

LOS INSTITUTOS DE GENERACIÓN-RECONVERSIÓN DE CAPITAL

César Albornoz
Horacio Givone
Gustavo Tapia

Universidad de Buenos Aires y Universidad Católica Argentina

SUMARIO: A. El escenario económico argentino en los últimos años. Las expectativas. B. Bases de una política nacional para el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas; C. La experiencia en otros países que implementaron políticas activas en sector pymes y microemprendimientos. D. La Argentina: ¿Empezó a darse cuenta o continúa el by pass?; E. Una propuesta para que el país sea viable para los argentinos.

Para comentarios: calbornoz@uca.edu.ar
 hegivone@cponline.org.ar
 gustavotapia@fibertel.com.ar

"La Argentina es el mejor lugar para ser emprendedor. Si comparamos la vida cotidiana de un hombre de Helsinki con la generación de argentinos de la Guerra de Malvinas observaremos que en los últimos veinte años el finlandés se habrá recibido de físico en tanto que cualquier argentino mutó de gorrión a águila. Nos hemos adaptado luchando, creando y recreando. Lo que verdaderamente cuenta es la idea"

Ing. Claudio López Silva. Fundación Endeavor

Parte A

El escenario económico argentino en los últimos años. Las expectativas.

Consideraciones particulares.

El marco económico en los años 90 fue el de apertura, privatización y desregulación. Los programas de ajuste fueron respuestas instantáneas y poco diferenciadas de los agentes económicos individuales. Este período se caracterizó por el mantenimiento de la estabilidad monetaria, luego de transitar por un período hiperinflacionario y más de treinta años de alta inflación, y por un importante crecimiento de la economía medido en términos de producto bruto. Sin embargo, en materia social, el bienestar de la población y de los diferentes sectores fue totalmente desigual no posibilitando el inicio de políticas de desarrollo y permitiendo una gran exclusión social.

El ingreso de capitales fue extraordinario y respondió al proceso de privatizaciones puesto en marcha por el estado argentino en la primera parte de la década, en tanto que a partir de media-

dos de los noventa comienza un fuerte traspaso de fusiones y adquisiciones de empresas locales a firmas transnacionales. Razones financieras, tecnológicas y organizativas explican la gran internacionalización para contextos abiertos así como el posicionamiento de las casas matrices.

En los noventa hubo modificaciones de magnitud en el entorno competitivo de las firmas: *¿qué se va a producir? ¿cómo lo van a hacer?*, con reestructuraciones ofensivas verificadas en las fuertes inversiones en activos físicos y en cambios organizacionales, en especial en áreas como insumos básicos, recursos naturales, industria automotriz y bienes diferenciados de consumo masivo. En los otros sectores en general hubo comportamientos defensivos con desaparición y encrucijada sobre futuro. Respecto del crédito hubo un tibió proceso de desconcentración del crédito bancario para grandes empresas; con fuertes restricciones de acceso al financiamiento de PyMes. Los principales hechos acontecidos de esta política significaron

- Expulsión de mano de obra
- Menor número de establecimientos
- Aumento de importaciones
- Concentración y extranjerización industrial

En tanto que las consecuencias observadas en el sector PyMes y en la industria fueron:

- Caída del coeficiente de valor agregado y margen bruto real
- Desverticalización de las actividades
- Mayor adopción de tecnologías de producto de origen externo
- Funciones de producción menos intensivas en trabajo

La explicación de la desverticalización de actividades se tiene a partir de la sustitución de valor agregado local por abastecimiento externo y por la reducción en mix de producción con mayor complementación de oferta externa. También fueron importantes la creciente externalización del sector servicios y la mayor internacionalización de las firmas con mayor gravitación de empresas transnacionales.

La virtual desaparición de empresas estatales y la heterogeneidad inter e intra sectorial dieron mayor preponderancia al MERCOSUR en la definición de estrategias empresariales. A pesar de que los principales factores explicativos del crecimiento en los noventa son:

- Políticas de reforma estructural
- Afianzamiento del proceso de integración regional: MERCOSUR
- Reactivación de la demanda interna
- Estabilización de precios
- Renegociación de la deuda externa
- Nueva legislación sobre inversiones extranjeras
- Globalización financiera, productiva y tecnológica

no hubo una estrategia global que fortaleciera las capacidades de las empresas, y que impulsase la incorporación de valor agregado. La carencia de articulaciones de redes productivas y la falta de calificación de recursos humanos en los sectores PyMes conformaron un sistema de baja innovación, eficiencia y competitividad en la industria en general.

Hay consenso en que la mejora en rentabilidad y competitividad provendrá de la inserción productiva en la que se comparta tejido industrial; de la integración de las ventajas competitivas sistémicas, de la captación de las demandas específicas del mercado, de la evaluación adecuada de aspectos sobre aprendizaje, de la consistencia del marco macroeconómico, y de la formulación de políticas activas explícitas, generales y neutrales. La consolidación de la infraestructura; el mejoramiento del capital humano y la existencia de sinergias entre los gobiernos de distintos países también son aspectos centrales de tipo general con efectos sociales relevantes.

Se replantea entonces sobre cuales son las bases para asentar un crecimiento sustentable que valore los aspectos económicos y sociales:

- Mayor verticalización de las industrias lo que implica más presencia de las funciones de producción
- La reflexión acerca de los Mercados Externos en particular el MERCOSUR
- La reformulación de la gravitación relativa de los segmentos empresarios
- La consideración de los ciclos financieros externos
- La competitividad implica que el modelo no gira alrededor de la sustitución de importaciones
- Más valor agregado nacional y moderno en tecnología y productos
- Reconversión productiva y reingeniería de instituciones públicas El nuevo perfil productivo no surgirá del libre juego de oferta y demanda, debiéndose reconocer las fallas del mercado y la debilidad de las instituciones
- Inducción a la mejora en mercados imperfectos con el desarrollo de ventajas comparativas Fomento, difusión y promoción de las políticas de micro-emprendimientos y pequeñas y medianas empresas

La construcción de un nuevo modelo debe contemplar el comportamiento tecnológico y la mayor capacidad de negociación y conocimiento. Se necesita de más Mercado y más Estado.

La medición del avance en la dirección correcta pasa por el desplazamiento de los procesos de industrialización a productos diferenciados con mayor valor agregado y la articulación de networks productivos que den masa crítica a la industrialización. También son necesarios algunos replanteos de aspectos del proceso de privatizaciones y la profundización de políticas horizontales (calificación de RRHH; sistema innovativo; etc.). El sistema financiero tiene que reorientar los recursos provenientes del ahorro interno y externo. Esta es la manera de revalorizar los aspectos organizacionales de producción, comercialización y finanzas, tendiendo hacia cadenas de mayor valor agregado para pasar de productos estandarizados a productos diferenciados y especializados.

En sintonía con la industria, el Estado debe apoyar la capacidad productiva y la ampliación de mercados, propiciando la modernización y la automatización, la buena gestión y la calidad, la protección ambiental y evitando la existencia de dumping social.

Las exportaciones

Para una PyMe exportar, Vg. en el ámbito del MERCOSUR, significa aumentar las ventas y las ganancias, mejorando la competitividad interna participando en el mercado global. Reducen de esta forma la dependencia de los mercados internos y estabilizan las fluctuaciones estacionales del mercado interno. Se adquiere fuerza para expandirse y se vende el exceso de capacidad de producción, obteniendo información acerca de la competencia extranjera.

En el sector agrícola se puede categorizar a la unión de países que componen el MERCOSUR como formadora de precios en el escenario internacional a nivel mundial. También, con una mayor defensa por la agresión de políticas generalizadas de subsidios de los países desarrollados. Se provoca una intensa reestructuración agrícola según condiciones naturales y competitividad técnica.

En el sector industrial se va generando un incremento en la concentración y centralización de capitales, con mayores oportunidades para empresas PyMes que no dependen de compradores oligopólicos y mejores aptitudes sectoriales, organizacionales, tecnológicas y/o de localización para incorporarse ventajosamente al nuevo espacio económico. Hay nuevos efectos sobre los mercados de trabajo según niveles de competitividad y reconversión.

Parte B

Bases de una política nacional para el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas

Introducción

Hoy más que nunca, Argentina está abocada a insertarse en la economía mundial como una sociedad justa, democrática y competitiva, que le brinde oportunidades de progreso y desarrollo a sus habitantes.

La realidad es que luego de la profunda crisis económica que vino asolando a nuestro país desde hace más de cuatro años, iniciamos una nueva etapa con algunos signos alentadores sobre la viabilidad de nuestra sociedad, siendo palpables los deseos de cambio y de participación de diversos estamentos para conseguir un país mejor y más justo.

La búsqueda de ese país mejor requerirá, de acuerdo con los postulados de un Plan Nacional de Desarrollo. Se trata de un acuerdo y un compromiso entre el gobierno y la sociedad toda para identificar y ejecutar las acciones básicas que llevarán al país por el camino de una sociedad con oportunidades para el desarrollo y para la realización del potencial de cada persona, grupo social y región, dentro de un marco de participación y justicia social. Se trata, en pocas palabras, de trabajar conjunta y coordinadamente para identificar y remover los obstáculos que impiden que el país avance por una senda de prosperidad y equidad.

Es en este contexto que se enmarca la formulación de una política para el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas. Por primera vez este tema debe convertirse en una Política de Estado, con la reformulación de la Ley para la micro, pequeña y mediana empresa, porque responderá a uno de los anhelos más arraigados en las personas cual es el de ser dueños de una empresa propia. En el orden social las nuevas empresas, sobretudo las micro, pequeñas y medianas, constituyen un eficaz mecanismo para generar empleo y redistribuir riqueza y a nivel económico las nuevas empresas generan valor, dinamizan la economía y son fuente para la innovación y el desarrollo tecnológico, contribuyendo de esta manera a fortalecer el tejido empresarial del país.

Fomentar la eficacia y eficiencia de los mecanismos de mercado y de la competitividad; impulsar a las micro, pequeñas y medianas empresas; establecer acciones a favor de la protección de la propiedad intelectual; apoyar a la innovación y el desarrollo tecnológico; acrecentar la formación profesional y el talento humano; promocionar políticas de financiamiento y facilidades de acceso al crédito; fomentar las compras estatales, impulsar la reducción de los costos de transacción e incentivar la promoción de políticas sectoriales que deben formar parte de la política industrial para considerar el Plan de Desarrollo como una Política de Estado deberán conformar el escenario adecuado para que el esfuerzo de promoción de nuevas empresas en nuestro país tenga un fuerte impacto.

En un entorno globalizado como el actual, se deberá privilegiar la creación de empresas innovadoras, rentables y competitivas que se establezcan con un enfoque internacional y con vocación exportadora, ya sea porque lo hacen directamente o porque participan activamente en las cadenas productivas de empresas que llevan sus productos y servicios al mercado internacional.

La disminución de las tasas de interés en el mercado financiero, el mantenimiento de bajos índices de inflación, una estabilización del mercado cambiario y las señales de reactivación en diversos sectores económicos entre otros, son indicadores inequívocos de los efectos positivos de medidas macroeconómicas que deberían ser puestas en marcha por el gobierno nacional y configuran, como nunca antes, un marco propicio para una Política Nacional para el Fomento del Espíritu Empresarial y la Creación de Empresas.

La Política de Estado para la creación de empresas responde a los preceptos del desarrollo humano, sostenible dentro de los lineamientos de un modelo de economía social y liberal de mercado. Argentina necesita de manera urgente de una política de apoyo al espíritu empresarial y a la creación de empresas, para ampliar la base de propietarios como eje de la política económica social de mercado, recuperar sus niveles de crecimiento económico, incrementar la inver-

sión privada, generar empleo y ofrecer prosperidad a sus habitantes. La clave del éxito de todos los países de alto crecimiento económico y bajo desempleo es la fortaleza del tejido empresarial producto del fomento al espíritu empresarial, entendiéndose por éste la disposición y capacidad de las personas y las empresas para crear nuevos negocios o expandir los existentes.

En este esquema descripto, la reformulación de la ley para la micro, pequeña y mediana empresa, deberá contemplar un organismo de carácter autárquico o una agencia nacional para la reconversión de capital e incentivo al fomento del espíritu emprendedor, similares a los existentes en España con el SPRI (Sociedad para la promoción y la reconversión industrial) o en EUA con la SBA (Small Business Administration). Este organismo deberá impulsar la creación y desarrollo de PyMEs de base tecnológica y / o innovadoras, como estrategia de competitividad, apoyando la inversión generadora de empleo e incidiendo a su vez en la revitalización de las zonas geográficas menos favorecidas a fin de posibilitar una mayor integración territorial.

La disposición y el espíritu para hacer empresa por parte de los argentinos están demostrados; de otra manera no se explicaría que todos los días surjan en forma espontánea nuevas empresas a pesar de las condiciones adversas del entorno. La capacidad del argentino para trabajar es reconocida y lo prueba el progreso que se logra en sectores donde el clima y la naturaleza son difíciles y la forma como sale adelante en cualquier parte del mundo.

Pero también es cierto que hay falta de planeación y escasa visión de largo plazo, con aplicación de modelos donde predominan actitudes facilistas y empiristas, con conceptos errados sobre el aprendizaje o con grandes dosis de incredulidad. Esto justifica la necesidad de promover el espíritu empresarial y con él la enseñanza de los valores, hábitos y habilidades del empresario. Además, aparecen empresas de la nueva economía en los campos de la biotecnología, la informática y las telecomunicaciones, la microelectrónica y el medio ambiente. Las pequeñas y medianas empresas requieren inversiones de capital por empleo generado menor que las grandes empresas a la vez que pueden encontrar nichos de mercados para sus productos y servicios con mayor facilidad.

Por último, en la creación de empresas debe considerarse las nuevas tendencias de la economía mundial inherente a la mencionada globalización, es así que encontramos:

- un tránsito de sociedad de empleados a empresarios con diferentes vínculos y modalidades laborales (empleo parcial, temporal, casual, intermitente, pago por productividad y teletrabajo, etc.)
- la conformación de clusters de empresas y otras organizaciones, con encadenamientos de proveedores y consorcios para ventas que participan activamente en el proceso de creación de valor sustentable de las empresas y de la sociedad.

¿La decadencia de la economía rentista?. La creación de empresas productivas

A partir de la década de los setenta la economía argentina empezó a sufrir transformaciones importantes, algunas de ellas con consecuencias negativas para su futuro desarrollo. El auge del sector financiero y las altas tasas de interés incentivaron las inversiones especulativas y la aversión al riesgo en proyectos productivos con los costosos desenlaces de las crisis financieras de principios y finales de los ochenta y de inicios del nuevo milenio.

Las empresas perdieron su foco, distrajeron su capital en inversiones ajenas a su verdadera misión, descuidaron su productividad y compensaron su falta de rentabilidad operacional con el rendimiento de sus otras inversiones y con la valorización especulativa de sus activos fijos. La influencia de la evasión fiscal y el contrabando, junto a ciertas facilidades y prebendas otorgadas por el Estado, privilegió el dinero fácil y generó algunos nuevos empleos en actividades poco productivas; además, de esto la indebida contraprestación por parte de las empresas privilegiadas perjudicaron la competitividad argentina y la capacitación de la mano de obra creando una estructura anquilosada de sectores completos que están ausentes en el producto bruto interno.

El acierto de los correctivos macroeconómicos, que se manifiestan en la caída de las tasas de interés pasivas a niveles bajos desestimularán las inversiones especulativas, a la vez que abarata-

rán el crédito para inversiones productivas; ¿será esta una crisis terminal de la economía rentística ó persistirá la cultura de pretender superutilidades en el corto plazo?

Los intensos procesos de cambio en el mundo han generado transformaciones sustanciales en los paradigmas tradicionales de desarrollo. El reconocimiento de la existencia de mercados imperfectos y de la debilidad de las “instituciones” para inducir por medio de su participación directa el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas, junto a una impresionante fase de globalización de los mercados reales y financieros y progresiva internacionalización de las empresas, generó un replanteamiento de las políticas de desarrollo económico que difícilmente encuentre paralelo alguno en nuestra historia.

Los deseados contextos de estabilización y de apertura de la economía, son aceptados como necesarios, pero no suficientes para el sustento del desarrollo de largo plazo, que requiere de respuestas de crecimiento y de nuevas especializaciones en nuestra economía. La política de creación de empresas se diseña pensando en la competitividad de un país en proceso de transformación y con la necesidad de restablecer el funcionamiento de su sistema económico. En ese orden de ideas, ésta política apuntala no solo a la generación del tejido competitivo, sino que se ejecuta con la corresponsabilidad de estabilizar definitivamente la economía nacional.

El Estado debe comprometerse con la elaboración de estrategias que permitan asignar los recursos con mayor eficacia y aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen las economía de mercado y los cambios en el entorno económico, buscando estimular al sector empresario fomentando esencialmente la inversión privada en actividades empresariales, mediante la minimización de obstáculos institucionales que dificulten la creación de empresas y su posterior incursión en los mercados.

