



CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA PYME

Ing. Mariela Gallardo

1. CONCEPTO DE PYME

Se reconoce que no existe al respecto ninguna definición generalmente aceptada, y que las dimensiones reconocidas varían de un país a otro, de una rama a otra y de una institución a otra. La definición del Banco Mundial al respecto dice que una pequeña o mediana industria (empresa) debe tener un número de empleados y personal obrero que no pase de 100 personas. La siguiente tabla resume los criterios que se siguen en algunos países, siendo las características que se expondrán más adelante, lo que realmente identifican a estas empresas.

PAIS	DIMENSIONES		
	CLASE	TIPO DE ACTIVIDAD	NUMERO DE EMPLEADOS O CAPITAL
JAPON	Pequeña y mediana empresa	Industria	Hasta 300 empleados Capital hasta 100 millones de yenes
		Comercio Mayorista	Hasta 100 empleados Capital hasta 30 millones de yenes
		Comercio Detallista	Hasta 50 empleados Capital hasta 10 millones de yenes
	Pequeñas y micro empresas	Industria	Hasta 20 empleados
		Comercio y servicios	Hasta 5 empleados
COREA DEL SUR	Pequeña	Manufactura, Minería, Transporte	Hasta 20 empleados
		Construcción	Hasta 20 empleados
		Comercio y servicios	Hasta 5 empleados
	Mediana	Manufactura, Minería, Transporte	Entre 21-300 empleados
		Construcción	Entre 21-200 empleados
TAIWAN			Capital pagado menor a millón USD, activo total no mayor a 3 millones USD
		Comercio y servicios	Entre 6-20 empleados
CEE	Medianas		Hasta 250 empleados Volumen de negocios anual <20 mill. ecus o balance general <10 mill. ecus
CEE	Pequeñas		Hasta 50 empleados Volumen de negocios anual <5 mill. ecus o balance general <2 mill. ecus
ESPAÑA	Pequeña empresa		Entre 20-99 empleados
	Mediana		Entre 100-499 empleados
	Grande		500 o más empleados
PERU	Microempresa		Más de 10 empleados 12 UIT de ventas anuales (* S23000)
	Pequeña		Hasta 20 empleados 25 UIT de ventas anuales (* S49000)
MEXICO	Microindustria		Hasta 15 empleados Ventas anuales no mayores a 110 salarios mínimos
	Mediana		Hasta 100 empleados Ventas anuales no mayores a 1115 salarios mínimos

Fuente: Recopilación de políticas gubernamentales de apoyo a la pequeña y mediana empresa. Santiago Alberto Bilbao. Setiembre 1993.
Las directivas comunitarias sobre ayudas estatales a las PYME.

2. SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas comenzaron a crecer rápidamente cuando los gobiernos, después de percatarse del rol que estaban jugando en la economía, empezaron a adoptar una serie de políticas en los campos de la organización, tecnológico, producción y financiamiento. Este hecho se empieza a manifestar en la mayoría de los países europeos y asiáticos a partir de la década del 60, siendo en la década 70 donde ven la luz la mayor parte de las leyes e instituciones que contribuyen al fomento de las "PYME".

A través de la siguiente tabla se puede apreciar cuán grande se hizo, en ese momento, la presencia de las PYME en los principales países industrializados.

PAIS	PEQUEÑAS EMPRESAS (millones)	PEQUEÑAS EMPRESAS/ 1000HABITANTES	
1	Holanda	1.2	370
2	Francia	3.1	250
3	Japón	5.4	202
4	EUA	8.0	157
5	RFA	1.9	133
6	Canadá	0.6	109
7	Reino Unido	1.3	100

Fuente: Economist Advisory Group. The promotion of Small Business: A 7 Country Study. Shell U.K. LTD. Londres Dic, 1980.

En 1988, de los 11,6 millones de empresas existentes dentro de la CEE; 96,3% tenían menos de 20 trabajadores, 3,4% tenían entre 20 y 200 y menos del 0,2% tenían entre 200 y 500 empleados.

En Chile, las microempresas representan un 64% del total de empresas, mientras que las pequeñas constituyen un 27%, las medianas un 4% y las grandes un 5%.

