

# **Las claves para el desarrollo de las PyMEs**

Lic. Rodrigo Alvarez

Economista de Ecolatina

## **1. Introducción**

Las PyMEs juegan un rol fundamental en la economía argentina como impulsoras de la actividad económica y de la generación de empleo. En los últimos años han logrado recuperar el espacio perdido durante la crisis, sin embargo para consolidar esta fase de expansión las PyMEs necesitan no sólo de un contexto macroeconómico favorable sino también de un conjunto de políticas específicas que despejen los obstáculos para el desarrollo del sector.

## **2. El rol de las Pymes en la economía**

Las PyMEs juegan un rol clave en la economía argentina, tanto en términos de generación de empleo como de valor agregado. En efecto, las micro, pequeñas y medianas empresas representan 40% del PBI. En lo que concierne a la producción manufacturera, las PyMIs vienen mostrando un desempeño productivo superior que el nivel general desde el abandono de la convertibilidad.

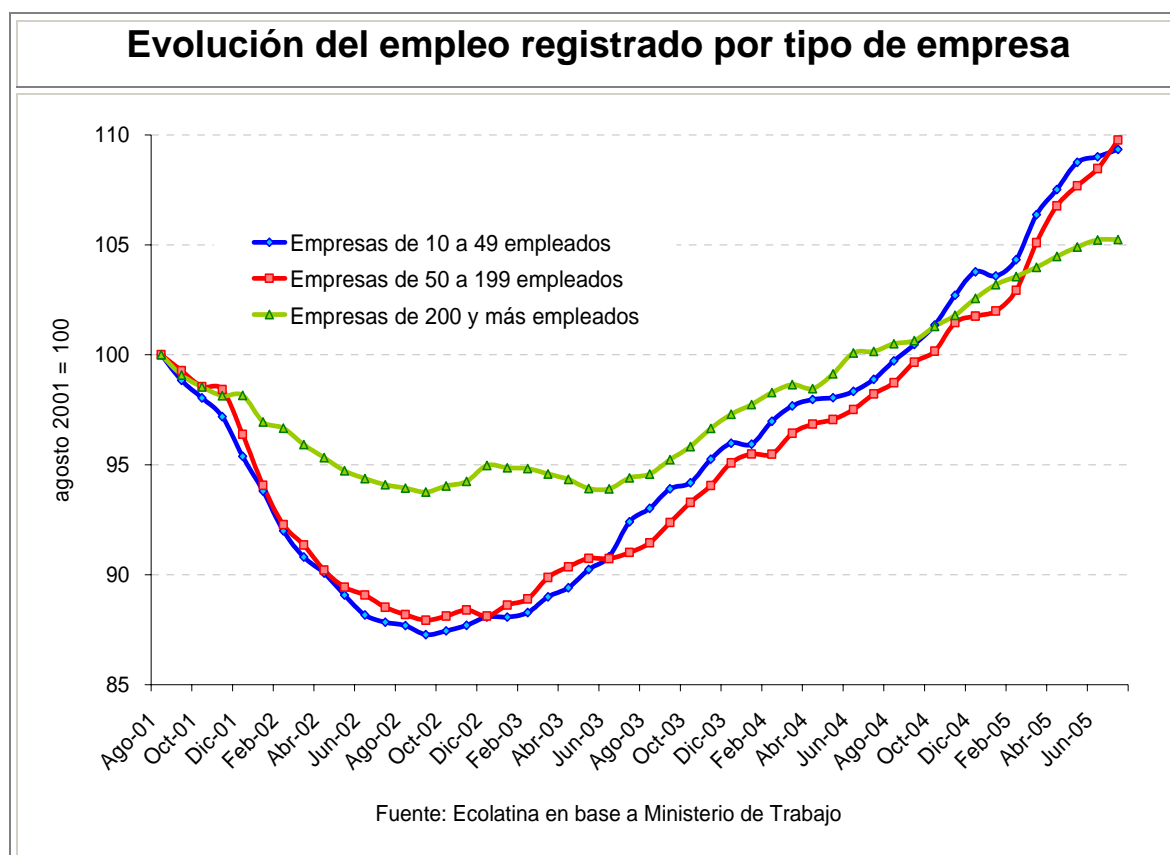
Asimismo, su estructura organizativa más flexible les permite adaptarse a cambios en las condiciones macroeconómicas, aún partiendo de una situación desventajosa en el momento de competir con las grandes empresas.