Los procesos de conformación de bloques y formas de integración regional, junto a los acuerdos internacionales sobre libertad de movimientos de mercancías y servicios, traen consigo la intensificación de la competencia a nivel de países, sectores y empresas. Junto a esto, el desarrollo de nuevas tecnologías y los nuevos patrones de comercio internacional otorgan una creciente importancia a la calificación de los recursos humanos, la base científico-tecnológica, y al entorno institucional como sustento del desarrollo de nuevas capacidades competitivas.

Por otra parte, en lo que se refiere al entorno institucional en el que se enmarca cualquier proyecto de inversión, fue necesario observar que, aunque es un hecho que estos se desarrollan en torno a una idea concebida como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio y a factores circunstanciales de cada agente, existen otros elementos de carácter transversal esenciales para determinar la creación y ejecución de proyectos de inversión exitosos

Pese a que la discusión teórica y empírica sobre los determinantes de la inversión data desde principios de siglo, recientemente, en la década pasada se revivió el interés y el empeño por explicar el comportamiento agregado y micro-económico de ésta, planteando la pregunta fundamental ¿de qué forma las personas intercambian presente por futuro?. En el campo macroeconómico, la inversión ha sido considerada tradicionalmente como el determinante fundamental del crecimiento económico, según Keynes y otros en la misma tradición, las grandes fluctuaciones de la inversión son una fuerza fundamental detrás de los ciclos recesivos en la economía.

Los modelos de crecimiento clásicos otorgan un papel clave a la acumulación de capital productivo para el desarrollo, por medio de un aumento en la capacidad productiva instalada, y además constituyéndose en el vehículo a través del que se incorporan las principales innovaciones tecnológicas. Por muchos años, los modelos teóricos de crecimiento económico han enfatizado, en particular, el primero de estos efectos, de modo que tras el incremento continuado de la productividad y la renta per capita de la mayoría de los países a lo largo del siglo XX (y en especial en su segunda mitad) se encontraba el incremento continuado del coeficiente capital-trabajo (Solow, 1957).

Más recientemente, la literatura del crecimiento endógeno se ha centrado en otros aspectos como el capital humano, las innovaciones o la inversión en I+D, aunque sin cuestionar la importancia del incremento del capital físico. A pesar de la sencillez y atractivo de esta proposición, la inversión debe calificarse de alguna forma, resaltando que, pese al hecho que gran parte del

crecimiento del PIB puede ser explicado en buena medida por una elevada tasa de inversión, esta debe estar acompañada por importantes adelantos en tecnología (Aghion y Howitt, 1998) y una notable acumulación de capital humano (Romer, 1986 y Lucas, 1988).

La influencia de la acumulación de capital productivo sobre el comportamiento de la productividad y la renta per cápita va más allá del incremento en la capacidad productiva instalada. Detrás de la correlación estadística entre ambas variables se encuentra también el hecho de que la inversión favorece la rápida incorporación de las innovaciones en muy diversos frentes, así como facilita el desarrollo de nuevas variedades de productos aumentando la extensión de los mercados y la cualificación del capital humano incorporado en la producción. La experiencia demuestra que para que las tecnologías avanzadas funcionen, se necesitan personas emprendedoras que recojan esas ideas y las empleen.

Un elemento fundamental en el proceso de formación de capital humano, físico y tecnológico, son las políticas estatales. Es importante considerar el papel que tienen las instituciones en el desarrollo económico resaltando que la eficacia y la eficiencia de estas son primordiales para el funcionamiento de los mercados en presencia de imperfecciones. En este proceso el impacto de la inversión se ve potenciado bajo un entorno institucional activo, explícito y transparente así como su necesaria inscripción en una concepción estratégica de largo plazo.

Por otra parte, los modelos de crecimiento endógeno que, como se ha dicho, resaltan la importancia del ahorro y de la inversión en capital humano y en I+D, sugieren una relación diferente entre inversión y renta per cápita a largo plazo. Algunos autores han puesto en cuestión estas correlaciones parciales, aduciendo que no implican necesariamente causalidad de la inversión al crecimiento. De hecho algunos estudios recientes han señalado que la correlación puede explicarse fundamentalmente en sentido inverso, en base a la teoría germinal del acelerador de Clark (Blömstrom, Lipsey and Zejan, 1993). De acuerdo con este enfoque la inversión es elevada en los países que más crecen, debido a las expectativas de fuerte crecimiento de la demanda agregada.

El tema del financiamiento es decisivo en un marco de creación empresarial. En la práctica, para financiar una inversión, no todos los agentes y empresas pueden obtener préstamos libremente a la tasa de interés del mercado, aunque el proyecto sea rentable. El trabajo de Calomiris y Hubbard (1988), reconoce la implicancia fundamental que tiene el racionamiento del crédito para los proyectos de inversión, incluso por encima de la tasa de interés real del mercado y la rentabilidad del proyecto. Este racionamiento se produce principalmente con la existencia de marcos inadecuados en la regulación crediticia, o más popular en nuestras circunstancias actuales, cuando las instituciones de crédito no pueden evaluar con exactitud los riesgos de prestar a deudores particulares.

Como uno de los determinantes de la inversión, aparece el concepto de costos hundidos o la fricción tecnológica irreversible, por el cual se establece que dada la existencia de algunas inversiones tanto en capital como en tecnología que son potencialmente irrecuperables, los agentes pueden elegir postergar su decisión de inversión, para recoger mayor información que les pueda ser útil en su elección (Dixit y Pindyck, 1994).

En resumen desde puntos de vista tanto teóricos como empíricos son varios los factores que se tienen en cuenta para decidir la realización de un proyecto de inversión empresarial. Entre los más representativos está el costo de oportunidad del capital y su potencial irrecuperabilidad, el costo de ajuste entre el nivel efectivo y deseado del mismo, la escala de la firma y sus flujos de caja, la relación de dotación capital por trabajador deseado, las expectativas de los agentes sobre sus ventas, la rentabilidad esperada y la estabilidad institucional, crediticia y gubernamental.

La tasa de inflación esperada es cada vez menor y menos volátil, así mismo la incertidumbre cambiaria ha desaparecido, el ajuste fiscal está en marcha y se está trabajando para poner fin a las distorsiones en el sistema financiero. En el pasado, la tasa de inflación fue un factor generador-erosionador de poder al ponerse en práctica mecanismos de compensación con redistribuciones diferentes para los sectores componentes de la sociedad. El aspecto crucial de las expec-

tativas de crecimiento sobre la inversión empresarial es otro punto a favor del momento que se tiene para la ejecución de esta política.

La generación de riqueza y de nuevas oportunidades bajo la premisa de que son los empresarios generadores de esa riqueza y del progreso, y que el Estado debe propiciar el ambiente adecuado para que ellos cumplan con su función con una política que incentive la creación de empresas es una prioridad y también una necesidad.

La economía argentina tiene que recuperar la senda del crecimiento y reducir el desempleo; por ello debe incentivarse el espíritu empresarial para que exista la disposición de personas y empresas a crear nuevas unidades o expandir las existentes. De no actuar rápidamente, nuestras posibilidades de emulación internacional estarán comprometidas; solo un avance sostenido en la formación de capital humano y multifactorial nos conducirá hacia la convergencia con las naciones mejor desarrolladas, reduciendo las diferencias.

Los cambios dramáticos que ha traído la tecnología y el conocimiento explican este razonamiento. Las innovaciones llevaron a que el conocimiento reemplazará a la energía e, inclusive, ciertos materiales utilizados en los procesos de producción. Según Alan Greenspan, presidente del Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos, en la segunda mitad del siglo anterior, su país triplicó el valor real de su producción, sin que hubiera aumentado el peso físico de lo producido. Se reemplazaron los metales básicos por las aleaciones, el carbón por el diesel, las horas de tráfico terrestre por las telecomunicaciones. El conocimiento sustituyó el peso y el esfuerzo material.

El mismo conocimiento ha implicado precios e inflación más bajos. El costo de las innovaciones es increíblemente reducido porque se dan en los laboratorios de las universidades o en pequeñas empresas dedicadas a la investigación económica aplicada. La creatividad ha desplazado otros factores como la principal fuente de crecimiento. El recurso más escaso en la economía internacional ya no es el capital financiero. Por ello una economía como la de Estados Unidos, con una relativamente baja tasa de ahorro, ha podido crecer sostenidamente a lo largo de los años noventa a pesar de las convulsiones y las sucesivas crisis internacionales en México, Asia, Rusia y América Latina.

Por las razones anteriores, existe la necesidad de aprovechar en forma productiva nuestros recursos para poder lograr la generación efectiva de riqueza, teniendo presente que los recursos de producción son los empresarios, la tecnología, la información el capital, el talento humano, los recursos naturales, la creatividad, el capital cívico y cultural.

La renovación de nuestra clase empresarial

La clase empresarial argentina en ocasiones se ha destacado en el concierto latinoamericano por su dinamismo, innovación y espíritu empresarial. Así mismo, sus ejecutivos son apreciados por su eficacia y eficiencia. Prueba de ello es el tener un sector productivo diversificado en el que las pequeñas y medianas empresas tienen una importante participación. Si bien es cierto que a la sociedad argentina le faltan mecanismos de participación que le den acceso a la población a las oportunidades de la modernidad, la ampliación de la base de nuevos propietarios que surgirán incentivados por el apoyo público-privado a la creación de nuevas empresas será el motor decisivo para la consolidación de los valores de democracia, justicia y equidad que inspiran nuestra nacionalidad.

Iniciamos el nuevo siglo con el reto de corregir las fallas estructurales de la economía en cuanto a la alta concentración del ingreso con las consecuentes manifestaciones de pobreza, desigualdad e inconformismo social que ello genera. Esto se logrará teniendo un sector empresarial numeroso, sólido y productivo. Nuestra fuerza laboral es cada vez más educada, pero nuestro aparato productivo es incapaz de absorber esa mano de obra creciente. Así mismo, nuestra clase empresarial tradicional debe ser complementada con una nueva generación de empresarios dotados de suficientes estímulos para ejercer su actividad productiva dentro del marco de una economía globalizada.

Es momento de oxigenar a la clase empresarial tradicional, dando oportunidad para que nuevos actores participen en ella, para que surja una generación de empresarios modernos e innovadores con hondo sentido social, que participen activamente del diseño y construcción de una nueva sociedad. Para ello se requiere un proceso continuado, permanente y amplio capaz de generar muchos empresarios, durante muchos años, en muchos sectores y en muchos lugares.

Los programas de desarrollo de microempresas y de pequeñas y medianas empresas, bajo el liderazgo de fundaciones privadas de desarrollo y con apoyo gubernamental, marcan un hito porque se reconoce la importancia de las unidades económicas de menor tamaño en la economía nacional, apropiando recursos y diseñando servicios de apoyo para estas empresas. Tras este esfuerzo inicial orientado hacia la microempresa, surgen luego entidades privadas cuya misión se orienta a apoyar la creación de empresas de técnicos y profesionales como respuesta al creciente desempleo profesional. Estas iniciativas se orientaron a la producción de materiales didácticos, incubación de empresas, desarrollo de franquicias, apoyo a empresas comunitarias, sistemas de asesoría e implementación de congresos, cursos y seminarios. Sin embargo resta mucho para hacer en este campo si la finalidad es la incorporación de sectores productivos que generen valor agregado diferencial sostenible en el tiempo. En este punto, el papel del sector universitario es fundamental a través de actividades académicas y de extensión, y nucleando a investigadores sobre oportunidades de creación de nuevas empresas a nivel sectorial y regional y el desarrollo tecnológico.

Es esencial que el beneficio de este esfuerzo se utilice en la conformación de una red nacional de instituciones con experiencia, vocación altruista y sentido empresarial. Con un mayor apoyo gubernamental pueden masificar sus acciones y jugar un papel muy importante en la promoción del espíritu empresarial y la creación de empresas.

Pese a que hasta hoy en el país no se había implementado por parte del Estado una real política de apoyo a la creación de empresas y no existe un programa de educación nacional dirigido a fomentar en las personas desde edades tempranas el espíritu empresarial, estos aspectos no han sido obstáculo para que en nuestra sociedad hayan surgido líderes que a través de una vida entregada a formar empresas sean hoy verdaderos ejemplos a imitar. Las iniciativas por ellos planteadas son muestras de creatividad, honestidad, liderazgo, determinación, actitud de riesgo y de todos aquellos talentos que forman parte integral de la mejor condición empresarial, talentos que parecen ser casi naturales en nuestro pueblo y que han hecho prevalecer a pesar de todas las adversidades lo que hoy es nuestro sector empresarial.

Es importante, también considerar los efectos de la inclusión social en el que se vuelve a pertenecer parte de la sociedad con una cantidad de características personales y grupales perdidas por las consecuencias de la pobreza, el desempleo y la marginación. Las estrategias de creación de empresas son estrategias de desarrollo, porque tiene peso la calidad y se fomenta esquemas con actividades económicas rentables y auto-sustentables.

También, la protección ambiental económicamente factible y la conservación del medio está ligado a una vida presente más sana y un futuro promisorio en el cual no es necesario ganar hoy destruyendo valor futuro. La Argentina posee vastos parques naturales que son a la vez áreas de una biodiversidad inmensa y de importancia ambiental vital para la comunidad internacional; de allí que las estrategias tengan que considerar proyectos productivos sostenibles, integrales y participativos, en combinación con la infraestructura necesaria y atención especial a las regiones que presentan altos niveles de conflicto y un capital social frágil, lo que propicia la degradación del medio ambiente. En este marco es menester reactivar las economías con la dinamización del comercio, la modernización del transporte terrestre y fluvial, la explotación del ecoturismo y el procesamiento de alimentos, entre otros, para brindar oportunidades de empleo o negocios a sus habitantes y quienes se acogerán a procesos de reinserción o de retorno de las grandes ciudades a sus lugares de origen. Otras estrategias se enmarcan a partir de un modelo de economía social y ecológica de mercado, que reconoce la marginalidad de zonas y aplica preceptos de solidaridad y subsidiariedad, con una fuerte inversión del estado y cooperación internacional.

Las políticas deben involucrar activamente segmentos específicos de la población con gran potencial empresarial, dentro de los cuales cabe resaltar a los jóvenes profesionales.

Principios orientadores de la Política

Una política de fomento al espíritu empresarial y la creación de empresas debe contar con principios claramente orientadores siendo primarios los siguientes: la integralidad, la flexibilidad, la universalidad, la solidaridad, la masificación, la concentración y la innovación.

- **Integralidad:** Una política de fomento al espíritu empresarial y a la creación de empresas debe ser integral porque su campo de actuación ha de considerar los aspectos meso y multieconómico que hagan posible la creación y consolidación de nuevas empresas. Es preciso conformar un entorno favorable que facilite la actividad de los nuevos empresarios y que estimule la creatividad y la iniciativa de quienes se decidan a serlo. La tendencia a la “empleomania” de nuestra sociedad debe desaparecer así como la aversión para asumir riesgos calculados, la cultura del dinero fácil, la tramitología, el rentismo y la inestabilidad en las reglas de juego. A nivel micro debe proveer los apoyos requeridos en todas las áreas: preinversión, capital, crédito, mercados, comercialización, diseño, etc. para que las iniciativas empresariales no se frustren y se conviertan en empresas realmente establecidas. Por ello, el futuro empresario deberá contar con acompañamiento adecuado en todas las fases del proceso de creación de su empresa, desde que concibe la idea hasta que logra iniciar y consolidar su negocio.
- **Flexibilidad:** No todas las personas tienen las mismas capacidades y posibilidades de acceso a los beneficios y servicios requeridos para apoyar su naciente empresa. Por ello, la flexibilidad debe ser un norte importante en este esfuerzo, porque reconoce condiciones particulares de los candidatos a empresarios y se adapta a las circunstancias cambiantes del entorno económico y social. Así por ejemplo, no todos tendrán la facilidad de acceder a programas presenciales de capacitación, otros no tendrán siempre acceso a las nuevas tecnologías de la información ni sus proyectos serán de empresas intensivas en conocimiento o de la hoy llamada nueva economía, por lo que deberán adecuarse las metodologías y los modelos de intervención de los servicios a prestar según las particularidades de los principales grupos objetivo de esta política.
- **Universalidad:** El deseo y la necesidad de ser empresario no discrimina actividad económica, condición social, posición económica ni procedencia regional. Es cierto que el desarrollo del país deberá orientarse hacia las empresas con capacidad de innovación y de incorporación de las nuevas tecnologías que van a hacer del país una economía competitiva. Sin embargo, existen actividades empresariales elementales y en los sectores tradicionales de la economía que deben apoyarse. Aquí estamos hablando de organizaciones empresariales que como los micro-emprendimientos y las de los trabajadores por cuenta propia, requieren de un apoyo integral para hacer realidad sus sueños empresariales. Se trata de hacer converger objetivos sociales y económicos prolongando el ciclo de vida de las unidades y reduciendo su mortalidad, a partir de orientaciones sobre el espacio económico real de las iniciativas.
- **Solidaridad:** El individualismo característico de nuestros empresarios tendrá que cambiar debido a las nuevas realidades que impone la economía globalizada. Por ello, la solidaridad debe ser un principio fundamental orientador para el nuevo empresario. Si queremos nuevos empresarios comprometidos con el país, debemos cambiar la mentalidad de cada uno de los actores, de tal forma que todas las políticas sean orientadas pensando en el beneficio común, elevando así el nivel de competitividad del conjunto de la economía. Estas acciones se deben ver reflejadas en una mejor capacitación de mano de obra, mejor infraestructura, mejores centros de innovación tecnológica, más

