

INDICADORES DEL ENTORNO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) EN LATINOAMÉRICA, LIMITACIONES A LAS QUE SE ENFRENTAN Y FOMENTO AL DESARROLLO DE LAS MISMAS. CASO COLOMBIA

Ángela María Rodríguez Orduz*

RESUMEN

En un entorno como el actual, caracterizado por una economía globalizada, dinámica y cada vez más competitiva, las PyMES necesitan encontrar procesos y técnicas de dirección que les permitan desarrollar una gestión más eficiente para lograr buenos resultados. Unido a esto, también deberían contar con políticas gubernamentales que fomenten y promuevan el desarrollo de las mismas.

Sin embargo, las nuevas condiciones en el mercado imponen cambios de actitud estratégica.

En este sentido, es necesaria una reestructuración de las PyMES ante el reto del siglo XXI, caracterizado por la apertura de grandes espacios económicos, la liberalización de mercados, la cada vez más creciente competencia, las innovaciones tecnológicas, la concentración, etc.

En unos momentos de importantes transformaciones en el mundo económico, la fórmula PyME mantiene plena vigencia. La PyME estrechamente ligada a su entorno social y geográfico adquiere un papel importante en el desarrollo económico de los pueblos y ciudades.

* Economista. Especialista en Finanzas. Magíster en Gestión de Empresas "PyMES y Economía Social". Jefe Departamento de Autoevaluación y Acreditación Corporación Universitaria del Meta acreditacion@unimeta.edu.co

Por lo anterior, es así que a través del presente artículo se analizan comparativamente las características del entorno general de este conglomerado empresarial a nivel Latinoamericano; posteriormente se relacionan las limitaciones a las que se enfrentan las PyMES para su desarrollo y por último se presenta el estudio de la Ley de Fomento a las PyMES en Colombia.

Finalmente, se exponen las principales conclusiones y aportes desde una visión particular y se termina con la bibliografía consultada y referenciada.

Palabras clave: *entorno PyME, economía globalizada, competitividad, limitaciones, fomento empresarial.*

ABSTRACT

In an environment as the current one characterized by a globalized economy, dynamic and more and more competitive, SMB need to find processes and leadership techniques that allow them to develop a more efficient administration to achieve good results, moreover SMB should count with government policies that encourage and promote the development of the same ones.

However, new conditions in the market impose changes of strategic attitude.

In this sense it is necessary a restructuring plan for the SMB for the challenge of the XXI century, characterized by huge opening economic spaces, liberalization of markets, the more and more growing competition, technological innovations, concentration, etc.

In some moments of important transformations in the economic world, the formula SMB maintains full validity. The closely bound of SMB to its social and geographical environment acquires an important role in the economic development of towns and cities.

Therefore, the present article comparatively analyzes the characteristics of the general environment of this business conglomerate to Latin American level. Later on it relates the limitations for development that SMB faces and finally it presents an analysis of the Law of Development to the SMB in Colombia.

Finally, the main conclusions and contributions are exposed from a particular point of view and ends with the consulted and referenced bibliography.

Key words: *SMB environment, globalized economy, competitiveness, limitations, business development.*

INTRODUCCIÓN

América Latina es una región especialmente motivada en el tema de las PyMEs. Sin embargo, no existe (o no se encuentra fácilmente disponible), la información mínima que permita conocer la situación de estas empresas en términos de unidades, ubicación espacial y sectorial, entre otras. Esta información mínima es clave para la toma de decisiones a nivel de las políticas públicas de fomento empresarial en la región.

Dado lo anterior, a nivel de Latinoamérica para analizar el entorno de la PyME no se cuenta con criterios uniformes en sus definiciones. Sin embargo, se puede considerar que tomando a 10 países como análisis, se encuentra que los criterios más presentes para definir a las empresas son: empleo que genera, ventas, ingresos, activos, etc. Además de ello, varios de estos países presentan más de una definición. Generalmente, las definiciones cambian dependiendo de si la unidad económica es del sector manufacturero, comercial o de servicios.

Tabla 1. Entorno PyME Latinoamericano.

	Empleo	Ventas	Activos	Otros
ARGENTINA		X		
BOLIVIA	X	X	X	
CHILE	X	X		
COLOMBIA	X		X	
COSTA RICA	X	X	X	X
EL SALVADOR	X		X	
GUATEMALA	X			
MÉXICO	X			
PANAMÁ		X		
VENEZUELA	X	X		X

Fuente: Red de Soluciones Empresariales. www.fundes.org

En el caso de Argentina, donde el criterio de definición es el de ventas anuales, sin embargo, la definición difiere (bajo el mismo criterio), dependiendo de si la empresa es manufacturera, comercial o de servicios.

Bolivia maneja tres criterios: ventas, activos y empleo (los dos primeros contabilizados en base a salarios mínimos). Sin embargo, la definición oficial es por empleo.

Chile maneja dos criterios, uno por empleo y otro por facturación (establecida en unidades de fomento-UF, (la UF es una unidad de valor real que

se reajusta de acuerdo al Índice de Precios al Consumidor), siendo éste último el más utilizado.

Colombia maneja los parámetros de planta de personal y activos totales, según la nueva ley MiPyME (ley 590 del año 2000). Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presentan combinaciones de parámetros, el factor determinante es el de activos totales.

Costa Rica maneja criterios por empleo, activos, inversión en maquinaria, equipo y herramientas y ventas anuales.

En el Salvador, las autoridades gubernamentales de apoyo (la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa-CONAMYPE y el Banco Multisectorial de inversiones-BMI), combinan el número de empleos con el valor de activos en sus definiciones de PyME. Algunas entidades privadas de apoyo (como Swisscontact, GTZ y Fundapyme), centran su atención exclusivamente en el número de empleados.

Guatemala tiene tres definiciones por empleo; una del Instituto Nacional de Estadística, otra de la Cámara de Comercio y una tercera de Promicro (OIT). La definición oficial se encuentra en el Acuerdo Gubernativo 178-2001, donde clasifica a la micro, pequeña y mediana empresa según el número de empleados, con la participación del propietario.

México cuenta con solo un criterio de definición (empleo). Sin embargo, la definición cambia dependiendo de si la unidad económica es manufacturera, comercial o de servicios.

En Panamá tienen una definición basada en los ingresos brutos o la facturación anual.

En Venezuela no existe una definición (ni conteo) oficial para las empresas comerciales y de servicios; sólo de las manufactureras. A partir de la promulgación del Decreto Ley para la promoción y desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria - PYMI (12/11/2001), se introduce una nueva definición que establece como parámetros para la PYMI el número de empleados y el nivel de ventas en unidades tributarias. En el caso de industrias que no puedan ubicarse en ninguno de los parámetros establecidos, deberán usar una metodología que establecerá el reglamento del Decreto Ley. Adicionalmente, y como elemento novedoso, define al "emprendedor".

Sin embargo, dentro de los criterios más empleados en la mayoría de los países latinoamericanos, el más frecuente sigue siendo el empleo.

1. LAS LIMITACIONES A LAS QUE SE ENFRENTAN LAS PYMES

En esta parte del apartado se trata de mostrar cuáles son las limitaciones que afectan el desarrollo de las PyMEs y de qué manera los gobiernos han

Tabla 2. Las definiciones para las PYMES Latinoamericanas.