Existen, sin embargo, fuertes condicionantes que las colocan en una posición más vulnerable. Entre ellos, están la restricción de acceso al crédito, la mayor dificultad de penetración y posicionamiento en nuevos mercados, como también un menor poder de negociación en comparación con las firmas más grandes. En la etapa de consolidación del crecimiento, es relevante preguntarse cuál es el sendero que seguirán las PyMEs.

### **3. Claves en la generación de puestos de trabajo**

Tal como se mencionó previamente, las PyMEs tienen especial relevancia en la creación de empleo, ya que 78% de los puestos de trabajo corresponden a empresas de estas características.

Las firmas de menor tamaño suelen liderar los procesos de creación de empleo durante las fases de crecimiento. Prueba de ello es la evolución del nivel de empleo registrado: desde que finalizó la destrucción de puestos de trabajo en octubre de 2002 la ocupación en las PyMEs creció 25%, mientras que en las grandes el aumento fue de 12%. Sin embargo, en períodos de recesión la caída de puestos de trabajo es mayor en las PyMEs que en las empresas grandes. Por ejemplo, en el año 2001 la tasa de destrucción neta de empleo de las grandes empresas fue de 6,6%, en tanto que en las medianas, pequeñas y micro firmas alcanzó, 8%, 8,2% y 10,5%, respectivamente.



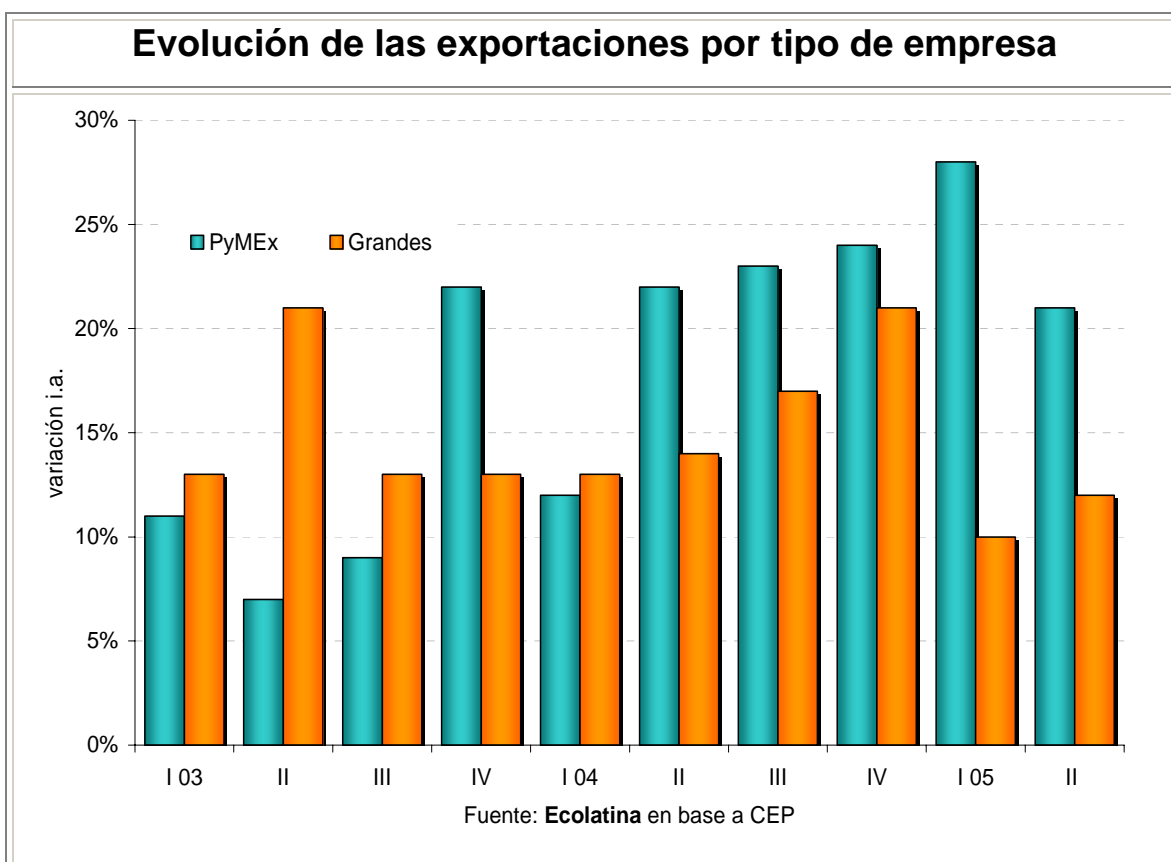
En otras palabras, las PyMEs presentan una mayor elasticidad empleo-producto que las empresas grandes. En alguna medida, este fenómeno se explica por el elevado grado de informalidad laboral que existe en las firmas pequeñas, el cual confiere mayor flexibilidad para la contratación y desvinculación del personal. En efecto, 70% de los trabajadores no registrados se desempeña en empresas con menos de diez empleados.

