar los recursos disponibles para el crecimiento, cobran especial relevancia en contextos en los cuales se observan carencias en la formación de capital y escasez de capacidad empresarial. Potenciar el surgimiento y desarrollo de empresas de menor tamaño relativo contribuye entonces significativamente a superar barreras que tradicionalmente se han interpuesto al desarrollo de la región.

Exhiben estas empresas una alta participación tanto en el número de establecimientos como en la generación de empleo en buena parte de las economías de la región. Incluyendo a las microempresas, pequeñas y medianas empresas, representan por lo general más del 90% de los establecimientos productivos, en tanto cerca del 60% del empleo es generado por este segmento. Al mismo tiempo, la actividad de estas empresas se encuentra ampliamente distribuida dentro de los países; su naturaleza más flexible les permite en forma más eficiente cubrir necesidades locales. En suma, el desarrollo de empresas de menor tamaño relativo favorece una mejor distribución del ingreso, por cuanto poseen un amplio efecto sobre el empleo, permiten desconcentrar geográficamente la actividad económica y posibilitan moderar flujos migratorios hacia los grandes centros urbanos.

Con el objetivo de cooperar en la formulación de políticas conducentes a la elevación de los ritmos de crecimiento y a una mayor equidad en la distribución de sus beneficios, el Proyecto Regional Conjunto CEPAL/PNUD Políticas Financieras para el Desarrollo, ha encargado el examen de experiencias nacionales en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa a consultores especializados en esta área. El propósito de estos análisis es, sobre la base de lo señalado por la experiencia, arribar a conclusiones de política que puedan ser útiles a los responsables de su diseño en los países de la región.

En esta ocasión se presenta la experiencia de Brasil en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa, estudio que fue elaborado por el señor César Manoel de Medeiros, consultor de empresas. Una versión preliminar de este estudio fue presentada en el curso de un seminario técnico realizado en la sede de CEPAL en Santiago. La traducción y edición estuvo a cargo del señor Raúl Gutiérrez. Las opiniones aquí vertidas son de responsabilidad de su autor y no comprometen a las instituciones en las que éste se desempeña ni a la CEPAL o el PNUD.

I. RESUMEN E INTRODUCCIÓN

Sobre la base de la experiencia brasileña, este informe se propone no tanto arremeter contra mitos ni visiones excesivamente optimistas acerca del papel de las empresas de menor tamaño relativo en una estrategia de crecimiento económico que procure un mejoramiento de la distribución del ingreso, sino principalmente discernir nuevos ámbitos que se perfilan promisorios para que una política de apoyo gubernamental a este sector redunde en un balance favorable entre beneficios y costos sociales.

Tal enfoque lleva a proponer selectividad en lugar de falta de discriminación en lo tocante a la intervención gubernamental con vistas al fortalecimiento y/o a la aparición de empresas de menor tamaño relativo en el Brasil. En otras palabras, las acciones gubernamentales de apoyo a las empresas pequeñas y las microempresas han de tomar en cuenta la justificación social, la viabilidad económica, la posición de dichas empresas en la estructura de mercado y las características de las relaciones comerciales de éstas con sus proveedores y clientes, lo mismo que sus vinculaciones con las instituciones financieras.

El desmantelamiento de las entidades públicas especializadas torna en extremo dificultoso el acopio de antecedentes estadísticos sistematizados sobre el sector. Dada esta limitación, se optó por elaborar un síntesis de la experiencia brasileña reciente en lo tocante a acciones de apoyo a las empresas de menor tamaño relativo. El informe deja en evidencia la necesidad de una activa coordinación entre las agencias gubernamentales como estrategia para mejorar y diversificar métodos más eficaces de atención al sector.

Cuantificar la participación de las empresas de menor tamaño relativo en el crédito total otorgado a las entidades no financieras, así como las tasas de interés que les cobran y otras exigencias que les imponen las diversas instituciones financieras privadas constituyen tareas que exigen investigaciones específicas. Estas escapan por cierto a las posibilidades del autor, quien se encuentra en la actualidad por completo desvinculado de instituciones que le pudieran facilitar el indispensable apoyo logístico. En este cuadro poco propicio, el trabajo que fue posible en definitiva llevar a cabo se encuentra en la sección 3 del capítulo II y consiste en antecedentes extraídos de informes divulgados por bancos oficiales y por el SEBRAE.

El análisis de las relaciones entre las instituciones financieras y las empresas de menor tamaño relativo y de los aspectos determinados por las características de la estructura de mercado en el Brasil hizo posible utilizar propuestas para la creación de fondos especiales capaces de canalizar en favor de las empresas de menor tamaño relativo líneas de financiamiento adecuados en lo concerniente a plazos de amortización, monto de comisiones y exigencias de garantías, pero sin subsidios de crediticios.

De otro lado, con el objeto de visualizar la emergencia de oportunidades o de identificar nuevas áreas en las que resulta conveniente apoyar la incursión de empresas de menor tamaño relativo, resulta imprescindible tomar en cuenta los principales aspectos que caracterizan el capitalismo contemporáneo. En el caso de la economía brasileña, cuya estructura productiva es bastante oligopólica e incluso cartelizada, las acciones gubernamentales de apoyo a las empresas de menor tamaño relativo deben ser muy cuidadosas,

a fin de garantizar que el saldo entre los beneficios y los costos económicos resulte positivo. En tal contexto, el fomento y la regulación de la subcontratación y del sistema de licencias (*franchising*) fueron identificadas como áreas altamente promisorias para el éxito de las empresas pequeñas y medianas. En concreto, además de recomendaciones para la creación de líneas de crédito especiales de apoyo a la subcontratación y el régimen de licencias, se intentó demostrar las posibilidades que existen de incrementar el poder de negociación de las empresas de menor tamaño relativo a fin de que puedan establecer relaciones de cooperación con la banca: fondos que pueden ser administrados por colectivos de empresas de menor tamaño relativo, si es que sus operaciones son centralizadas en bancos dispuestos a entrar en arreglos de ese tipo.

Por último, se requiere manejar con cautela las diversas clasificaciones respecto del tamaño de las empresas en un país, como Brasil, en el que prevalecen marcadas diferencias regionales y sectoriales. Una empresa grande en el Estado de Piauí o en una zona de Minas Gerais, que se ubica en segundo lugar en cuanto al volumen del PIB que genera, pero que incluye en la zona de Jequitinhonha índices de pobreza semejantes a las de las áreas más atrasadas del Nordeste, será considerada microempresa en São Paulo. Una gran fábrica de piezas para automóviles será considerada pequeña si se la compara con una del sector siderúrgico.

En este sentido, con el propósito de homogeneizar la clasificación, la Comisión de Asuntos Económicos del Senado Federal puso en tabla a fines de noviembre de 1993 una enmienda al proyecto de ley que reglamenta la norma constitucional estipulada en el artículo 179, el cual otorga tratamiento especial a microempresas y pequeñas y medianas empresas en los ámbitos fiscal, previsional, laboral, crediticio y administrativo.

Aparte de definir más ajustadamente lo que debe entenderse por empresas pequeñas y medianas, en términos de facturación bruta, ítem que en la legislación actual no se condice con la realidad de este universo empresarial, propone una innovación importante en el área del otorgamiento de empréstitos a tales entes, los cuales no tendrán en adelante, al momento de materializarse dichas operaciones, que presentar garantías reales a los bancos. Estos sólo podrán exigir avales, que el propio Servicio Brasileño de Apoyo a las microempresas y pequeñas y medianas empresas podrá otorgar, con cargo a una reserva equivalente al 5% del presupuesto de ese organismo.

Se establece que microempresa será aquella cuyos ingresos brutos no excedan de 250 mil UFIR, es decir 13 millones de cruzeiros, lo que se compara con las 96 mil UFIR (5 millones de cruzeiros) contemplados en la legislación en vigencia. En cuanto a la pequeña empresa, el tope de ingresos asciende a 700 mil UFIR, vale decir 36.5 millones de cruzeiros.

A nuestro juicio, estas nuevas concepciones de apoyo indiscriminado, esto es no selectivo, a las microempresas y pequeñas y medianas empresas terminarán provocando distorsiones. A despecho de lo previsto, redundarán en elevados costos sociales, como consecuencia de los tributos que el fisco dejará de percibir.

En los siguientes capítulos intentaremos fundamentar el argumento de que el apoyo a las empresas de menor tamaño relativo debe ser suministrado en forma especializada y revestir un carácter selectivo. La ayuda indiscriminada puede suscitar efectos contraproducentes. Cabe reconocer, empero, que la aprobación de tales propuestas facilitará la sistematización de antecedentes y el seguimiento del desempeño de las empresas de menor tamaño relativo.

II. MITOS Y REALIDADES EN LA EXPERIENCIA BRASILEÑA

Cada vez con mayor frecuencia se pone de relieve la importancia de las empresas de menor tamaño relativo, en especial las pequeñas y medianas, en cuanto agentes generadores de empleo y promotores de un crecimiento económico con equidad, dado que contribuirían a una mejor distribución del ingreso.

Las organizaciones que representan los intereses de las mencionadas empresas solicitan, cada vez con mayor frecuencia, el apoyo gubernamental, en la forma de exenciones e incentivos fiscales y, principalmente, de acceso a líneas crediticias en condiciones ventajosas en lo concerniente a comisiones, plazos y garantías, e incluso de ausencia de éstas.

Las justificaciones que se esgrimen para solicitar ese tratamiento de excepción no se ven confirmadas por la realidad. En otras palabras, diversos argumentos en favor de las empresas de menor tamaño relativo han tenido un carácter reivindicativo, cuya implementación envuelve enormes costos sociales.

Entre los argumentos favorables se pone de relieve que los establecimientos de tamaño pequeño representan más del 90% del total de las empresas que operan en la industria, el comercio y la prestación de servicios; que predominan en los sectores menos intensivos en capital y en tecnología, lo que redundaría en una mayor generación de puestos de trabajo, en particular para mano de obra menos especializada o carente de calificación; que en su gran mayoría se trata de empresas de propiedad familiar, las cuales, cuando reciben el debido apoyo, colaboran a la creación de un espíritu empresarial y a elevar la capacidad de gestión, recursos bastante escasos en los países menos desarrollados; que en vistas de su mayor flexibilidad respecto de las grandes empresas, en lo tocante a escala y al proceso de toma de decisiones de gestión, están ellas en condiciones de reaccionar con mayor flexibilidad a cambios en los patrones de la demanda externa. Se afirma, además, que debido a su gran movilidad territorial y dado que en general procuran atender mercados de reducidas dimensiones, las empresas de menor tamaño relativo desempeñan un importante papel en la desconcentración espacial de actividades y la atención a las comunidades asentadas en las periferias de los grandes centros urbanos y en las localidades pequeñas.

Como contrapartida, se omite hacer referencia o no se destacan lo suficiente, los procedimientos criticables que predominan en estas empresas. La no consideración de estos factores o la indebida calificación de los mismos en los programas gubernamentales de apoyo puede redundar en costos económicos, y principalmente sociales, superiores a los beneficios esperados.

En este contexto, cabe poner de relieve, entre otros procedimientos que son comunes al desempeño de las empresas de menor tamaño relativo, que sus índices de evasión fiscal y previsional son muy elevados. Por otra parte, si bien generan un mayor número de puestos de trabajo por unidad de producto, son también más destructoras de empleo, sobre todo en períodos de crisis; en su gran mayoría no ofrecen beneficios indirectos a sus empleados, tales como ayuda alimentaria, bono de locomoción, planes de salud y previsión complementaria. El principal factor explicativo de su falta de vincula-

ción con las instituciones bancarias reside en el exiguo movimiento financiero, antes incluso que en la ausencia de garantías reales. En general son renuentes a la capacitación empresarial, al entrenamiento de sus empleados y a la adopción de innovaciones tecnológicas; y son bastante vulnerables, en sus relaciones con clientes, proveedores y bancos de gran tamaño, en la medida que la oligopolización avanza y se consolida la tendencia a la concentración de capital y la conformación de grupos financieros, como principales características del sistema capitalista.

1. Argumentos en favor del apoyo a las empresas de menor tamaño relativo. Algunos indicadores para Brasil

En todo el país, las empresas urbanas de menor tamaño (empresas pequeñas y medianas) representan cerca del 90% del total de establecimientos industriales, comerciales y de prestación de servicios, siendo ellas predominantes en las actividades menos intensivas en capital, lo que permite el empleo de tecnologías más tradicionales.

Estos establecimientos generan alrededor de un quinto del PIB, más del 48% del valor de producción de bienes y servicios, cerca de la mitad del valor agregado bruto manufacturero y casi dos tercios del ingreso total de las empresas prestadoras de servicios. Además, generan alrededor de tres quintos del nivel de empleo y más del 40% de la masa salarial del país (SEBRAE, diversas publicaciones).

Si se consideran las empresas de mediano tamaño posicionadas en segmentos al interior de los cuales existe competencia, se acrecienta sustancialmente el papel de las empresas de menor tamaño en Brasil. Estas pasan a representar el 98% del total de establecimientos urbanos, generando alrededor del 80% de las transacciones comerciales, el 56% del valor de producción industrial, más del 70% de los ingresos derivados de la prestación de servicios, el 84% de la fuerza de trabajo y el 78% de la masa salarial del país.