El caso Taiwan merece un aparte cuando se comienza a destacar la presencia y el desarrollo de las PYME en el mundo, ya que el modelo taiwanés constituye un caso cristalino respecto a una sociedad industrial sofisticada creada, a partir de una situación adversa, gracias a la PYME. Ellas representan el 98% del total de industrias manufactureras, generan el 62% del empleo y el valor de su producción representa el 48,2% del total de

la industria; sin embargo a pesar de aportar menos del 50% de la producción, contribuyen en un 61,2% a la exportación de productos provenientes de este sector.

Es importante destacar que además de ser

considerable su existencia, tiene una tendencia a aumentar, por ejemplo; entre 1970 y 1978 en el Reino Unido este crecimiento fue de más de 16000 empresas, en Francia de un 16% y en la RFA ocurrió a una tasa anual del 0,3%, afirmándose que en los últimos años este ritmo ha continuado en ascenso.

En los países comunitarios se observa una tendencia a la disminución del tamaño medio de las empresas manufactureras, ocurriendo que por ejemplo entre 1981 y 1987 en Alemania se pierden 20,8 empleados, en Francia 53,8 y en Italia 43,9. Durante el período del 78-88 las pequeñas empresas incrementaron su participación en el empleo en 1,4% y las grandes disminuyeron en 2,9%, también aumentó su participación en la ganancia en aproximadamente 4% contra una disminución de las grandes empresas que excede el 4,5%.

3. CARACTERÍSTICAS

Se hace evidente cada vez más la importancia que cobra la presencia de la PYME en las economías nacionales. El fenómeno "PYME" se ha convertido en una realidad y los gobiernos no cesan de proclamar las virtudes y capacidades de esta categoría de empresas, estimándose que ellas representan en cualquier país europeo aproximadamente las dos terceras partes del PNB y del empleo. Para entender este comportamiento es necesario analizar las características que

han podido condicionar el crecimiento de cada sector.

Estas son, en primer lugar, *su facilidad de adaptación a los cambios de la demanda, la rapidez para incorporar las innovaciones tecnológicas y la flexibilidad de su aparato productivo, razones que sustentan los ritmos de crecimiento superiores a los de las grandes empresas, así como una mayor capacidad de respuesta en épocas de crisis.*

También se puede considerar como otro elemento la *eficiente utilización que logra de la mano de obra y su capacidad de generar un número importante de empleos*, lo cual se puede apreciar al considerar que por ejemplo en España las empresas de 1 a 9 empleados proporcionan empleo al 25% de la población ocupada y el 70,2% del empleo en la CEE es proporcionado por empresas de menos de 200 trabajadores.

Gozan de una especial capacidad de innovación por estar más expuestas a la competencia que las grandes, por lo que constituyen un elemento dinamizador en los mercados. Son un factor potencial de desarrollo regional que les permite actuar en áreas afectadas por procesos de desindustrialización o reconversión.

Participan por lo general en actividades productivas con reducidos coeficientes de capital de trabajo, es decir en sectores intensivos de empleo

o en sectores altamente tecnificados. Actúan en industrias poco integradas verticalmente, lo que les permite competir en el mercado, estando éstos geográficamente localizados en áreas reducidas y sectorialmente dirigidos al abastecimiento de otras empresas. El crecimiento y consolidación de las PYME ha sido orgánico y selectivo, fundamentalmente donde éstas se encuentran articuladas como proveedores de partes y piezas o de productos de alta tecnología, o los proveedores de bienes y servicios finales que operan en planos donde no hay ventajas de producción de escala. Esta afirmación no es tan tajante, pues existen países como Japón e Italia, donde el desarrollo de la cooperación interempresas y de distritos industriales ha permitido organizar la oferta y el acceso a la demanda, que exige la existencia de escalas. El sector fundamental donde se localiza es la industria manufacturera.

Elaboran materias primas que se hallan dispersas y son voluminosas o perecederas, ofreciendo economías de transporte al elaborarlas cerca de las fuentes de producción de las mismas, y éstas se pueden obtener a nivel local o el valor añadido local es alto.