	Argentina 1	Bolivia 2	Chile 3	Colombia 4	Costa Rica 5	El Salvador 6	Guatemala 7	México 8	Panamá 9	Venezuela 10
Micro	Hasta 0,5	Hasta 10	Hasta 2400	Hasta 10. Activos Totales inferiores a 501 sm	Hasta 10	Hasta 4	Hasta 10	Hasta 30	Hasta 150000	Hasta 10
Pequeña	Hasta 3	Hasta 19	Hasta 25000	Hasta 50. Activos Totales mayores a 501 y menores a 5001 sm	Hasta 30	Hasta 49	Hasta 25	Hasta 100	Hasta 1000000	Hasta 50
Mediana	Hasta 24	Hasta 49	Hasta 100000	Hasta 200. Activos Totales entre 5001 y 15000 sm	Hasta 100	Hasta 99	Hasta 60	Hasta 500	Hasta 2500000	Hasta 100
Gran	Más de 24	Más de 49	Más de 100000	Más de 200. Activos Totales mayores de 15000 sm	Más de 100	Más de 99	Más de 60	Más de 500	Más de 2500000	Más de 100

Fuente: Recopilación autores, fuentes varias.

- 1 En millones de pesos. La definición presentada es para la manufactura. Para comercio: micro (hasta un millón), pequeña (hasta 6 millones), mediana (hasta 48 millones), grande (más de 48 millones). Para servicios: micro (hasta 0.5 millones), pequeña (hasta 1.8 millones), mediana (hasta 12 millones), grande (más de 12 millones).
- 2 Viceministerio de Microempresa, Ministerio de Trabajo, 2002.
- 3 En UF. Una UF equivale aproximadamente a US\$ 24. La definición por empleo es: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49), mediana (hasta 199), grande (más de 199).
- 4 Según la nueva Ley MiPyME (Ley 590 del 10 de Junio de 2000). Además de esta definición (personal o número de trabajadores), se incluye la de volumen de activos (medida en salarios mínimos mensuales legales vigentes).
- 5 Nueva clasificación del Viceministerio de la MiPyME, Ministerio de Economía. Publicado en el Diario de Centro América el 17 de mayo de 2001. Anteriormente, la clasificación era; micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49), mediana (hasta 199).
- 6 Definición para la manufactura. Para comercio: micro (hasta 5), pequeña (hasta 20), mediana (hasta 100), grande (más de 100). Para servicios: micro (hasta 20), pequeña (hasta 50), mediana (hasta 100), grande (más de 100).
- 7 En dólares (o Balboas). En Panamá el tipo de cambio es de 1 a 1 con el dólar norteamericano.
- 8 Sólo para industria. Nueva clasificación salida del Decreto Ley señalado anteriormente. La anterior definición [con la que se hizo el conteo de empresas] señala a la micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 20), mediana (hasta 100; divididos en mediana inferior (de 21 a 50) y superior (de 51 a 100)). La otra definición (por ventas anuales), define a la micro (hasta 9,000 UT), pequeña (hasta 100,000 UT), mediana (hasta 250,000 UT), grande (más de 250,000 UT). Una UT equivale a US\$ 12 aproximadamente. La nueva ley señala que cuando haya confusión, el ministerio competente determinará a qué estrato corresponde de acuerdo a la metodología que establezca el reglamento del decreto mencionado arriba.

intentado estimular el desarrollo de este conglomerado de empresas. Adicionalmente, se hace una breve consideración de algunas características de las PyMEs en Colombia según la Ley de Fomento a este tejido empresarial.

Los principales factores que frenan la creación y desarrollo de las PyMEs son los siguientes: sesgo en el régimen regulatorio, limitaciones de acceso al financiamiento, escasez de recursos humanos, poco acceso a la tecnología y al *know-how*, limitaciones para acceder a los mercados locales y externos y las limitaciones institucionales que existen dentro del conglomerado PyME.

1.1. Sesgo en el régimen regulatorio y altos costos transaccionales

En general, los regímenes regulatorios a escala internacional tienen efectos discriminatorios directos e indirectos sobre las PyMEs debido a que han sido desarrollados a la imagen de las grandes empresas, considerando las economías de escala y la estabilidad de éstas, en vez de la flexibilidad, que es la característica fundamental de las PyMEs.

Esto da como resultado que las PyMEs tengan que enfrentar una carga desproporcionada para cumplir con diversos tipos de regulaciones debido a la limitada capacidad de cubrir los excesivos costos fijos del cumplimiento de la regulación y el complicado papeleo que esto implica. Las PyMEs tienen menos capacidad para absorber estos gastos improductivos debido a que disponen de menos capital que las grandes empresas. Adicionalmente, cuentan con menores recursos gerenciales para realizar el papeleo requerido.

En general, la regulación ha implicado la imposición de barreras a la entrada, a la permanencia y la salida de las PyMEs a los mercados.

Las legislaciones tributarias complicadas e ineficientes, que incluyen impuestos sobre las ventas de efecto en cascada e impuestos de timbre, son menos favorables para las PyMEs y fomentan artificialmente el desarrollo de las empresas de gran escala y de las microempresas. Paralelamente, las barreras arancelarias y no arancelarias que favorecen a las grandes empresas que influyen en la formulación de las políticas suelen perjudicar a la PyME.

Muchas de las cargas regulatorias tienden a sumarse a las fallas de mercado a las cuales se enfrentan las PyMEs, como en los mercados financieros, laborales y en el área de los derechos de propiedad.

Adicionalmente, la inexistencia de leyes de represión de monopolios, en algunos países, favorece a las grandes empresas y limita el desarrollo de las PyMEs.

Finalmente, hay que considerar, además de las fallas en la regulación misma, el elevado costo que imponen a las PyMEs los deficientes procesos de la resolución de litigios y las demoras excesivas de los trámites judiciales.

De lo anterior se desprende que es necesario mejorar los engorrosos procedimientos para el establecimiento y el funcionamiento de los negocios, el funcionamiento de los sistemas judiciales y fiscales así como modernizar las leyes que regulan los mercados para aumentar la competitividad de las PyMEs. No obstante, no hay una receta única sobre las reformas que deben ser adoptadas debido a las diferentes realidades que existen a escala internacional. El entorno regulatorio de las PyMEs y las respuestas a la regulación, tienden a diferir de acuerdo al nivel de desarrollo económico y a las diferencias en la estructura industrial de cada país.

En este sentido, muchos países han adoptado medidas para reducir la carga regulatoria sobre las PyMEs, las cuales han procurado reducir el papeleo y la burocracia, minimizar la carga administrativa, hacer más eficientes los procedimientos y reducir los costos de cumplimiento para las PyMEs.

En cuanto a las acciones dirigidas a eliminar el sesgo en la regulación, se han iniciado revisiones sobre la legislación vigente y se han creado mecanismos de evaluación sobre el impacto que podría tener la nueva legislación sobre el conglomerado PyME. Para ello se han conformado unidades de análisis de los efectos económicos de la nueva regulación y que obliguen a dar una justificación clara y detallada a cada cambio introducido en el marco legal.