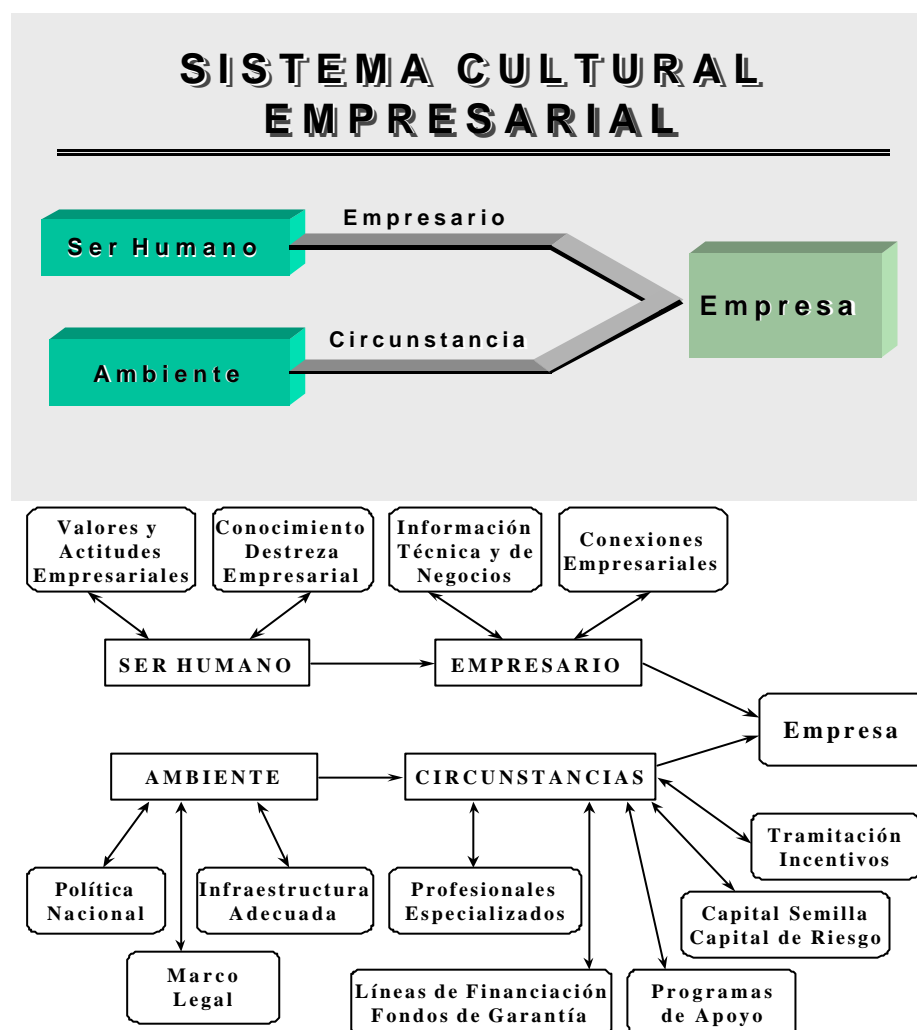
y mejores nexos entre los emprendedores. Se requiere que las cadenas productivas sean muy eficientes. Los nuevos empresarios deberán actuar coordinadamente y buscar crear un ambiente propicio para ser competitivos. Por ello el fomento de las alianzas estratégicas en sus más variadas formas y el desarrollo gremial deben ser parte integral de este esfuerzo. También la solidaridad deberá trascender el interés (hasta cierto punto individual), de participar solo en grupos o alianzas que redunden en el beneficio de la empresa en sí. Esta deberá expresarse en la participación política y comunitaria, ejercitando el compromiso y la conciencia social de los nuevos empresarios.

- **Masificación:** Sin desconocer que existen nuevas metodologías y apoyos que requieren experimentos pilotos para su posterior aplicación en gran escala, una genuina política de apoyo a la iniciativa empresarial y la creación de empresas tiene sentido si logra un alto impacto en la economía del país. En este sentido la capitalización social de experiencias exitosas en gestación de empresas y el rigor metodológico para replicarlas serán fundamento para los programas institucionales. Al ser masiva, la política debe incluir la provisión de los recursos necesarios pero, a su vez, ser lo suficientemente innovadora para diseñar sistemas de capacitación, asesoría y financiamiento que lleguen a un grupo importante de nuevos empresarios. Aquí jugarán un papel muy importante las nuevas tecnologías de la información y el apoyo de los medios masivos de comunicación, así como una actitud abierta de los directivos de las instituciones comprometidas en el esfuerzo. Ahora bien, se trata de una masificación con cabal entendimiento de la complejidad de la tarea empresarial. No es una invitación a la aventura, sino a participar en un proceso planeado de gestación, creación y consolidación de nuevos negocios.
- **Concentración:** Actuando bajo unos parámetros claramente definidos en esta política, las entidades participantes deberán evitar la dispersión y la duplicidad de esfuerzos en el apoyo a los creadores de empresa. El criterio de racionalización de recursos escasos y de concentración en aquello que hace a determinada entidad más competitiva deberá inspirar su accionar. Esto implicará definir muy bien los roles de las entidades participantes y reconocer sub-especialidades en campos como la creación de unidades de base tecnológica, la cualificación artesanal, el sector terciario, las PyMe, etc.
- **Innovación:** Si a los nuevos empresarios se les exige innovación en sus proyectos empresariales, esta misma actitud deberán tener todos los agentes comprometidos en las acciones que se implementen dentro del marco de esta política. La innovación requerirá romper esquemas, reevaluar paradigmas y asumir en ocasiones los riesgos que implica la incorporación de formas y métodos diferentes de hacer las cosas. Ello conducirá a ser más productivos en el manejo de los recursos y será un principio rector en los niveles de actuación de la política.

Componentes principales de una política de fomento al espíritu empresarial y a la creación de empresas

Una política nacional de fomento al espíritu empresarial y la creación de empresas en el país se fundamenta en la importancia que tienen las empresas en el contexto del desarrollo local, regional y nacional.

La creación de empresas y por ende la generación de empleo requieren de dos componentes básicos: la persona o el equipo con visión y espíritu empresarial, por un lado, y el entorno o el ambiente propicio para el desarrollo de las iniciativas, por el otro. El diagrama ilustra lo que forma un sistema cultural empresarial que involucra los dos componentes antes mencionados.



Los Micro-emprendimientos

La creación de nuevas empresas requiere de un entorno favorable que estimule el espíritu empresarial y que facilite el ejercicio empresarial, sobretodo en el nivel de las micro y pequeñas empresas. Se ha ido reconociendo cada vez más que el sector de pequeñas y medianas empresas contribuye de manera significativa a la competitividad internacional del sector manufacturero, así como a la creación de empleos simultáneamente. Sin embargo, este tipo de empresas han sufrido imperfecciones del mercado que obstaculizan su desarrollo, especialmente en el actual contexto de rápida integración mundial de las actividades económicas. En consecuencia, prácticamente todos los países han desarrollado una amplia gama de medidas tendientes a apoyar las pequeñas y medianas empresas y a menudo han creado organismos especializados para que formulen y pongan en práctica esas medidas.

El notable crecimiento del sudeste asiático en gran medida está fundamentado en las ventajas económicas de las MIPyMes. Algo parecido ocurre con los países de la Unión Europea. Pero, por otra parte las MIPyMes enfrentan significativas dificultades que merman sus posibilidades de expansión, entre las cuales se destacan:

- los obstáculos que afrontan en sus relaciones con el Estado;
- la desigualdad en las oportunidades que tienen al pretender ciertos mercados para sus bienes –como el de compras estatales o los de exportación–;
- la existencia de claras imperfecciones de mercado que las colocan en desventaja respecto a la gran empresa, para aprovisionarse de factores de producción tales como la

tecnología, el personal calificado, el financiamiento o la información sobre las oportunidades de negocios de diversa índole.

Precisamente la corrección de todas esas distorsiones en los mercados es la razón que justifica la intervención del Estado, tal como ocurre hoy en los países más avanzados del mundo, no para ser Estado-Empresario, productor de bienes o prestador de servicios sino, más apropiadamente, para facilitar la iniciativa empresarial de los particulares, para cooperar en la creación de oportunidades económicas y para construir un entorno social, político y económico más propicio al ejercicio de la actividad empresarial.

La creación del registro único empresarial para reducir los trámites de las micro, pequeñas y medianas empresas ante el Estado y contribuye a su formalización. Este registro podría tener validez general para todos los trámites, gestiones y obligaciones frente a las entidades estatales, incluyendo el registro e inscripción de proponentes para los procesos de contratación pública; además del apoyo al establecimiento de regímenes tributarios especiales en los municipios para estimular la creación de MiPyMes y la formulación de una estrategia con estímulos tributarios (a nivel local y nacional) en función de indicadores de generación de empleo de las nuevas empresas y con soporte del fondo de garantías a los emprendedores.

La promoción del espíritu empresarial

A partir de destacar los valores del ser empresario, debe generarse una conciencia colectiva acerca de que una importante alternativa realmente viable para muchos argentinos es convertirse en dueños de su propia empresa. Una política de promoción del espíritu empresarial debe estar orientada a inculcar los valores del trabajo, la independencia, la superación y la solidaridad, convirtiendo al empresario exitoso en un ejemplo que conviene imitar y a destacar el papel que juega el empresario en la construcción de una sociedad más justa y democrática.

Valores empresariales como la ética del trabajo, el sacrificio, la responsabilidad y el compromiso social de las empresas deben ser inculcados. Así mismo, debe incentivarse el desarrollo de la creatividad e iniciativa personales, la actitud positiva hacia asumir riesgos calculados y el liderazgo, cualidades estas tan necesarias en un ejercicio empresarial exitoso.

La recuperación de la autoestima perdida como consecuencia de la crisis económica es esencial para hacer posible el desarrollo del país. El espíritu empresarial debe iniciarse desde el núcleo primario de la sociedad, que es el hogar y proyectarse en los niveles de educación básica, primaria y superior. El trabajar desde la base garantiza que por generaciones, el argentino medio considere como una opción promisoriosa de realización personal, profesional y económica la vía del emprendimiento. También, en este esfuerzo serán vitales los medios masivos de comunicación para que mediante una estrategia concertada se destaque la imagen del empresario como alguien digno de ser imitado. El propósito debe ser que el empresario sea considerado como un gestor de la riqueza colectiva, constituyéndose en un ejemplo principalmente para la población más joven.

Se plantean las siguientes acciones para la implementación de esta política:

- Desarrollar una estrategia de comunicación masiva por distintos canales dedicando espacio a las actividades de promoción del espíritu empresarial.
- Mostrar los fundamentos para crear una nueva empresa, los perfiles de negocios, las ideas y las oportunidades de emprendimiento, la evolución de los negocios en el mundo.
- Masificar la difusión de los cursos de espíritu empresarial que universidades privadas han venido realizando, haciéndolos extensivos a las universidades públicas, con respecto a su autonomía universitaria, y bajo el marco de las normas legales. La manera más eficaz para hacerlo es insertándolos en la estructura curricular de las carreras que tienen mayor proyección empresarial.

- Dar asesoría por entidades nacionales o internacionales especializadas, al Ministerio de Educación, a las Secretarías de Educación y a los colegios y escuelas para desarrollar los programas de educación con una orientación que incluya el desarrollo de una cultura empresarial en el sistema educativo argentino.
- Adelantar un programa de capacitación de maestros, profesores, rectores, jefes de núcleo y de distrito para que la estrategia se irrigue efectivamente a todo el sistema educativo nacional.
- Estimular y motivar la creatividad de los estudiantes, mediante convenios entre empresas y universidades, estableciendo incentivos económicos que hagan de la creatividad un buen negocio para la empresa así como para el agente innovador.
- Desarrollar juegos interactivos empresariales para ser difundidos en formato multimedia, por internet.
- Promover una revista de circulación masiva sobre espíritu empresarial, adaptando experiencias como las de Entrepreneur de Estados Unidos, Pequeñas Empresas Grandes Negocios de Brasil o Ideas y Negocios de España.

La reducción de incertidumbres y el apoyo a la comercialización

Para lograr el éxito de las nuevas empresas éstas deben demostrar una viabilidad integral definida en el plan de negocios que elabore el futuro empresario. Sin menospreciar las otras variables, la del mercado es de vital importancia dado que la experiencia demuestra como un alto porcentaje de las empresas que inician quiebran porque los estudios previos realizados no fueron lo suficientemente rigurosos o se tomó la decisión sobre la base de criterios subjetivos como el dominio de determinada técnica o el enamoramiento de la idea por parte del novel empresario. Por tal motivo, debe existir una política de Estado orientada a proveer apoyos suficientes para reducir los riesgos inherentes al mercado y a la comercialización de los productos y servicios de los nuevos empresarios tanto en la etapa previa al montaje de la empresa, como en la puesta en marcha y consolidación de la misma.

En la etapa previa al montaje de la empresa serán acciones prioritarias de esta política las siguientes:

- La conformación de bancos de ideas de negocios y de perfiles de proyectos acorde con las necesidades de los mercados local, nacional, regional e internacional.
- La realización de estudios regionales, locales y nacionales a nivel sectorial que sean el insumo básico de la conformación de los bancos de ideas de negocios y de perfiles de empresas.
- La articulación de las ideas y oportunidades de negocios identificadas con los planes de desarrollo regional y con los clusters empresariales.
- La vinculación de las instituciones de promoción y de los emprendedores con los sistemas de información para exportar y su articulación con los centros regionales de inversión e información técnica de proyectos.
- El fortalecimiento de los programas de comercialización a través de la corporación para el desarrollo de la microempresa.
- La identificación de oportunidades de negocios hacia la exportación o con claras perspectivas de sustitución de importaciones en los ámbitos nacional, regional y local.
- La realización de ferias y encuentros de potenciales empresarios para que ante posibles socios expongan y vendan sus proyectos empresariales.
- La estructuración de un plan de negocios por parte de todo emprendedor que permita una valoración técnica del proyecto empresarial.

En las etapas de montaje y consolidación de las nuevas empresas serán acciones prioritarias las siguientes:

- El acceso de los nuevos empresarios a los servicios de información empresarial.

- La articulación con redes de subcontratación.
- El acceso a portales del Estado y a los programas de compras estatales.
- El estímulo a diferentes formas de alianza estratégica, con énfasis en sistemas como el de franquicias, privilegiando las oportunidades ofrecidas por firmas nacionales que han optado por este formato de negocio para expandir sus operaciones.

El apoyo a la creación de nuevas empresas

La actuación institucional se orientará hacia el desarrollo de aptitudes y actitudes empresariales, las cuales complementan los conocimientos, habilidades y destrezas propios del emprendedor exitoso. En la definición de la idea de negocio debe tenerse un criterio amplio partiendo de la iniciativa de cada candidato a empresario pero a la vez ampliando su perspectiva con ideas sobre nuevos negocios que respondan a las oportunidades derivadas de las tendencias económicas y sociales de la región en donde se vaya a establecer y las proyecciones del prospecto competitivo sectorial. En cuanto a la estructuración del proyecto empresarial, es conveniente promover la cultura del plan de negocios difundiendo entre los jóvenes empresarios el uso de esta herramienta.

Durante la puesta en marcha de la empresa y en su camino hacia la consolidación deben proveerse mecanismos para que pueda proyectarse en el mercado. En este aspecto la articulación de esfuerzos con las entidades que apoyan a empresas ya establecidas será de vital importancia; así como el aliento institucional a nuevos canales de comercialización. En términos de los instrumentos de apoyo a implementarse, la asesoría, la consultoría y la capacitación jugarán un papel muy importante. La revisión y el perfeccionamiento de las actuales metodologías, bajo el concepto de “aprender haciendo” y aprovechando las nuevas tecnologías de la información y los medios masivos de comunicación para alcanzar resultados de mayor impacto y cobertura.

Financiamiento

Merece abordarse con decisión pero a la vez con imaginación y creatividad porque los tiempos han cambiado y la realidad de nuestro país no resiste el costo económico y social de proyectos empresariales que se frustran porque los emprendedores no encuentran el suficiente capital. El descenso vertiginoso de las tasas de interés apunta en la dirección correcta porque incentivará a los ahorradores a buscar alternativas de inversión más rentables en la economía real y porque serán más factibles los nuevos proyectos empresariales con un crédito menos costoso.

Es preciso dar maduración a la base normativa en materia de entidades de capital de riesgo y poner en marcha la constitución de este mecanismo para el financiamiento de nuevas empresas.

La aprobación de créditos con mayor relevancia en la valoración del proyecto y del plan de negocios que se presenta y no simplemente en las garantías. Es posible promover encuentros de banqueros con emprendedores, así como entrenamiento tanto a emprendedores como a grupos de analistas y fuertes intercambios entre instituciones de promoción y organismos de financiamiento. También la flexibilidad y correspondencia con el flujo de caja del proyecto es otro factor importante; a estos efectos, los programas de amortización debieran ajustarse a los periodos de restitución del emprendimiento.