Al mencionar las características también es necesario incluir las desventajas que tienen por su reducido tamaño, las cuales deben ser minimizadas a través de las medidas estipuladas por los gobiernos y que serán expuestas más adelante.

Entre las desventajas se pueden mencionar la falta de acceso directo a los mercados de capital, la insuficiencia de garantías ante las entidades de crédito y la carencia de información y asesoramiento. Además de costos desproporcionados para la actividad administrativa ya sean desde la legislación laboral o desde los preceptos tributarios, así como serias limitaciones para la formación permanente de su personal y los altos costos laborales. También en el caso de numerosos grupos de productos, las economías de escala eliminan de la competencia a las pequeñas empresas.

La mención de las características de estas empresas no tiene validez sino se complementan con la descripción de las formas de organización empresarial que asumen las mismas, donde la flexibilidad, creatividad, polyvalencia y trabajo en equipo constituyen elementos centrales.

La era de la producción en masa está cediendo terreno a una nueva era, la de la producción flexible, comúnmente llamada justo a tiempo.

La producción en masa tiene como característica definitiva la economía de tiempo y constituye la aplicación del principio de flujo de producción para un solo producto logrando que el ritmo de la actividad sea el ritmo de la operación que produce el cuello de botella, sin embargo por lo general ésta es definida en base a las economías de escala que genera y no

a las economías de tiempo que es su característica central. Los principales errores, que han llevado a una caída tendencial de la productividad, son la no observancia del principio organizacional de descentralización de las operaciones y centralización de la coordinación, así como por la organización del proceso de trabajo por funciones y departamentos lo que generó altos niveles de inventario dando como resultado que el tamaño sin sincronización de las actividades productivas provoque gastos y no economía de escala.

La transición de una a otra requiere la aplicación del principio de flujo a la elaboración no de un solo producto sino de varios en la misma línea de fabricación y este paso significa cambios considerables en la organización de la producción, incluyendo la estructura gerencial, la organización del trabajo y las relaciones con los proveedores, ya que la producción justo a tiempo significa reducir el ciclo de producción, series más cortas de producción, mayor movimiento de capital fijo y de trabajo, disminución de los inventarios y tiempos de ajuste de las máquinas así como aumentar las productividades de los espacios físicos.

Este tipo de organización provoca una reducción drástica de trabajo indirecto ya que disminuyen las labores especiales asociadas con inspección, control de calidad, organización, programación del uso de materiales, estudio de tiempo y movimiento, repa-

raciones rechazadas, monitoreo de inventario y almacenamiento, convirtiéndose los trabajadores cada vez más en multiespecializados.

El aspecto medular de lo que viene, denominándose especialización flexible y la nueva competencia, es la nueva organización industrial que viene surgiendo.

Las nuevas formas de competencia han abierto grandes posibilidades de desarrollo a las pequeñas empresas; pero de nuevo tipo. Por ejemplo en Japón, alrededor del 75% del empleo manufacturero lo provee la pequeña y mediana empresa; en tanto en los EUA, que todavía tiene problemas en flexibilizar sus estructuras productivas, sólo el 35% del empleo es generado por las PYME.

La economía no es el único sector que se beneficia con las ventajas de las PYME, la sociedad en general se ve influenciada por su existencia, ya que contrarresta el poder económico y por lo tanto político de los grandes consorcios. Además los diferentes grupos de la sociedad obtendrán beneficios, los consumidores podrán satisfacer de manera más adecuada sus gustos individuales al existir una mayor selección de productos, la clase trabajadora lograría algunas reivindicaciones como la del aumento de los puestos de trabajo.

Si el objetivo es desarrollar una economía partiendo fundamentalmen-

te de conjuntos de pequeñas empresas, es necesario formular una multitud de preguntas relativas a la naturaleza de las pequeñas empresas, el carácter de los pequeños empresarios, la clase de relaciones interempresas e interinstituciones y los apoyos necesarios para promover empresas independientes sólidas, las clases de normas económicas y jurídicas mejor adoptadas a permitir un proceso de desarrollo con éxito y las marcas más adecuadas en materia de salarios, mercado de trabajo e instituciones laborales.