Merece señalarse que estas cifras no son exclusividad del Brasil. Las microempresas y las empresas pequeñas y medianas disfrutan de una posición privilegiada en cualquier economía capitalista. En los Estados Unidos, por ejemplo, representan cerca del 97% del mercado empresarial y aportan el 38% del producto interno bruto. En Japón representan el 82% del empresariado, ocupan el 99% de la fuerza de trabajo y generan la mitad del producto. En las naciones europeas la situación no es muy diferente. Las microempresas y pequeñas y medianas empresas emplean la mitad de la fuerza de trabajo disponible y representan más del 90% de los establecimientos comerciales e industriales de Alemania, Holanda y el Reino Unido.

Con el objeto de poner más de relieve todavía la significación de las microempresas y pequeñas y medianas empresas para la economía brasileña, merece destacarse el aporte que hacen a la desconcentración espacial de las actividades, a la mejor distribución del ingreso y al alivio de las tensiones sociales.

La mayor flexibilidad de las microempresas y pequeñas y medianas empresas en comparación con las grandes corporaciones es importante no sólo desde el punto de vista de la capacidad que poseen para dirigir y reorientar su producción de acuerdo a los cambios que se susciten en el mercado consumidor, sino también en lo que respecta a las sustanciales ventajas de ubicación territorial frente a las grandes empresas.

La estructura de las microempresas y pequeñas y medianas empresas es por naturaleza más liviana y flexible, lo que les permite adaptarse con rapidez y eficiencia a las nuevas realidades macroeconómicas, sean ellas inductoras de expansión o de contracción de los negocios en general. La mencionada característica hace de este segmento una

especie de elemento estabilizador del ciclo económico, contribuyendo a que las tendencias no se exacerben ni generen distorsiones en perjuicio del desempeño de la economía como un todo, con los impactos sociales consiguientes.

Debe tenerse en cuenta que, debido a su gran movilidad territorial, las microempresas y pequeñas y medianas empresas están en condiciones de contribuir en forma sistemática a la reducción de los flujos migratorios de personas que buscan empleo en los centros urbanos de mayor tamaño. Esa contención de los flujos migratorios resulta fundamental para el logro de un desarrollo espacialmente más equilibrado, la generación de ingresos en las áreas más deprimidas y, sobre todo, para la desconcentración urbana.

Las empresas de menor tamaño relativo se han podido tradicionalmente establecer, y así lo han hecho, en áreas en las que el mercado no proporciona atractivos para la incursión de la gran empresa. Se trata de áreas a las que se considera nichos específicos para las empresas de menor tamaño relativo.

En consecuencia, desde el punto de vista económico, resulta incuestionable la significación de las empresas de menor tamaño relativo para la descentralización económica y el fortalecimiento de los municipios, en especial de los de pequeño tamaño y las periferias de los centros urbanos medianos y grandes.

Es necesario poner de relieve, sin embargo, la alta correlación existente entre el desempeño de la economía y el comportamiento de las empresas de menor tamaño relativo. En los períodos de expansión económica la creación de empresas de menor tamaño relativo aumenta a mayor ritmo que el producto interno bruto; sin embargo, en las fases contractivas, como reverso indeseable de la misma moneda, la desaparición de dichas empresas es bastante acelerada. En períodos de crisis económica, la competencia se intensifica; oleadas de personas que recién quedan sin empleo intentan, con las indemnizaciones laborales que han recibido, crear sus propias empresas como alternativa de supervivencia familiar; las ventas declinan; se acrecientan las exigencias del consumidor y los precios disminuyen, lo que agudiza la crisis de las empresas establecidas.

Las principales causas de las correlaciones mencionadas, tales como los aspectos de gestión, tecnológicos, fiscales, previsionales, trato a los trabajadores, relaciones con las instituciones financieras y, en especial el posicionamiento de las empresas de menor tamaño relativo en la estructura de mercado en los sectores en las que ellas predominan, serán objeto de análisis en las siguientes secciones.

2. Recaudos para evitar un apoyo gubernamental indiscriminado a las empresas de menor tamaño relativo

Pese a la importancia fundamental de las empresas de menor tamaño relativo en el Brasil, es necesario señalar sus limitaciones, no para entregar contraargumentos, sino como criterios orientadores de la intervención gubernamental más calificada, con el objeto de evitar que un apoyo indiscriminado a las empresas de menor tamaño relativo degene en costos sociales superiores a los beneficios esperados.

Una reciente investigación, efectuada entre octubre de 1992 y julio de 1993 por el Sebrae,¹ con el apoyo del IEI-UFRJ, Instituto de Economía Industrial de la Universidad Federal de Rio de Janeiro, sobre un universo conformado por 1 957 empresas de menor tamaño relativo, localizadas principalmente en las regiones sur y sudeste del país, revela que éstas se hallan empeñadas en incorporarse al esfuerzo de modernización tecnológica

en marcha en las grandes empresas. Sin embargo, no ocurre otro tanto en concerniente al cumplimiento de las legislaciones sociales y tributarias, ni en lo tocante al perfeccionamiento empresarial, a la capacitación de los recursos humanos y a la gestión financiera. (Véase el cuadro 1.)

Cuadro 1

EMPRESAS ENCUESTADAS POR SECTOR

Rama	Micro empresas	Pequeñas empresas	Total
Canteras	14	13	27
Material cerámico	41	36	77
Estructuras de cemento	30	10	40
Siderurgia/Metalurgia	9	9	18
Estructuras Hierro/Acero	30	17	47
Cerrajerías	42	6	48
Mecánica	12	20	32
Material eléctrico	15	11	26
Informática	11	6	17
Material de transporte	12	12	24
Aserraderos	32	24	56
Artículos de madera	24	14	38
Muebles	48	26	74
Papel	10	10	20
Caucho	14	8	22
Cueros y pieles	9	11	20
Química	14	11	25
Farmacéuticos/Veterinarios	10	12	22
Perfumería/Jabones/Velas	10	12	22
Plásticos	13	14	27
Textil	7	12	19
Vestuario	53	44	97
Calzados	20	15	35
Artículos de tejidos	17	8	25
Benefic./Molinos Alimentos	32	22	54
Carne/Leche/Pescado	13	10	23
Masas/Bizcochos	23	15	38
Otros Productos alimenticios	11	8	19
Bebidas	7	9	16
Gráfica	28	21	49
TOTAL	611	446	1 057

Fuente: Sebrae.

El mencionado estudio, que abarcó 336 industrias localizadas en el sudeste, 282 en el sur, 216 en el nordeste y 223 en las regiones norte y centro oeste, apunta que de las 1 057 industrias pesquisadas, el 27% ha implantado ya o está introduciendo círculos de control de calidad, 24% sigue o se prepara para adoptar normas de la Asociación Brasileña de Normas Técnicas, 16% adoptan o comienzan a adoptar el *just in time* (programación al milímetro, justo a tiempo) dentro de sus procesos productivos, 14% utiliza el control estadístico de procesos.

La investigación agrega que el desperdicio de materiales entre las industrias microempresas y pequeñas y medianas empresas alcanza en promedio a 7.1%, siendo más elevada en las ramas de la madera, muebles y calzado (13.3, 12.5 y 7.8%) y más baja en las química, eléctrica e informática (2, 2.4 y 2.8% respectivamente).

En lo concerniente a los beneficios indirectos al trabajador, los resultados de sondeos realizados por el Sebrae comprueban que las empresas de menor tamaño relativo sólo conceden, en mayor porcentaje, el bono de locomoción a sus empleados, lo que explica la preferencia de los trabajadores, en especial los mejor calificados, por la gran empresa. (Véase el cuadro 2.)

Cuadro 2

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE OTORGAN BENEFICIOS A LA FUERZA DE TRABAJO EN MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL BRASIL

Bono de locomoción	66
Capacitación	47
Bono de alimentación	35
Incentivo de productividad	31
Atención médica	25
Canasta básica	10
Otros	15

Fuente: Sebrae.

Esta situación se agrava en la medida en que se constata el alto número de empresas de menor tamaño relativo que no registra formalmente a sus trabajadores, dejándolos en consecuencia fuera del Instituto Nacional de Seguridad Social y, por ende, de los tratamientos de salud, de los auxilios de natalidad y de indemnización por años de servicio.

Es también muy alto el número de empresas que, aparte de no hacer contribución alguna por concepto de aporte patronal, se apropian de la recaudación proveniente de sus empleados y que deberían traspasar al INSS, Instituto Nacional de Seguridad Social.

Por otra parte, encuestas efectuadas por la Tesorería Federal indican que el mayor nivel de evasión fiscal en el Brasil se observa en el estrato conformado por las microempresas y pequeñas y medianas empresas y excede de 50%. Según el mencionado organismo, el incumplimiento tributario refleja no sólo la desfavorable coyuntura económica, sino, en lo fundamental, que la carga impositiva es alta para las empresas que operan en sectores competitivos. La principal excusa esgrimida para justificar el no pago de

impuestos consiste en la necesidad de reducir los precios como estrategia para conquistar segmentos del mercado. Queda en claro entonces la necesidad de aminorar la carga impositiva en sectores que se caracterizan por ser competitivos.

La media de los productos rechazados alcanza a 5.6%, lográndose los peores índices en los segmentos de cerámica, madera y muebles (11, 7 y 6.2% respectivamente) y los más bajos en los de química, farmacéutica y eléctrica (1.2, 2.5 y 4% respectivamente).

En lo concerniente a los incentivos, el 27% de las empresas posee mecanismos para la concesión de premios por concepto de productividad, 4.5% otorga participación en las utilidades, 11% ofrece otros tipos de incentivos financieros y el 6% tiene otros tipos de estímulos no financieros. De las entrevistadas, 59% no concede incentivos a sus funcionarios.

Entre las empresas investigadas, 75% no programan sus inversiones, 77% no hacen planeamiento financiero y tan sólo el 23% controlan la calidad final de productos. De acuerdo a la investigación, en 1992 el promedio de facturación de las microindustrias ascendió a 180 mil dólares y el de la pequeña industria alcanzó a 969mil.

La facturación por empleado llegó en 1992 a 20.9 mil dólares en el caso de la microindustrias y a 25.5 mil en el de las pequeñas, con un promedio de 21.6 mil dólares para el conjunto de las empresas pequeñas y medianas. La cifra fue de 27.3 mil en la región Sudeste y de 7.7 mil en la Nordeste. Las industrias pequeñas y las microindustrias del sector químico registraron en 1992 una facturación por empleado de 103.3 mil dólares (el valor más elevado), en tanto que la del material cerámico llegó a 7.6 mil (el más bajo).

Dada la tendencia cada vez más aguda a la oligopolización de la estructura productiva brasileña, será preciso diseñar con mucha precisión las propuestas de alivio de la carga tributaria en favor de las empresas de menor tamaño relativo.

Estos indicadores dejan de manifiesto la necesidad de diagnosticar con mayor rigurosidad las principales limitaciones que dificultan el desempeño de las empresas de menor tamaño relativo, tales como los aspectos gerenciales y tecnológicos, sus posiciones jerárquicas en la estructura del mercado, las características predominantes en sus relaciones con los proveedores, lo que será tema de las próximas secciones. Es importante asimismo verificar la experiencia brasileña de apoyo a microempresas y pequeñas y medianas empresas y, en el contexto de las tendencias propias del capitalismo contemporáneo, procurar discernir nuevos campos que presenten perspectivas promisorias para su desempeño, tema que será objeto de análisis en el capítulo III.

a) *Obstáculos inherentes a las propias empresas de menor tamaño relativo*

Las características inherentes, o del ámbito endógeno a las microempresas y pequeñas y medianas empresas, tales como los problemas de escala, de uso intensivo de fuerza de trabajo no especializada, de utilización de procesos tecnológicos más atrasados y de métodos de gestión propios de una baja capacitación empresarial, y de ausencia de garantías reales, son considerados los principales obstáculos. Ellos no sólo dificultan el fortalecimiento del sector e incluso ponen en peligro su supervivencia, sino que impiden que las empresas de menor tamaño relativo logren acceso al crédito en condiciones adecuadas para su capacidad de pago.

Los principales problemas de gestión derivan en lo fundamental de la falta de calificación empresarial, del menguado alcance y de las deficiencias del sistema de asesoría y capacitación, y del precario sistema de información gerencial de que disponen las empresas de menor tamaño relativo.

Los titulares de estas unidades carecen en general de niveles de conocimiento satisfactorios para el desempeño de sus funciones (escasas capacidades en materia de gestión y de manejo de recursos humanos) y se valen tan sólo de su experiencia. Aparte de eso, se percibe, en especial en las empresas pequeñas y medianas, un alto grado de centralización administrativa, fruto de un comportamiento adquirido en la época pionera del empresariado, cuando, al no contarse con asesoría profesional, el propietario asumía la responsabilidad por el conjunto de las decisiones y acciones consiguientes.

Entre otras consecuencias, se observa que el grueso de estas unidades posee una estructura administrativa improvisada e inadecuada, careciendo de organización y control financiero, así como de planificación de la producción, las compras, las ventas, los recursos humanos y la mercadotecnia. La contabilidad, que debería constituir una valiosa fuente de información sobre el funcionamiento de la empresa, es utilizada únicamente para el cumplimiento de las obligaciones fiscales, siendo en la mayoría de los casos, procesada fuera del establecimiento.

Un estudio llevado a cabo por el mismo Sebrae concluyó que del total de las microempresas y pequeñas y medianas empresas:

- 40% no utilizan la herramienta de la planificación de la producción
- 40% no utilizan la herramienta que ofrece la planificación de las ventas
- 45% no utilizan el control de costos
- 47% no utilizan el control de existencias
- 89% no utilizan técnicas de mercadotecnia
- 65% no utilizan evaluación de la productividad
- 90% no utilizan recursos de informática.