Asimismo, las PyMEs – al igual que las grandes firmas – enfrentan dificultades por la escasez de mano de obra calificada. Este problema afecta particularmente a las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir, hotelería y gastronomía, entre otras.

Por otro lado, muchas PyMEs citan como un obstáculo importante para su desarrollo la competencia desleal por parte de otras empresas pequeñas. Esto se debe a los altos niveles de evasión impositiva que registran muchas firmas,

para quienes el incumplimiento de las normas tributarias es un medio habitual de financiamiento.

En este sentido, es necesario profundizar el diseño de políticas tributarias que vayan cerrando el cerco de la evasión, a la par que se acentúen los controles tendientes a reducirla. En otro plano, resulta fundamental continuar estimulando la capacitación de los trabajadores.



#### 4. La inserción internacional de las PyMEs

En lo que concierne a las exportaciones, la participación de las PyMEs sólo alcanza 9%. De todas formas, lentamente irán ganando relevancia dado que los envíos externos de las firmas de menor tamaño crecen a un ritmo más acelerado que las exportaciones totales. En efecto, durante el primer semestre

las ventas de las PyMEs al exterior se incrementaron 26% frente a 14% del total.

Otro aspecto distintivo es la composición de las exportaciones. A diferencia de lo que sucede con las grandes firmas, donde predominan los productos primarios, en los envíos externos de las PyMEs los bienes industriales tienen mayor relevancia. Así, las empresas de menor tamaño representan 11% de las ventas de manufacturas al resto del mundo.

La inserción internacional de las PyMEs con frecuencia se ve obstaculizada por los costos de acceso a la información (costos de evaluación de los reglamentos extranjeros, traducción y divulgación de información sobre los productos, formación de expertos, etc.). De esta forma, sus ventas externas suelen estar acotadas a los países vecinos o a aquellos mercados donde las barreras culturales son menores.

Si bien existen diversos beneficios orientados a reducir el problema de falta de información y obtener economías de escala derivadas de la promoción, logística y comercialización de los productos (servicios de asistencia técnica y capacitación, fomento de las cadenas de valor, incentivos a la primera exportación, la conformación de consorcios para vender al exterior, etc), aún son pocas las firmas que se benefician de estos mecanismos.

En este sentido, resulta fundamental tanto el desarrollo de la competitividad de las PyMEs como de su entorno, a través de la profundización de los eslabonamientos horizontales y verticales que permitan una participación más dinámica y exitosa en los mercados mundiales.

## **5. En busca de financiamiento**

Numerosas PyMEs perciben que su capacidad instalada resulta insuficiente para atender la demanda en crecimiento. En el caso de la industria, cuatro de cada diez empresas están invirtiendo en la ampliación de su potencial productivo, pero gran parte de los proyectos es autosolventado. Esto se debe a que la escasez de financiamiento es uno de los inconvenientes más comunes de las empresas de menor tamaño, no sólo en la Argentina sino en todo el mundo.

Usualmente el costo del crédito bancario para las PyMEs es elevado, en tanto que las fuentes alternativas de financiamiento – por ejemplo, el mercado de capitales – son de uso casi exclusivo de las grandes empresas.

Incluso en casos en que las PyMEs se encuentran en condiciones de afrontar el costo financiero, el acceso al crédito puede estar restringido por los criterios exigidos por las entidades financieras para obtener un préstamo. Con frecuencia estos requisitos son difíciles de cumplir para las empresas de menor tamaño, entre otras cosas, por carecer de las garantías necesarias.

Por otra parte, las PyMEs también se ven afectadas por el descalce de plazos entre el crédito que otorgan a sus clientes y las obligaciones contraídas con los proveedores.

Existen algunas iniciativas, por parte del gobierno en este sentido. Por ejemplo, el régimen de bonificación de tasas de interés, a través del cual el Estado asume parte del costo financiero de los préstamos. Los bancos licitan la tasa, el plazo y el monto al que están dispuestos a prestar y, una vez que se otorga el crédito, el sector público se hace cargo de entre 25% y 50% de la tasa de interés ofertada por la entidad financiera. Dos tercios de los fondos otorgados hasta el momento se destinaron a financiar capital de trabajo y el resto a la adquisición de bienes de capital.