4. COOPERACIÓN

Si bien el cooperativismo clásico fue una estrategia permanente recomendada para poder enfrentar las dificultades de individuos y unidades económicas pequeñas para competir en un mercado dominado por las grandes empresas y corporaciones, el concepto de cooperación, que tiene en la actualidad una mayor implantación, consiste en la búsqueda de acercamientos y en la creación de sinergias entre entidades económicas que, sin renunciar a su propia autenticidad, desean no obstante reforzarse mutuamente. Por eso se han fomentado, a través de lo que se ha dado en denominar la cooperación interempresa, formas de colaboración y ayuda mutua sumamente laxas y flexibles, para múltiples objetivos.

La utilización de la filosofía justo a tiempo constituye sólo una parte de la producción flexible pues en su totalidad hay que considerar también

otros elementos que van más allá de la ingeniería y que contribuyen a mejorar los resultados obtenidos, como son el insertarse en una infraestructura interempresarial cooperativa que permita una provisión colectiva de servicios técnicos, ya que las empresas pequeñas para competir con las grandes deben tener acceso en forma conjunta a estos servicios.

En estos momentos lo central no reside en el tamaño de las empresas, sino fundamentalmente, en la relación dinámica que se establece entre ellas, en el marco de una economía global cada vez más compleja.

La política industrial no debe orientarse a establecer una competencia perfecta sino a regular la relación compleja cooperación-competencia.

Dentro de las empresas se están configurando nuevas relaciones, al especializarse las empresas y subcontratar en el exterior de la empresa a otros especialistas eficientes. Los costos de innovación son compartidos cada vez más entre las empresas, y se están buscando nuevas instituciones que pueden coordinar, mediar y minimizar los costos colectivos de las redes de producción flexible. Las redes y grupos de pequeñas empresas han adquirido una nueva importancia como fuentes potenciales de ventaja competitiva.

Investigaciones realizadas arrojaron que existen fuertes indicios de que lo que tiene una significativa influencia no era tanto la dimensión como las clases de redes de apoyo y el marco institucional en que la empresa se encuentra o no incluida.

Se ha considerado la cooperación como el principio más importante a considerar por las PYME, estimándose que es factible de aplicar es los siguientes aspectos:

- I + D.
- Marketing y publicidad.
- Organización de exposiciones de grupo.
- Suministro de información sobre las tecnologías más recientes y los mercados.
- Adquisición conjunta de equipos de elevado costo y el uso compartido del mismo.
- Organización de cursos de formación en grupo.
- Contratación de especialistas en áreas de producción concretas.
- Diseño.

Un ejemplo evidente del nuevo tipo de cooperación son las corporaciones globales, éstas están reempla-

zando a las empresas transnacionales convencionales como una forma de organización industrial que sustenta su lógica de internacionalización en la cooperación y no en la inversión directa. El consorcio posibilita ligar empresas para realizar en forma conjunta, actividades de distribución, mercadeo, investigación y desarrollo y producción sin la necesidad de realizar inversiones directas.

En el CEE se puede apreciar el fomento de la cooperación y la asociación entre las pequeñas y medianas empresas de diferentes regiones de la comunidad, mediante el desarrollo de las Red BC-Net, los Centros de Cooperación Empresarial, Europartenariat y los Centros Empresariales y de Innovación, así como el Centro de Información Empresarial o Euroventanillas.

En el caso de los distritos industriales italianos, que es uno de los ejemplos más notorios de cooperación, "...se trata de conjuntos de firmas industriales pequeñas y medianas con experiencias recientes exitosas por su desarrollo dinámico y altamente competitivo a nivel internacional, que lograron armonizar -por lo menos en la década de los 70 y 80- eficiencia productiva en actividades tradicionales predominantemente con innovación tecnológica y crecimiento de firmas y empleo..."