1.2. Limitaciones al financiamiento

El conglomerado PyME se enfrenta a un acceso limitado al financiamiento, especialmente al crédito de largo plazo y al financiamiento de capital de riesgo, necesarios para la puesta en marcha, la expansión y la actualización de un negocio. Por esta razón, las PyMEs tienden a estar financiadas principalmente por recursos provenientes de sus beneficios o de los recursos personales de los dueños. Estas restricciones de acceso al financiamiento tienen su origen, en primer lugar, a problemas de asimetrías de información presentes en los mercados financieros, de las cuales la principal es la percepción de que el negocio de la PyME es más riesgoso, lo cual implica el cobro de primas de riesgo adicionales. En segundo término, la existencia de regulaciones inadecuadas en dichos mercados imponen obstáculos al financiamiento por parte de las PyMEs.

La segunda fuente de financiamiento de las PyMEs, después del autofinanciamiento, es el sector bancario. No obstante, este intermediario tampoco satisface las necesidades del conglomerado PyME, ya que la evaluación de los créditos bancarios está basada en registros históricos, proyecciones del flujo de caja y el colateral, los cuales se constituyen en una barrera para las PyMEs.

Esto es así porque estas empresas no cuentan con un historial largo con el sistema financiero y a lo mejor no alcanzan el mínimo de beneficios que

exige la banca para otorgar créditos. A su vez, las PyMEs no poseen los tradicionales colaterales, como pueden ser un inmueble u otro activo tangible. Adicionalmente a lo anterior, los pequeños solicitantes de crédito tienen una desventaja en obtenerlos porque la evaluación del crédito representa un costo fijo para la banca.

Por otra parte, el exceso de regulación parece afectar de manera adversa el financiamiento a las PyMEs. Por ejemplo, en el Japón, donde los mercados financieros están altamente regulados, no hay incentivos para que los bancos le presten a las PyMEs. Por el contrario, en los EE.UU. la combinación de programas de financiamiento del gobierno y mercados financieros menos regulados, en general han asegurado acceso al financiamiento a las PyMEs¹.

Un elemento adicional a ser considerado en el área de financiamiento es el hecho de que los impuestos pueden limitar el desarrollo de las PyMEs, ya que, como se mencionó anteriormente, el autofinanciamiento es la principal fuente de financiamiento de las mismas y si los tributos representan una carga desproporcionada sobre las PyMEs, afectaría la disponibilidad de estos recursos y las restricciones de capital serían aún mayores.

Las medidas y políticas de intervención pública directa para fomentar y apoyar la provisión de capital de riesgo incluyen: bancos de desarrollo, esquemas de garantías de crédito, incentivos fiscales, regulaciones relativas al tratamiento de las innovaciones, regulaciones sobre las inversiones de las compañías de seguro y los fondos de pensiones, impuestos y regulaciones en el mercado de capitales, la provisión de créditos a tasas preferenciales y la provisión directa de capital de riesgo para determinados tipos de inversiones como catalizador para el financiamiento privado.

El rol principal del sector público para desarrollar un mercado de capital de riesgo es reducir el riesgo y el costo del capital privado. Para ello, el Estado debería complementar y fomentar el desarrollo del mercado de capitales privado, incluyendo el mejoramiento de las habilidades de las personas involucradas en el desarrollo de esta tarea. Esta labor no debería implicar una excesiva intervención pública (incluyendo el gasto) que desplazaría o retardaría la intermediación financiera privada.

En general, para mejorar el financiamiento de las PyMEs se deben llevar a cabo reformas en la regulación de los mercados de capitales en términos de flexibilizar los requisitos para poder participar en los mismos, simplificación de los trámites y nuevos métodos de ventas de acciones.

1 Ver: *Regulatory Reform for Smaller Firms* de la OECD.

Las áreas de política en cuanto a los impuestos deben focalizarse a: reducir las desventajas en costo que tienen que enfrentar las PyMEs en cumplir con la legislación tributaria, fomentar la creación de nuevas PyMEs y asegurar la continuación del negocio cuando el control pase del fundador de la firma a otra

1.3. Limitaciones al acceso de los recursos humanos

Las limitaciones referidas al acceso a los recursos humanos se puede dividir en dos grupos: los recursos gerenciales y la mano de obra. El primer grupo abarca deficiencias en áreas tales como la gestión de la calidad, la formación y la capacitación gerencial, la actualización tecnológica y la información. El segundo está referido a la poca disponibilidad de mano de obra calificada con que cuenta la PyME.

Existe un consenso generalizado sobre que la competitividad de una PyME está fuertemente relacionada con la capacitación de sus dueños, gerentes y trabajadores, dado que la flexibilidad es la principal ventaja de estas empresas de pequeño o mediano tamaño.

La calidad de la gerencia está, en este contexto, fuertemente relacionada con el capital humano del individuo, el cual está influenciado por la educación formal, el entrenamiento y el aprendizaje por experiencia.

En general, la calificación formal de los individuos que gerencian las empresas más pequeñas es inferior a la de los que gerencian las grandes empresas y la probabilidad de que un trabajador o un gerente reciba entrenamiento formal es significativamente menor en una empresa pequeña que en una grande².

Las limitaciones que enfrentan las PyMEs sobre recursos gerenciales se deben, principalmente, a la competencia por los recursos gerenciales. Si bien las PyMEs en general pueden atraer a profesionales entusiastas con capacidad gerencial, se ven en grandes dificultades para competir con las grandes empresas.

Por otra parte, la falta de servicios de apoyo o el nivel relativamente elevado de su costo por unidad pueden limitar los esfuerzos de la PyME por mejorar su gestión debido a que, en la generalidad de los casos, las empresas consultoras no cuentan con soluciones en materia de gestión que sean eficaces en función de los costos y adecuadas a la escala de la PyME.

2 Ver: *Small businesses, job creation and growth: facts, obstacles and practices* de la OECD.

Así mismo, la conciencia de la escasez y la falta de información y/o de tiempo para aprovechar los servicios disponibles dan como resultado una escasa demanda de estos servicios.

Como se mencionó anteriormente, una de las deficiencias de la gerencia de las PyMEs es el manejo de la información y en un mundo globalizado es necesario que la PyME tenga acceso no sólo a la información relativa a su propio país sino también a la del resto del mundo. Otro elemento clave lo constituye la actualización tecnológica dentro de la cual se encuentra el uso de Internet, incluido el comercio electrónico.

Otro elemento a considerar es que la habilidad de los empresarios con restricciones de tiempo para buscar y revisar bases de datos³, para absorber la información relevante, es limitada, aun cuando dicha información pueda ser encontrada. Adicionalmente, el conocimiento sobre el uso de las computadoras tiende a ser menor mientras más pequeña es la empresa.

Una respuesta para esto podría ser focalizar el sistema de información, no en las PyMEs como tal, sino en grupos de intermediarios como consultores, contadores, etc., cuyo rol es interpretar la información en beneficio de sus clientes: las PyMEs. El problema es que raramente las PyMEs están preparadas para pagar por este tipo de servicios de "interpretación", en los cuales los beneficios no son inmediatamente aparentes.

Otro elemento a considerar es el tema del acceso a la base de datos. Si la información es comercialmente valiosa y la base de datos ha sido construida por nacionales que pagan impuestos, entonces existe un incentivo poderoso para que los primeros beneficiados de dichas bases de datos sean las empresas que pagan impuestos.