Estos antecedentes dejan en evidencia que el éxito de la empresa queda supeditado pues a los atributos personales del empresario.

En lo tocante a los recursos humanos, la inexistencia de un sistema de asesoría y entrenamiento que efectivamente abarque las necesidades de las empresas de menor tamaño relativo determina que los empresarios de este segmento asuman en forma casuística la mayor parte de las decisiones y actúen en forma no metódica.

Las universidades y otras entidades de formación de gerentes y administradores producen básicamente profesionales adaptados al perfil del ejecutivo o tecnócrata de las grandes empresas públicas o privadas. Al empresario pequeño o al microempresario se le ofrecen cursos que la mayoría de las veces no son congruentes con sus realidades y posibilidades financieras, lo que redundo en escasos beneficios para la respectiva empresa.

En cuanto a la fuerza de trabajo directamente vinculada a la producción, las empresas de menor tamaño relativo tienen gran necesidad de personal calificado y, paradójicamente, son las unidades que más emplean mano de obra poco calificada, debido al menor costo directo y previsional que ese tipo de empleado representa.

La utilización del sistema SENAI (Servicio Nacional de la Industria), SENAC (Servicio Nacional de Comercio), SEBRAE y otras entidades como fuentes de reclutamiento y capacitación podría contribuir a aminorar este problema; sin embargo, el 80% de las empresas de menor tamaño relativo no recurren a la calificación de su mano de obra por este medio, haciéndose cargo los propios propietarios de "enseñar y calificar" a su personal.

Por otra parte, en lo concerniente a la tecnología, las empresas de menor tamaño relativo utilizan en su gran mayoría máquinas y equipos obsoletos o anti económicos para determinada escala de producción. Una investigación llevada a cabo por el Sebrae en 1989 demostró que tan sólo el 40% de las empresas en operación hacen uso de equipos modernos o semi modernos. Aparte de eso, la falta de planeación y control de materias

primas, de fuerza de trabajo, de máquinas y equipos, se manifiesta como problema común en el ámbito productivo. El desconocimiento de técnicas de organización laboral contribuye a una elevada ociosidad, pérdidas sustanciales de materiales procesados y, por consiguiente, a la elevación de los costos de producción y a una merma de la productividad y competitividad, principalmente de las empresas pequeñas y medianas.

Las empresas de menor tamaño relativo presentan también, en su gran mayoría, una organización productiva inadecuada, lo que incide fuertemente en el incremento de los costos de producción por encima de los límites aceptables. En realidad, ellas carecen de instrumentos que les permitan el mejoramiento de la estructura de producción, el dimensionamiento y control de las existencias y de la mano de obra, el control de calidad de sus productos, etc.

A lo anterior se agregan las dificultades de acceso que enfrentan las microempresas y pequeñas y medianas empresas a la modernización tecnológica, configurándose así el escenario en que se desenvuelven los empresarios de este segmento.

Investigaciones llevadas a cabo recientemente por el Sebrae revelan que las empresas de este tipo muestran todavía escasa preocupación por la calidad y la productividad. Transcurridos más de tres años desde la puesta en marcha del Programa Brasileño de Calidad y Productividad, cuya coordinación está a cargo del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), apenas un tercio de las microempresas y pequeñas y medianas empresas están utilizando indicadores para medir la productividad y tan sólo el 30% para evaluar la calidad de producción de sus bienes y servicios.

Por último, en lo tocante a las dificultades que plantean las relaciones con las instituciones financieras, tema en el que profundizaremos poco más adelante, cabe adelantar que, aparte de los factores ya señalados, la ausencia de garantías reales y de informaciones catastrales sistematizadas, capaces de demostrar el cumplimiento de los compromisos en el pasado, la capacidad de pago y la rentabilidad potencial figuran entre los principales obstáculos que entran la obtención de crédito por parte de las empresas de menor tamaño relativo.

Los mayores obstáculos se relacionan, además, con la escasa diversificación y la reducida escala del movimiento bancario (depósitos, colocaciones financieras, pago de salarios, cobranzas, descuento de efectos de comercio, recaudación de gravámenes, operaciones cambiarias, seguros, etc.) de las empresas de menor tamaño relativo. Individualmente, ellas no albergan expectativas de trato mutuamente ventajoso con algún banco, en términos de *floats* y *spreads*, tan importantes, sobre todo en períodos de alta inflación, para garantizar rentabilidad a las instituciones financieras.

b) *Estructura del mercado y competitividad de las empresas de menor tamaño relativo*

La economía brasileña exhibe ya algunos de los principales rasgos característicos de los sistemas capitalistas contemporáneos. En la medida que se consolidan los procesos de concentración del capital y de oligopolización, surgen oportunidades concretas para la complementariedad y cooperación entre las grandes corporaciones y las empresas de menor tamaño relativo.

Sin embargo, el desmantelamiento del aparato estatal que se produce en los últimos diez años inhabilita a este último no sólo para hacerse cargo de la coordinación de este proceso, sino también para orientar las acciones entre los agentes económicos, lo que deja al país en situación altamente vulnerable a la cartelización.

En otras palabras, en lugar de la oligopolización virtuosa en la que se impone una competencia dinámica entre pocas empresas que controlan un determinado sector y en

que el cliente es disputado por la calidad, marca, condiciones técnicas, plazos de entrega y asistencia técnica, lo que se viene observando en el Brasil es una intensa generalización de la práctica de la fijación de precios y de volúmenes que posibilitan enormes márgenes de utilidades a las empresas del sector cartelizado. Se observa además que las empresas más capitalizadas en cada agrupación compensan con ingresos financieros las disminuciones de sus ventas en períodos recesivos, es decir valorizan en el circuito financiero los activos no operacionales que, de otra manera, serían utilizados para materializar nuevas inversiones físicas y aumentos de la producción, los cuales son aplazados para coyunturas de expectativas más favorables en términos de rentabilidad.

Asimismo, los monopolios brasileños siempre juegan a ganador. Cuando el Gobierno decide elevar los intereses para contener la inflación, ellos reducen el producto, incrementan sus márgenes de ganancias y utilizan sus excedentes de caja para obtener mayores ingresos financieros. Cuando, ocasionalmente, los precios son congelados, contraen la producción o acumulan existencias estratégicas, de modo de quedar en condiciones de satisfacer la demanda reprimida cuando el congelamiento llegue a su término.

La Universidad de Campinas (UNICAMP) en São Paulo está llevando adelante un exhaustivo estudio acerca del proceso de cartelización en la economía brasileña. Conclusiones dadas a conocer recientemente señalan que pocos de los 34 sectores bajo estudio pueden considerarse de veras competitivos, figurando entre ellos las ramas de confecciones y de algunos componentes para la industria automotriz.

Estos hallazgos coinciden con los de investigaciones anteriores efectuadas por el Instituto de Pesquisa Económica del Ministerio de Planeamiento para la Fundación Getulio Vargas y por el propio Sebrae.

El proceso de apertura comercial a los mercados externos impulsado por el Gobierno brasileño a partir de 1990 tiene por objeto principal incentivar la competencia e inducir un incremento de la competitividad.

Adicionalmente, en el transcurso de los 20 últimos años han sido habituales las medidas de control de precios en el Brasil, con el argumento de que éstos últimos son manipulados por las asociaciones gremiales de los diversos sectores de actividad, los cuales han tenido la capacidad de establecer sus márgenes de utilidades incluso en períodos de contracción de la demanda. Son capaces de elevar las tasas de ganancia vía alzas de precios como mecanismo de compensación por la merma de sus ventas, sin ninguna preocupación por elevar la productividad o reducir costos.

Uno de los expedientes más intensamente utilizados por los oligopolios para la preservación de sus utilidades nominales, sobre todo en los períodos en que quedan sometidos a mayores controles gubernamentales de sus precios, lo constituye la apropiación de los excedentes generados por los pequeños proveedores y pequeños clientes. En otras palabras, las empresas de menor tamaño relativo, sea que se trate de abastecedoras o clientes, son, en sus relaciones comerciales con las empresas oligopolistas, simples seguidoras de los precios que estas últimas determinan.

En síntesis, lo que se deduce de todo este panorama es que las empresas de menor tamaño relativo enfrentan en el Brasil una serie de dificultades operacionales. Disponen de un escaso poder de negociación, tanto para la adquisición de (o el acceso a) tecnología, máquinas, materias primas, crédito, mano de obra especializada, como a la comercialización de sus productos finales. En este último aspecto, sus actividades se restringen a la distribución minorista. Las medianas y pequeñas empresas compran por lo general a oligopolios (grandes y no pocas veces únicos proveedores de materias primas, insumos, máquinas y equipos) y venden a oligopsonios (pocos o únicos y, por ende, poderosos adquirentes). Son, en consecuencia, tomadores de precios en ambos extremos del mercado.

En otras palabras, las empresas de menor tamaño relativo son vulnerables en sus relaciones comerciales y financieras, tanto porque sus demandas son atomizadas, como porque las ofertas de materias primas estratégicas, máquinas y equipos, mano de obra especializada y crédito son oligopolizadas, y porque sus ofertas de productos y servicios son dispersas.

El diagrama I sintetiza las relaciones entre las microempresas y las empresas pequeñas y medianas, sus abastecedores, o factores de producción, y sus clientes, esto es su mercado.

Pocas son las empresas de menor tamaño relativo que logran consolidarse operando exclusivamente como proveedoras directas de bienes y servicios para el mercado consumidor. Teniendo en cuenta sus posiciones jerárquicas en el mercado cabe poner de relieve las principales dificultades que encaran:

- i) exigencia de calidad por encima del nivel que están en condiciones de satisfacer;
- ii) precios más bajos y plazos de entrega rígidos;
- iii) baja continuidad de las órdenes de compras;
- iv) necesidad de formación de existencias de materias primas, de productos en elaboración y acabados, con la sobrecarga consiguiente de los requisitos de capital de giro y de crédito;
- v) discriminación en las licitaciones públicas y atraso en los pagos, sobre todo cuando se trata de ventas a entes gubernamentales.
- vi) imposición de exigencias superiores a sus capacidades en lo tocante a garantías reales para la obtención de crédito.

En síntesis, en una estructura de mercado oligopolizada, como la brasileña, son pocos los ámbitos de actuación que posibilitan el éxito duradero de las empresas de menor tamaño relativo, lo que indica que ellas deben desplegar un enorme y permanente esfuerzo gerencial. En consecuencia, es imprescindible que traten de compensar la pequeña escala de producción con la rebaja de sus costos fijos y variables unitarios, con una mayor flexibilidad gerencial y versatilidad en el proceso de toma de decisiones, así como con una mayor movilidad sectorial y territorial, aparte de la búsqueda permanente de cooperación en tanto estrategia para incrementar el poder de negociación en sus relaciones comerciales con la gran empresa.

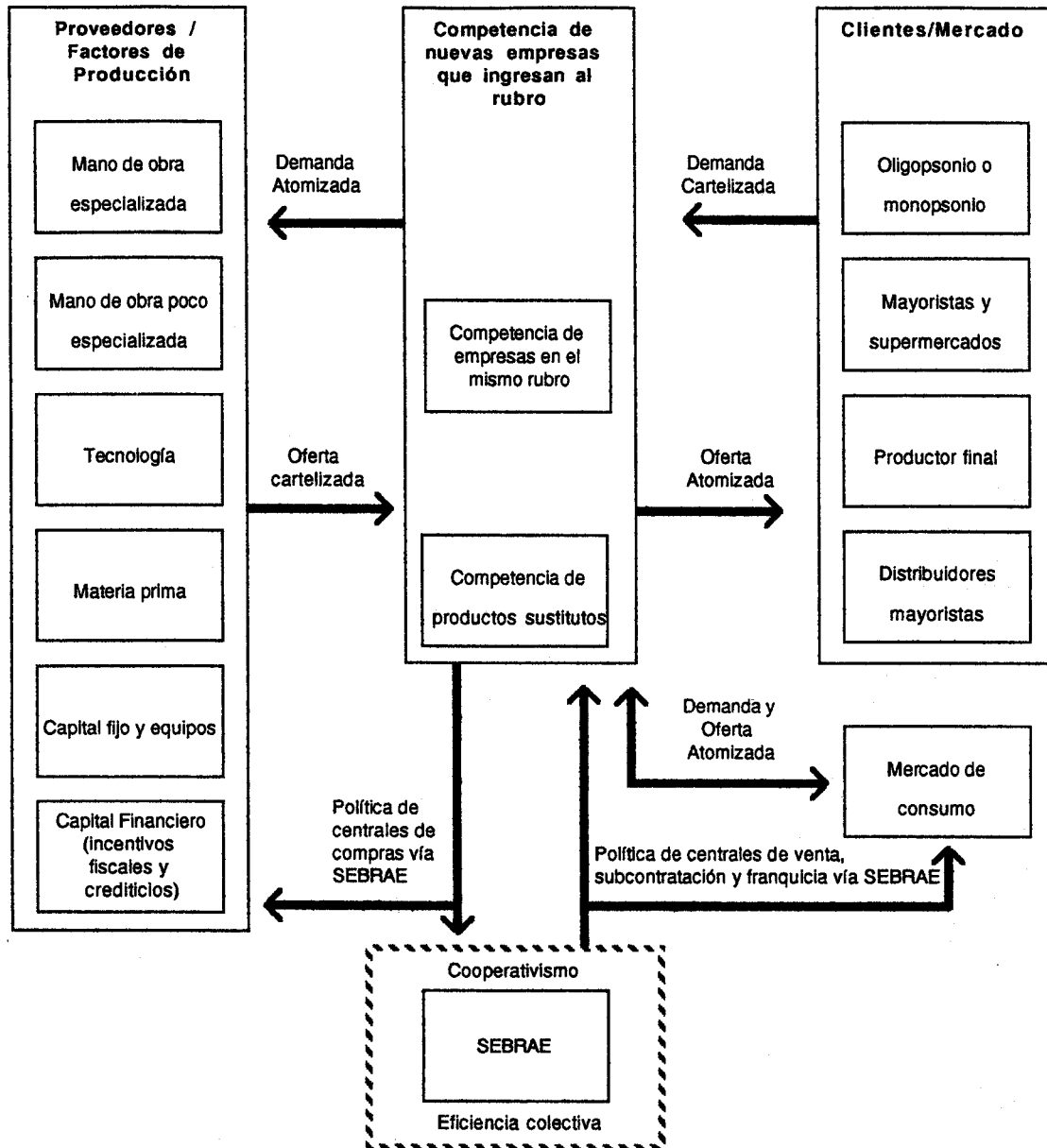
El cuadro descrito comprueba que los incentivos y exenciones fiscales, al igual que los subsidios crediticios, en favor de las empresas de menor tamaño relativo terminan fácilmente beneficiando a las grandes empresas oligopólicas y oligopsonicas, vía sus relaciones comerciales, como abastecedoras y clientes, con las primeras. El apoyo gubernamental a las empresas pequeñas y medianas, e incluso a las medianas empresas, debe por consiguiente asumir un carácter selectivo y quedar sometido a un riguroso monitoreo, con el objeto de evitar resultados contrapuestos a los objetivos que se persiguen.