5. MEDIDAS DE APOYO

Los problemas específicos a los que tienen que hacer frente las PYME y los

beneficios externos que producen, y que se reflejan en una economía más dinámica e innovadora, que puede absorber el cambio estructural y sustituir los puestos de trabajo perdidos, exigen de los gobiernos medidas positivas con objeto de eliminar obstáculos e inclinar ligeramente la balanza a su favor.

Estas medidas positivas no deben pretender la desaparición de todos los riesgos, porque el riesgo es la principal fuente de eficacia y competitividad. Su finalidad debe ser la creación de un entorno propicio a la PYME.

Las políticas tomadas de los distintos países, que se manifiestan mediante la promulgación de leyes, aunque poseen rasgos distintivos, pueden ser unificadas a través de los siguientes enunciados:

● **CONDICIONES PARA FAVORECER EL CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LAS PYME.**

- Integración de las políticas y estrategias destinadas a las PYME en los planes generales de desarrollo.
- Armonización de las políticas macroeconómicas, fiscales, financieras y de otra índole con incentivos para la PYME.
- Establecimiento en el plano nacional de instituciones encargadas de programas de fomento de la actividad de la PYME.
- La necesidad de que un solo organismo asuma la responsa-

bilidad principal del apoyo coordinado a la PYME.

● **CONDICIONES PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD.**

- Desarrollo de una infraestructura institucional de apoyo y servicios de extensión.
- Transferencia y desarrollo de tecnología para la PYME.
- Programas de subcontratación y de complementación entre las pequeñas y las grandes empresas.

Como contribución al diseño de políticas específicas, cabe considerar que la política para la PYME tiene que ser parte integrante de las políticas para la transformación productiva y éstas deberían neutralizar las vulnerabilidades de la PYME al menos en lo que se refiere a la insuficiencia de servicios para impulsar su modernización en lo que se refiere a equipos y técnicas de gestión y para desarrollar actividades de investigación y desarrollo.

En términos generales, ha sido común que las políticas, instrumentos de políticas y medidas para el desarrollo de las PYME se hayan implementado a través de diversos organismos gubernamentales en interacción con otros no gubernamentales. En sus comienzos la responsabilidad recayó en una única institución, a la que se fueron agregando otras en la medida en que se hacían necesarios servicios más especializados.

Al respecto la ONUDI recomienda que "...debería crearse en cada país en desarrollo un órgano nacional..., cuya jerarquía sea lo suficientemente alta..., para integrar las políticas destinadas a la pequeña y mediana empresa en la política económica general... Corresponde a ese órgano armonizar las políticas fiscales, financieras o de otro índole con las medidas adoptadas

para incentivar el crecimiento de la PYME". (ONUDI, 1990). Es de vital importancia que los programas orientados a la pequeña empresa no se perciba como simple "asistencia" social ya que se dispone de pocos recursos y en muchas ocasiones están en juego la subsistencia familiar.

A continuación puede apreciarse cómo se manifiesta esto en los dife-

PAIS	ORGANIZACIONES
Japón	Agencia de la Pequeña y Mediana Empresa (Organismo Central de Coordinación), depende del Ministerio de Industria y del Comercio Internacional. Corporación Japonesa para Pequeños Negocios. Corporación para Ayuda Mutua entre Pequeños Empresarios.
Corea del Sur	Oficina de la Pequeña y Mediana Industria del Ministerio de Comercio e Industria. Corporación para la Promoción de la PYME. Instituto Económico y Tecnológico Coreano (KIET). Centro Coreano de Productividad (KPC). Corporación Coreana de Promoción Comercial. Centro Coreano de Diseño y Empaque (KDPC). Banco de la PYME (SMIB).
CEE	Grupo de trabajo independiente para las PYME. Dirección General de la Comisión Europea.
Argentina	Corporación para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa. Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Industria. Servicio Nacional de Apoyo a los Micro y Pequeños Empresas (SEBRAE).
Colombia	Consejo Superior de Microempresas, Artesanía y Sector Informal de la Industria. División de la Pequeña y Mediana Industria de Ministerio de Desarrollo Económico. Corporación Financiera de Desarrollo (CFO). Fondo de Asistencia Técnica y Desarrollo Tecnológico de la Microempresa y de la Pequeña y Mediana Industria. Programa de Asistencia Técnica Integral (ATI)
Chile	Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC). Servicio Nacional de Cooperación y Empleo. Confederación General Nacional Unida de la Mediana y Pequeña Industria.
Méjico	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.
Perú	Comité de Asesoramiento a la Oficina General de Promoción a la Pequeña Industria. Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa Industrial (FOPEI). Comisión Nacional de la Pequeña Empresa Industrial (CONAPEI). Consorcio de Organismos No Gubernamentales de Apoyo a la Pequeña Empresa (COPEME).