En cuanto a la mano de obra de la PyME, se puede afirmar que éste se constituye en uno de sus principales activos, sobre todo para las más pequeñas. No obstante, la regulación laboral, incluyendo a las áreas de educación, entrenamiento y condiciones de salud y seguridad social, han impuesto una carga en la flexibilidad y desempeño de las PyMEs, ya que añaden costos extras en la contratación y despido de empleados, lo que limita su capacidad para emplear y retener trabajadores calificados. Estas regulaciones no están vinculadas al número de empleados ni a la disponibilidad de recursos de las PyMEs y adicionalmente crean una carga acumulativa a través de requerimientos financieros y administrativos. Aparte de esto, se encuentran las reglas sobre quienes pueden realizar ciertos tipos de trabajo (habilidades profesionales, certificaciones) escalas de salarios, pensiones y beneficios de

3 *Ibíd.*

salud y su portabilidad entre trabajos, el uso del pago en acciones y regulaciones que obstruyen el movimiento de personas entre las firmas.

La insuficiencia de mano de obra calificada puede limitar las posibilidades de especialización, elevar los costos y reducir la flexibilidad en la gestión de la empresas, siendo ésta última una de las principales ventajas competitivas de este grupo de empresas.

En muchos países, la regulación limita la actuación de los empresarios en cuanto a sueldos y salarios, horas de trabajo, horarios de trabajo flexible, vacaciones y enfermedad, entre otros aspectos. También pueden existir limitaciones en los contratos de tiempo fijo o limitaciones en su duración. Para las PyMEs puede ser difícil cumplir con las complejas regulaciones respecto a contratación, despido, beneficios sociales y condiciones laborales.

Las regulaciones sobre seguridad social referidas al retiro, pensiones y beneficios de salud pueden presentar problemas especiales para las PyMEs. Estas reglas tienden a estar diseñadas para las grandes empresas en términos de las economías de escala en el manejo y financiamiento de los planes de salud y retiro, los cuales son, con frecuencia, imposibles de llevar por las PyMEs a menos que hagan un pool para ello. Los costos unitarios de cubrir la salud, pensiones y seguro de desempleo son generalmente mayores para las PyMEs debido al menor volumen, menos opciones en términos de planes de pensiones en los cuales los empleados de las PyMEs puedan inscribirse, menos tolerancia de errores en las decisiones de despido y la mayor rotación de personal, que conduce a que se presenten clasificaciones negativas en los seguros de desempleo. Otro problema es la ausencia de la portabilidad de los planes de pensiones y de salud de una compañía a otra. Esto reduce la movilidad del personal, ya que los empleados desaventajados quienes cambian de empresa, limitan el reclutamiento de la PyME.

Una posibilidad para compensar a los empleados como lo es el ofrecerles acciones de la compañía, en algunos países está prohibida, está excesivamente regulada o se le imponen altos impuestos. Esta es una buena opción para las PyMEs en su etapa de crecimiento para contratar y mantener empleados a bajos salarios.

En este ámbito, la política pública va dirigida a flexibilizar la regulación laboral y de seguridad social para que se adecúe a la realidad PyME.

1.4. Limitaciones de acceso a la tecnología y al *know-how*

Relativamente pocas PyMEs están activamente involucradas en la investigación y en la adquisición de servicios de I&D de otras empresas o de organizaciones especializadas. Esto se explica, en parte, por el hecho de que las PyMEs no cuentan con suficientes equipos, infraestructura institucional y personal para labores de investigación en la empresa.

Por otra parte, en muchos países el proceso para el registro, mantenimiento y defensa de patentes y *copyright* es costoso y lento, lo cual trae como resultado que sólo las grandes empresas puedan acceder a los mismos. Es por ello que algunos países otorgan descuentos en las tasas para el registro de patentes a las PyMEs⁴.

Adicionalmente, la falta de protección de los derechos de propiedad limita el acceso de las empresas locales, entre ellas las PyMEs, a la tecnología extranjera.

Por otra parte, la regulación puede impedir o limitar los medios mediante los cuales una PyME pueda tener acceso al *know-how* producido por instituciones públicas. Así mismo, es frecuente que no existan estructuras institucionales para promover la colaboración con el sector privado en materia de I&D.

En este sentido, la regulación puede desestimular o prohibir a los investigadores del sector público o a los profesores universitarios de trabajar en el sector privado, incluso por cortos períodos de tiempo y de conducir investigaciones conjuntas o proyectos técnicos con las empresas.

En algunos países se han introducido reformas, como en los EE.UU., en la que se obliga a las agencias públicas de investigación a asignar cierta porción de su presupuesto de I&D a las PyMEs⁵. Otras reformas tienen que ver con el sistema educativo. La competencia entre las universidades y entes públicos puede inducir a las universidades a proveer mayor apoyo y transferencia de tecnología a las PyMEs.

Adicionalmente, los resultados de la investigación de entes públicos puede que no sean adecuadamente protegidos y remunerados con el resultado de que éstos venden dichos resultados en el extranjero a precios muy bajos. Por tanto, las universidades y centros de investigación del sector público tienen poco incentivo de probar si las PyMEs son un buen mercado para su *know-how*.

Es por ello que los gobiernos deben crear condiciones favorables para la inversión en I&D, como lo es el desarrollo de un buen sistema de protección de los derechos de propiedad intelectual al cual puedan acceder las PyMEs y una política de fomento a la cooperación entre los investigadores del gobierno y la industria con la finalidad de estimular la innovación y la adopción de tecnología avanzada en la industria en general y en las PyMEs en particular.

Los programas de difusión de tecnología deben procurar asegurar el control de calidad, promover la orientación al cliente, elevar la capacidad

4 Ver: *Regulatory reform for smaller firms* de la OECD.

5 Ibid.

de innovación de las empresas y estimular la demanda por el cambio técnico y organizacional. Así mismo, deben tener en cuenta las necesidades de los diferentes tipos de empresas y evitar desplazar las iniciativas que surjan del sector privado.

Estos programas de difusión tecnológica deben tomar medidas para asegurar la calidad de los proveedores de servicios, el entrenamiento apropiado de los consultores y la efectividad de los sistemas locales de distribución.

Así mismo, deben empezar con un foco en los clientes y usuarios y buscar la confluencia con las necesidades de cambio tecnológico de las empresas.

Por otra parte, deben basarse sobre las interrelaciones existentes en los sistemas de innovación nacionales y tener mayor coherencia entre el diseño del programa (*targets*, objetivos, modos de apoyo) y el servicio de distribución.

Finalmente, deben tener mecanismos para la valoración, lo cual puede guiar y mejorar su operación y gerencia en una base continua.

1.5. Limitaciones respecto al acceso a los mercados

Las PyMEs, dada su menor capacitación y su menor dimensión, presentan dificultades en obtener la información relevante para competir tanto en los mercados internos como en los externos. Por otra parte, en los países en vías de desarrollo, la ineficiencia de los canales de distribución y su control por las grandes empresas (en ausencia de legislación de libre competencia) suponen una importante limitación adicional para la PyME.

Una herramienta de política que ha sido de gran utilidad para el desarrollo de mercado para las PyMEs, es el fomento de los vínculos comerciales entre estas empresas y las grandes empresas. En la cambiante economía global, la vitalidad de una industria depende en gran medida de su flexibilidad y de bajos niveles de fricciones en el mercado.