c) *Relaciones entre las empresas de menor tamaño relativo y las instituciones financieras. Nuevos ámbitos para la actuación crediticia en el Brasil*

La actual configuración del sistema financiero brasileño acusa un alto grado de concentración bancaria (los diez principales bancos llevan a cabo más del 80% de las operaciones), de conglomeración (las principales instituciones bancarias operan en todos los segmentos del mercado financiero monetario y no monetario, esto es la banca comercial, la banca de inversión, los seguros, la actividad bursátil, el corretaje de

Diagrama I

Estructura de mercado de micro, pequeñas y medianas empresas



valores mobiliarios, el corretaje cambiario y de seguros, la cartera habitacional, el arrendamiento financiero (*leasing*), la administración de planes de pensión y de salud, etc.) y de intermediación financiera (incluso recepción de cuotas de clubes, de colegios, además de recaudación de tributos, son efectuados a través de las sucursales bancarias).

Por otra parte, y a consecuencia de la intensidad del proceso descrito, se visualizan otros dos fenómenos.

El primero tiene que ver con la pérdida de significación relativa del margen (*spread*) bancario en las operaciones crediticias *vis à vis* los ingresos percibidos por las otras operaciones realizadas por los diversos activos y por la prestación de los diferentes servicios del conglomerado.

El resultado obvio de estas tendencias es que las operaciones de préstamos son altamente selectivas y consideran sólo a las grandes empresas, que son las únicas capaces, merced a su complejidad y tamaño, de realizar y utilizar, con gran frecuencia, todo el abanico de operaciones y servicios ofrecidos por los conglomerados financieros. Por lo tanto, a las empresas de menor tamaño relativo les resulta cada vez más difícil y oneroso el acceso al crédito, dado que individualmente consideradas tienen ellas un volumen de operaciones bancarias que les impide entablar relaciones mutuamente beneficiosas con la banca.

En el Brasil los conglomerados financieros están conformados por un banco comercial, un banco de inversiones, el arrendamiento financiero, la financiera, la cartera habitacional, la distribuidora y corredora de valores mobiliarios, la aseguradora, la agencia de comercio exterior, la administradora de planes de salud y de previsión privada y los fondos institucionales (renta fija, acciones, capitalización, materias primas estandarizadas, etc.).

El país ha convivido por largo tiempo con alta inflación y crónicos déficit públicos, que transforman al Gobierno en un permanente tomador de empréstitos. En este marco, el margen bancario que se obtiene mediante la intermediación entre captación de ahorros y concesión de créditos al sector privado pierde importancia, tornándose, en cambio, estratégica para los conglomerados financieros la obtención de *floats* y *spreads* en la realización de operaciones no bancarias. Sus clientes preferenciales son las empresas que presentan un movimiento financiero voluminoso y diversificado (asignación de recursos a fondos institucionales y certificados de depósitos bancarios, recaudación de impuestos, gravámenes y contribuciones, fondos de garantía por años de servicios, nóminas salariales, operaciones cambiarias, compra de seguros, remesas y órdenes de pago a proveedores, cobranzas, etc.).

Saltan a la vista en este contexto las desventajosas relaciones entre las empresas de menor tamaño relativo, que individualmente no alcanzan niveles de escala ni de diversificación de su movimiento financiero capaces de atraer el interés de los grandes conglomerados bancarios imperantes en el país. Cabe reiterar que los diez principales bancos concentran más del 90% del total de las operaciones financieras que se llevan a cabo en el Brasil.

Merece reiterarse que junto a otros obstáculos que levantan los bancos, tales como la exigencia de garantías reales, por ejemplo, la exigua capacidad para ofrecer beneficios mutuos en operaciones de mayor volumen y más complejas, se va erigiendo en uno de los principales obstáculos a la satisfacción de las necesidades de crédito de las empresas de menor tamaño relativo en el Brasil.

Un segundo fenómeno dice relación con el intenso proceso de transferencia de renta envuelto en las relaciones entre bancos y los demás agentes económicos, en particular las empresas pequeñas y medianas, las cuales, debido a su pequeña escala y reducida diversificación de sus operaciones bancarias, carecen individualmente de poder de negociación.

El aumento que se observa en los últimos 15 años en la participación del sistema financiero en la renta nacional (5% en 1980, 12% en 1992) y la elevación del patrimonio líquido de los bancos en el mismo lapso son indicadores suficientes para confirmar el proceso de apropiación por parte del sistema financiero, de la formación de renta interna en el país.

Lo que ha contribuido fuertemente a la viabilización de este proceso puede ser resumido de la siguiente manera. Por un lado, la condición de agentes financieros de fondos y programas gubernamentales, anteriormente intermediados por el Banco Nacional de la Vivienda, Banco Central y ahora por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social y la Caja Económica Federal, cuyas fuentes de recursos (Programa de Integración Social, Patrimonio del Servidor Público y el Fondo de Protección al Trabajador) pertenecen a los asalariados, pero que habilitan a los bancos a exigir relaciones mutuamente beneficiosas (depósitos, certificado de depósitos bancarios y otras colocaciones financieras, seguros, operaciones cambiarias, etc.) al proceder a la concesión de créditos a entidades no financieras. Y, de otro lado, el generalizado proceso de intermediación financiera realizado por las propias empresas no financieras, que generan márgenes de ganancias cada vez más atractivos y hacen posible a los grandes conglomerados financieros utilizar dichos recursos en operaciones más rentables e incluso especulativas, en lugar de ofrecer crédito, en particular a empresas de menor tamaño relativo.

Para revertir este cuadro sería necesaria la adopción de políticas gubernamentales cuyo análisis excede el alcance de este trabajo. Cabe sugerir empero que el asociativismo entre microempresas y pequeñas y medianas empresas ofrece un camino para incrementar el poder de negociación de que éstas disponen. En el momento que un grupo de empresas asociadas, que hasta entonces llevaban a cabo en forma dispersa sus operaciones financieras en la red bancaria, comienzan a centralizarlas en un banco determinado, pueden obtener a cambio un mejor trato, en la forma de apertura de líneas de crédito y pago de intereses. Quedan pues en condiciones de transformarse en clientes potenciales, al menos para los bancos de tamaño mediano o pequeño. No cabe duda de estas entidades estarán dispuestas a ofrecer algunas ventajas a cambio de la realización de operaciones financieras, debido al incremento de la escala y de la diversificación de aquéllas.

Por otro lado, será preciso impulsar cambios adicionales en las relaciones entre las empresas de menor tamaño relativo y las instituciones financieras con vistas a minimizar las reticencias a la concesión de créditos.

Aparte de la entrega de datos consistentes, capaces de demostrar la idoneidad de la empresa y de sus propietarios, la capacitación gerencial, la rentabilidad potencial del proyecto, la capacidad de pago del empréstito que se está solicitando y la tradición de puntualidad de la empresa o de sus propietarios, se requiere institucionalizar y difundir mecanismos que puedan compensar eventuales ausencias de garantías reales y avales, tales como el seguro de crédito, la fianza bancaria de las instituciones de segundo piso, los fondos de garantía, los sistemas de garantía recíproca entre empresas asociadas o cooperadas, etc.

En el marco del nuevo paradigma tecnológico intensivo en el complejo microelectrónico-informática-telemática y la nueva organización industrial basada en el avance de la participación de los trabajadores en el proceso de toma de decisiones, importantes iniciativas de contratos entre grandes empresas y sus proveedores, avances en subcontrataciones, en concesión o licencia y en la terciarización como un todo, suministran ya un cuadro de referencia promisorio para el fortalecimiento de las empresas de menor tamaño relativo en el Brasil.

Entre otras iniciativas merecen señalarse los acuerdos entre grandes frigoríficos y los pequeños productores del oeste del Estado de Santa Catarina. De un lado, hay una

docena de grandes frigoríficos y cooperativas que producen 1.2 millones de toneladas anuales de carne porcina y 2.8 millones de toneladas de pollos (a escala mundial, la décima parte de los pollos consumidos provienen de estas industrias, cuya facturación asciende a 1.6 billones de dólares al año). Por el otro, hay 30 mil pequeños productores, dueños de granjas y de terrenos que difícilmente sobrepasan las 30 hectáreas, cuyo trabajo consiste en la engorda de pollos y puercos entregados a su cuidado por la industria para que velen por la alimentación de los animales, la limpieza de las granjas, la prevención de enfermedades y plagas. Para tal efecto, las empresas proporcionan, aparte de asistencia técnica, remedios, raciones y tecnología.

Estas relaciones de interdependencia han mejorado significativamente los ingresos de los pequeños productores y aminorado los costos de producción, además de evitar la quiebra de empresas de menor tamaño relativo en coyunturas de crisis. Por otra parte, los efectos directos e indirectos de esta modalidad y los inducidos por el consumo han coadyuvado a consolidar ésta como una de las regiones más prósperas del país. En efecto, el ingreso por habitante en esta región asciende ya a 5 300 dólares al año, cifra que más que duplica el promedio nacional, algo superior a 2 mil dólares.

Otro buen ejemplo del establecimiento de relaciones de cooperación satisfactorias para los dos partes involucradas lo proporciona la Rhodia, que invertirá un millón de dólares en el curso de un trienio para el reciclaje de unos 70 proveedores de su industria textil de San Andrés, en la región industrial del ABCD paulista. Este saludable programa de la Rhodia está siendo impulsado con el Sebrae y con profesores y consultores de las facultades de economía y administración de la Universidad de São Paulo.

El objetivo de este programa de la Rhodia es auxiliar a dichas empresas a superar eventuales deficiencias y, de esta forma, suministrar productos cada vez de mejor calidad. En primer lugar se identifican las áreas susceptibles de ser terciarizadas, seleccionándose sobre esa base, desde el mercado, las empresas capacitadas. Se procede entonces a una evaluación a fondo, mediante la cual se detectan las carencias, sea en el área financiera, administrativa o de control de calidad. La orientación requerida para el mejoramiento del desempeño de estas empresas es suministrada por consultores y profesores de la USP. La Rhodia cuenta en la actualidad con unos 500 proveedores y planea reducir este universo a unas 120 empresas de alta eficiencia.

Petrobras proporciona otro ejemplo digno de ser destacado. La compañía suscribió recientemente un convenio de capacitación de proveedores que irá en beneficio de empresas pequeñas y medianas del estado de Rio de Janeiro. El acuerdo fue firmado con el Sebrae RJ, la Federación de Industrias del Estado de Rio de Janeiro y la Secretaría de Estado de Industria, Comercio, Ciencia y Tecnología. En virtud del convenio, Petrobras crea un acuerdo de cooperación técnica con el objeto de implantar el proyecto "Visitas" a las instalaciones de la compañía. Durante esas visitas técnicas, las microempresas y pequeñas y medianas empresas fluminenses se imponen de la mecánica de compras de Petrobras y reciben orientaciones técnicas respecto de las normas de calidad y seguridad que exige la industria del petróleo.

El convenio fue suscrito por la superintendencia del servicio de materiales de Petrobras, la Secretaria Estadual de Industria, Comercio, Ciencia y Tecnología. Permitirá que las pequeñas empresas del estado de Rio de Janeiro logren acceso a un sistema más expedito de compras por parte de la compañía más grande de América Latina. Las empresas consideradas en el registro de la Superintendencia de Material del Estado serán seleccionada por Petrobras y el abastecimiento se materializará a partir de una carta invitación. Hasta ahora han sido convocadas empresas de las áreas suministro de informática, formularios continuos, material de oficina, componentes eléctricos y electrónicos y de las áreas de comunicaciones, vestuario, medidores, compresores y motores.