El fomento de alternativas diferentes al crédito, tales como los esquemas de capital de riesgo y el acceso al mercado bursátil para aquellas nuevas empresas que hayan demostrado un buen prospecto en sus operaciones, así como la vinculación de inversionistas internacionales y la propia venta de cuotas de capital social o acciones. Las nuevas unidades podrían ser asistidas por las incubadoras para la captación de recursos de fondos de inversión y la valoración de activos y cuotas de capital.

En el desarrollo de este marco legal las Sociedades de Garantía Recíprocas y los Fondos especiales de financiamiento a PyMes son instituciones imprescindibles en el marco de una actuación sistémica que considere los diferentes objetivos que pretenden los participantes y la socie-

dad entera. Los programas de mini-cadenas productivas y de desarrollo social involucran además recursos crediticios para nuevos emprendimientos.

La creación de empresas innovadoras y la vocación exportadora

En el mundo actual sólo las empresas, regiones y países que compitan eficientemente en los mercados mundiales podrán sobrevivir y crecer. La innovación y por lo tanto la competitividad no depende solamente de la oferta de tecnología y de la existencia de centros tecnológicos y grupos de investigación. El fomento a la innovación en el sector productivo requiere un enfoque más integrado que incluye incentivos, modernización de las estructuras empresariales, concertación entre los actores sociales, desarrollo de recurso humano y políticas macroeconómicas y sectoriales adecuadas, además de poder hacer una investigación y suministrar servicios tecnológicos y parques tecnológicos apropiados, lo que de manera integrada constituye un sistema nacional de innovación.

En términos del fomento a la competitividad y siguiendo los lineamientos de la política industrial, se promoverán proyectos que generen cambios fundamentales en la organización de la producción, mediante la introducción creciente de procesos de innovación, elevación de la calidad del producto y el mejoramiento de las técnicas modernas de gestión de la producción y de la comercialización. Se orientará el apoyo a la producción industrial a través de la promoción de actividades que estimulen la calidad, innovación y diversificación de los productos, y la incorporación de tecnologías de diseño a la industria.

La puesta en operación del fondos de inversión para la modernización y el desarrollo tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y el fortalecimiento de las incubadoras de empresas de base tecnológica, son elementales para incentivar el desarrollo de nuevas tecnologías y una cultura exportadora, en aquellas empresas donde el insumo principal es el conocimiento y la innovación.

El fortalecimiento de la red de centros de desarrollo tecnológico, centros de desarrollo productivo micro-empresarial y centros de desarrollo empresarial y ONG de investigación, capacitación y asistencia técnica, como puntales en el surgimiento de empresas innovadoras, a ser respaldadas por agencias públicas, posibilita el desarrollo sustentable de la actividad.

Es importante propiciar en las universidades la formación de espacios de interacción entre estudiantes de diversas disciplinas y niveles, con empresarios, docentes y directivos en busca de estrategias y desarrollos institucionales hacia círculos de promoción y gestación de negocios. De esta manera, convertir a las incubadoras de empresas en una estrategia fundamental de la política pública, es asegurar el acompañamiento técnico de los iniciadores, brindándoles, especialmente a quienes carecen de elementos y capacidades gerenciales, las bases para pensar empresarialmente y complementar el dominio del renglón productivo específico. Materializar la política de parques tecnológicos y promoverlos como escenario de localización de empresas de base tecnológica incubadas es parte del soporte a los emprendedores.

La creación de nuevas empresas exportadoras mediante el soporte de programas de exportación con servicios de orientación e inteligencia de mercados y financiamiento haciendo énfasis en las oportunidades de negocios que ofrece el mercado internacional y aprovechando la infraestructura de zonas francas existentes para que se establezcan en ellas nuevas empresas orientadas a la exportación es una forma concreta de apoyo a las PyMes.

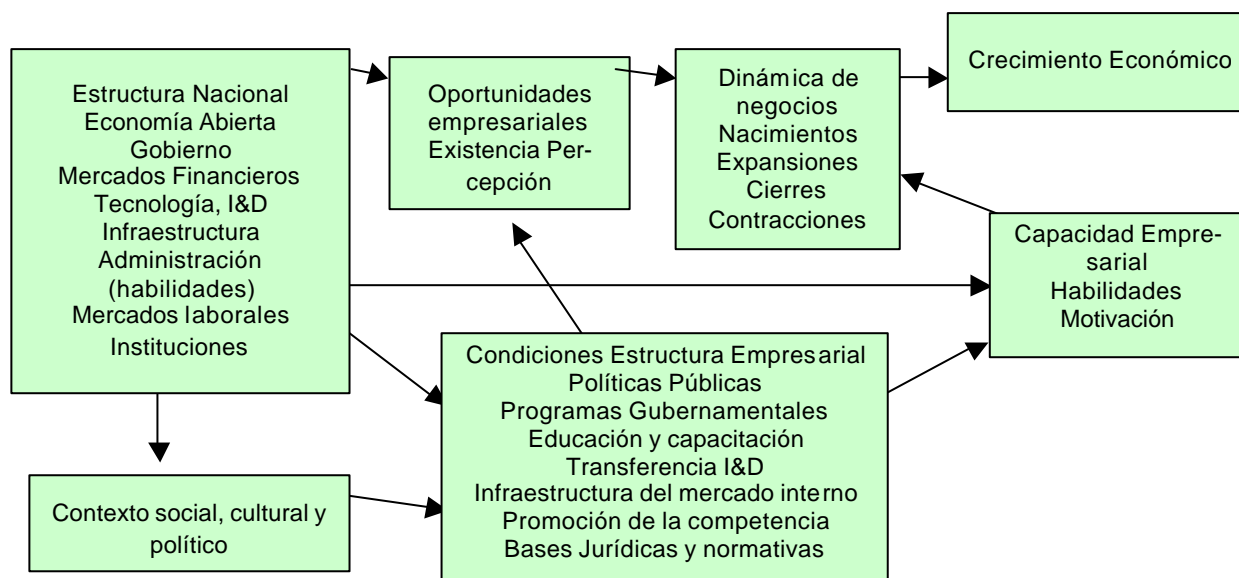
El desarrollo institucional

Como complemento a las líneas de trabajo orientadas al fortalecimiento de las redes de centros de desarrollo, las incubadoras y los parques tecnológicos, la política nacional para el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas debe ocuparse del desarrollo institucional, donde se observan debilidades y estructuras organizacionales con rezago tanto en la concepción como en los métodos; los lineamientos más importantes son:

- Fortalecimiento de las acciones del plan nacional de la microempresa en el campo de la creación de negocios a través de corporaciones mixtas encargadas del desarrollo de

micro-empresas y de la red de instituciones de apoyo, orientando planes, programas y proyectos a los nuevos emprendedores e incluyendo acciones innovadoras bajo enfoque de demanda.

- Impulso a programas público-privados de fomento a la creación de empresas por acuerdo entre las agencias gubernamentales y los gremios económicos, favoreciendo la asociatividad de las microempresas y de las PyMes, así como de los jóvenes empresarios, programas de empresas juveniles, proyectos dirigidos a empresas familiares, desarrollo de formas de economía solidaria entre emprendedores y como estructura organizacional de nuevos negocios, proyectos con mujeres de empresa - apoyo de emprendedoras
- Mejoramiento de la gestión de las instituciones de apoyo a la creación de empresas a través del mejoramiento de la capacidad financiera orientando a las instituciones en la búsqueda de recursos a través de la venta de servicios y la captación de fondos nacionales e internacionales.
- Ampliar la capacidad operativa de las instituciones para que puedan atender a un número importante de la población objeto de esta política con criterios de eficacia y eficiencia.
- Orientar a la demanda sobre los planes, programas y servicios de apoyo micro-empresarial existentes en el mercado.
- Fortalecer la calidad de la gerencia de las instituciones promoviendo una cultura de la autosuficiencia y apoyándoles en el diseño y ejecución de planes para lograrla.
- Profesionalizar los recursos humanos de las entidades mediante programas de capacitación y actualización permanentes, intercambio de experiencias y conocimientos con colegas nacionales e internacionales y acceso a fuentes de información a nivel mundial.
- Diseñar e implementar un sistema de información referido a la creación de empresas que incluya indicadores de gestión y otras herramientas de apoyo a la gerencia de las entidades.
- Diseñar e implementar sistemáticamente la metodología de la evaluación de las acciones que se realizan tanto a nivel operacional como en lo administrativo y en cuanto al impacto económico y social.
- Conformación y puesta en operación de los consejos regionales y locales de apoyo a las Mipymes y establecimiento de programas de fomento del espíritu empresarial y creación de empresas en departamentos y municipios.
- Impulso a programas especiales de creación de negocios en sectores no tradicionales de actividad privada como pueden ser los servicios ambientales y de limpieza.
- Articulación institucional en programas de fomento con los sectores turístico, de vivienda y construcción, y servicios públicos domiciliarios, en todos los cuales existen nuevas oportunidades para el surgimiento de empresas.
- Impulso a unidades y centros de investigación para desarrollo de valoraciones y estudios orientados a la identificación de oportunidades para el establecimiento de empresas a nivel local y regional.
- Articulación interinstitucional entre los diferentes fondos de productividad de PyMes y Micro-emprendimientos.
- Fortalecimiento de programas y proyectos para la creación de negocios en el sector artesanal.
- Aprovechamiento de la red de cámaras de comercio e industria como elemento fundamental en la concretización de esta política y como nexos de los centros regionales de inversión.

El Espíritu empresarial y el crecimiento económico: Modelo Conceptual.**Parte C****La experiencia en otros países que implementaron políticas activas en sector pymes y micro-empresarios***España: La Sociedad para la promoción y reconversión industrial – SPRI SA*

La Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial, SPRI es la agencia de desarrollo empresarial que el Gobierno Vasco creó en 1981 para dar apoyo y servicio al tejido industrial vasco. SPRI es cabecera de un grupo de sociedades que dan respuesta a las necesidades de un proyecto empresarial desde su nacimiento hasta su implantación. SPRI posee instrumentos que permiten y facilitan la incorporación de tecnologías de la información, la salida al exterior con proyectos de internacionalización, la ubicación en entornos empresariales adecuados a las necesidades particulares de cada sector, y la financiación a través de fondos de capital riesgo para proyectos innovadores y estratégicos.

Coincidimos en la importancia que el SPRI otorga a los pasos de los programas de apoyo a PyMes que constituyen los proyectos a ejecutar, lo que demuestra también el grado de involucramiento de este organismo.

1. Análisis de la Idea.
2. Análisis del Mercado.
3. Los Recursos productivos y tecnología; la Organización y los Sistemas.
4. Las cuestiones edilicias y de terrenos.
5. El empleo y las relaciones laborales.
6. La financiación.
7. Las formas legales del negocio y los contratos.
8. Las licencias, patentes y permisos.
9. Los seguros.
10. El plan de negocios.

La estructura operativa de la sociedad se define en función de las necesidades establecidas en las políticas industriales establecidas como prioritarias. Actualmente, el SPRI basa su trabajo en cuatro líneas de actuación estratégicas:

- Innovación.
- Internacionalización.
- Desarrollo Industrial.
- Sociedad de la Información.

Para llevar a cabo esta labor, se han concretado programas y actuaciones que están a disposición de las pymes vascas. A esto hay que añadir la labor de las sociedades integradas en el grupo: *SPRILUR*, que facilita terreno y pabellones industriales adecuados, parques tecnológicos, uno en Bizkaia, otro en Gipuzkoa y un tercero en Araba, que ofrecen entornos tecnológicamente avanzados para empresas que requieran estas características, la *SOCIEDAD DE CAPITAL RIESGO*, administradora de diferentes fondos que participan minoritaria y temporalmente en proyectos empresariales y, por último, *CENTROS DE EMPRESAS E INNOVACIÓN* ubicados en diferentes localizaciones de la comunidad vasca que facilitan el proceso de creación y desarrollo de proyectos de empresas hasta alcanzar su madurez.

La política de promoción activa incluye la búsqueda de empresarios con nuevas ideas empresariales, el asesoramiento en la realización del Plan de Negocio correspondiente y la búsqueda de recursos económicos, tecnológicos, formativos, elección de emplazamiento, oferta de ayudas, etc. Posteriormente, se materializan convenios de colaboración con centros de empresas y otras entidades de apoyo a proyectos empresariales.

En materia de exportación, se apunta a aumentar la base exportadora y a desarrollar la dimensión internacional de las empresas vascas, propiciando la diversificación geográfica y sectorial de las relaciones económico-comerciales con el exterior. El apoyo depende de la fase en el proceso de internacionalización de la empresa solicitante, con lo cual es posible poner en marcha planes de formación sobre marketing internacional y otros planes de iniciación a la exportación.

La consolidación del proceso se da con el asesoramiento en la búsqueda de canales de comercialización: búsqueda de representantes, distribuidores, agentes, etc. y el armado de consorcios de exportación, servicios de consultoría en contratos internacionales y la promoción exterior en nuevos mercados: ferias, viajes, material de promoción, etc. Para ello el SPRI dispone de oficinas propias en países considerados prioritarios y agente en demás países. También es función del SPRI la colaboración en la búsqueda de socios locales y extranjeros en materia comercial y productiva, en particular cuando se trata de proyectos internacionales, a la vez que es un organismo de consulta permanente con peso en la decisión de la financiación de estas inversiones.

La formación de estas actividades se llevan a cabo a través de:

- Becas de formación.
- Becas para realizar prácticas en empresas exportadoras o en el extranjero.
- Acciones de sensibilización: Jornadas sectoriales de interés para empresas vascas, Seminarios sobre internacionalización, Publicación de informes, etc.
- Promoción directa: Catálogo Industrial y de empresas exportadoras. Promoción de la empresa vasca en el exterior.
- Estudios sectoriales en el exterior: búsqueda de oportunidades de mercado en el exterior para realizar promoción activa de oportunidades de mercado entre las empresas vascas.
- Visitas Institucionales: recepción y realización de visitas institucionales del o en el exterior.
- Comunicación: información sectorial y general de la economía vasca en medios de comunicación locales o exteriores.

Con relación a la innovación tecnológica, se desarrolló la UETI (unidad estratégica de tecnología e innovación). De este modo se configura un entorno apropiado para que las empresas de

la comunidad vasca desarrollen científica y tecnológicamente, a partir de las posibilidades y recursos que se ofrecen. La Unidad Estratégica de Tecnología e Innovación tiene bien internalizada qué capacidades son necesarias para inventar o reinventar su propio futuro sobre las bases de la sostenibilidad en una sociedad con un renovado espíritu emprendedor y basada en el conocimiento como motor del desarrollo. Los objetivos de esta unidad son:

- Responsabilizarse de la gestión e implantación de los diferentes programas e instrumentos de ayuda y promoción que contiene los planes de ciencia, tecnología e innovación.
- Desarrollar los enlaces para innovación y explotando los resultados de la I + D, así como la transferencia de tecnología transnacional utilizando a este efecto la red europea de centros de enlace, y canalizar los esfuerzos que se realicen para obtener mayores retornos de los programas marco de la Unión Europea, promocionando la participación de las empresas de la comunidad vasca.
- Mantener la capacidad de aglutinar las iniciativas tecnológicas y científicas de la comunidad para la elaboración de estrategias, planes y programas; participar en los comités de desarrollo tecnológico de los cluster y actuar como secretaría técnica del Comité de Ciencia y Tecnología del Gobierno Vasco y del Consejo Vasco de Ciencia y Tecnología.

Como vemos el SPRI impulsa la creación y desarrollo de PyMeS de Base Tecnológica y / o Innovadoras, como estrategia de competitividad a futuro, apoyando la inversión generadora de empleo e incidiendo a su vez en la revitalización de las zonas geográficas menos favorecidas a fin de posibilitar una mayor cohesión territorial.

Esta institución tiene claro que para innovar es necesario trabajar a largo plazo y sin embargo, reaccionar a corto para aprovechar las oportunidades del presente. Por tanto, tiene mucho que ver con la anticipación. Además, la innovación permite una igualdad de oportunidades entre lo grande y lo pequeño, e incluso entre zonas más o menos desarrolladas. En el actual marco económico global, con una coyuntura caracterizada por un panorama de mayor estabilidad monetaria, crecimientos sostenidos, inflación y tipos de interés ajustados, se debe mantener el objetivo de incrementar el empleo y aprovechar las oportunidades para reorientar la estrategia hacia la innovación.

Se manifiesta que *“las claves de nuestro futuro crecimiento y, por consiguiente, de la generación de riqueza y empleo van a estar relacionadas con la capacidad de adaptación de los sectores tradicionales hacia productos y servicios de mayor valor añadido, y con la capacidad de desarrollar nuevas empresas de carácter innovador. No obstante, la competitividad de una región, entre otros factores, también está ligada al desarrollo equilibrado y a la cohesión social que permitan un progreso armónico y un equilibrio territorial. En este sentido las Administraciones Vascas tiene un importante papel a desarrollar, cuya expresión más directa deben ser las políticas de discriminación positiva de las zonas desfavorecidas”*.