Ambos objetivos se pueden alcanzar con el reforzamiento de los vínculos entre las empresas grandes y las PyMEs mediante mecanismos de subcontratación. Las fricciones del mercado se reducen, ya que las interacciones repetidas entre las firmas reducen los costos de obtener y actualizar información y a su vez se estandarizan las normas del mercado. Se alcanza mayor flexibilidad, ya que la subcontratación les permite a las empresas satisfacer sus necesidades en el momento en que ocurran sin tener que mantener altos niveles de inventarios⁶.

6 Ver: *Changing Industrial Structures and Small and Medium Enterprise Linkage Development: Some East Asian Examples* del Banco Mundial.

No obstante, una limitación al desarrollo de estas vinculaciones es la capacidad de las PyMEs para satisfacer los estándares de sus clientes. Los vínculos entre las empresas son más beneficiosos cuando están involucrados bienes intensivos en tecnología en vez de bienes intensivos en mano de obra, debido a que en los primeros, las PyMEs adquieren un mejoramiento en sus habilidades. No obstante, hasta que esta mejora en sus capacidades ocurra, el bajo nivel de capacitación de los gerentes y trabajadores de las PyMEs da como resultado baja calidad de los productos o retardos en la entrega, lo cual desestimula el uso del mecanismo de subcontratación⁷.

La más extendida e importante tendencia en la estructura industrial hoy en día es la descentralización, la desintegración vertical, la reducción en el tamaño de las grandes empresas y la subcontratación a escala internacional.

Por otra parte, la nueva tecnología está permitiendo la producción de bienes a más bajos costos, lo cual permite un mayor uso de la subcontratación, que antes era ampliamente difundida en sectores de manufactura de productos poco diferenciados o trabajo intensivo, que se podían subcontratar a un bajo costo y sin perder calidad.

A su vez, el mercadeo de nichos, los ciclos de producción más costosos y el sistema de inventario "justo a tiempo" han reducido el desperdicio en las empresas. Estos factores crean un ambiente propicio para el desarrollo de vínculos entre la gran empresa y la PyME.

Adicionalmente, la inversión extranjera directa ha sustituido al comercio internacional en importancia. Las grandes empresas están siguiendo una estrategia de fragmentación, focalizándose en la diferenciación de productos. Esto ha creado una oportunidad para los países en vías de desarrollo para crear vínculos mediante la subcontratación entre la industria local y las transnacionales, lo que permitiría a las PyMEs especializar su producción sin incurrir en altos costos de gestión.

Las razones que han llevado a las grandes empresas, que compiten en la economía global, a reducir su tamaño son: a) necesidad de reducir costos; b) los cambios tecnológicos y c) las innovaciones gerenciales.

Los mecanismos que se pueden utilizar en la política pública para fomentar los mecanismos de subcontratación son los siguientes⁸: a) incentivos fiscales; b) arreglos institucionales; c) desarrollo de proveedores; d) requerimientos de componente local; e) intercambio y provisión de información y f) la creación de *clusters*.

7 Ibid.

8 Ibid.

Los incentivos fiscales consisten en otorgar exenciones en el pago de ciertos tributos o la deducción del pago de impuestos de ciertos gastos a aquellas empresas que participan en esquemas de subcontratación.

El desarrollo de proveedores consiste en inducir a grandes empresas a otorgar asistencia focalizada a PyMEs locales.

Los requerimientos de componentes locales han sido utilizados en varios países, entre ellos los del sudeste asiático. Los resultados de este tipo de política varían de país en país, pero en general no han producido los resultados esperados.

Entre los mecanismos de provisión e intercambio de información se encuentran los sistemas computarizados que permiten poner en contacto a las PyMEs oferentes de insumos y a las grandes empresas demandantes de estos insumos. Estos sistemas son utilizados en países como Malasia y Tailandia.

Por último, la creación de *clusters* consiste en vincular a empresas complementarias que operan en un determinado sector de una determinada región. En este particular, la relocalización de empresas y la creación de fundiciones y de parques tecnológicos cerca de centros urbanos y grandes terrenos industriales podrían fortalecer la formación de los *clusters* necesarios para la aglomeración y los vínculos interempresas.

Las estrategias más exitosas en el fomento de la subcontratación son aquellas en las cuales los incentivos han sido utilizados para incrementar las capacidades, tanto tecnológicas como gerenciales, de las PyMEs que le permiten ser un proveedor más atractivo para las grandes empresas y las estimula al mercado de exportación.

Otra herramienta de política, diferente al fomento de los mecanismos de subcontratación, que se utiliza para estimular el desarrollo de las PyMEs, son las compras gubernamentales.

Sin embargo, en países en donde no se implementa una política específica de compras gubernamentales para las PyMEs, se observa un reducido acceso por parte de este conglomerado de empresas a los contratos y subcontratos públicos.

Entre los factores que explican este fenómeno se encuentra el hecho de que los gobiernos son vistos a escala internacional por las PyMEs como unos clientes difíciles, lentos y burocráticos. Por otra parte, la complejidad de los procedimientos de licitación y/o la falta de información también inhiben la participación de las PyMEs en los contratos con el sector público y en sus licitaciones. Adicionalmente a lo anterior, los gobiernos prefieren negociar con grandes empresas, ya que las PyMEs tienen procedimientos

administrativos y de cobro inferiores a los que tienen las grandes empresas. Así mismo, es administrativamente más barato para el gobierno negociar un solo contrato con una empresa grande que ofrece una gran gama de productos que negociar un gran número de pequeños contratos con distintas PyMEs, las cuales producen un grupo reducido de bienes o servicios⁹.

En varios países se han hecho esfuerzos para incrementar la participación de las PyMEs en las compras gubernamentales con medidas como la difusión de información sobre los planes de compras y licitaciones del sector público y la simplificación de los trámites para ser proveedor del Estado a las PyMEs.

1.6. Limitaciones institucionales

La falta de cohesión y la amplia variedad de intereses de la PyME limitan su capacidad para defender sus intereses colectivos y su participación eficaz en la sociedad civil.

Las asociaciones que difunden los intereses de la PyME en el proceso de formulación de las políticas han tenido escasa participación comparada con la que han tenido las empresas de mayor envergadura. Las metas de muchas asociaciones de empresas aún no se han modificado adecuadamente como consecuencia de la transición de un sistema proteccionista a un sistema competitivo. Por otra parte, no se han explorado adecuadamente los ahorros potenciales derivados de acuerdos de colaboración entre las PyMEs en materia de producción y venta¹⁰.

2. ESTUDIO DE LA LEY DE FOMENTO A LAS PYMES EN COLOMBIA

2.1. En Colombia, la Ley 590 de Julio de 2000 es la que promueve el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas

Sus Beneficiarios:

Esta ley está destinada a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y a los artesanos colombianos.

Su Objeto:

La ley tiene como objetivos promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas, la formación de mercados altamente

9 Ver: *Small businesses, job creation and growth: facts, obstacles and practices* de la OECD.

10 Ver: *Apoyo a la pequeña y mediana empresa. Una década de actividades del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo* del Banco Interamericano de Desarrollo.

competitivos debido al mayor número de MIPYMES que operarían en el mercado y también otras medidas para favorecer estos objetivos, como son:

- Mejorar el entorno institucional.
- Promover una mejor dotación de factores.
- Formular, ejecutar y evaluar políticas públicas.
- Señalar criterios de acción del Estado y para la coordinación entre sus organismos, así como de éstos con el sector privado.
- Coadyuvar en el desarrollo de organizaciones empresariales, esquemas de asociatividad de empresas y alianzas estratégicas entre entes públicos y privados.
- Apoyar a MIPYMES rurales.
- Asegurar la libre y leal competencia.
- Sistema de incentivos a la capacitación.