Un ejemplo adicional se relaciona con la Fiat, compañía que ha hecho pública su intención de brindar apoyo a la implantación en el área metropolitana de Belo Horizonte, estado de Minas Gerais, de un polo industrial conformado por empresas de menor tamaño relativo en las ramas piezas para automóviles y componentes para la mencionada armadura.

Por otra parte, en lo tocante a las relaciones entre grandes empresas y las de menor tamaño relativo, merece señalarse que en el Brasil están en vigencia unas 500 modalidades de licencias, lo que ha contribuido al fortalecimiento de las segundas, en particular en las ramas de comercio y prestación de servicios.

La lógica subyacente en los arreglos de este tipo, sea que se trate de subcontratación o de licencia, es muy clara. La gran empresa queda en condiciones de fijar reglas en materia de fijación de precios, plazos de entrega que hagan viable sus metas de "*just in time*" y de minimización de los requerimientos de capital de giro, de especificaciones técnicas y cualitativas de los productos. Las empresas de menor tamaño relativo, las proveedoras subcontratadas y objeto de licencias, tienen la garantía de venta o de compra, de asistencia técnica y de una utilidad razonable, susceptible de ser ampliada en función de incrementos de eficiencia.

Además, la subcontratación y la concesión formalizan las relaciones comerciales y, en consecuencia, reducen la evasión tributaria.

Es importante pues estimular los procesos de subcontratación y de licencia. Sin embargo, es preciso buscar el equilibrio en las relaciones de cooperación mutua, es decir es preciso evitar abusos de poder económico. Ello hace necesario que el Gobierno ejerza su papel orientador y coordinador, en particular a través de los bancos oficiales. Sugerencias en tal sentido se proporcionan en el capítulo III.

3. La experiencia brasileña reciente

El propósito de evaluar la experiencia reciente de apoyo a las microempresas y pequeñas y medianas empresas en el Brasil es una tarea que requiere investigación específica y amplia. El desmantelamiento de los organismos públicos especializados fue de la mano del abandono de series estadísticas, dejándose en los últimos años de producir informaciones sistematizadas. IEI, VF RJ y Unicamp están llevando a cabo investigaciones y estudios que resultarán seguramente muy valiosos para la identificación de problemas y potencialidades de las microempresas y pequeñas y medianas empresas en el estadio actual en que se encuentra la economía brasileña.

El crecimiento económico del país a partir de 1950 se ha basado en grandes proyectos altamente intensivos en capital. Al igual que en cualquier país de industrialización tardía, el Estado jugó un rol de fundamental importancia en la construcción de una infraestructura productiva integrada y diversificada. El Segundo Plan Nacional de Desarrollo (PND) se constituyó, en 1980, en el último paso programado con el propósito de completar el proceso de sustitución de importaciones y de situar al Brasil en la frontera tecnológica internacional.

Durante este breve lapso de apenas 30 años el país fue capaz de montar una infraestructura de energía eléctrica y de transportes, centrada esta última en el sector rodoviario; y de hacerse autosuficiente, llegando incluso a exportar, en las industrias siderúrgica, química, de papel y celulosa, petroquímica y de fertilizantes; de establecer un complejo petrolero capaz de suministrar 700 mil barriles de petróleo al día y que opera con la tecnología más avanzada del mundo en lo concerniente a exploración de petróleo en aguas profundas; de haber iniciado la implantación de las industrias aeroespacial y de

energía nuclear; de haber instalado un complejo sector de bienes de consumo durables y no durables; de instalar un importante complejo industrial automotor; de producir máquinas y equipos, tanto por encargo como en serie; de desplazar áreas de frontera agrícola y de desarrollar tecnologías que hagan posible aumentos sustanciales de productividad y la conformación de importantes complejos agroindustriales; y, por último de haber desarrollado fuentes energéticas renovables como el alcohol y el carbón vegetal.

En cambio, el país no ha sido capaz de rebajar a niveles deseables los desequilibrios regionales y las desigualdades en materia de ingreso familiar y funcional. Por otra parte, la audacia de los proyectos del Segundo PND, en un ambiente marcado por dos crisis del petróleo, la segunda acompañada de una drástica elevación de las tasas de interés (de 4.5% al momento de ser contratados los créditos para financiar las inversiones contempladas en dicho plan, subieron incluso a 23% al año, en circunstancias de que se estaba todavía lejos de la maduración de los proyectos), y las inadecuadas políticas de ajuste y estabilización impulsadas durante toda la década de los ochenta redundaron en síntesis en una expansión del endeudamiento externo y en una acentuada fragilidad financiera del sector público. Este se ha revelado, desde comienzos de los años ochenta, como incapaz de superar, o mejor dicho de evitar el agravamiento de la inequidad social, de los déficit en las áreas de salud, educación vivienda, saneamiento básico, transporte colectivo, aparte del deterioro de las infraestructura de calles, puertos y ferrocarriles, y del estancamiento en las áreas de energía eléctrica y nuclear, de petróleo y de telecomunicaciones. La situación aparece todavía peor cuando se consideran las perspectivas de rezago en el aprovechamiento de ventajas comparativas internacionales en las ramas de biotecnología, de nuevos materiales y del complejo microelectrónica, informática y telemática, que podrían comprometer la capacidad brasileña de seguir administrando los superávit comerciales que el país viene logrando en estos rubros desde 1984.

Una de las consecuencias más relevantes de este desarrollo ha sido la formación, ya puesta de relieve en II,2.b, de una estructura de mercado cartelizada, casi siempre impermeable a la expansión de las pequeñas empresas en la mayoría de las agrupaciones industriales.

Recién en 1972 el Gobierno empieza a impulsar acciones, aunque aisladas, con el objeto de brindar apoyo a las empresas de menor tamaño relativo, a través particularmente del Banco do Brasil y de la Caixa Econômica federal. Ellas desembocan algún tiempo después en la constitución de un sistema conformado por el Cebrae, Centro Brasileño de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, y por los centros estaduais de apoyo gerencial a las empresas pequeñas y medianas, instancias que habrían de ser, durante casi 20 años, el único vínculo entre el Gobierno y las aspiraciones de la iniciativa privada.

A partir de 1990, en ausencia de una política industrial y con el objeto de deshacerse de actividades que consideraba que podrían ser asumidas con mayor eficiencia por el sector privado, el Gobierno decide desprenderse de ese organismo, sin perjuicio de continuar entregándole aportes. El sistema Cebrae se transforma en Sebrae, Servicio Brasileño de Apoyo a las Empresas Pequeñas y Medianas, con unidades en cada estado de la federación, en reemplazo de los CEAGS. Aumenta el involucramiento, que incluye en algunos casos contribuciones financieras, por parte de asociaciones empresariales, entes estaduais de fomento y aun organismos internacionales. En términos operacionales, empero, cada Sebrae estadual define sus propias acciones, de acuerdo a sus diferentes peculiaridades regionales y distintos grados de capacitación gerencial. Al Sebrae nacional sólo le compete sistematizar y difundir datos, sin perjuicio de promover la generalización de sus propias iniciativas para cada unidad de la federación.

Entre las principales iniciativas recientes del sistema Sebrae, cabe poner de relieve: la creación, difusión a las zonas interiores del país y dinámica puesta en funcionamiento de las ventanillas de atención a las microempresas y pequeñas y medianas empresas en las áreas de orientación directa a las comunidades; la divulgación de informaciones de interés para aquellas empresas, tales como las posibilidades de obtener apoyo de otras entidades, la existencia de líneas de crédito en distintas entidades financieras; la promoción de ferias, de cursos de perfeccionamiento gerencial y de capacitación profesional; la divulgación de tecnologías y de oportunidades de mercado, y la promoción de proyectos de inversión y de necesidades de capital de giro ante agentes financieros. En estos casos el Sebrae funciona como una suerte de aval técnico de las solicitudes de crédito.

La actividad más significativa que el sistema Sebrae viene cumpliendo en los últimos dos o tres años tiene que ver, sin embargo, con la intensa movilización de las propias empresas de menor tamaño relativo, de las entidades de la clase empresarial, de los sindicatos, de las agencias gubernamentales y principalmente de las instituciones financieras, en especial del Banco do Brasil, de la Caja Económica Federal, de los bancos oficiales estatales e incluso de algunos bancos privados.

Entre los principales resultados que el sistema Sebrae como un todo viene alcanzando deben destacarse los siguientes. En primer lugar, el aumento del nivel de conciencia de los propios empresarios de tamaño mediano, pequeño o micro y de sus agrupaciones gremiales respecto a la necesidad de perfeccionar su capacidad de gestión y capacitación de sus trabajadores, de adoptar métodos y tecnologías más avanzadas y de mejorar la calidad de sus bienes y servicios, es decir de la necesidad de procurar mayor eficiencia, competitividad y puntualidad, tratando de suscitar mayor interés y apoyo de las instituciones financieras para sus actividades.

En segundo lugar, la toma de conciencia por parte del aparato gubernamental en sus niveles federal, estadual y, particularmente, municipal, en cuanto a la importancia estratégica del apoyo a las empresas de menor tamaño relativo, sea mediante políticas más selectivas, exenciones fiscales, sea vía el levantamiento de regulaciones y la simplificación de obligaciones legales, sea, sobre todo, a través de incrementos de las compras gubernamentales.

Con tal propósito el Sebrae ha iniciado recientemente gestiones que apuntan a garantizar un determinado volumen de compras gubernamentales. Aparte de conseguir la reducción de trámites burocráticos y atrasos en la materialización de los pagos, el Sebrae viene influyendo para suavizar las exigencias en lo tocante a volúmenes de abastecimiento, de modo de hacer más transparente y flexible el proceso de licitaciones para adecuar la especialización tecnológica y el plazo de entrega a las características de las empresas de menor tamaño relativo.

Como meta principal, el sistema Sebrae pretende garantizar que el Gobierno, en sus distintas esferas, adquiera alrededor de un quinto de los bienes y servicios generados por las medianas y pequeñas empresas.

En tercer lugar, vale la pena poner de relieve el esfuerzo desplegado por el Sebrae nacional y de algunos estatales en orden a buscar apoyo de organismos internacionales en las áreas de orientación tecnológica y de formación y entrenamiento gerencial y profesional, lo mismo que en la apertura de mercados mediante ferias, encuentros, convenios y seminarios especializados, como también en la obtención de líneas adecuadas de financiamiento en lo tocante a plazos de amortización y montos de comisiones.

En lo concerniente al apoyo de instituciones financieras nacionales, el éxito del Sebrae aparece restringido casi exclusivamente a los bancos oficiales; incluso en este ámbito, el grado de integración es inferior al deseable, si bien en el intertanto acusa

algunos avances a través de experiencias aisladas, sean ellas institucionales, sectoriales o regionales.

Sobre este particular, cabe poner de relieve las recientes modalidades utilizadas por el Banco do Brasil y la Caja Económica Federal, así como, en un segundo plano, pero no por eso menos importante, las acciones que viene desplegando el sistema BNDES y la Financiadora Nacional de Proyectos (Finep).

En cuanto al Banco do Brasil, se están implementando seis líneas de actuación en apoyo de las empresas de menor tamaño relativo a través de más de 5 mil instalaciones (agencias, subagencias, puestos móviles de atención, etc.) en todo el país.

La primera, y más accesible a las microempresas y pequeñas y medianas empresas dice relación con el Programa de Apoyo Integrado a las Microempresas y Empresas Pequeñas, que brinda ayuda no sólo vía financiamiento para inversiones con plazos de hasta 24 meses, exigencias de garantías reales de 1.3 veces el valor del empréstito y, para el capital de giro, con un plazo de hasta seis meses, intereses de 1% mensual y con garantías de efectos de comercio o avales. Ambas líneas están sometidas a corrección monetaria de acuerdo a la TR, Tasa de Referencia, y van acompañadas de asistencia técnica en las áreas gerencial, de contabilidad, de recursos humanos, financiera y tecnológica, suministrada por el Sebrae y con recursos propios del Banco do Brasil.

La segunda línea de trabajo del BB se financia con recursos del Pasep (Patrimonio del Servidor Público) y se limita al crédito para capital de giro con base en descuentos de efectos de comercio o garantías inmobiliarias, por un plazo de hasta 90 días e intereses de 1% al mes, a lo que se agrega corrección monetaria de acuerdo a la TR. Dada la escasa disponibilidad de efectos de comercio y de garantías inmobiliarias, en particular en el caso de las microempresas, esta línea de crédito se concentra principalmente en el apoyo a las empresas medianas y, con menor fuerza, a las pequeñas.

La tercera línea de apoyo del BB a las empresas de menor tamaño relativo se restringe al crédito para inversión y se relaciona con las operaciones de arrendamiento financiero (*leasing*) a un plazo de financiamiento de hasta 36 meses, corrección monetaria de acuerdo a la TR e intereses no superiores a 2% mensual. A manera de garantía se exige únicamente el bien (máquinas, equipos, vehículos) que se financia. Pese a la incursión generalizada del sector financiero brasileño, público y privado, en el negocio del leasing, las reciprocidades exigidas (seguros, compras de Certificados de Depósitos Bancarios, CDB, concentración de operaciones bancarias, como cobranzas, cambios, etc.) el acceso al leasing para las empresas de menor tamaño relativo está en la práctica limitado al BB y a ciertos bancos oficiales en los estados.