El Programa GAUZATU-Industria se centra principalmente en las siguientes líneas estratégicas:

1. Creación de condiciones adecuadas que favorezcan la capacidad de emprender y asumir riesgo, para propiciar la creación de nuevas empresas y el desarrollo de nuevos proyectos empresariales.
2. Favorecer la diversificación sectorial como fórmula para reorientar nuestra alta vinculación a sectores tradicionales con limitada capacidad de crecimiento y a los que van accediendo nuevos competidores.
3. Favorecer la cohesión a través de la creación de las condiciones necesarias para el desarrollo de proyectos empresariales en zonas desfavorecidas.

Brasil: Servicio Brasileiro de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas. SEBRAE: las incubadoras de empresas.

En este caso haremos referencias a las consideraciones que el SEBRAE explicita y que a nuestro saber y entender son distintivas de otras existentes. Hay un acercamiento directo con el emprendedor a fin de que este primero comprenda y luego explique el Plan de Negocios con las actividades y funcionamiento de su negocio, los puntos de vista financieros, sobre los clientes y el mercado.

Sobre las incubadoras de empresas, se las define como mecanismos que estimulan la creación y el desenvolvimiento de micro y pequeñas empresas para ofrecer soporte técnico, gerencial y formación complementaria al emprendedor, y que agiliza los procesos de innovación. En general estas incubadoras, disponen de un espacio construido y adaptado para alojar temporariamente a micro y pequeñas empresas ofreciendo una serie de servicios como cursos de capacitación y consultorías, acceso a información y elaboración de proyectos.

Según datos del SEBRAE las micro, pequeñas y medianas empresas conforman el 98% de las empresas existentes y emplean al 60% de la población económicamente activa. También participan en el 42% de la renta producida en el sector industrial y en el 21% del Producto Bruto interno. Según estadísticas de EUA y Europa, donde los procesos de incubación de empresas están más desarrollados, se indica que la tasa de mortalidad de empresas incubadoras es del 20%, en tanto que este porcentaje se eleva al 70% respecto de las empresas PyMes y micro fuera del sistema de incubadoras.

Entre las razones principales en la mortalidad de empresas PyMes, el SEBRAE detectó a los problemas de gerenciamiento como el principal, siguiendo luego, las dificultades burocráticas y tributarias para la comercialización de productos y prestación de servicios, dado que muchos de los mercados en que las Micro y PyMes actúan están oligopolizados. Adicionalmente, las tasas de interés sobre préstamos que pagan son superiores respecto de las grandes empresas, debido a las exigencias de los prestamistas y los tipos de garantía para acceder al crédito.

Las empresas incubadoras pueden contribuir a la solución de los problemas mencionados ya que cuentan con la capacitación gerencial e incorporan la tecnología de productos y procesos necesaria. Adicionalmente, existen fuentes de financiamiento con líneas especiales para incubadoras de empresas que permiten un uso racional del crédito con costos adecuados. El apoyo a las incubadoras estimula los emprendimientos y divulga las posibilidades de crear un negocio propio con altas chances de éxito.

Para una ciudad ó región, y para la cadena de empresas los beneficios emergentes de las incubadoras de negocios son muchos:

- Movilización y coordinación de recursos disponibles aplicados al surgimiento de nuevos negocios.
- Aumento en el número de puestos de trabajo sea con uso de capital extensivo o intensivo a través de la generación de empleos indirectos.
- Aumento gradual en el mercado de la competitividad a partir de la consolidación de las empresas incubadas que pasan a participar de manera más agresiva.
- Revitalización de empresas existentes.

El SEBRAE diferencia tres tipos de incubadoras de empresas: las de base tecnológica, las de sectores tradicionales y las mixtas. Las primeras son aquellas cuyos productos, procesos y servicios son generados a partir de investigaciones efectuadas y en las cuales la tecnología representa un algo valor agregado. Las segundas, están ligadas a los sectores tradicionales de la economía, y que pretenden agregar valor a sus productos y procesos a través de mayor valor tecnológico. Las mixtas son función de las otras dos.

En cuanto al proceso de incubación a la que se somete la micro o pequeña empresa se puede establecer los siguientes pasos:

Empresa pre-incubada, en el cual por un período determinado el emprendedor podrá finalizar su idea utilizando todos los servicios del centro a fin de ratificar o rectificar los estudios de factibilidad efectuados hasta ese momento. En esta etapa quedará elaborado el prototipo ó el proceso necesario para el negocio planeado.

Empresa incubada, que participa junto con otras empresas residentes en el centro y asociadas.

Empresa graduada, cuando alcanzaron un desenvolvimiento suficiente y cuentan con las habilidades para ingresar al mercado.

La legislación brasilera estimula el uso de incubadoras de empresas realmente considerando las líneas de créditos otorgadas y el fortalecimiento de tecnología que le posibilitan utilizar, y en la misión del SEBRAE se hace referencia principal a la creación y promoción de las incubadoras de empresas. En este caso la existencia de monopolios y las mega-organizaciones dominantes del mercado y el estancamiento de importantes sectores económicos conspiran contra un desarrollo económico y social elevado.

Chile: Prochile y los organismos de colaboración a las PyMes.

Aquí la mirada al exterior es importantísima. Para ello, ha habido una revolución Chile adentro fundamentalmente de apoyo en el sector de las pequeñas y medianas empresas. Por eso es posible potenciar los vínculos entre distintas regiones y países como el acuerdo de cooperación firmado entre el Servicio de Cooperación Técnica Sercotec (Chile) y la Small Business Administration SBA, en EUA que fomenta y apoya el desarrollo de vínculos comerciales entre las PyMes de estos países.

Este tipo de acuerdos contempla la entrega de facilidades para la asociación y el intercambio de tecnologías o contratos de licencias. También el intercambio de experiencias en contratos gubernamentales, programas para mujeres empresarias, acceso de capital y asistencia técnica. Luego la comunicación a los centros de información de negocios de Chile y EUA. Adicionalmente, estas entidades trabajan en conjunto con la Cooperación Económica Asia Pacífica (APEC) que es una entidad importante en la relación intergubernamental (EUA, Canadá, México, Japón, China, Chile, etc.) en los procesos de globalización.

En Chile el comercio exterior ha sido el componente mas dinámico de la economía nacional llegando a representar casi la mitad del PIB. Durante la década del 90 las exportaciones se duplicaron y el número de empresas exportadoras, productos y mercados de destino se incrementó en mas de un 50 %. Sin embargo, la participación de las PyMes como exportadoras directas si bien constituye el 84 % de las empresas que exportan solo representa el 4% del valor de los envíos al exterior. De aquí el desafío que se impone en el país trasandino de generar una PyMe de clase mundial, capaz de competir exitosamente en los mercados externos como en el doméstico.

PROCHILE, como entidad oficial encargada de la promoción de exportaciones de Chile, ha diseñado e implantando el Programa de Internacionalización de la PyMe, denominado INTER-PYME que desarrolla actividades de coordinación y fomento para apoyar el desarrollo exportador competitivo, sostenible y rentable de estas empresas.

El tratamiento a la inversión extranjera con un arancel uniforme y los específicos acuerdos comerciales ubicaron a Chile como un país compenetrado en el concierto internacional y estabilizado política, económica y socialmente. De aquí el gran desafío de generar una PYME de clase mundial, capaz de competir exitosamente –tanto en los mercados externos como en el doméstico- con empresas de economías desarrolladas. Pero este desafío requiere producir un cambio significativo en la cultura de negocios de estas empresas, con el objeto que consideren los mercados externos dentro de su estrategia de vida empresarial, con la capacidad de adecuarse eficiente y oportunamente a las necesidades de mercados y clientes con productos de calidad, no solo diferenciados por precios, con altos niveles de innovación y diseño, capaces de trabajar asociativamente y de insertarse adecuadamente en clusters o estrategias de desarrollo regional de complementación productiva, con una fuerza de laboral comprometida y de mejoramiento continuo y con procesos y tecnologías afines con la preservación ambiental.

El programa de internacionalización de la PyMe: INTERPYME: Es un programa desarrollado por ProChile en convenio con la Corporación de Fomento CORFO y alianzas estratégicas con Asociaciones Gremiales, a nivel nacional, que ofrece a las empresas el apoyo necesario para comenzar a exportar, de una manera sencilla, a la medida de su empresa, con el mínimo riesgo, de la mano de Tutores-expertos –especialmente formados- y con el apoyo de modernos y efectivos sistemas de información e investigación de mercados, y con el respaldo de la institucionalidad que se dedica a la promoción exterior. INTERPYME está diseñado para promover y asistir la internacionalización de las PYMEs nacionales con el objeto de incrementar su participación exitosa en el comercio exterior. Esta asistencia apunta a generar un cambio en la cultura de negocios de estas empresas, que les permita un posicionamiento estratégico en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.

Es un programa descentralizado de cobertura nacional, enfocado a todos los sectores económicos. Opera a lo largo de Chile a través de las oficinas regionales de PROCHILE y con el apoyo de las 64 oficinas comerciales de esta institución en el mundo. Esta es la principal fortaleza del programa, dado que se basa en una metodología no invasiva, flexible, adaptable a cada realidad empresarial, en la que siempre es el empresario el que toma las decisiones.

- Metodología de Proceso (camino a recorrer)
- Aprender el camino recorriéndolo
- Autodiagnóstico (no diagnóstico clásico)
- Guiado por Tutores y Método de trabajo
- “No dar peces sino enseñar a pescar”
- Respeto a la Decisión Empresarial
- Sistema de Trabajo abierto, pero sin fisuras
- Apoyo del sistema Global

Los tutores especialmente formados para estos efectos, aplican la metodología en dos Fases, una de Pre-internacionalización y otra de Internacionalización. En la primera, con duración de dos meses, el empresario realiza un Autodiagnóstico de preparación para exportar y un Autodiagnóstico de posición competitiva que le permiten conocer a fondo las reales potencialidades de su empresa, así como sus debilidades centrales. Esta forma de autodiagnóstico guiado por un método, cambia la forma tradicional de hacer consultoría. No se trata -como es habitual- de que un consultor identifique los potencialidades y debilidades de la empresa, ya que éstas estarán en función de la experiencia y formación del consultor y además en función de su propio interés de atenderla posteriormente vía consultoría particular. En el enfoque tradicional los programas de fomento terminan apoyando más al consultor que a la empresa. Tampoco interesa que el consultor entre en disputa por conocimientos con el empresario y/o que termine siendo funcional para asistir algún proceso o área débil de la misma. Los Tutores INTERPYME no realizan este tipo de consultoría, sino que están preparados para aplicar un método de autodiagnóstico y su contrato se rige además por un estricto código de ética que les impide ofrecer sus servicios profesionales a las empresas que asisten hasta un año después.

En esta Fase 1, la empresa se responde las siguientes preguntas: “¿Dónde estoy hoy?, ¿Cuáles son las oportunidades y amenazas en el mercado?, ¿Qué sé del sector y los mercados?, ¿Cómo puedo posicionarme en los mercados?, ¿Cuáles son mis objetivos?, ¿Cuál es la mejor estrategia para nosotros?, ¿Cuáles son nuestros intereses para exportar?, ¿Encaja esto con la empresa?, ¿Tengo capacidades, recursos y productos para exportar?, ¿Debo continuar en el proceso de exportación?”.

Una vez que la empresa conoce “su razón de ser” y sus áreas de negocio relevantes y con potencial exportador, decide si le conviene avanzar a los mercados externos o quedarse en el doméstico. Si continúa, tiene dos alternativas: primero resolver aquellas debilidades relevantes de gestión vía otras instituciones e instrumentos de fomento para las cuales se guía; o incorporarse directamente a la Fase 2. En esta fase la empresa es asistida durante 8 a 10 meses por otro tutor,

ahora especialista en comercio exterior y también previamente formado en el método, quien le ayuda a confeccionar y desarrollar el Plan de Exportación para abordar y consolidar el proceso de apertura de la empresa hacia el exterior.

En esta Fase 2, la empresa se responde las siguientes preguntas: “¿Cuáles son mis objetivos en el proceso de internacionalización?, ¿Debo concentrarme o diversificarme para entrar en los mercados extranjeros?, ¿Cómo puedo definir el mercado potencial mas adecuado?, ¿Cómo puedo comparar países?, ¿Qué información necesito?, ¿Cómo puedo encontrar las barreras comerciales?, ¿Cuáles son los mejores canales de mercado?, ¿Cómo investigo el mercado?, ¿Cuál es mi mercado?, ¿Debo considerar los segmentos?, ¿Cuál es la estrategia de producto?, precio?, condiciones?, condiciones de crédito?”.

En esta Fase el programa, además, ofrece a la empresa la opción de contratar un estudiante egresado de alguna carrera de comercio exterior con el objeto de que por un salario razonable, acompañe -por parte de la empresa- al Tutor en el desarrollo de los contenidos de esta Fase. Lo que aquí se da es que este profesional en la práctica realiza un posgrado personal con el Tutor, a la vez que aprende y coordina el proceso exportador de la empresa. Lo normal es que las PYMEs no tengan un área especializada de comercio exterior, ya que implica inversiones y costos que no están en condiciones de asumir ex-ante.

Desde el momento de su incorporación, las empresas participantes en el programa tienen acceso a dos servicios especialmente diseñados para apoyarlas en la toma de decisiones: a) El Servicio de Asistencia Técnica-SAT: consiste en un sistema de consulta y asesoramiento permanente para dar soluciones a las situaciones técnicas y operativas que se produzcan a lo largo del programa; b) El Servicio de Información de Mercados Externos- SIME: es un servicio asistido de búsqueda y análisis de información comercial a la medida.

El Programa INTERPYME, está diseñado bajo un método de proceso lo que implica un trabajo conjunto con la empresa por un total de 10 a 12 meses, de acompañamiento tanto en la auto-reflexión previa, como en fase de iniciación y/o consolidación de la misma en el proceso exportador. La experiencia internacional indica que para que una PyMe pueda convertirse en exportadora permanente requiere de un período de acompañamiento de entre 2 a 3 años. Hasta el final de la Fase 2 del programa, la empresa ha recorrido un año y ha iniciado la etapa de prospección de mercados, con un programa de exportación muy definido con su mercado meta (o máximo dos mercados) y con su producto exportable. Es probable que esté realizando transacciones iniciales. Sin embargo quedan las etapas de penetración y consolidación de mercados, para las cuales PROCHILE continúa su asistencia a través de su Concurso Nacional, para Programas de Promoción de Exportaciones.

La red de nuevos exportadores REDNEX: Como se puede inferir el desafío de generar una PYME de clase mundial es una tarea - país que requiere del apoyo coordinado y complementario de las instituciones de fomento productivo, considerando que para lograr este propósito las pequeñas y medianas empresas deberán desarrollar de manera continua crecientes niveles de productividad y competitividad. Sin embargo, la institucionalidad de fomento chilena se encuentra dividida en varias organizaciones dependientes de distintos Ministerios, lo que las hace tener una visión parcial (dentro de su ámbito de acción) del proceso de desarrollo empresarial y aún mas distante del proceso exportador. No existe una sola instancia coordinadora y actualmente este rol ha sido asumido crecientemente por el Ministerio de Economía, aunque varias de las instituciones están fuera de su rango de injerencia. Así, las empresas para usar el instrumental de fomento deben golpear varias puertas, sumando instrumentos, suma que naturalmente no es el mejor todo, dado que las empresas no tienen experiencia en esto y tampoco disponen del tiempo necesario. Además, los instrumentos de fomento han sido construidos de forma puntual en respuesta a demandas específicas lo que impide un aprovechamiento sistémico por parte de las empresas que en definitiva no logran generar respecto a éstos, economías de escala y masa crítica.

En respuesta al problema mencionado en el párrafo precedente, se crea REDNEX como una instancia de apoyo coordinador para que todas las PyMes con potencial exportador que participen del Programa INTERPYME puedan desarrollar de manera efectiva y oportuna su capacidad

exportadora, a través del uso eficiente e integral de todo el instrumental de fomento existente. Adicionalmente el análisis de todo este proceso exportador permitirá a las instituciones de fomento evaluar la calidad, pertinencia y oportunidad de sus instrumentos con el objeto de mejorar sus deficiencias e identificar aquellas partes donde se vea conveniente generar nuevos instrumentos.

POSIBLE EXPORTADOR

 PREPARACIÓN DEL EXPORTADOR

 EXPORTADOR

Información General
 Desarrollo de Habilidades
 Asesoría
 Servicios de Mercado
 Asistencia en el Mercado

Preguntas Frecuentes
 Plataforma Consultores Senior
 Asesoría Expertos
 Información de Mercado
 Oportunidades de Mercado

Test del Exportador
 Capacitación de Exportadores
 Plan Sectorial de Promoción de Exportaciones
 Aranceles
 Contactos

www.prochile.cl
 Programa InterPyme
 Plan Empresarial de Promoción de Exportaciones

Estadísticas
 Preparación de Agendas

Fono Export
 (2 676 5700)
 Programa Interpac

Certificación y Medio Ambiente
 Perfiles de Mercado
 Videonegocios

ProChile en Regiones
 Feria Exporta 2003
 Estudios de Acceso Producto - Mercado
 Ferias Internacionales

Exportar Paso a Paso

Estudio de Potencialidad Producto - Mercado
 Misiones y Eventos

Biblioteca Virtual

Estudios de Mercado
 Solución de Problemas

Infocentro

Guías
 para Exportar a
 MarketPlace
 Centro de Negocios

Italia: La regionalización a través de las Confidis

En el caso italiano las facilidades para acceder al crédito por parte de las micro y PyMes italianas son un aspecto distintivo de la estrategia cooperativa en la materia que nos ocupa en el presente trabajo.