Sus Definiciones:

En esta Ley se entiende por **Mediana, Pequeña y Microempresa** a toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana que responda a los siguientes parámetros:

Mediana empresa: personal entre 51 y 200 trabajadores y activos totales entre 5001 y 15000 salarios mínimos mensuales.

Pequeña empresa: personal entre 11 y 50 trabajadores y activos totales entre 501 y menos de 5001 salarios mínimos.

Microempresa: personal no superior a los 10 trabajadores y activos totales inferiores a los 501 salarios mínimos.

Para aquellas MIPYMES que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto será el de activos totales.

Se advierte que los estímulos, beneficios, planes y programas consagrados en la ley se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos.

Su marco institucional:

La ley establece que el **Departamento Nacional de Planeación**, en coordinación con el **Ministerio de Desarrollo Económico**, estudiará la inclusión de políticas y programas de promoción de las MIPYMES en el Plan Nacional de Desarrollo.

Por otra parte, señala que el **Consejo Nacional de Política Económica y Social** (CONPES) recomendará al Gobierno Nacional las políticas dirigidas hacia las MIPYMES de conformidad con lo que se establezca en el Plan Nacional de Desarrollo.

A su vez, indica que el **Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa**, adscrito al Ministerio de Desarrollo Económico, estará integrado por: los Ministros o Viceministros de Desarrollo Económico, Comercio Exterior, Agricultura y Desarrollo Rural, Medio Ambiente, el Ministro del Trabajo o el Director General del SENA, el Director del Departamento Nacional de Planeación, representantes de las universidades, de las organizaciones no gubernamentales vinculadas a las MIPYMES, de los Consejos Regionales de MIPYMES, de los Alcaldes y de los Gobernadores de municipios y departamentos en donde se ejecute un plan de desarrollo integral de las PYMES y los Presidentes de la Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Empresas (ACOPI), de la Federación de Comerciantes (FENALCO) y de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (CONFECAMARAS).

Por su parte, el **Consejo Superior de Microempresa**, adscrito al Ministerio de Desarrollo Económico, estará integrado por: los Ministros o Viceministros de Desarrollo Económico, Agricultura y Desarrollo Rural, Medio Ambiente, el Ministro del Trabajo y Seguridad Social o el Director del SENA, el Director del Departamento Nacional de Planeación o el Subdirector y representantes de las universidades, las asociaciones de microempresarios, organizaciones no gubernamentales de apoyo a las microempresas, de los Consejos Regionales para las MIPYMES y de los Alcaldes y de los Gobernadores de municipios y departamentos en donde se ejecute un plan de desarrollo integral de las microempresas.

Así mismo, esta Ley señala que las **entidades estatales integrantes de los Consejos Superiores de Pequeña y Mediana Empresa, y de Microempresa**, cuyo objeto institucional no sea específicamente la atención a las MIPYME, así como el **Instituto de Fomento Industrial, el Fondo Nacional de Garantías, el SENA, COLCIENCIAS, BANCOLDEX y PROEXPORT** establecerán dependencias especializadas en la atención a las MIPYMES y asignarán responsabilidades para garantizar la materialidad de las acciones que se emprendan de conformidad con las disposiciones de la ley de promoción de MIPYMES, en el ámbito de sus respectivas competencias. Adicionalmente, estos organismos informarán a la **Secretaría Técnica de los Consejos** sobre las acciones y programas de las MIPYMES, así como los recursos que se destinarán a los mismos. El **Ministerio de Desarrollo Económico** llevará a cabo la Coordinación General de estas actividades.

Con el propósito de reducir los trámites ante el Estado, el registro mercantil y el registro único de proponentes se integrarán en el **Registro Único Empresarial**, a cargo de las Cámaras de Comercio, el cual tendrá validez general para todos los trámites, gestiones y obligaciones. La regulación de la organización y funcionamiento de este registro la realizará la **Superintendencia de Industria y Comercio**.

En esta Ley se crea el **Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOMIPYME)**, como una cuenta adscrita al Ministerio de Desarrollo Económico, manejada por encargo fiduciario, sin personería jurídica ni planta de personal propia, cuyo objeto es el financiamiento de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYMES y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.

La Ley encarga de la dirección y control integral del FOMIPYME al Ministerio de Desarrollo Económico, quien garantizará el adecuado cumplimiento de sus objetivos.

El Consejo administrador del FOMIPYME, estará integrado por:

- El Ministro de Desarrollo Económico, quien lo presidirá personalmente o por delegación en el Viceministro de Desarrollo Económico.
- El Ministro de Comercio Exterior o su Delegado.
- El Director del Departamento Nacional de Planeación o su delegado.
- El Presidente del Instituto de Fomento Industrial -IFI-.
- Tres (3) de los integrantes del Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa, designados por el Ministerio de Desarrollo.
- Dos (2) de los integrantes del Consejo Superior de Microempresa, designados por el Ministerio de Desarrollo.

La Ley también crea el **Fondo de Inversiones de Capital de Riesgo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Rurales (EMPRENDER)**, como una cuenta adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, sin personalidad jurídica, la cual se manejará de manera independiente de los demás recursos del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, cuyo objeto es apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de MIPYMES rurales, mediante el aporte de capital social y el financiamiento de la preinversión, en asocio con los productores y las entidades territoriales.

Este fondo se conformará con los recursos provenientes del Presupuesto General de la Nación, con los aportes o créditos de organismos nacionales o multilaterales de desarrollo, con donaciones, herencias o legados, con las utilidades generadas por las sociedades donde participe y con la venta del capital social que le pertenezca al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en cualquier sociedad, y a cualquier título.

Finalmente, la ley indica que el ICETEX, en desarrollo de sus funciones, destinará recursos y programas a facilitar la formación y el desarrollo del capital humano vinculado a las MIPYMES. Para tal efecto, el Gobierno Nacional expedirá la reglamentación correspondiente.

Políticas

En Colombia, las políticas de fomento a las MIPYMES se pueden agrupar en las siguientes categorías:

- De acceso al crédito.
- Incentivos Fiscales.
- Compras Gubernamentales.
- Simplificación administrativa, e
- Incentivos a exportaciones.

Las políticas de acceso al crédito han sido la creación de FOMIPYME y EMPRENDER, así como la creación de incentivos para que el sistema financiero otorgue microcréditos. Por otra parte, el ejecutivo se reserva la potestad de establecer que una porción mínima de los recursos del sistema financiero se destinen a MIPYMES en caso de que se observen importantes restricciones de acceso al crédito por parte de estas empresas.

En cuanto a los incentivos fiscales, la referida Ley indica que los municipios, distritos y departamentos podrán establecer regímenes especiales sobre los impuestos tasas y contribuciones del respectivo orden territorial con el fin de estimular la creación y subsistencia de MIPYMES. Para tal efecto, podrán establecer, entre otras medidas, exclusiones, períodos de exoneración y tarifas inferiores a las ordinarias.