La cuarta línea de acción del BB en apoyo a las microempresas y pequeñas y medianas empresas se relaciona con la adopción y el desarrollo de tecnologías avanzadas. El Finep Ouro, un programa del BB en conjunto con el Finep, consulta la concesión de empréstitos y participación temporal en el capital de riesgo, procurando impulsar la modernización, las innovaciones y los nuevos procesos tecnológicos con empresas de base tecnológica. En lo concerniente al Finep, merece señalarse asimismo la creación del Patme, Programa de Apoyo Técnico, que se propone ayudar a las microempresas y pequeñas y medianas empresas en el área de las tecnologías de punta y de incubadoras de empresas de base tecnológica.

La quinta modalidad de apoyo del Banco do Brasil a las empresas de menor tamaño relativo se refiere a su actuación complementaria en operaciones gravadas por el Finame, Financiamiento de Máquinas y Equipos. Para tal efecto el BB creó el Ouroma, línea de crédito con intereses de 12% al año, más corrección monetaria por la TR y plazos de amortización de hasta 12 años.

En este caso el BB complementa recursos del BNDS en hasta el 90% de las necesidades de las empresas de menor tamaño relativo y la garantía exigida, aparte de seguros, es el mismo bien que se financia.

A la sexta y más reciente línea de apoyo del BB a las microempresas y pequeñas y medianas empresas y, en particular, a los nuevos empresarios de este estrato dice relación con el crédito para licenciadores y licenciados, para inversiones o para capital de giro. Los plazos se definen de acuerdo con las características de los sectores en que operan las pequeñas empresas y los intereses no exceden del 2% mensual, más la corrección monetaria de acuerdo a la TR. La nueva experiencia pretende igualmente incentivar a las grandes empresas para que entreguen más licencias a pequeñas empresas.

Por último, merece destacarse que el BNDESPAR CONTEC está abriendo un nuevo campo de actuación a través de apoyo a las compañías regionales de capital de riesgo (CCR), cuyo objetivo consiste en aportar temporalmente capital de riesgo a las empresas innovadoras, sobre todo de menor tamaño relativo.

El modelo ideal prevé la existencia de una CCR bajo la modalidad de una sociedad anónima que actúa en forma semejante a un fondo de inversión. Sus accionistas se comprometen a enterar un aporte mínimo equivalente a 8 millones de dólares en un plazo no superior a 4 años, debiendo, en caso de incumplimiento de esta condición, procederse a la liquidación de la compañía.

El control de su capital accionario debe estar en manos de capitales privados (comunidad local, empresarios, empresas de capital de riesgo, empresas de gran tamaño, instituciones financieras...) y la participación directa o indirecta del sector público (Estado Federal, Estados, municipios y recursos de incentivos fiscales) no ha de exceder del 40% del capital total.

Carentes de un cuerpo funcional, su administración debe ser responsabilidad de un holding de capital privado, accionista de la CCR, y que debe comprometerse a no vender su participación en ésta antes de que el BNDESPAR.

Por el servicio de administración de la CCR, en el cual se incluye el análisis y la evaluación de las inversiones, el holding percibe una remuneración equivalente a 2.5% del patrimonio líquido de aquella (promedio internacional), incrementado, al cabo de un determinado período, por una comisión sobre una parte del excedente, considerando, en concepto de caja, la rentabilidad mínima negociada con los accionistas de la CCR.

El BNDESPAR CONTEC podrá participar con hasta el 30% de su capital total, en el caso de ser una CCR sin compromiso con inversiones en empresas de base tecnológica, cifra que puede subir a un máximo de 40%, siempre que se suscriban las acciones ordinarias, en el evento de que la participación en las empresas de base tecnológica en el portafolio de la CCR sea superior a 20% de la inversión total de la compañía, tomándose como referencia los valores de las contribuciones efectuadas.

El BNDESPAR CONTEC no podrá ser el accionista principal individual de la CCR ni participar en más de una CCR dentro de una misma región.

Es importante poner de relieve las dos líneas de actuación, recién creadas, de la Caja Económica Federal, que apuntan a la superación de las principales dificultades que enfrentan las empresas de menor tamaño relativo para obtener crédito: la ausencia de garantías reales, la resistencia de los bancos en lo tocante al riesgo y la falta de antecedentes respecto a la capacidad de pago, la rentabilidad y la puntualidad de las mencionadas empresas. La primera consulta plazos de hasta 24 meses, corrección monetaria por la TR, intereses de 1% mensual y garantía y la compra de seguros equivalentes a 2% de los recursos otorgados. La segunda modalidad tiene un plazo de hasta 6 meses, renovables por igual período, intereses de hasta 2% mensual y la garantía se constituye en fianza bancaria de bancos estatales.

III. CARACTERÍSTICAS DEL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO

Relaciones entre grandes corporaciones y empresas de menor tamaño relativo y nuevas modalidades de apoyo financiero — Sugerencias para el caso brasileño

El paradigma tecnológico electromecánico y la organización fordista, característicos de la segunda revolución industrial, están siendo reemplazados aceleradamente por la automatización flexible basada en la microelectrónica, informática, telemática y por un sistema menos jerarquizado y más participativo en las relaciones capital trabajo.

La globalización de los mercados regionales y los acuerdos y o las fusiones entre grandes corporaciones; la integración entre el capital bancario y el de las empresas no financieras a través de participaciones accionarias cruzadas que reducen el costo de las inversiones; la cooperación creciente entre las empresas grandes, medianas y pequeñas, en la forma de subcontrataciones, licencias y alianzas estratégicas; y la consolidación del Estado bienestar, de la modernización de la infraestructura de los servicios públicos y del mayor equilibrio en la distribución del ingreso son los principales aspectos que gravitan en los países desarrollados.

En todas estas dimensiones y movimientos está siempre presente el Estado orientador, coordinador y estructurante, en especial en aquellos países que han alcanzado mayor éxito en sus procesos de crecimiento con estabilidad de precios y equilibrio en las relaciones entre los distintos agentes económicos y grupos sociales.

En este sentido, Castro (1991, p. 116) llama la atención: "El mundo industrializado está siendo revolucionado por la conjugación de tres tendencias, que pueden ser descritas de la siguiente manera, en términos esquemáticos:

"i) aparición de nuevas matrices tecnológicas de gran fecundidad, la más importante de las cuales es la microelectrónica, de la cual derivan la tecnología de información y la flexibilidad de los procesos productivos;

"ii) desarrollo de nuevos métodos organizacionales, tanto al interior de las empresas (reducción de las jerarquías, trabajo en equipo, Kan Ban, *just in time*, etc.) como entre empresas (cooperación, desarrollo de proveedores, etc.).

"La materialización de los cambios organizacionales al interior de las empresas supone una mayor participación y, por consiguiente, preparación de los trabajadores. Las restantes transformaciones incrementan la densidad de las relaciones entre empresas y generan nuevas oportunidades para unidades productivas medianas y pequeñas.²

"iii) emergencia de nuevas economías industrializadas que, con una rapidez sorprendente, aprenden a producir e incluso a innovar en un número cada vez mayor de actividades. Se trata sin duda de procesos interrelacionados, pero irreductibles uno a otros o a un movimiento mayor que los abarque y los explique. Como consecuencia de los dos primeros fenómenos, las empresas tienden a adquirir mayor flexibilidad en el uso de los procesos productivos y mayor agilidad en la adaptación y o desarrollo de nuevos productos. De esta forma responden (y retroalimentan) a la creciente mutabilidad y complejidad que experimenta la demanda en los centros desarrollados.

"La tercera tendencia, a su turno, que tuvo su origen en la esfera de las manufacturas tradicionales, somete hoy una creciente gama de industrias en los diferentes países a una enorme presión competitiva, provocando profundas reconversiones y en muchos casos la desaparición de sectores enteros.

"Frente a estas tres tendencias, las diversas economías (y dentro de ellas las distintas regiones) así como individualmente las propias empresas, tienden a redefinir sus espacios, haciéndose aconsejable, muchos dirían necesaria, la adopción de estrategias. Como es bien sabido, en ciertas economías solamente las empresas (en rigor las de gran tamaño) definen e implementan estrategias. En determinados casos, sin embargo, los ejemplos de Japón y Corea son inevitables, llegan a existir en la práctica estrategias de carácter nacional (políticas activas en el sentido riguroso) que compatibilizan, refuerzan y globalmente determinan las opciones de las empresas".

Por otra parte, cabe poner de relieve que gran parte del éxito alcanzado por aquellos países, en particular en lo tocante a la velocidad y eficiencia con que han adoptado los nuevos paradigmas tecnológicos y organizacionales, debe atribuirse a los estímulos a la formación de conglomerados.

El Japón, por ejemplo, ha consolidado los *keiretzu*, modalidad de integración de capital bancario con capital industrial vía la participación accionaria cruzada que posibilita la mantención de un alto nivel de endeudamiento de las empresas no financieras, no obstante adecuado en términos de plazos y comisiones financieras, pero que en cierta forma hace al banco vulnerable en relación al Banco de Japón como prestamista de última instancia. Este puede, en consecuencia, orientar sus acciones en función de prioridades, entre ellas el apoyo a las empresas de menor tamaño relativo que han sido seleccionadas por los entes encargados de estrategias de largo plazo.

Aparte de las articulaciones bancos/empresas no financieras y Gobierno, que funcionan como pulmón financiero del bloque capitalista multisectorial, Coutinho (1991) destaca que "las tasas de ganancia y de acumulación de capital son maximizadas al nivel del conjunto del conglomerado, y no estrictamente en el ámbito financiero". La adopción de ese criterio permite una notable capacidad de financiamiento y de capitalización en el largo plazo, evitando que las presiones inmediatas para la maximización de las ganancias impongan decisiones perversas.

Un requisito fundamental para esa característica es una base estable de ahorro, barata y abundante, asentada directamente sobre la masa de salarios del propio grupo a través de sistema de jubilaciones, pensiones y seguros de largo plazo, con intereses reducidos, que proporcionen la capacidad para esperar la maduración de los proyectos, soportar las coyunturas desfavorables de reestructuración y asumir riesgos de las innovaciones.

Antes de concluir este breve panorama de la economía capitalista contemporánea, es necesario poner de relieve que las ventajas comparativas estáticas, como la dotación de recursos naturales y de mano de obra barata están cediendo rápidamente lugar a consecuencia de los nuevos paradigmas tecnológicos y organizacionales, a factores que determinan nuevas ventajas comparativas. Es la expansión del mercado lo que redundo en un incremento del poder de compra, y no la producción la que determina los intercambios. Es la disponibilidad de recursos humanos calificados, en todos los niveles, lo que permite que los trabajadores participen en el proceso de toma de decisiones, siempre que sus salarios estén vinculados a la trayectoria de los resultados de la empresa; es la tecnología el factor generador de ventajas en la determinación de precios en las relaciones de intercambio, y no la simple disponibilidad de recursos naturales; son los arreglos financieros bancos/empresas no financieras los que permiten rebajar los costos de inversión y estimulan las inversiones; y es la construcción, mantención y permanente

modernización de la infraestructura de transporte, energía, telecomunicaciones y de centros de investigación científica la que reduce los costos de producción y de las innovaciones tecnológicas. Por último, son los avances y la consolidación de las medidas de bienestar social que viabilizan la convivencia entre el sistema capitalista y las demandas de las clases asalariadas.

Castro especifica las principales dimensiones que sitúan a la economía brasileña lejos del contexto en el que prosperan las realizaciones tecnológicas y organizacionales.

i) Concepción taylorista; fuerte jerarquización en la división del trabajo en la fábrica, en marcado contraste con las tendencias emergentes de los nuevos paradigmas tecnológico y organizacional. Estas instauran en el patio mismo de las fábricas un ambiente más flexible que el prevaleciente en el proceso tecnológico electro mecánico y favorecen la apertura de un vasto espacio para la participación de los trabajadores en la toma de decisiones, lo cual exige por cierto un sustancial mejoría en las condiciones de la enseñanza básica y secundaria.

ii) Vinculación poco cooperativa entre las empresas; ello contrasta con lo que se observa en otros ambientes, donde avanzan las revoluciones tecnológica y organizacional y se observa una considerable intensificación de esas relaciones y de la colaboración entre las empresas.

Al llamar la atención acerca de la casi total impotencia y fragilidad financiera a que está reducido el Estado, el autor sugiere una agenda mínima que, "sin las características de una política industrial convencional, procure al menos combatir las deficiencias básicas que inhabilitan a la economía brasileña para tener éxito en medio de las nuevas condiciones. Ello implica conceder máxima prioridad al sistema educacional y de capacitación; promover la concientización en cuanto a que las relaciones entre las empresas tienen que hacerse más cooperativas, de modo que en diversas ramas se aglutinen fuerzas, se impulse el desarrollo de los proveedores (reducción de la integración vertical, terciarización, subcontratación, etc.) y se preserven las instituciones que constituyen una base mínima para el relanzamiento de políticas industriales más activas".

De hecho, sea que el debate en torno a una estrategia de desarrollo de largo plazo se centre en el sector exportador con apertura del comercio y una decidida exposición del parque industrial en el corto plazo, según lo plantea el enfoque neoliberal, o en el fortalecimiento del mercado interno y en la estructuración de una amplia sociedad de consumo de masas, que es lo que sugiere el pragmatismo y la realidad, resulta imprescindible desatar los nudos y las contradicciones que se superponen en el contexto de las coyunturas de corto plazo y la factibilidad real de sustituir integralmente al Estado por el sector privado en el fomento del nuevo ciclo de crecimiento.

En pocas palabras, como el sector privado brasileño no está preparado todavía para asumir el papel de conductor, le corresponde al Gobierno y a los bancos oficiales, en particular, promover el nuevo ciclo de desarrollo del país.