Las Confidis son entes cooperativos sin fines de lucro, constituidos para asistir a la pequeña y mediana empresa a través del uso del crédito destinado a realizar procesos innovativos con garantía colectiva entre muchos agentes y empresas participantes.

Las Confidis dan parte al banco o entidad financiera de los proyectos recibidos y negocian la tasa de interés logrando ventajas adicionales por su intervención. Además garantizan de manera colectiva el préstamo logrado. Tienen un poder delegado por la comunidad y los sectores económicos pequeños y medianos muy importante que le posibilita llevar a cabo emprendimientos con financiamiento en cantidad y costo eficiente.

Estados Unidos de Norteamérica: la independencia económica y la creación de negocios. Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés Small Business Administration).

En este caso focalizaremos sobre el financiamiento de los proyectos a través de diseños específicos de préstamos aplicables a diferentes situaciones.

Programas de Préstamos

La misión de la SBA, por mandato del Congreso, es ayudar a los pequeños negocios de la nación a satisfacer sus necesidades financieras. Los programas de la agencia mejoran la habilidad de los prestamistas de proveer préstamos a corto y largo plazo a pequeños negocios que, de otra forma, no darían cumplimiento a los requisitos para obtener crédito a través de los canales normales de empréstito. La SBA tiene fundamentalmente cuatro programas de préstamos e inversión en acciones ordinarias: el Programa de Garantía de Préstamos, el Programa de Micro préstamos, el Programa de Préstamos de Compañías de Desarrollo y el Programa de Compañías de Inversión en Pequeños Negocios.

1. Programa Básico de Garantía de Préstamos

El Programa de Garantía de Préstamos es el principal programa de préstamos de la SBA. Es también el más flexible, ya que, bajo el mismo, la agencia puede garantizar financiamiento para una variedad de propósitos empresariales generales.

Los requisitos básicos para tener derecho a una garantía de la SBA, para un pequeño negocio deben estar ajustados a los criterios que rigen dicha garantía, y el prestamista tiene que certificar que no puede proporcionar los fondos bajo términos razonables sin la garantía de la SBA. La agencia entonces podrá garantizar hasta 85 % en préstamos de hasta u\$s150.000 y el 75 % en préstamos de más de u\$s150.000. El préstamo mayor que la SBA puede garantizar es de u\$s2 millones y la garantía máxima que la SBA puede proporcionar es de u\$s1.000.000.

Al garantizar el préstamo, la SBA le asegura al prestamista que, en caso de que el prestatario no pague el préstamo, el gobierno le reembolsará su pérdida por una cantidad igual al porcentaje garantizado por la SBA. Sin embargo, el prestatario continúa legalmente obligado a pagar el préstamo.

Sea un negocio existente y que se esté iniciando, puede utilizar los fondos de un préstamo garantizado para: ampliar y renovar sus instalaciones, comprar maquinaria, equipo, aditamentos fijos y realizar mejoras en la propiedad arrendada, financiar cuentas por cobrar y aumentar el capital de trabajo, financiar líneas de crédito, construir edificios comerciales, comprar terrenos o edificios, o bien bajo ciertas circunstancias refinanciar una deuda existente.

Para que un negocio tenga derecho a un préstamo garantizado por la SBA, tiene que funcionar con fines de lucro y no exceder las normas de tamaño de la SBA. Algunos tipos de negocio no tienen derecho a estos préstamos, entre ellos, los que se dedican a realizar préstamos, ó construcción de inmuebles, inversiones financieras o especulación. Tampoco tienen derecho los ne-

gocios piramidales, de juego, u operaciones ilícitas. Todos los préstamos tienen que ser para un objetivo empresarial sólido.

El prestamista exige la información que cree necesaria y que el prestatario debe proveer, como en todo crédito, en tanto la SBA tiene sus propias exigencias entre las que se destacan: buena reputación, experiencia gerencial y compromiso necesarios para tener éxito; contribución personal razonable y patrimonio personal o del negocio que, junto con los fondos del préstamo, le permitan al prestatario operar el negocio de forma sólida desde el punto de vista financiero; plan de negocio factible; suficiente patrimonio o inversión en el negocio; suficiente propiedad colateral; capacidad para pagar el préstamo a tiempo a partir de la proyección de flujo de fondos operativos.

2. Programa de Micro Préstamos

El Programa Piloto de Micro préstamos combina la experiencia y los recursos de la SBA y de las organizaciones locales sin fines de lucro para proveer préstamos y asistencia técnica a los negocios pequeños. Bajo el Programa de Micro préstamos, las organizaciones no lucrativas disponen de los fondos económicos de la SBA para hacer préstamos. Estas organizaciones, que sirven como intermediarias de la SBA, le proveen préstamos a los negocios pequeños nuevos. Bajo este programa, los negocios pueden obtener préstamos de hasta 25.000 dólares por parte de las organizaciones intermediarias. Estas también proveen asistencia técnica y ayuda administrativa, diseñadas para asegurar la prosperidad del negocio. Prácticamente, cualquier tipo de negocio pequeño puede participar en el Programa de Micro préstamos. No importa el tipo de negocio que sea (negocio propio, asociación o corporación). Sin embargo, el negocio debe cumplir con ciertos requisitos de la SBA.

Los fondos de los micro préstamos se pueden utilizar como el capital del negocio o para comprar inventario, maquinaria, suministros y / o equipo. Estos fondos no se pueden utilizar para comprar propiedades, usarlos como un desembolso inicial para un proyecto que cueste más de 25.000 dólares o refinanciar de nuevo deudas actuales.

Para obtener el crédito, los aspirantes al préstamo deben cumplir con los requisitos de crédito de los intermediarios locales. Sin embargo, se espera que los aspirantes mantengan una buena reputación, un compromiso con su negocio y una cuenta de crédito que demuestre que el negocio devolverá el préstamo. Además, los aspirantes deben tener habilidades administrativas. Si no las tienen, deben participar en un entrenamiento para fortalecer dichas habilidades. Al igual que las condiciones de crédito, los requisitos de colateral son establecidos por el intermediario local. En la mayoría de los casos los préstamos son parcialmente garantizados por equipo, inventario u otra propiedad. Algunos prestamistas pueden exigir garantías personales.

3. Programa de Préstamos de Compañías de Desarrollo

El Programa para Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC por las siglas en inglés de *Certified Development Company*) otorga a las empresas en crecimiento financiamiento a largo plazo e interés fijo para activos fijos, tales como terrenos y edificios. Una Compañía de Desarrollo Certificada es una corporación no lucrativa establecida para contribuir al desarrollo económico de su comunidad. Las CDC's trabajan con la SBA y prestamistas del sector privado para proveer financiamiento a las pequeñas empresas.

Normalmente, incluye un préstamo garantizado con un embargo de primer orden de un prestamista del sector privado cubriendo hasta el 50% del costo del proyecto, un préstamo garantizado con un embargo de segundo orden que cubre el CDC (respaldado con un certificado de deuda garantizado en 100% por la SBA) que cubra hasta el 40 por ciento del costo, y una contribución de cuando menos el 10 por ciento por parte de la pequeña empresa que se ha ayudado.

Dentro del presente programa, se destacan las metas de las políticas públicas son:

- Revitalización del distrito de negocios.
- Expansión de las exportaciones.

- Aumento en el desarrollo de negocios propiedad de minorías.
- Desarrollo rural.
- Incremento de la competencia económica.
- Reestructuración por estándares o políticas federales obligatorias.
- Cambios requeridos por recortes de presupuestos federales.
- Expansión de pequeñas empresas que sean propiedad de y controladas por veteranos
- Expansión de pequeñas empresas que sean propiedad de y controladas por mujeres.

Estos fondos deberán usarse para proyectos de activos fijos tales como compras de terrenos y mejoras, incluyendo edificios ya existentes, nivelaciones, mejora de calles, servicios, estacionamientos y jardines; construcción o modernización de instalaciones existentes; o compra de maquinaria y equipo de larga duración. El Programa no puede usarse para capital de trabajo, compra de inventario, consolidación, pago o refinanciamiento de deudas.

4. Programa de Compañías de Inversión en Pequeños Negocios

El Programa llena el vacío entre la disponibilidad de capital de riesgo y las necesidades de los pequeños negocios que están comenzando o creciendo. Las compañías de inversión privadas licenciadas y reguladas por la SBA, que proporcionan capital a pequeños negocios a través de inversiones o préstamos, utilizan sus propios fondos además de fondos obtenidos a tasas favorables con garantías de la SBA. Las Compañías de Inversión son compañías con fines de lucro cuyo incentivo es participar en el éxito de los pequeños negocios. Además de capital en acciones ordinarias y préstamos a largo plazo, proporcionan inversiones en préstamos a cambio de acciones así como asistencia en materia de gerencia.

El Programa de las Compañías de Inversión en Pequeños Negocios proporciona fondos a todo tipo de industria en los campos del servicio y la fabricación. Algunas compañías de inversión se especializan en ciertos tipos de campos o áreas; otras buscan pequeños negocios que ofrezcan nuevos productos o servicios debido a su gran potencial de crecimiento.

Otros Programas

5. Programas de Préstamos a Pequeños Negocios en el Área de Comercio Internacional

Este programa garantiza préstamos a pequeños negocios en el área de comercio internacional, que se están preparando para entrar en ese campo o que han sido afectados de forma negativa por la competencia de los productos de importación. Los fondos de este tipo de préstamo se pueden utilizar para: comprar terrenos y edificios; construir nuevas instalaciones; renovar, mejorar o ampliar las instalaciones actuales; comprar o reacondicionar maquinaria e instalaciones, realizar otras mejoras que se utilizarán dentro de los Estados Unidos para crear productos o servicios; capital circulante o de trabajo.

6. Préstamos para Beneficio de Exportadores

Los pequeños negocios son los que están impulsando el crecimiento económico y se están proyectando en el mercado global en cantidades record. El potencial para que los pequeños negocios norteamericanos crezcan en el ámbito del comercio internacional es enorme, ya que el 96 por ciento de la población y el 67 por ciento del poder adquisitivo mundiales se encuentran fuera de los Estados Unidos. La Agencia Federal Para el Desarrollo de la Pequeña Empresa tiene tres diferentes tipos de préstamos para beneficio de exportadores y prestamistas: el ExportExpress, el Préstamo Para Capital de Trabajo de Exportación, y el Préstamo Para Comercio Internacional.

6.1 Préstamos ExportExpress de la SBA

El Préstamo ExportExpress de la SBA combina la asistencia técnica y financiera para ayudar a los pequeños negocios que tienen dificultad para obtener financiamiento de exportación adecuado. El SBA ExportExpress es el programa de financiamiento de exportación más flexible, ya

que puede utilizarse para una gran cantidad de usos. Están disponibles para asistir a los pequeños negocios a desarrollar o ampliar sus mercados de exportación. Los fondos se pueden utilizar para: financiar actividades para el desarrollo de la exportación tales como participación en una exposición en el extranjero o la traducción de literatura acerca de un determinado producto; financiar transacciones específicas en operaciones en el extranjero; líneas de crédito para la exportación; adquirir, construir, renovar, mejorar o ampliar instalaciones o equipos en los Estados Unidos que se utilicen en la producción de productos o servicios para la exportación; financiar cartas de crédito en proceso que se utilicen en licitaciones o como fianzas en contratos extranjeros.

6.2 Préstamo de Capital de Trabajo Para Exportación

Muchas pequeñas empresas invierten tiempo y recursos en desarrollar contactos para su negocio de exportación y luego se dan cuenta de que no pueden obtener el crédito que necesitan para concluir la venta. Muchos exportadores encuentran que, a pesar de su buen crédito, a veces los prestamistas se muestran reacios a darles financiamiento. Las compañías en busca de financiamiento pueden haber llegado al límite de su crédito o no tener el tipo o la cantidad requerido de colateral. Aquí es donde los préstamos para capital circulante para exportación entran en juego.

El uso de fondos en este caso será para: para comprar productos terminados para la exportación o adquirir inventario para exportar; para financiar costos de pre-exportación como mano de obra y materiales utilizados en la fabricación de un producto para la exportación; para financiar costo de la mano de obra en Estados Unidos y gastos generales en compañías que exportan servicios; para financiar cartas de crédito en proceso utilizadas para licitaciones o como fianzas; para financiar cuentas por cobrar en el extranjero

6.3 Préstamos Para Comercio Internacional

Los préstamos de la SBA para comercio internacional ayudan a los pequeños negocios dedicados en la exportación o que se están preparando para entrar en el terreno de la exportación, o que están sufriendo efectos negativos de la competencia que les hacen los productos importados. Bajo este programa la SBA puede garantizar hasta u\$s1.25 millones en préstamos combinados para capital de trabajo, instalaciones y equipos.

Los fondos tienen el siguiente destino:

a) Activos Fijos - Los fondos se pueden utilizar para adquirir terreno y edificios; construir nuevas instalaciones; renovar o ampliar las instalaciones actuales; comprar o reacondicionar maquinaria, equipos y aditamentos fijos; y hacer otras mejoras que se utilizarán en los Estados Unidos para producir bienes o servicios.

b) Capital de Trabajo - Los fondos también se pueden utilizar como un préstamo permanente para capital de trabajo o para financiar una transacción específica bajo las estipulaciones de este tipo de préstamos (Préstamo Para Capital de Trabajo de Exportación)

Los fondos de los préstamos para comercio internacional no se pueden utilizar para refinanciar deudas.

7. Préstamos a Corto Plazo y Líneas de Crédito Circulante

Este es el programa bajo el cual la SBA ayuda a las pequeñas empresas a cumplir sus necesidades de corto plazo y sus necesidades cíclicas de capital de trabajo.

Línea de crédito de temporada: son adelantos contra inventario anticipado y cuentas por cobrar que ayudan durante temporadas altas cuando el negocio experimenta fluctuaciones en las ventas de temporada.

Línea de crédito para contrataciones: financia la fuerza de trabajo directa y los costos de material asociados con el desempeño de contratos asignados.

Línea para constructores: Para el pequeño contratista general o constructor que construye o renueva edificios comerciales o residenciales. Se puede financiar fuerza de trabajo directa y costo de materiales. El proyecto del edificio sirve como garantía.

Línea de crédito estándar basada en activos: es una línea de crédito circulante basada en activos, para negocios que no pueden cumplir estándares de crédito asociados con créditos a largo plazo. Provee financiamiento para crecimiento cíclico, necesidades recurrentes y / o de corto plazo. Esta línea generalmente se usa para negocios que dan crédito a otros negocios. El prestamista puede cobrar honorarios adicionales, ya que estos préstamos requieren servicio continuo y monitoreo de la garantía.

Educación y Entrenamiento Empresariales

Además de los programas de financiamiento, la SBA ofrece programas de entrenamiento y educación. Tales servicios se ofrecen a través de una red de centros de asistencia a los exportadores norteamericanos, que combinan en un mismo lugar los programas y servicios de la SBA, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, el Banco de Exportación-Importación y grupos de desarrollo económico locales y estatales.

Parte D

La Argentina: ¿Empezó a darse cuenta ó continúa el by pass?

A juzgar por lo acontecido en la década del noventa, y podríamos extendernos hasta los setenta también, la Argentina hizo muy poco en materia de PyMes. Los resultados están a la vista alta mortalidad y cierre de empresas, poco recambio del parque tecnológico y alto desempleo.

No podemos negar que ha habido una gran cantidad de normas que dan cuenta de la observación de los problemas, entre ellas leyes específicas sobre Pequeñas y Medianas empresas y Micro-emprendimientos; pero el ritmo y la velocidad de ejecución de políticas continua a paso de tortuga. En ocasiones los diagnósticos no son buenos y esto requiere de una comprensión de tipo sistémica y otras veces las ejecuciones son lentas e inoportunas. Sobre esta cuestión nos explayaremos en la Parte E del presente trabajo en la que haremos conocer una propuesta de revaloración de la PyMe argentina.

Decimos Argentina, empezó a darse cuenta, no como un anhelo, sino como un curso de acción legítimo y valorado por la sociedad entera. El tema está instalado y ya no sólo depende de los funcionarios que se ocupan de atender al sector PyMe, sino que se trata de una cuestión de planificación estratégica que debe considerar el Estado.