rentes países, los cuales van desde algunos con una compleja red hasta aquellos que no tienen previsto una instancia en la estructura organizativa del estado.

Es importante destacar que en los países latinoamericanos existe un número apreciable de instituciones de apoyo a la pequeña y mediana empresa, sin embargo no se ha logrado una coordinación eficaz entre ellas y muchas han ido surgiendo debido a la inoperancia de las existentes.

A modo de ejemplo, sobre las medidas que se toman para mejorar el entorno empresarial y estimular el desarrollo de las PYME, se puede mencionar que en la CEE en 1989 el Consejo reafirmó mediante una decisión de llevar ésto a efecto a través de las siguientes medidas:

- Eliminación de los obstáculos injustificados de carácter administrativo, financiero y jurídico que impiden el desarrollo y la creación de las PYME.
- Información y asistencia a las PYME, sobre las políticas, reglamentos y actividades comunitarias y las de cada Estado miembro que las afecte o pueda afectarles, mediante la financiación para la puesta en funcionamiento de las Euroventanillas y el acceso de las PYME a los mercados financieros, programas comunitarios y fondos estructurales.

6. FINANCIAMIENTO

Numerosas pequeñas industrias organizadas poseen un gran potencial de crecimiento y de mejora de la productividad, siempre y cuando se satisfagan sus necesidades crediticias y se les proporcionen ciertos servicios técnicos y de comercialización.

Entre los principales problemas en el orden financiero que sufren las PYME se pueden mencionar:

- Costo de los recursos debido entre otras cosas al alto costo fijo de administración de Carteras chicas, y a las exigencias de trámites por normas crediticias.
- Falta de garantías, lo cual viene ocasionado por las deficiencias en la gestión financiera, las exigencias elevadas de garantía y los métodos inadecuados para evaluar los riesgos crediticios de la PYME.
- Escasez de recursos a largo plazo, producto fundamentalmente de que la banca comercial reserva los recursos a largo plazo para clientes grandes.
- Falta de liquidez ya que las PYME tiene una posición relativa en el mercado más débil y no poseen mecanismos eficientes de descuento.
- Falta de alternativas financieras

ocasionado en mayor medida por las deficiencias de la gestión bancaria y financiera, la existencia de un marco legal tributario inadecuado.

Esto es una desventaja de la PYME, o sea las dificultades que tienen para acceder al financiamiento, ha hecho que de manera más reciente se haya incorporado la financiación a los programas de apoyo a las PYME, intentando mejorar cada vez más el acceso al crédito, especialmente en las empresas, habida cuenta de los obstáculos, a menudo insalvables, con que se enfrentan (regulaciones, garantías, e incapacidades de las propias empresas).

Algunas vías que se plantean para lograr un sistema de costos para préstamos a pequeñas empresas son:

- Atención especial y medidas de apoyo para la rehabilitación de la situación económica de las instituciones de financiación mediante el establecimiento de políticas monetarias adecuadas, con miras a proporcionar al sector financiero incentivos apropiados que le permitan modificar su política crediticia en favor de la PYME.
- La concentración del crédito y otros servicios en agrupaciones rurales y urbanas que permitan reducir los costos de evaluación y supervisión.

- Utilización de cooperativas rurales rentables para canalizar los préstamos de bancos comerciales a un gran número de empresas agrarias.

- Márgenes atractivos que permitan a los bancos cubrir los costos administrativos de las operaciones crediticias y constituyan un aliciente para que amplíen sus préstamos para este tipo de proyectos, ya que los bancos suelen considerar las operaciones con la PYME demasiado riesgosas y relativamente costosas. Estos márgenes deben ser mayores que en los préstamos a empresas de mayor escala.