1. Nuevos campos de relaciones entre bancos y empresas de menor tamaño relativo

El anacronismo y la distorsión funcional del sector financiero brasileño, principalmente en lo tocante a las relaciones segregadas *vis à vis* el capital industrial, deriva no sólo de su incapacidad intrínseca, sino de una conjugación de condicionamientos sistémicos. Mencionemos entre ellos el papel subordinado que desempeñó en la década de 1980 como agente de giro de la deuda pública indizada y de corto plazo; la persistencia de reglas institucionales y jurídicas obsoletas; el carácter crónico y estructural de la inflación,

que provoca incertidumbre y dificulta sobremanera las operaciones financieras y pasivas de largo plazo.

Con relación al sector financiero, Coutinho destaca el atraso brasileño en el desarrollo de un sistema de ahorro y previsional privado y de inversionistas institucionales, atribuyendo a los bajos salarios de base y a la concentración del ingreso, el elocuente atraso del desarrollo del mercado de capital y el exiguo grado de endeudamiento del sector privado no financiero brasileño. Respecto de las fuentes externas de capital, éste representa en promedio 50% en los Estados Unidos e Inglaterra, 60% en Francia e Italia, 67% en Alemania y 75% en Japón, desde mediados de la década de 1980; en Brasil, en cambio, significa apenas un 25% del capital industrial en operaciones.

Por otro lado, en abono de los planteamientos de Castro, Coutinho (1991) postula que existen factores subjetivos de naturaleza cultural que obstaculizan la adopción de estrategias empresariales cooperativas y participativas capaces de promover modalidades colectivas de eficiencia: "Aunque es evidente el interés imperante por introducir técnicas avanzadas de gestión, del tipo *just in time*, en muchas empresas brasileñas, los caminos que se están transitando son autoritarios y rígidos, con bajo nivel de participación interactiva y un alto grado de individualismo. Más grave aún es el predominio de estrategias puramente patrimonialistas, y que se diseñan a puertas cerradas, de diversificación de las grandes empresas, que buscan aprovechar buenos negocios, los cuales, aunque individualmente rentables, son incapaces de potenciar la sinergia interna en favor del grupo".

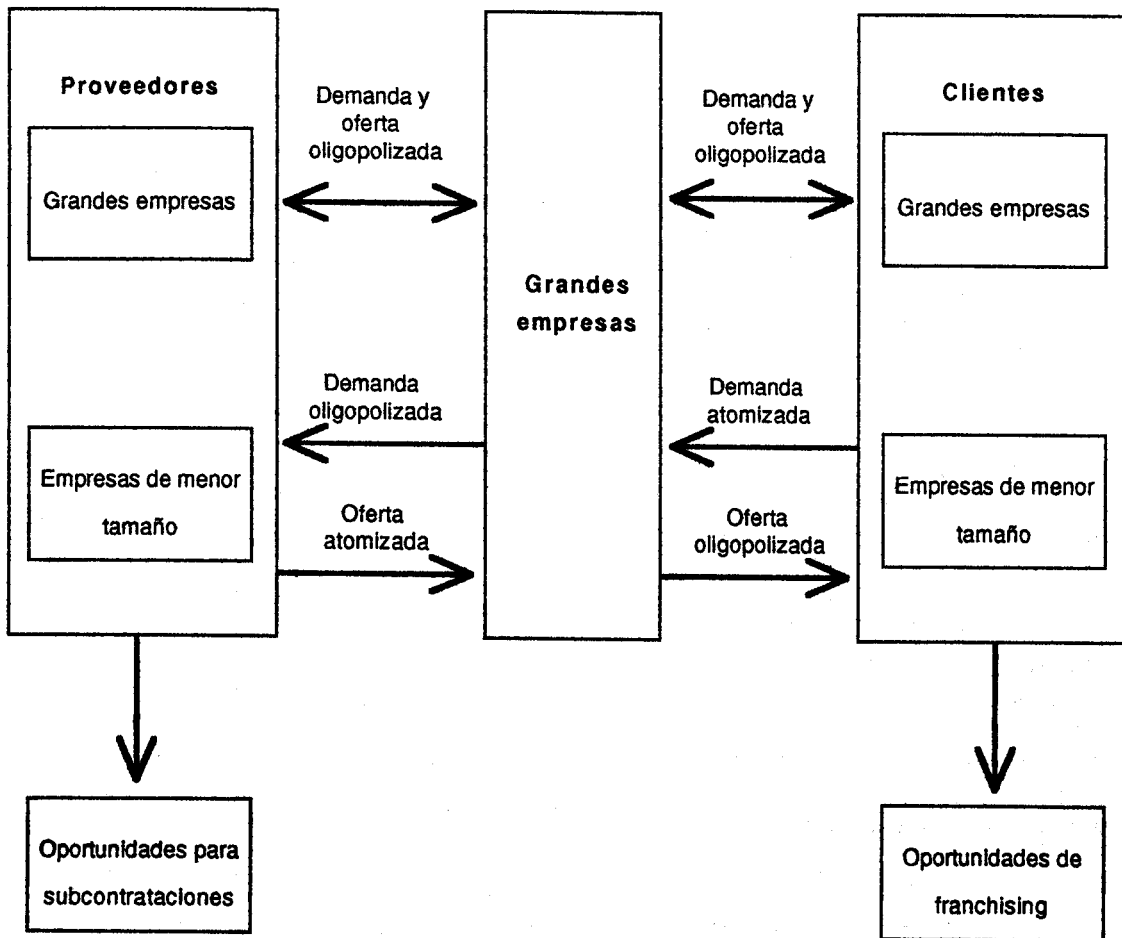
En la medida que avanzan los nuevos paradigmas tecnológicos y organizacionales, dejando en evidencia la obsolescencia del paradigma electro mecánico y fordista taylorista, la consolidación de las grandes empresas puede abrir, a despecho de lo que habitualmente se cree, un amplio campo de oportunidades para la actuación de las empresas de menor tamaño relativo y la cooperación entre empresas grandes, pequeñas y medianas.

Los nuevos paradigmas tecnológicos y organizacionales imponen a las grandes empresas el establecimiento de nuevas relaciones con sus congéneres de menor tamaño relativo. La formación y sustentación de redes de pequeños proveedores resulta estratégica para que la gran empresa eleve su competitividad a través de la fijación de plazos de entrega que viabilicen sus programas *just in time* y de minimización del capital de giro, de especificación técnica que garantice la rebaja de sus costos con control de calidad y de determinación de precios condicionantes de sus factores de producción, lo que difícilmente se logra cuando sus proveedores disponen del mismo poder de negociación. En lo tocante a la comercialización de sus productos, se hace necesario también que las grandes empresas constituyan y mantengan una red de distribuidores estratégicamente repartidos en el ámbito nacional y en el internacional.

Las modalidades de subcontratación y licencias como principios orientadores de las nuevas relaciones entre grandes empresas con las de menor tamaño relativo abren enormes posibilidades para la actuación pionera de los bancos oficiales reestructurados. En tanto árbitros de conflictos derivados de las relaciones oligopólicas y oligopsónicas entre grandes y pequeñas empresas, los bancos oficiales se diferencian de sus congéneres privados. Pueden y deben establecer, en sus líneas de apoyo a la subcontratación y a la licencia, normas que garanticen un mayor equilibrio en las mencionadas relaciones. (Véase el diagrama II.)

La creación de líneas de crédito especializadas para estimular la subcontratación y las licencias, en la medida que viabilizan el aumento de la competitividad y de las ventas, así como la expansión del mercado interno, hacen posible también la actuación conjunta de los bancos oficiales y del Sebrae, Servicio de Apoyo a las Empresas Pequeñas y Medianas, con el propósito de corregir las distorsiones derivadas del comportamiento

Diagrama II



oligopólico de las grandes empresas en sus relaciones a proveedores y clientes de menor tamaño relativo.

Es sabido que la subcontratación y la licencia diluyen los riesgos y minimizan las resistencias de los bancos para atender a las microempresas y pequeñas y medianas empresas. Es necesario, en consecuencia, llevar a cabo estudios que identifiquen las potencialidades a nivel de cada sector o complejo industrial, para el montaje operacional de esquemas que hagan viable la subcontratación y la licencia (*franchising*).

Tres son, básicamente, los principios orientadores que vinculan, a través de la subcontratación y de la concesión o licencia, las empresas de menor tamaño relativo con las grandes empresas, y que es preciso explorar en los estudios sectoriales y o regionales:

i) De qué manera deben compartirse las pérdidas, en coyunturas difíciles, y las utilidades, en períodos de bonanza, entre los contratantes (grandes y medianas empresas) y las contratadas o licenciadas (microempresas y pequeñas y medianas empresas).

ii) Dada la jerarquía y las relaciones de dominación imperantes, marco en el que las subcontratadas o licenciadas son a todas luces menos poderosas que sus grandes clientes o proveedores, o en el caso inverso, cuando las relaciones se dan a la inversa, esto es los proveedores son más poderosos que sus clientes, ¿cómo ha de ser la distribución de las utilidades y las pérdidas? En otras palabras, las microempresas y pequeñas y medianas empresas han de sufrir más que las grandes en las coyunturas contractivas y ganar menos que aquellas en los períodos expansivos; sin embargo, lo que es fundamental es que no queden libradas a su suerte en el primero de los casos ni excluidas en el segundo.

iii) Los grandes contratadores y licenciadores, las grandes corporaciones, no podrán utilizar su mayor poder de negociación para descargar, en coyunturas recesivas, todo el peso del ajuste en las subcontratadas; al contrario, deben disponerse a prestarles ayuda a las empresas de menor tamaño relativo en los casos en que sus dificultades puedan llevarlas a los límites del descalabro o aniquilamiento prematuro (quiebras generalizadas atribuibles a la ineficiencia gerencial, más problemas de mercadotecnia y financieros coyunturales, por ejemplo).

2. El papel de los bancos oficiales en la promoción de nuevas modalidades de atención a las microempresas y pequeñas y medianas empresas

En este contexto, los bancos oficiales, reestructurados y profesionalizados, pueden promover innovadoras acciones de carácter estratégico en apoyo de las empresas de menor tamaño relativo.

i) La primera se refiere a la creación de líneas de crédito para que las grandes empresas subcontraten en calidad de proveedoras a empresas de menor tamaño relativo. En este caso, el crédito sería ofrecido a la grande, lo que minimizaría los riesgos y las resistencias de los bancos a brindar atención a las empresas de menor tamaño relativo. El otorgamiento del crédito, sin embargo, se materializaría en forma condicional, esto es mediante la presentación del contrato de subcontratación entre la grandes empresas y las empresas de menor tamaño relativo proveedoras y prestadoras de servicios.

ii) La segunda línea de actuación opera en el sentido inverso, es decir el banco prestaría a las empresas de menor tamaño relativo que ofreciesen, como garantía, sus contratos de abastecimiento a grandes empresas. En este caso, para atenuar las resistencias, el Sebrae debería organizar redes de proveedores constituidas por empresas de menor tamaño relativo, de modo de obtener una escala mínima suficiente para negociar tratos mutuamente beneficiosos con los bancos.

iii) Las líneas crediticias tercera y cuarta se refieren a la operacionalización de las vinculaciones entre las grandes empresas y sus clientes que sean microempresas y pequeñas y medianas empresas. En este campo cabe proponer la creación de líneas de crédito para que las grandes empresas contraten empresas de menor tamaño relativo capaces, a través de su funcionamiento a pequeña escala, de atender mercados locales y de viabilizar fases complementarias a la actuación de grandes empresas en la producción, distribución y comercialización. Lo mismo que en el caso anterior, el crédito sería otorgado a las grandes empresas en virtud de contratos con las microempresas y pequeñas y medianas empresas. Tales líneas de crédito, tanto para inversión como para capital de giro, estimularían el sistema especializado de licencias o concesiones.

El criterio subyacente en estas recomendaciones es que las relaciones comerciales, de compras y ventas, que se entablan entre grandes empresas y sus proveedores y clientes de la categoría microempresas y pequeñas y medianas empresas, da origen a un vínculo de índole personal, de confianza, que excede lo puramente mercantil. Ello permite a las primeras conocer de cerca los problemas y potencialidades tecnológicas, financieras, gerenciales de las segundas, realidades a las que difícilmente acceden los bancos, que utilizan tan sólo los fríos datos de los balances y otros documentos formales.

Sin embargo, según ya se ha señalado, habrá que dictar normas para evitar la legitimación de las relaciones entre las empresas de menor tamaño relativo y los bancos que envuelvan un agudo proceso de transferencia de renta derivado de la desorganización y consiguiente dispersión de las operaciones bancarias realizadas por las mismas, en contraste con la actuación superorganizada de las principales instituciones financieras.

Existen reales posibilidades de revertir o al menos equilibrar derechos y obligaciones, o mejor todavía, de sentar criterios equitativos en la negociación de reciprocidades en las relaciones entre los bancos y las microempresas y las pequeñas y medianas empresas.

Estudios recientes llevados a cabo en países industrializados sugieren la conveniencia de constituir asociaciones sectoriales de empresas de menor tamaño relativo, en la forma de cooperativas, consorcios, etc., en particular en ciudades pequeñas y medianas, como estrategia orientada no sólo a la superación de las deseconomías derivadas de la aglomeración en las metrópolis y regiones metropolitanas, sino también en tanto instrumento para incrementar el poder de negociación de las empresas de menor tamaño relativo respecto a sus proveedores, clientes y bancos.