La ley 25300 dispone una serie de cifras de ventas anuales (excluidas el IVA), para rankear a las empresas como Micro, Pequeña o Mediana considerando a la vez las actividades económicas que efectúen:

TAMAÑO / SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	\$ 150.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 250.000
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 1.800.000
MEDIANA EMPRESA	\$ 6.000.000	\$24.000.000	\$ 48.000.000	\$12.000.000

Una de las preocupaciones mayores ha sido el financiamiento de estas empresas, por lo cual se hicieron uso de nuevos instrumentos de financiación aptos para los tiempos actuales. Así, la

Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME) difundió una serie de herramientas e instrumentos para el financiamiento de diversa naturaleza:

- A. FOGAPYME
- B. FONAPYME
- C. FIDEICOMISOS REGIONALES DE INVERSIÓN
- D. PROGRAMA INICIAR
- E. BONIFICACIÓN DE TASAS DE INTERÉS
- F. OTRA MEDIDA.

El FOGAPYME es un fondo de garantías, de tipo fiduciario creado por la Ley 25.300 de \$100 millones cuya finalidad es el otorgamiento de garantías de segundo piso. Es decir que el Fondo garantizará globalmente la cartera de las Sociedades de Garantía Recíprocas, además de otorgar a través de convenios con los bancos, Garantías Directas. El objetivo tenido en cuenta por la ley es la de aportar una solución al problema de falta de garantías que enfrentan las PyMes esencialmente en el mercado de crédito bancario y, como veremos, también en los fideicomisos regionales de inversión.

Comité de Administración: conformado por representantes de la SEPyME, Banco de la Nación Argentina, Secretaría de Hacienda, Provincias aportantes. Consejo Consultivo: integrado por las provincias no aportantes y por las Sociedades de Garantía Recíproca.

El FONAPYME es un fondo de capital de riesgo, también de tipo fiduciario de \$ 100 millones de pesos creado por la Ley PyME 25.300 destinado a realizar aportes de capital a proyectos de inversión productiva de largo plazo, en particular proyectos innovativos. A tal fin existirán cupos regionales para los proyectos y los mismos serán seleccionados sobre la base de un análisis de factibilidad económica y tecnológica. Su objetivo, es brindar apoyo financiero a proyectos de riesgo y a proyectos que apunten a la reconversión de las economías regionales.

Comité de Inversiones: integrado por representantes de la SEPyME, Banco de la Nación Argentina, Secretaría de Hacienda, Provincias y demás socios privados y / o institucionales. Comité Consultivo Empresarial.

FIDEICOMISOS REGIONALES DE INVERSIÓN: Con el propósito de desarrollar un instrumento del mercado de capitales que brinde a las MiPyMEs de todo el país un mejor acceso al crédito para financiar proyectos productivos regionales. Este programa se caracteriza por contar con una base de \$100 millones con tramos de \$20 por provincia. Además existen tramos exclusivos para proyectos productivos de micro-emprendimientos. Los aportantes son SEPyME, Ministerio del Interior, BICE, Provincias Participantes, otras instituciones.

PROGRAMA INICIAR: La finalidad es prestar a los bancos comerciales fondos para que otorguen créditos a micro y pequeñas empresas para financiar capital fijo y de trabajo, y asistencia técnica. El monto del programa asciende a \$200 millones (préstamo BID \$100 millones + \$100 aportados por las entidades financieras), a fin de utilizarlos para otorgar créditos de hasta \$ 50.000 a empresas nuevas o existentes por un plazo de 48 o 60 meses. Los fondos se licitan entre las entidades financieras interesadas. Las empresas elegibles son aquellas que inicien o realicen actividades de: producción primaria, industrial, comercio y servicios, y hasta \$500.000 de facturación anual sin IVA.

BONIFICACIÓN DE TASAS DE INTERÉS: El objetivo es disminuir el costo del crédito bancario para PyMes con una bonificación de 3 puntos de la tasa activa para otorgar créditos por hasta agotar \$450 millones. En este caso se licitan los fondos entre los bancos interesados, asignándose cupos a las entidades que ofrecen menores tasas activas.

OTRAS MEDIDAS DE FINANCIAMIENTO: El IdePyME ha elaborado el siguiente esquema práctico para una mejor difusión de la estrategia propuesta por los organismos técnicos del Gobierno Nacional. La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME) y el Banco de Inversión y Comercio Exterior SA. (BICE) han decidido promover el desarrollo de nuevos mecanismos de financiación sobre la base de:

- La creación de fideicomisos de dinero promovidos por el BICE.

- El fortalecimiento del sistema de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), para facilitar a las PyMES las garantías necesarias para su acreedor financiero.

Son desarrollados por el BICE y se crearán tantos Fideicomisos Regionales de Inversión (FRI) como provincias, regiones o sectores productivos estén dispuestos a participar. Están dirigidos a prestar fondos a MIPyMeS que cuenten con avales de una SGR. Pueden financiar nuevos emprendimientos hasta el 15% del valor del Fondo Regional. Las SGR actúan como garantes de los préstamo que otorgue el Fondo Regional. Las SGR deberán estar inscriptas en el BCRA. a fin de que sus garantías sean consideradas como "Preferidas A" por los fideicomisos acreedores, hecho que influye fuertemente en el nivel de tasas de interés sobre el crédito.

Como podemos ver el financiamiento es la prioridad en este caso; sin embargo no se realiza un trabajo exhaustivo en materia de inversiones con el armado de un plan de negocios y el seguimiento en detalle por parte de las instituciones otorgantes del crédito. Todo esto, sin perjuicio de la puesta en marcha de los programas de reestructuración empresarial PRE, que persiguen el co-financiamiento con aportes no reembolsables de hasta el 50 % de la inversión en proyectos de desarrollo que incluye la contratación de servicios profesionales.

Dada el racionamiento de capital y del crédito, muchas empresas no han tomado verdadera conciencia de los objetivos de estos programas y tan sólo lo interpretan como una fuente alternativa de fondos aplicables a la rutina del día a día.

Continuando con la retórica, han surgido dos buenas ideas que conviene explorar:

- a) la exportación: dado que el sector PyMe exportador es el único segmento que tiene hoy posibilidades de obtener financiamiento para su operación. Esto es así porque se están presentando oportunidades en el mercado externo que llevan a analizar la venta más que la performance histórica de la empresa exportadora y se toma en cuenta el riesgo del cliente externo más que el riesgo inherente al exportador. Según la Fundación Potenciar y Fundes Argentina, el 78% del panel general de PyMes exportadoras requiere financiamiento para realizar sus ventas al exterior durante este año y el 80% de ese porcentaje esta interesado en una línea de crédito para exportaciones.
- b) Saliendo al cruce de esta importante demanda en los últimos tiempos apareció una no menos interesante oferta de fideicomisos destinados a financiar operaciones de ventas al exterior. Recientemente la Sepyme, el Ministerio de Economía y el BID acordaron reformular un crédito por 100 millones de dólares que posibilitará armar dos fideicomisos de 50 millones cada uno, orientados a la prefinanciación de exportaciones. Se busca financiar exportaciones de Pymes que no superen los 3,5 millones de dólares de facturación anual, las que contarán con un año para hacer el repago y siete años en caso de las que tengan que incorporar bienes de capital; (*además Guillermo Rothlisberger, director de Inverpymes un fondo de capital de riesgo, asegura que ya está en marcha una serie de fideicomisos financieros para financiar exportaciones de las cadenas productivas del arroz, el aceite de soja, la harina de trigo, las peras y las manzanas, a razón de US\$ 5.000.000 cada una*). La serie fue presentada ante la CNV y la Bolsa de Comercio. La particularidad en este modelo radica en la existencia de un convenio de venta entre la Pyme, la industria y el exportador en el que se fijará el precio y volumen de la operación.
- c) PyMes a la Bolsa: Otro instrumento novedoso para las Pymes, sobre todo porque implica cotizar en la Bolsa de Comercio, es el VCP (Valores de Corto Plazo), que también está orientado a financiar exportaciones. Para ello es importante que todas las PyMes que se presenten sean rentables y viables financieramente

Por el lado de las alternativas menos sofisticadas y de mayor alcance, pero que no ha funcionado de acuerdo a las expectativas, aparece la factura de crédito. Como consecuencia de esta puesta en escena, ha surgido el cheque diferido. El descuento de facturas y el factoring, también aparecen como posibilidades reales de financiamiento para estos sectores económicos.

Parte E

Una propuesta para que el país sea viable para los argentinos

Las consideraciones previas para poner en marcha el Instituto de Generación – Reconversión de Capital (IGRC).

En los últimos años se viene trabajando a nivel gubernamental de manera más activa en el sector de las pequeñas y medianas empresas. Se ha convertido en una necesidad improporrible la debida atención a este importante sector de la economía, con respuestas que contemplen soluciones y planteos novedosos que los esquemas tradicionales dejan de lado.

También, es cierto, que se ha sumado en esta batalla, una gran cantidad de Organizaciones no Gubernamentales, ONGs, y fundaciones / asociaciones, preocupadas por los nefastos resultados alcanzados y también para aprovechar las oportunidades que aparecen en un mundo globalizado. Las empresas son más dinámicas y en general dan cuenta de una versatilidad y adaptación que requieren los tiempos actuales, siendo más exigentes en sus solicitudes y más precisas en cuanto a lo que tienen para dar y hacer.

La Sepyme ha implementado una serie de importantes programas en materia de exportación y capacitación; también ha difundido la utilización de herramientas financieras de avanzada como son los fideicomisos – fondos fiduciarios y la titulización. Sin embargo, falta mucho por hacer para apoyar a estos sectores, siendo la tipología del cambio a ejecutar revolucionaria, ya que es necesario no tan sólo contar con plasticidad e innovación, sino que será menester crear nuevos los sistemas que a su vez modificarán conductas y culturas organizacionales. Dicho sea de paso, este gran cambio debe estar impulsado desde el Estado, permitiendo la participación activa y el compromiso genuino de las empresas e instituciones involucradas.

Definimos a continuación una serie de puntos que hemos meditado y que consideramos relevantes para lograr un mejoramiento real en las organizaciones pequeñas, medianas, micro-empresarios. Creemos que si una institución especial (sea la SEPYME o no), que pretenda convertirse en un instituto de generación – reconversión de capital debiera contemplarlos; de esta manera, la comunidad constituirá primero fortalecerá luego el desarrollo económico – social tan esperado.

Un abordaje sistémico

Las razones para esta consideración son las siguientes:

- a) Hay muchos actores relacionados, empresas que asumen diferentes roles: productores, prestadores de servicios, proveedores, asesores, exportadores, financiadores, inversores; funcionarios y agentes públicos; personal de ONGs, universidades.
- b) El grado de interrelación entre las organizaciones pueden conformar una red o un cluster.
- c) Existen una gran cantidad de variables críticas a tener en cuenta que pueden ser de ingreso, de control, o de salida para cada agente, que además pueden tener correlaciones.
- d) Las actividades se desenvuelven en un ámbito dinámico y alta complejidad que requiere de un diseño particularizado y de trabajos interdisciplinarios.
- e) Se persiguen múltiples objetivos con diferentes jerarquías y mediciones.
- f) Siempre hay efectos múltiples no considerados inicialmente con resultados intermedios y finales.
- g) Hay una análisis multidimensional con poli-causas y poli-resultados.

Estas consideraciones implican que un enfoque lineal que apunte a resolver una cuestión puntual como puede ser Vg. el inconveniente de obtener un crédito ante racionalidad de capital, o bien un financiamiento más conveniente con tasas menores, tendrá efectos desde un punto de vista financiero pero será incompleto. Para que el análisis sea integral debe considerar también

aspectos tales como los productivos y comerciales y mejorar la situación inicial de una manera sostenible con resultados optimizados que satisfagan los distintos objetivos planteados. Adicionalmente, los objetivos no sólo son establecidos por las empresas PyMes, sino que los distintos actores intervinientes tratan de lograrlos. De allí que por ejemplo el Estado a través de la SE-PYME no tan sólo tendría que promover programas de crecimiento y desarrollo, sino que también debería participar activamente en el proceso y en la evaluación final. Un mayor compromiso (u obligación) por parte de los actores implica el hacerse cargo por los resultados acontecidos, sean estos positivos o negativos.

Organización funcional más que orgánica

La funcionalidad del sistema es esencial para lograr los resultados esperados con la eficiencia y productividad adecuada. Esto no implica que las relaciones orgánicas no sean importantes, sino que cuando se trabaja en equipo y se forma parte de un sistema además de las responsabilidades y perfiles de las organizaciones, existen diferentes roles más o menos importantes según la etapa del proceso que se transita, para cada integrante y una mayor –menor interrelación según las cuestiones a resolver (Pej. comerciales, tecnológicos, financieros, investigación, de información, etc.).

La funcionalidad implica que el modelo está en movimiento y no quedan papeles varados en un cajón. Si algún actor no opera o no responde rápidamente queda en evidencia y se trabaja con rapidez para superar el inconveniente. Los contextos actuales suponen anticipación, adaptación y actitud y si no es está preparado para enfrentarlos se corre el riesgo de desaparecer. Por otro lado se presentan una gran cantidad de oportunidades para aprovechar aplicando tecnología de avanzada, innovación empresaria, capacidad de la mano de obra, profesionalidad e idoneidad en materia de consultoría; de modo que se pueda fortalecer la investigación y desarrollo, el crédito, el desarrollo de marcas, la elaboración de productos con mayor valor agregado y el acceso a mercados de más calidad y poder adquisitivo.

Participación y compromiso

Participar no es sólo estar presente, ni comprometerse es estar obligado. Participar implica el entendimiento del rol que a cada uno le toca, la comprensión del funcionamiento del sistema y la ejecución de las acciones pertinentes que posibilitan el logro de los objetivos. Comprometerse es ante todo una actitud con responsabilidad que tiene que ver con la forma en qué se participa. En un programa de exportación Chile por ejemplo puede nombrar tutores (profesionales independientes) que interpretan, dialogan, interactúan, sugieren, recomiendan, asesoran a las empresas; En Italia, las Confidis como representantes de empresas PyMes se destacan por una negociación con las entidades bancarias para acceder al crédito y obtener tasas de financiación más bajas. Tanto en un caso como en otro, hay una importante participación por parte de las instituciones gubernamentales y paraestatales, pero sobre todo hay un compromiso de alta magnitud que explica porque estos sistemas siguen siendo viables. Hay un compromiso para que los programas y las organizaciones del sistema tengan éxito. El fracaso de uno es el fracaso de todos; el éxito de uno implica el éxito de todos.

La medida del riesgo

Como decimos en finanzas, una cosa es asumir un riesgo en el marco de una estrategia pensada y otra es arriesgarse sin contrapartida. Partiendo de la base de que la certeza no existe, (aunque muchas veces adoptamos como supuesto que la verdad probable es cierta), es el sistema el que debe proponer el grado de riesgo a asumir, en tanto la sociedad luego convalidará o no. Asumir riesgos implica que el sector PyMes puede hacer inversiones en investigación y desarrollo, sea con un sistema de incubadoras, o con subsidio de créditos, y que los resultados emergentes no sean los esperados. Los riesgos pueden acotarse y a este respecto, son válidas las experiencias internacionales exitosas.

Por otro lado, comparamos la situación futura con la actual y de allí es posible que observemos que aún sin operar tengamos un peor resultado. De esto se desprende que asumir riesgos no es asumir pérdidas. Los resultados buenos o malos también deben distribuirse en función de los esfuerzos realizados por los distintos agentes y por los riesgos asumidos y convalidados.

El esfuerzo sinérgico

En el caso argentino es evidente que contabilizamos carencias en varios órdenes. En materia financiera impera la racionalización de capital y altas tasas de interés; en materia comercial falta experiencia para acceder a un mercado global con exportaciones de alto valor agregado; en materia productiva una mayor verticalización de la cadena productiva y facilidades para acceder a tecnologías innovativas; y desde lo macroeconómico un marco propicio para el desenvolvimiento de la economía real con reglas claras y aceptadas, junto con el ejercicio de un poder de negociación apto en la relación con otros bloques y países.

Las fórmulas no son sencillas, pero dado que aún no empezamos el ajuste fino, es razonable creer que en los primeros tiempos los resultados en las distintas materias: económicos, financieros, comerciales, fiscales, etc., serán positivos dado que habrá sinergias mayores a cero que incrementarán el valor del sistema. Sería conveniente, para una segunda etapa, aprovechar la experiencia de la primera, dado que la precisión y la mayor demanda que se potencia por el uso de los programas de promoción y apoyo consumirán recursos de aplicación. El esfuerzo es creciente y también lo son los beneficios asociados; sin embargo, los buenos y los malos resultados que capitalizaron experiencia integrarán los procesos de aprendizaje que las organizaciones requieren.

En Santa Fe opera el Consorcio Cono Sur que reúne a más de 600 empresas y un cluster de fabricantes de máquinas destinado a exportar; al cambiar la mentalidad empresaria, las firmas comparten los costos de las acciones publicitarias, los viajes, la presentación de los productos en las exposiciones mundiales (Fundación Cideter_Ma. Isabel Borghi). Esto es esfuerzo sinérgico.

Las conductas de los agentes intervinientes

Dejar de trabajar en un plano lineal, de causa-efecto, para operar en un plano multicausa-efecto modifica las conductas de todos los participantes del sistema. Es así que se propone pero también se exige, se otorga y también se pide, se dan nuevos accesos y también nuevas responsabilidades.