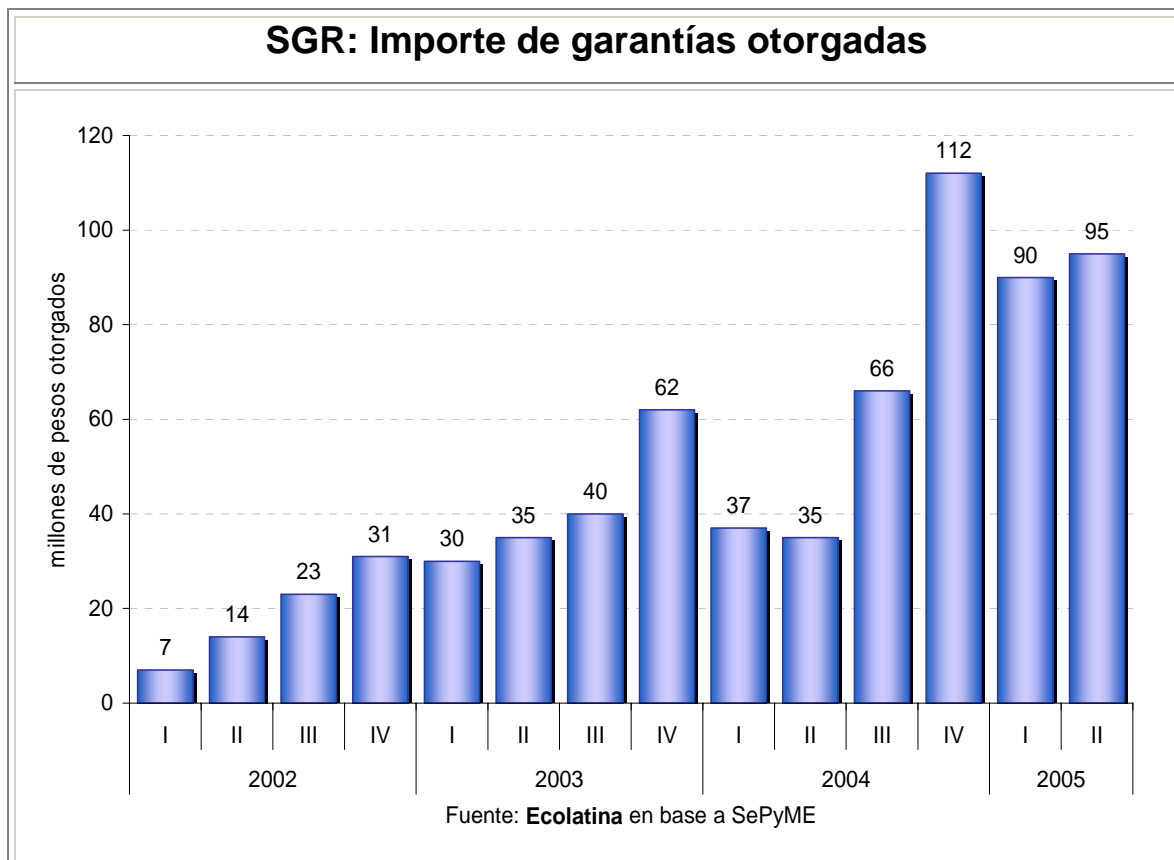
Este programa aún se encuentra subutilizado y sus beneficiarios se encuentran muy concentrados geográficamente. En efecto, sólo se colocó 65% de los fondos adjudicados y hasta 2004 más de 90% de las empresas beneficiadas por este mecanismo se concentraba en la Región Centro (Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos) y la Región Metropolitana (Capital Federal y Provincia de Buenos Aires).

Por consiguiente, en la última licitación los 210 millones de pesos que se adjudicaron fueron distribuidos regionalmente de manera más equitativa, con tasas diferenciales por cada provincia.

Hasta ahora el programa de financiamiento a PyMEs con mejor distribución federal es el FONAPyME, ya que los créditos se asignan de acuerdo a la Coparticipación. Este fondo otorga financiamiento a mediano y largo plazo, realiza aportes de capital para las PyMEs y cuenta con un régimen general y otros sectoriales (turismo, alimentos, avícola, forestal y ahorro de energía). En el caso del FoMicro (fondo para financiar microemprendimientos), por el contrario, 37% del monto asignado y 41% de la generación de puestos de trabajo se encuentra en la zona metropolitana.

Otra de las restricciones para acceder a crédito bancario es la falta de colaterales. En este caso las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son instrumentos apropiados: consisten en una asociación entre empresas pequeñas y grandes a través del cual se otorgan garantías líquidas a las PyMEs para facilitar el acceso al crédito y se les brinda asesoramiento en la formulación y presentación de proyectos. Dado que el riesgo es compartido por la sociedad protectora y por el banco, se reducen los requerimientos de capital que debe cumplir la PyME.