Con relación a las compras gubernamentales, se señala que las Entidades Públicas de orden Nacional, Departamental y Municipal, preferirán en condiciones de igual precio, calidad y capacidad de suministros y servicios a las MIPYMES nacionales.

Por otra parte, se le indica a algunas entidades públicas que deberán:

- Desarrollar programas de aplicación de las normas sobre contratación administrativa con preferencia de las ofertas nacionales.

- Promover e incrementar la participación de MIPYMES como proveedoras de los bienes y servicios que aquéllas demanden.
- Establecer procedimientos administrativos que faciliten a las MIPYMES, el cumplimiento de los requisitos y trámites relativos a compras gubernamentales.

En lo que se refiere a las políticas de simplificación administrativa, se integraron el registro mercantil y el registro único de proponentes en el Registro Único Empresarial a cargo de las Cámaras de Comercio, el cual tendrá validez general para todos los trámites, gestiones y obligaciones.

Y respecto a las políticas de estímulo a las exportaciones, se establece que el Consejo Superior de Comercio Exterior estudiará y recomendará al Gobierno Nacional, cuando fuere el caso, la adopción de políticas y programas de comercio exterior y de promoción de exportaciones dirigidos hacia las micro, pequeñas y medianas empresas.

2.2. Análisis a la ley colombiana 590 de julio de 2000 de fomento a PYMES

Se debe tener claro que en el ámbito de aplicación a las distintas leyes varía según el país.

Mientras en países como México y Venezuela las leyes están dirigidas al sector industrial, en Colombia y en su mayoría a nivel latinoamericano se tiene como beneficiaria a la pequeña empresa en general, sea del sector industrial o no.

A su vez, no todas las leyes consideran a todos los segmentos que conforman al sector de la PyME (artesanos, micro, pequeña y mediana empresa). En este punto es importante destacar que al añadirse las microempresas, al sector se lo denomina MIPyME, como se hace en la ley colombiana.

Por otra parte, para establecer las definiciones de lo que se entiende por PyME se utilizan los siguientes atributos: a) número de empleados, b) ventas y c) activos. No obstante, en Colombia se tiene en cuenta el de número de empleados y activos y de los países latinoamericanos quien tiene en cuenta los tres atributos es Argentina, mientras que Brasil utiliza solamente uno: el de las ventas.

De lo anterior, puede decirse que no existe una definición uniforme de lo que es PyME en las leyes de fomento a éstas en países latinoamericanos. Vale destacar que aunque en la ley colombiana se establezcan dos criterios, al indicarse que en caso de que las características de las empresas no coincidan con los segmentos establecidos en la ley, el que prevalece es el criterio de los activos, en la práctica es este criterio el que se está utilizando para

determinar si una empresa es PyME y en qué segmento de dicho sector se ubica.

Adicionalmente, en las leyes existen diversos grados de flexibilidad en el concepto de PyME. De las leyes analizadas, la ley colombiana es la más rígida, ya que establece taxativamente los criterios a ser considerados y no establece la posibilidad de modificación en el futuro. No obstante, al expresar los activos en salarios mínimos mensuales, se permite la adecuación en términos reales de los mismos en el tiempo.

Adicionalmente, es un rasgo de destacar en la ley la creación de consejos, comisiones o foros, integrados por entes del Estado vinculados a la política de PyMEs que tienen como finalidad, entre otras: a) actuar como órgano asesor en temas relativos a PyMEs; b) contribuir a la coordinación de los diferentes programas de promoción de las PyMEs; c) recomendar políticas y programas de apoyo a las PyMEs y hacer seguimiento de los mismos; d) estudiar impacto del entorno en las PyMEs; e) promover la simplificación de trámites administrativos y f) emitir opinión sobre consultas que se le realicen en materia de su competencia.

No obstante, es importante destacar que en la ley colombiana estos consejos están conformados por representantes de agrupaciones gremiales de PyMEs, además de los organismos públicos antes señalados.

Los instrumentos de política de uso más generalizado son: acceso al crédito, incentivos fiscales, compras gubernamentales, simplificación administrativa y estímulo al comercio exterior.

En cuanto a la política para facilitar el acceso al crédito, la que más se destaca es el fomento a la creación y desarrollo de un sistema de sociedades de garantías recíprocas.

Esta ley hizo que se crease organismos públicos para el apoyo a las MIPYMES o se designasen instituciones ya existentes para dicha función. En este sentido, en Colombia se crean el FOMIPYME, que es un fondo cuyo objeto es el financiamiento de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYMES y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción y EMPRENDER, cuyo objeto es apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas rurales mediante el aporte de capital social y el financiamiento de la preinversión, en asocio con los productores y las entidades territoriales.

Finalmente, entre las herramientas de acceso al crédito también se utilizan mecanismos para que el sector privado apoye a las PyMEs. Es así que para hacer aplicación de esta ley, en Colombia se crean incentivos a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial para que otorguen microcréditos. Por otra parte, la ley

indica que el Estado podría establecer una porción mínima que el sistema financiero destine a las MIPYMES una porción mínima de sus recursos.

En cuanto a las medidas fiscales, se destaca el hecho de que se establece su utilización pero en la ley no se definen medidas específicas para su implementación. No obstante, si se definen los niveles de gobierno que las pueden aplicar: todos menos el Nacional.

En referencia a las compras gubernamentales, en la ley se estipula este tipo de medidas en general, sólo se establecen grandes líneas a seguir para fomentar a las PyMEs, destacándose el otorgamiento de información sobre programas y trámites, así como la simplificación de éstos últimos.

Sobre el fomento a las exportaciones, sólo se establecen líneas generales de política. Esta ley colombiana involucra al Banco de Comercio Exterior para apoyar a la PyME en el área de internacionalización.

Respecto a las medidas para reducir costos de transacción, se establecen metas de simplificación a trámites administrativos de PyMEs, coordinación de entes que rigen políticas de PyMEs y la difusión de información.

En este sentido, en Colombia se integraron el registro mercantil y el registro único de proponentes en el Registro Único Empresarial a cargo de las Cámaras de Comercio, el cual tendrá validez general para todos los trámites, gestiones y obligaciones de las MIPYMES.

En general, se puede decir que Colombia sigue las mejores prácticas internacionales de fomento a las PyMEs. En este sentido, como se señaló anteriormente, en esta Ley se estipulan medidas para facilitar el financiamiento, acceso a la tecnología, capacitación a los recursos humanos, acceso a los mercados y la reducción de costos transaccionales.

CONCLUSIONES

La composición empresarial a nivel latinoamericano según las estadísticas y estudios presentados por la Fundación Fundes manteniéndose la misma tendencia en los diferentes países es del 93% de Microempresas, 6,7% de PyME y 0,4% Gran Empresa. Teniendo en cuenta la información, se evidencia en una tendencia de que a nivel latinoamericano es notorio el amplio predominio de las microempresas.

La distribución de las empresas en cada uno de los países obedece a los patrones de desarrollo centralizados en América Latina. La mayor parte de las empresas de la región se ubica en las capitales y las ciudades más importantes. Aunque esto no es diferente en los países desarrollados, igualmente se puede decir que en los países latinoamericanos, en especial

Colombia, el grado de concentración es bastante mayor que en el mundo industrializado.