- Garantías de crédito que contribuyan a compensar los riesgos en que incurren los bancos y a estimular a éstos a depender menos de la garantía prendaria en los préstamos concedidos a las PYME. Se considera que una cobertura de garantía de un 50% con primas del 1% sobre la cuantía garantizada es adecuado, manteniendo los procedimientos de cobertura y reclamación lo más simple posible. El proporcionar cobertura mayor para los préstamos de menor cuantía puede lograr que los bancos aumenten su volumen de crédito a pequeñas empresas.

- El Estado, las instituciones financieras, los bancos y los beneficiarios, como partícipes en el desarrollo de proyectos de las PYME deberían compartir la responsabilidad por las obligaciones derivadas de incumplimientos en los sistemas de garantía de crédito.
- Creación, mejoramiento y reposición de fondos de garantía, créditos, de preferencia con la cooperación del Estado, los bancos y otras instituciones. En principio estos fondos deberían autofinanciarse y ser de carácter rotativo.
- Los esbozos de proyectos relativos a los principales grupos de productos de la pequeña y mediana empresa pueden facilitar la evaluación de los proyectos por parte de los bancos.
- Preparación de procedimientos y formularios sencillos, por parte de instituciones de crédito, que contribuya a la aceleración de la puesta en marcha de un proyecto.
- Aumentar la competencia del personal de las instituciones financieras en la evaluación de proyectos y el asesoramiento de los empresarios sobre asuntos técnicos y de gestión.

A través de los siguientes ejemplos se ilustra cómo se manifiesta esto en algunos países. Ello evidencia que un aspecto clave para contribuir al fomento de las PYME lo constituye la facilidad para acceder al financiamiento.

JAPÓN

- Creación de bancos gubernamentales especializados en atención a las PYME.
- Fomento de instituciones privadas especializadas en atender a las PYME, con fondos mutuos, asociaciones de crédito y cooperativas de crédito. En 1991 existían 905 de estas instituciones financieras privadas integradas por PYME.
- Creación de un sistema de garantía de crédito, constituidos por Asociaciones de Garantía de Crédito y una Corporación de Seguros de Crédito, para otorgar certificados de garantía de crédito a las PYME, para que ellas puedan obtener préstamos de los bancos comerciales con el aval del gobierno. En 1991 su número era de 52.
- La banca comercial privada. En 1991 eran 154 los bancos que tenían líneas de crédito para las PYME.
- Las grandes empresas contratistas a través de los pagos a sus subcontratistas.

TAIWAN

- Promulgación de la ley para exonerar del pago de impuesto sobre la renta hasta US\$ 9000 por persona de ingresos por concepto de intereses y dividendos. Más del 90% de los contribuyentes ha sido elegible para tal exoneración.

COREA DEL SUR

- Para 1995 estuvo disponible un 35% de aumento en los préstamos de los bancos comerciales y un 80% de incremento en los préstamos de los bancos locales.
- Anualmente el gobierno coreano contribuye al Fondo de Operaciones para la Promoción de las PYME.
- El Banco de las PYME y el Banco Nacional de los Ciudadanos también hacen préstamos a las PYME.
- Deducción de un 10% de la cantidad invertida o depreciación especial acelerada del 50% es permitida para las inversiones en las PYME para que aumenten su productividad.
- El 15% del valor en libras de los activos fijos de una PYME puede ser asignado como una reserva para inversionistas.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)