Aparte de la creación de incubadoras de empresas de menor tamaño relativo de base tecnológica, de centrales de compra (de materias primas, equipos, paquetes tecnológicos, etc.) y de centrales de ventas, que pueden atenuar la condición de simples tomadores de precios respecto de sus proveedores y clientes, la centralización de operaciones bancarias (depósitos, colocaciones bancarias, recaudación de impuestos, tasas y contribuciones, órdenes de pago, cobranzas, pagos a proveedores, planillas salariales, etc.) en un determinado banco habilitará a las empresas de menor tamaño relativo para negociar tratos mutuamente beneficiosos, en la forma de crédito para capital de giro y también para el mediano y largo plazo.

No cabe duda de que el movimiento de recursos financieros por parte de una empresa de menor tamaño relativo individualmente considerada es escaso. Sin embargo, se estima que tomadas en conjunto son responsables de operaciones bancarias cuyo monto duplica sus facturaciones, puesto que todas las operaciones que involucran valores son efectuadas a través de bancos, debido al intenso proceso de intermediación financiera existente en país. Para ilustrar esta situación, basta señalar que en el

Brasil hasta los pagos de carnés, la recaudación de los aportes a entidades filantrópicas y de las cuotas de los clubes y asociaciones se canalizan a través de sistema bancario.

Debido a la dispersión de sus operaciones bancarias en diversas instituciones, las microempresas y pequeñas y medianas empresas estarían en verdad permitiendo que los bancos se apropiaran de *spreads* y *floats*. Por eso mismo, en la medida que en grupos de empresas de este estrato se asocien para centralizar su movimiento bancario en un determinado banco estarán haciendo posible la creación de fondos rotatorios sectoriales con parte de los *floats* y *spreads* generados. Ello permitiría viabilizar la creación de fuentes de recursos para el crédito.

En la práctica, los fondos rotatorios funcionarían como fondo de cobertura para financiar caídas abruptas de ahorro que se producen a veces en los flujos de caja del conjunto de las empresas de menor tamaño relativo. Y merced a su facultad emisora, los bancos podrán utilizar parte de los recursos generados por operaciones monetarias de corto plazo, como fuentes de crédito para capital de giro y también para inversiones. Es evidente que será necesario hacer calzar, merced a contratos específicos, los plazos de las líneas de crédito de mediano y largo plazo, con aquellos que las microempresas y pequeñas y medianas empresas requieran para centralizar sus operaciones bancarias, a fin de evitar problemas de vulnerabilidad financiera a los bancos involucrados.

Cabe poner de relieve, por último, que la operacionalización de propuestas de esta complejidad exige no sólo profundizar en los estudios y análisis sectoriales, sino también llevar adelante exhaustivos procesos de concientización y de organización de las empresas de menor tamaño relativo y, finalmente, de montaje de una estrategia orientada a la negociación con los bancos.

A este respecto, vale la pena reproducir la opinión vertida por Castro en lo tocante a los complejos agroindustriales. La autora pone de relieve que los hilos y encadenamientos previsible a partir de un enfoque centrado en complejos agroindustriales indican no sólo qué sectores deben ser estimulados, sino también cuáles otros, en proceso de desarticulación, deben incluso ser amparados por una política de "desmantelamiento organizado".

Así, destaca que el estímulo a la creación o desarrollo de actividades industriales regionales genera amplio efecto en el proceso de modernización de la base productiva a través de la creación de nuevas alternativas para el sector agrícola, con fuertes vínculos con el desarrollo urbano de apoyo. Las implicancias de tales políticas en el proceso de desconcentración regional del ingreso nacional depende de la importancia que se asigne a una estructura de propiedad basada en pequeñas explotaciones, con vista a la maximización del empleo y la utilización de los recursos. Por último, hay que constituir mecanismos de apoyo al desarrollo y la introducción de nuevas tecnologías que están surgiendo en la industria de la agricultura, especialmente en el rubro de semillas, raciones, maquinaria agrícola e informatización de las actividades agropecuarias. En estos casos la actuación conjunta de los sectores público y privado de investigación parece esencial para la puesta en práctica de las medidas requeridas para la materialización de los objetivos propuestos.

Se trata de dejar en evidencia las interfases entre la política agrícola y la identificación de las prioridades y oportunidades de inversión en la agricultura. Dos puntos aparecen claramente definidos:

i) la necesaria continuidad de los mecanismos tradicionales de apoyo a la producción, en los cuales el Banco do Brasil seguirá ejerciendo un papel gravitante;

ii) los programas de relanzamiento de la inversión en la producción, comercialización y desarrollo tecnológico, lo que supone la creación de mecanismos compatibles con bancos de fomento y de inversión, en la hipótesis de que el Estado recupera su capacidad de inversión.

3. Una adecuada combinación entre capitalización, crédito y fondos autogenerados

Incentivar el relanzamiento de las inversiones en un contexto de alta inflación crónica, con incesantes variaciones en el nivel general de precios y fluctuaciones de corto plazo en los precios relativos, que son las características de la economía brasileña desde comienzos de la década de 1980, constituye una tarea en extremo ardua, pero que debe ser encarada de manera persistente y por la vía de la negociación.

Para llevarla a cabo será necesaria la creación de un sistema de financiamientos capaz de minimizar los costos de las inversiones, lo que supone el diseño de una combinación óptima entre operaciones crediticias y capitalización a través de mercado accionario y de títulos mobiliarios (*debentures*, partes beneficiarias, etc.) y de la constitución de fondos operacionales. La combinación óptima entre crédito y capitalización de recursos autogenerados es variable, dependiendo de características sectoriales tales como, entre otras, los índices de rotatividad de los activos operacionales, el período de maduración de las inversiones, la posición de la empresa en la estructura del mercado (que puede ser de competencia o oligopólica) y la velocidad del cambio tecnológico en el sector.

El sistema de financiamiento de las inversiones con esas características envuelve en consecuencia en primer lugar la formación de fondos rotativos sectoriales capaces de promover inversiones. En la medida que los proyectos de inversión resulten atractivos (altas tasas de retorno esperadas), será posible transformarlos en fondos de más largo plazo, viabilizando tanto el crédito de largo plazo como la expansión de los mercados accionario y de valores mobiliarios. En segundo término, será preciso mejorar las prácticas de formación de precios relativos, garantizando niveles de rentabilidad que viabilicen la generación de fondos operacionales.

Para el logro de tales objetivos en el Brasil sugerimos una metodología cuyos principales pasos serían los siguientes:

i) El BNDES y la CEF, en su condición de bancos de "segundo piso", o sea en tanto agentes gubernamentales intermediadores de fondos fiscales y o parafiscales para el sector financiero, deben inducir cofinanciamientos de sus agentes financieros, reduciendo entre 20 y 40%, de acuerdo con peculiaridades sectoriales y regionales, los topes de empréstitos en favor de cada empresa demandante de recursos. Los bancos oficiales de primera línea completarían con sus propios recursos los empréstitos hasta 60 y 90% (en el caso de las empresas de menor tamaño relativo) de las necesidades de los tomadores, a través del empleo de fondos rotatorios establecidos con la centralización de las operaciones bancarias de los propios beneficiarios.

La centralización de las operaciones bancarias obtenida mediante negociaciones entre los bancos y las asociaciones sectoriales y regionales de los estratos productores y asalariados permitirían también establecer fondos sectoriales y regionales.

Aparte de la democratización en materia de asignación de recursos fiscales y parafiscales escasos, este proceso llevaría a los bancos privados a la adopción de procedimientos semejantes a los oficiales, como estrategia tendiente a evitar la pérdida de posiciones en el mercado.

En la medida en que complementen hasta el 90% de las necesidades de financiamiento de las inversiones por parte de las empresas no financieras de menor tamaño relativo tomadoras de recursos de Finame, POC, PCI, PBQP, etc., los bancos oficiales y privados tendrían mayor legitimidad para exigir un trato recíproco a sus clientes.

ii) Los bancos oficiales comerciales, en particular el Banco do Brasil, los bancos regionales y los bancos estatales de mayor tamaño serán reestructurados para transformarlos en amplios y completos conglomerados financieros múltiples para actuar en todos los segmentos del mercado financiero monetario y no monetario, incluso en las áreas de seguros y administración de fondos de retiro, de pensión y de salud. Como contrapartida, se deberán crear carteras de fomento y de inversiones. El Gobierno, hasta por razones inherentes a mayor autonomía para controlar el sector público, pero principalmente para viabilizar la creación de fondos rotatorios, centralizaría sus operaciones bancarias, tanto de las administraciones directamente federales, estatales y municipales, como, y esencialmente, de las empresas estatales, en los bancos oficiales reestructurados. La distribución de las operaciones bancarias entre estas entidades quedaría supeditada a criterios de racionalidad asociados a la capilaridad y complejidad de las operaciones, a las ventajas competitivas otorgadas por los bancos y a la minimización de costos e incluso a la materialización de objetivos regionales.

Dichas centralizaciones les permitiría crear fondos rotatorios para financiar créditos de mediano y largo plazo como ancla para consolidar y sustentar el circuito: creación, merced a la centralización de los movimientos bancarios, de fondos rotatorios y transformación de éstos en fondos de largo plazo vía colocaciones realizadas por las entidades estatales de retiro, de pensiones y de asistencia médica, así como por los seguros contratados por todas esferas gubernamentales, los cuales serán también centralizados en los conglomerados financieros oficiales.

Debe quedar claro que aparte de rigurosos criterios de evaluación de proyectos en la concesión de crédito, deben llevarse a cabo cálculos sectoriales en función de compromisos de aquellas entidades.

En síntesis, los bancos oficiales reestructurados, inclusive administrativa y profesionalmente, estarán en condiciones de liderar la generación de un movimiento virtuoso de implementación de financiamiento de largo plazo (combinación de crédito y expansión y diversificación de los mercados accionario y de valores mobiliarios) que alcance también a las empresas de menor tamaño relativo. Sin embargo, a diferencia de sus competidores del sector privado, en una estructura de mercado oligopólica y conglomerada, estarán ganando posiciones en el mercado y el resultado será, sin duda, inducir a los grandes conglomerados financieros privados a la adopción de una conducta semejante. Estos se verán impelidos, en consecuencia, a crear también carteras de fomento y de inversión que les permitan competir, por lo menos en igualdad de condiciones, con los bancos oficiales reestructurados.

En igual sentido, algunos bancos oficiales estatales, entre otros los de Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Bahia, Paraná, Pernambuco, deberán, vía fusiones, incorporaciones, formación de consorcios y suscripción de acuerdos operacionales, viabilizar estructuras conglomeradas y fortalecer así el proceso descrito. Como los bancos regionales presentan todas las condiciones para prestar los servicios que algunos bancos estatales proporcionan, parece aconsejable la desaparición de algunos de éstos, tanto por cuestiones de escala y de costos, como para evitar manipulaciones políticas inconvenientes en la asignación de recursos.

Operacionalizadas las propuestas 1 y 2, podría pasarse a la constitución de cámaras o comités de negociación sectoriales o regionales, conformados por representantes de asalariados, a través de centrales o sindicatos de las categorías más representativas; de los empresarios, a través de sus asociaciones más poderosas o de federaciones sectoriales y o regionales; de las instituciones financieras, a través de BB, CEF, BNDES, ABDE, FEBRABAN; y del Gobierno, a través de Ministerio de Economía y de las instancias de planificación federal y estadual, las cuales ejercerían el papel de articuladoras y coordinadoras. Estos comités y subcomités sectoriales y regionales estarían a cargo de viabilizar la formación de fondos, democratizar y optimizar la asignación de los recursos, en función de objetivos de modernización tecnológica, del fortalecimiento del mercado interno, de la creación de empleos, de la atenuación de los desequilibrios regionales, de la desconcentración espacial de las actividades, del cuidado del medio ambiente y de un cambio de perfil en el endeudamiento del sector público.

Notas

¹ El SEBRAE es el principal órgano de apoyo a las empresas de menor tamaño relativo en el Brasil. Sus principales actividades son reseñadas en el capítulo IV.

² En cuanto a este fenómeno, cabe señalar que, aparte de viabilizar la minimización del capital de giro a través del *just in time*, permite intensificar las relaciones entre empresas. Cuanto mayor la eficiencia de las microempresas y pequeñas y medianas empresas en la satisfacción de las grandes en lo tocante a la especificación del producto, el plazo de entrega y el nivel de precios (márgenes de rentabilidad bajos, aunque constantes), mayores posibilidades de sobrevivencia tienen las primeras.

BIBLIOGRAFÍA

- Castro, A.B. (1991), "Política industrial: razones y restricciones", en *Brasil en proceso de cambio*, Forum Nacional, Editora Nobel, São Paulo.
- Castro, C.M. (1990), "Prioridades de inversión en el complejo agroindustrial brasileño: sugerencias para los años 90", CGDA, UFRJ, mimeo.
- Coutinho, L. (1991), "La fragilidad de la propuesta neoliberal frente al anacronismo de la estructura empresarial brasileña", en *Brasil en proceso de cambio*, Forum Nacional, Editora Nobel, São Paulo.
- Medeiros, C.M. (1979), "Pequeñas y medianas empresas: aspectos poco analizados", *Revista de Coyuntura Económica*, Fundación João Pinheiro, Belo Horizonte, septiembre.
- Medeiros, C. M. (en elaboración), "Nuevo patrón de financiamiento de las inversiones en el Brasil", IEI-UFRJ, tesis doctoral.