Las economías de aglomeración que se generan en estas zonas centrales permiten reducir costos de producción en la actividad económica. La razón de ello es la concentración poblacional, la gran cantidad de proveedores y distribuidores, la presencia de servicios financieros y comerciales, el mayor acceso a información de mercados externos y de tecnología, etc.

En ese escenario, empresas de baja productividad (como las PyMEs) se benefician también de esta concentración de tecnologías, mano de obra, proveedores, distribuidores, información, servicios, etc. Esa es una de las razones de la concentración de PyMEs también en las grandes ciudades.

En el caso de la concentración sectorial en la mayoría de países, ella le otorga a la manufactura un 13%, al comercio un 53% y a los servicios un 34%, en promedio. La concentración sectorial está claramente sesgada hacia el comercio y los servicios. Sobre éste último punto, cabe señalar que estas actividades son de escaso valor agregado (siendo que el comercio es sólo intercambio que generalmente no genera mayor valor), y los servicios, son en su mayoría, de tipo de servicios personales.

Por otra parte, los principales factores que frenan la creación y desarrollo de las PyMEs de manera generalizada son los siguientes: sesgo en el régimen regulatorio, limitaciones de acceso al financiamiento, escasez de recursos humanos, poco acceso a la tecnología y al *know-how*, limitaciones para acceder a los mercados locales y externos y las limitaciones institucionales que existen dentro del conglomerado PyME.

En general, se puede decir que Colombia sigue las mejores prácticas internacionales de fomento a las PyMEs. En este sentido, en la ley 590 de Julio de 2000 se estipulan medidas para facilitar el financiamiento, acceso a la tecnología, capacitación a los recursos humanos, acceso a los mercados y la reducción de costos transaccionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACKOFF, Rusell. *Planificación de la Empresa del Futuro*. México: Limusa. 2002.
- ACOPI. *Promoción del Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Colombiana*. Bogotá. 1999.
- ALCALDE, N.; GALVE, C.; SALAS, V. "Análisis económico y financiero de la gran empresa familiar". *R·V·E·H*, 1, pp.183-198. 2001.
- ÁLVAREZ, J.C.; GARCÍA, E. "Factores de éxito y riesgo en la Pyme: Diseño e implantación de un modelo para la mejora de la competitividad". *Economía Industrial*, n.º 310. 1996. pp. 149-161.

- ARBELAEZ, María Angélica y ZULETA, Luis Alberto. *Las Mipymes en Colombia. Diagnóstico General y acceso a los Servicios Financieros*. Fedesarrollo. 2003.
- BRAIDOT, Néstor y SOTO, Eduardo. *Las PyMES Latinoamericanas. Herramientas competitivas para un mundo globalizado*. Buenos Aires: Ifema Ediciones. 1999.
- CARDONA ACEVEDO, Marleny y CANO GAMBOA, Carlos Andrés. *Las MiPymes en el crecimiento industrial en Colombia 1998-2002*. Investigación Institucional. Bogotá: Universidad Eafit. 2004.
- COLLINS, J. y PORRAS, J. *Empresas Visionarias*. Temis. 1996.
- DAVID, Fred R. *La Gerencia Estratégica*. Bogotá: Editorial Legis. 369 ps. 2001.
- DAVILA L, Carlos. *El empresariado Colombiano*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. 1987.
- DOBREE, Pedro. "Cultura Organizacional en las PyMES". Conclusiones. *VI Congreso de las PyMES*. Argentina. 2000.
- EAN, ACOPI, CINSET, DANE. *Observatorio Económico para la Pyme Colombiana*. Bogotá. 2004.
- FERNÁNDEZ, Z. y NIETO, M.J. Estrategias y estructuras de las Pymes: ¿puede ser el pequeño tamaño una fuente de ventaja competitiva?". *Papeles de Economía Española*, n.º 89/90. 2000. pp. 256-271.
- GARCIA, Jesús; SABATER, Ramón. *Fundamentos de Dirección y Gestión de Recursos Humanos*. Madrid: Thomson Editores. 2004.
- GARCIA, Macías. "Redes Sociales y Clústers Empresariales". En: *Revista Redes*. Volumen I. No. 6. 2003.
- GÓMEZ, J.M. *Estrategias para la competitividad de las PYME: Especial referencia al proceso de creación de empresas*. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana. 1997.
- GÓNZALEZ, E. "Efecto industria, efecto grupo, efecto empresa". *ACEDE 2000*. Oviedo. 2000.
- LLOPIS, J. *Dirigiendo: 11 factores clave del éxito empresarial*. Barcelona: Ediciones Gestión. 2000.
- MORI KOENING, Virginia; RODRIGUEZ, Astrid y otros. *Perfil de la Pyme Exportadora Exitosa. El caso Colombiano*. Bogotá: Fundes Internacional. 2005.
- SÓTO, Eduardo y DOLAN, Simon. *Las PyMES ante el desafío del siglo XXI: Los Nuevos Mercados Globales*. México: Thomson Editores, S.A. 2004.
- TEJADA M., Luis Gonzalo. "Una Mirada al Futuro. Respuesta al Cambio Organizacional". En: *Mercatec* No. 32. Medellín. Septiembre. 2000.
- YOGUEL, Gabriel. "Creación de Competencias en Ambientes Locales y Redes Productivas". En: *Revista CEPAL* No. 71. Agosto, 2000.
- ZAPATA, Yudira. *La Internacionalización de los Servicios*. Medellín. 2005.

ZEVALLLOS, Emilio. "Micros, pequeñas y medianas empresas en América Latina". *Revista CEPAL* No. 79, abril pp. 53-70. 2003.

Documentos

Apoyo a la pequeña y mediana empresa. Una década de actividades del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington, D.C., diciembre. 2000.

Caja de Herramientas para Pymes. Universidad EAFIT. Casa Editorial El Tiempo S.A. Portafolio. 2006.

Documento Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa. Una Década de Actividad del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo.

Informe Small Businesses, job creation and growth: facts, obstacles and practices de la OECD.

Informe Regulatory Reform form Smaller Firms de la OECD.

Informe Changing Industrial Structures and Small and Medium Enterprise Linkage Development: Some East Asian Examples del Banco Mundial.

Estudio de la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela. OBSERVATORIO PyME, CAF, Caracas, abril de 2001.

Ley 590 para Promover el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de julio de 2000 de Colombia. República de Colombia.

Ley 905 de 2004. República de Colombia.

De Pymes de Sobrevivencia a Pymes Innovadoras. Herramientas de Gestión para las Pymes Innovadoras. Revista EAN Escuela Administración de Negocios. No. 47 Enero a Abril de 2003. ISSN 0120-8160. Editora Guadalupe Ltda. Bogotá, D.C. 2003.

Revista Dinero, No. 101, página 56. Febrero 11 de 2000.

Otras fuentes

Páginas Web Consultadas

ACOSTA, S. *Gestión Tecnológica y Gerencia de la Innovación.* 2005. www.gestiondeinnovacion.com.

BANCO DE LA REPÚBLICA. www.banrep.gov.co

DANE. *Cuentas departamentales de Colombia, 1994 – 2001*, en: www.dane.gov.co

DANE. *Encuesta Anual Manufacturera, de Comercio y Servicios.* [http//www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co). 2003.

DANE. *Encuesta a Microestablecimientos.* [http//www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co). 2002.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. www.presidencia.gov.co

SBA. Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa. www.sba.gov.