- Banco Europeo de Inversiones. Limita su financiamiento al 50% del costo total de un proyecto de inversión en activos fijos, siempre y cuando sea viable tanto técnica como económicamente. Las condiciones financieras de sus préstamos son atractivas ya que el interés fijo o flotante es algo inferior al del mercado y el plazo de amortización es de hasta 10 años. Este financia proyectos pertenecientes a la industria, agroindustria, agricultura, turismo y servicio de interés inmediato para dichos sectores.
- Nuevo instrumento comunitario. Faculta a la comisión europea para contraer empréstitos, cuyo producto se ha de destinar en forma de préstamos que son administrados y tramitados por el BEI, para financiar proyectos orientados al desarrollo de las PYME en la industria, que impliquen la aplicación de nuevas tecnologías y el uso más racional de la energía.
- Reforma de los fondos estructurales. La actuación de los fondos se basa en los denominados "Marcos Comunitarios de Apoyo (MCA)", que establecen las prioridades. En la ejecución de los MCA la comunidad puede

apoyar medidas en forma de subvenciones globales (concedidas a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)), que tratan de fomentar las iniciativas empresariales locales que se ajusten a una estrategia coherente.

FEDER.

Instrumento de redistribución de los recursos presupuestales de la Comunidad hacia zonas o regiones más desfavorecidas o en reconversión industrial. Su intervención se reduce a la cofinanciación con autoridades nacionales y regionales. Entre sus actividades se destaca la financiación de un conjunto coherente de medidas en favor de las PYME, en los sectores de la industria, la artesanía y el turismo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Azorán Martín, JM. "Medidas de apoyo de la comunidad europea a las pequeñas y medianas empresas: oportunidades de financiación". En boletín de Alta Dirección, Nº 167, 1993.
2. Barceló, Miguel y otros. "Tecnología y PME en España". En revista E.I. Marzo-Abril, 1992.
3. Barry, Nancy. La pequeña empresa como gran negocio. Manual de Orientación Nº 4. Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA), Venezuela, Junio 1993.
4. Best, Michael: La especialización flexible y la industria de madera y muebles, ONUDI, Junio 1993.
5. Bilbao, Santiago Alberto: Recopilación de políticas gubernamentales de apoyo a la pequeña y mediana industria. Instituto Latinoamericano de Estudios Sociales (ILDIS). Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA), Venezuela, Setiembre 1993.
6. Bonilla de Céspedes, Elsie. "El problema de la calidad en la pequeña y mediana empresa peruana". En revista Ingeniería Industrial Nº 7. Lima: Universidad de Lima, 1993.
7. Cantera Sojo, José Miguel. "La gestión en la crisis". En boletín de Estudios Económicos, Vol. XXXVIII, Nº 120, 1983.
8. Cuesta Martín, Carlos. "Las directrices comunitarias sobre ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas (PYMES)". En boletín Económico, Nº 2354, enero 1993.
9. Gillen, Cristian. "La flexibilidad de los sistemas productivos y las nuevas formas de competencia". XIV Simposio latinoamericano de la pequeña y mediana empresa, Perú, Noviembre 1991.
10. Gillen, Cristian. "La economía

mundial y las nuevas formas de producción industrial y competitividad". El papel de la pequeña empresa organizada, ONUDI; Marzo 1994.

11. Herring, Oswald. El modelo taiwanés y sus lecciones en beneficio de la PMI venezolana. Manual de orientación N° 1. Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA), Venezuela, Junio 1993.

12. Ortega Galán, Juan. "Las sociedades de garantía recíproca: evolución y actuación actual". En revista Economía Industrial, N° 273, 1990.

13. Panizo Arcos, Fernando. "Crisis económica, creación de pequeñas empresas y desarrollo productivo equilibrado". En revista Economía Industrial, N° 246, Noviembre-Diciembre 1985.

14. Pujol Segarra, Juan. "Agencias de Desarrollo para las PYMES". En revista Dirección y Progreso.

15. Pyke, Frañk. "Pequeñas empresas, distritos industriales y desarrollo regional". En revista Economía Industrial, Mayo-Junio 1993.

16. Rucabado, Josep. "Las PYMES y la innovación tecnológica". En Revista Economía Industrial, Noviembre-Diciembre 1993.

17. SERCOTEC: Guía de instrumento de apoyo a la PYME. Chile, Julio 1992.

18. _____: "Nuevas perspectivas en Europa. Subcontratación: Cooperación eficaz entre pequeñas y grandes empresas". En revista Expansión, Marzo 1993.

19. _____: "Euroventanillas. Tres años al servicio de las PYMES europeas". En revista Expansión Comercial, N° 75; 1990.