Las SGR están mostrando en este sentido un importante dinamismo. Durante el primer semestre de este año se otorgaron 185 millones de pesos en garantías de este tipo, 158% más que en igual período de 2004.



Asimismo, es preciso estimular activamente la participación de las PyMEs en el mercado de capitales, que no sólo permite obtener financiamiento, sino también resulta un medio eficaz para reducir riesgos. Si bien en la actualidad la Bolsa de Comercio dispone de diversas alternativas abiertas a estas firmas (apertura de capital al público, emisión de obligaciones negociables, valores de corto plazo y fideicomisos financieros), la cantidad de firmas que lo hace aún es marginal.

## 6. Experiencias internacionales

Tal como se mencionó previamente, muchos de los problemas que afectan a las PyMEs argentinas son comunes a nivel internacional.

En este aspecto, resulta interesante analizar algunos de los programas existentes en el mundo para mejorar el acceso al financiamiento, las vías de internacionalización y el crecimiento de la competitividad de las firmas de menor tamaño.

En la **Unión Europea**, por ejemplo, existen diversos incentivos a financiar el *start-up* productivo, la internacionalización y la transferencia de tecnologías de las PyMEs. Los esquemas de garantía de préstamos son los más difundidos, ya que los utiliza una de cada diez PyMEs europeas. Cada uno de los mecanismos restantes (esquemas de garantía recíproca, tasas de interés subsidiadas y ayudas al capital no reembolsables) beneficia, en promedio, a 2% de las PyMEs de la región.

**Brasil**, por su parte, cuenta con el Programa Brasil Emprendedor, destinado a la promoción, capacitación gerencial y tecnológica, otorgamiento de préstamos y asesoría técnica de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, existen las “Incubadoras de Empresas”, que proveen servicios de consultoría en marketing y financiera, asistencia jurídica y apoyo a las exportaciones, en tanto que fomenta el trabajo conjunto de las PyMEs con las universidades y centros de investigación. Este mecanismo es muy relevante para diversos sectores, destacándose las PyMEs de informática y software. En la Argentina, existen mecanismos similares en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

En el caso de **Chile**, se destaca la política activa de promoción de exportaciones, a través de instrumentos impositivos, arancelarios y financieros. ProChile, la agencia pública destinada especialmente a este fin, ha jugado un rol clave en el proceso de diversificación de ventas al exterior, mediante reintegros, pagos diferidos de gravámenes aduaneros, fondos de garantía, sistemas de fianzas y cauciones solidarias para exportadores, asesoramiento, creación de consorcios, organización de ferias, misiones y eventos, etc.

## 7. Consideraciones finales

Una vez consolidada la recuperación, las pequeñas y medianas empresas requieren no sólo de un contexto macroeconómico apropiado sino de un conjunto de políticas específicas orientadas a su desarrollo.

En este sentido, las señales de precios relativos y el tipo de cambio competitivo y estable en primer lugar, así como la solidez de los demás *fundamentals* de la economía, constituyen las bases sobre las que se asienta la realidad de un escenario previsible para el desarrollo de los negocios de estas firmas y, como consecuencia, su desempeño productivo.

Si bien los incentivos que impulsa el gobierno aparecen como una herramienta útil, aún es marginal la cantidad de PyMEs que accede a ellos. Por consiguiente, no sólo deben profundizarse los programas de estímulo, sino también el grado de difusión de los mecanismos existentes.

En síntesis, las políticas gubernamentales deben continuar promoviendo la competitividad de las firmas y su entorno, el desarrollo de *clusters*, los eslabonamientos dentro de la cadena de valor, el trabajo conjunto con universidades y la cultura emprendedora.

Asimismo, es necesario reducir la informalidad en que operan las PyMEs, a través de la generación de una situación más equitativa respecto de las grandes empresas. Mejorar el acceso al financiamiento es, sin dudas, uno de los puntos más relevantes.

## **8. Referencias bibliográficas**

- CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN (2005). *Monitoreo anual de las PyMEs exportadoras*, Buenos Aires.
- ECOLATINA (2005). *Informe Económico Semanal Nº 526: Las claves para el desarrollo de las PyMEs*, Buenos Aires.
- EUROPEAN COMMISSION (2003). *SMEs and access to finance*. Observatory of European SME, Bruselas.
- FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME (2004). *Tercer Informe Coyuntural*, Buenos Aires.
- FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME (2005). *La coyuntura de las PyMEs Industriales 01*, Buenos Aires.
- FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME (2005). *La coyuntura de las PyMEs Industriales 02*. Buenos Aires.