Hace unos quince o veinte años eran muy pocas las entidades que hablaban en serio sobre respeto por el medio ambiente y la ecología; hoy este factor necesariamente es considerado al momento de evaluar un proyecto de inversión como también es apreciado por el cliente consumidor (y el sistema todo también) incidiendo en el nivel de satisfacción. Este aspecto, constituye un cambio de comportamiento en los agentes del sistema.

El capital es un recurso escaso que requiere un uso racional con proceso de optimización. Si los financiadores e inversores, sean bancos, público, intermediarios, etc., operan en un mercado con grandes distorsiones, volatilidad, grandes brechas entre precio y valor, entonces habrá una discriminación importante entre los sectores económicos (grandes, medianos, pequeños) y los rubros – actividades que desempeñan (agro, industria, servicios, etc.). Es fundamental fijar reglas transparentes que sean aceptadas y ponderadas por los agentes y trabajar sobre las fallas y desequilibrios de los mercados.

El des-aprendizaje, los procesos y las estructuras

El último aspecto que consideraremos está vinculado a los procesos y las estructuras; esto es considerar la velocidad de implementación y de reacción así como la inercia y los ritmos de trabajo. La dinámica de estos procesos nos hace pensar que las estructuras no son rígidas, aunque sí sólidas; la flexibilidad y la capacidad de adaptación son fortalezas de valor diferencial que permiten participar y aspirar a buenos resultados para los entornos previstos.

Sabemos que las PyMes tienen una capacidad de adaptación mayor que las grandes empresas y que esta dinámica le posibilita ahorro de recursos y su inclusión en nichos valiosos. Sin embargo muchas de estas empresas (además de los micro-emprendimientos), tienen una alta dosis de especialización, lo que de alguna manera restringe su adaptación, por lo que debemos considerar el riesgo y los beneficios emergentes de la misma.

La estática–dinámica comentada de las PyMes, también debiera observarse en las otras Organizaciones que conforman el cluster, dado que estos procesos se dan en un plano sistémico.

Si bien aprender a hacer es muy importante; aprender a dejar de hacer en algún momento también puede serlo. Dejar de hacer de una forma para hacer mejor de otra, o dejar de hacer porque los resultados son negativos al sistema. Este proceso es el des-aprendizaje y es conveniente que se tenga presente en los momentos de operación.

Cómo llevarlo a cabo

La respuesta sería con impulso creativo, con herramientas innovadoras, con capacitación y fundamentalmente con actitud. Esta es la manera de despertar el espíritu emprendedor. Para ello es necesario crear una cultura emprendedora e impulsora de talentos. Esta es la filosofía que debiera respirarse en el sistema. La necesidad de ser flexibles para adaptarse a los cambios permanentes que impone el tercer milenio, el convencimiento del valor que tienen tanto la tenacidad como la iniciativa para lograr que un emprendimiento se convierta en conocimiento aplicado, más la necesidad de crear empleo, y la de aprender a emprender, son sentimientos compartidos por las sociedades más desarrolladas.

Es urgente e importante que nos reinventemos como sociedad, impidiendo la desesperanza y la omisión de acción, cuando el hacer no tan sólo es la forma de llevar adelante ideales personales sino también una necesidad social a satisfacer con emprendimientos y proyectos. Tenemos que ser claros: si no nos va bien como sociedad no nos irá bien como empresa.

Por otro lado, la incubación de negocios es un instrumento de desarrollo económico diseñado para acelerar el crecimiento y el éxito de compañías emprendedoras que permite tender el puente entre la idea y su financiamiento. En América Latina, Brasil hace punta con este formato que hace viable la Organización disminuyendo la tasa de mortalidad de PyMes. Es esquema debiera contemplar tanto el vínculo con universidades como con municipios.

La incubadora pone a disposición de las empresas asesoramiento técnico y de gerenciamiento, capacitación y consultoría, financiamiento preferencial, contactos comerciales, acceso a equipos, alquileres flexibles, la posibilidad de compartir con otras firmas los gastos de servicios. Así, las empresas incubadas pueden operar con costos inferiores a los del mercado. Pero, además, con frecuencia, también cuentan con la asistencia permanente de alguna institución académica y se procura la interacción multisectorial y entre organismos públicos y privados. En las ciudades, las incubadoras de empresas también actúan como un mecanismo de revitalización de ciertas áreas y transforman edificios y espacios subaprovechados en centros de productividad y competitividad. Las incubadoras son un programa de incentivos a la creación de empresas competitivas en el que los participantes seleccionados comparten experiencias e información entre sí, generando una sinergia que contribuye a la creatividad y a la ganancia de capacidades.

Las principales ventajas proporcionadas enunciadas por las incubadoras argentinas a los emprendedores son:

- Desarrollar su credibilidad.
- Acortar su curva de aprendizaje.
- Solucionar más rápidamente sus problemas.
- Tender el puente entre la idea y su financiamiento.
- Dar acceso a la red de negocios.
- Incorporarse a parques, polos y compartir resultados.

El parque tecnológico es el lugar destinado a que la innovación científica, reflejada en resultados tecnológicos con valor económico, que penetra en el tejido industrial de una región y posibilita el desarrollo de un moderno sector industrial. El polo tecnológico es el entramado conformado por el trabajo en red de parques, universidades y organismos científicos. Es esencial que el Estado impulsor a través del IGRC preste apoyo al sistema de incubadoras facilitando además, la comunicación entre los agentes del sistema que operan internamente.

En el campo de la capacitación a empresas es importante considerar las temáticas y la interdisciplina. Es otras palabras, “el problema” no es sólo comercial o financiero, o de índole técnica, sino que se trata de un conjunto de cuestiones que se plantean sincrónicamente.

A modo enunciativo se mencionan algunos cursos que resultarían útiles para funcionar en el actual escenario:

- Evaluación de proyectos: Etapas, Técnicas de Valuación y Análisis de Rentabilidad.
- El Riesgo Empresarios y las Actividades de Inversión
- Plan de Negocios y Diseño de Estrategias.
- Los Sistemas integrados de planificación.
- La Estructura Financiera y el Costo de Capital.
- La Contribución Marginal por línea de negocio.
- El impacto fiscal en la Organización.
- Las Franquicias y las Redes Comerciales. Regionalización.
- El Valor de los Intangibles.
- La Planificación Impositiva.
- Los Regímenes fiscales especiales.
- El Desarrollo de Productos.
- Imagen y Marca.
- Accesos a Mercados.
- El Marketing Internacional.
- La Calidad de Servicios y la Satisfacción del Cliente.
- Las Relaciones Laborales.
- La Visión Estratégica de los Recursos Humanos.
- La Capacitación y los Procesos de Aprendizaje.

Por el lado de las Políticas gubernamentales, en los distintos ámbitos nacionales, provinciales o municipales es necesario continuar y también desarrollar los ejes sobre los que gira el apoyo a sectores PyMes. Esto implica desde programas a grupos exportadores con apoyo durante los primeros tiempos hasta por ejemplo la exportación “Hecho en Pergamino” para los productos agropecuarios de esa zona caracterizados por su alto rendimiento y calidad.

Sobre la sustitución de importaciones es conveniente destacar, que la misma implica trabajar con valor agregado nacional y que esta no es una cuestión menor considerando los altos índices de desempleo y precarización del empleo. Sin embargo, la sustitución no debiera mantenerse a costa de pérdida de competitividad del país. Una cosa es que se deba atravesar por una etapa de aprendizaje a fin de bajar costos y ser rentable en mercados globalizados y otra diferente es una protección de por vida que beneficia solamente al sector que la recibe y sin un programa de cambio cultural y productivo. En otras palabras, la sustitución de importaciones debe beneficiar al sistema completo y no a un solo sector, y también debe generar resultados positivos en el futuro. Si la energía se pone totalmente en esta modalidad, es posible que se pierda uno de los principales objetivos a lograr: la competitividad es un emergente en el que se aspira a crear valor económico y social sustentable.

Por supuesto, el trabajo de la Cancillería argentina y las embajadas y consulados en el exterior debiera estar orientado a la concreción de negocios de alto valor agregado a partir de una imagen positiva del país. La participación en ferias, exhibiciones, exposiciones, etc., es simple-

mente básica para que las marcas argentinas sean conocidas y lleguen a los consumidores del exterior.

En el marco interno, es relevante, el desarrollo de proveedores y el trabajo en encadenamientos conformando consorcios de exportaciones que posibilitan el ingreso a mercados externos como el MERCOSUR y la Unión Europea.

El Mercado interno también es un mercado de consideración desde distintos puntos de vista: los demandantes consumidores (clientes y potenciales), los oferentes de bienes y servicios (proveedores y competidores), los precios y la información y las barreras de ingreso, permanencia y salida. La consolidación del mercado interno a través de una relación redial con encadenamientos es significativa desde lo tecnológico y productivo.

En lo financiero se ha avanzado bastante en los últimos años con un esquema de fideicomisos y fondos fiduciarios que resultan herramientas importantes por sus características legales y de seguridad de operaciones, poniendo el foco en la concreción de las operaciones y no en los asuntos secundarios. A este respecto, hacemos referencia al trabajo presentado en las Jornadas XXII 2002, por César Albornoz y Gustavo Tapia sobre algunas alternativas creativas para la generación de capital, en el cual se consideró una serie de esquemas con utilización intensiva del instrumento fideicomiso. Entre ellas, los fondos fiduciarios para empresas en crisis con potencial, el correspondiente a la financiación de proyectos de inversión con capitales específicos o el de tratamiento diferencial en operaciones entre empresas PyMes y grandes empresas, podrían contar con el apoyo del Instituto de Generación y Reconversión de Capital que además de categorizar y calificar a las empresas trabajaría mancomunadamente con las entidades financiadoras e innovadoras.

Hacemos referencia a casos especiales a fin de que se valore la importancia de la creatividad en la materia, sin perjuicio de la importancia que tienen los fondos fiduciarios en materia de exportación y en la actividad productiva en general.

Es destacable la modalidad de operación de las Confidis italianas, que sobresalen por su protagonismo en la gestión y negociación de los créditos para empresas del sector PyMe. Las Sociedades de Garantía Recíprocas en Argentina son un instrumento valorable, pero no tienen tanta participación como sus recíprocas italianas. Tanto en Italia como en España, las vinculaciones rediales entre las instituciones y la regionalización del país, además de ponderar el federalismo (tantas veces enunciado), es el modo de conexión con el mundo globalizado que influye y es influido mutuamente.

Esquema de Inversión en PyMes

El cuadro que presentamos en este título es un ejemplo en el que queda de manifiesto una forma de trabajo sistémica en la cual distintos agentes con objetivos y funciones diferentes, contribuyen a la creación de valor económica y social. Los objetivos mencionados son meramente enunciativos, pero el accionar de la puesta en marcha es en todos los casos se enmarca en un modelo de visión compartida.

Observamos que el Estado no participa solamente otorgando ventajas fiscales sino que su compromiso también se hace presente en la facilitación para el acceso a nuevos mercados y en la promoción de actividades con alto valor agregado.

En el caso de financiadores, el crédito y el costo de préstamos son los puntos más importantes, pero también se atiende la garantía de operación y la modalidad con un diseño de operaciones en el que las autorizaciones y flujos de fondos están íntimamente vinculadas al control de cambios de etapas y la bancarización. No desconocemos que la corrupción ha hecho mella de una manera generalizada en operaciones de este tipo y por eso creemos que en materia de financiamiento, una forma de extirparla es a través de controles cruzados con una organización funcional en la que se evite o prohíba la discrecionalidad de los agentes actuantes.

Las empresas pasan a ser una cartera de negocios que asumen riesgos conforme estrategias formuladas con un plan de negocios calificado y sujeta a la opinión técnica de profesionales independientes. La pretensiones perseguidas son varias: rentabilidad, imagen, posicionamiento,

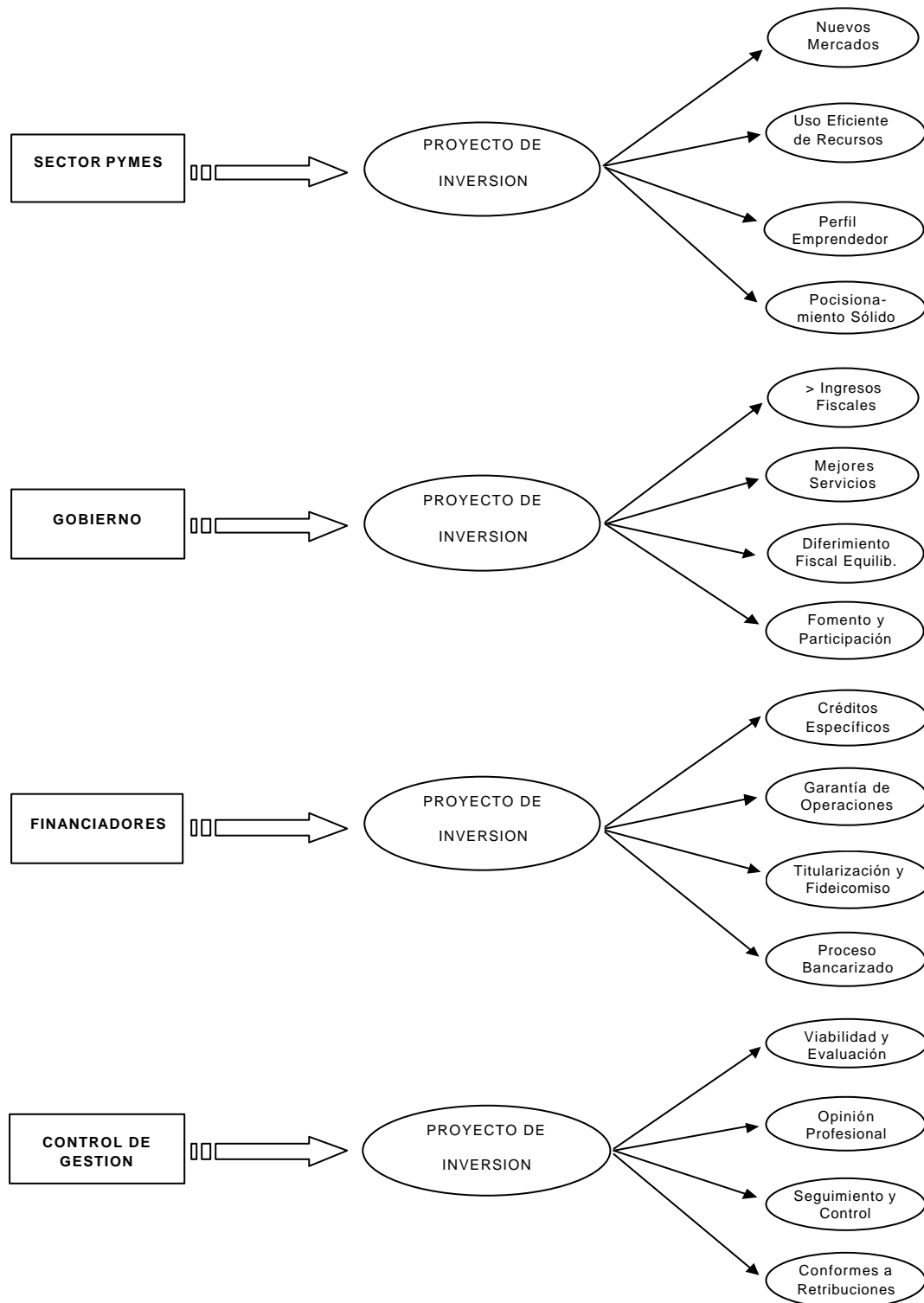
calidad en procesos y productos, mercados competitivos, revaloración de recursos, capital intelectual, etc.

El IGRC tiene el rol de control de funcionamiento del sistema y posee la actitud para liderar el esquema de inversiones en PyMes en base a las interrelaciones con otras instituciones.

1. OBJETIVOS y FUNCIONES

Empresa (micro, pequeñas y medianas; por sectores)	1	Inversión en proyectos de riesgo ponderado, rentables y costo de financiamiento adecuado
	2	Acceso a Nuevos Mercados locales, nacionales, regionales o mundiales.
	3	Utilización de Factores de la Producción a Niveles de Empleo competitivos alcanzando los estándares de eficiencia y productividad.
	4	Diversificación de la Producción satisfaciendo a diferentes consumidores del Mercado con menor Riesgo Operativo futuro adaptable a escenarios cambiantes.
	5	Nuevo Perfil del empresario que se posiciona en un Esquema de beneficios con activos de riesgo y en el cual la Satisfacción al Cliente y la Calidad de Servicio están presentes permanentemente.
Estado (Nacional, Provincial Municipal, entes autárquicos)	1	Incremento de la Recaudación Impositiva por Reactivación de la Economía con incremento de la Producción de Bienes y Servicios.
	2	Fomento y Promoción de los Emprendimientos haciendo hincapié en la Economía Real.
	3	Consideración de los Efectos Directos e Indirectos (multiplicadores y propensiones) en la Economía Nacional, Provincial, Municipal, y Sectorial.
	4	Participación Activa en el Financiamiento de los proyectos a través de un mecanismo de Diferimiento Impositivo con Régimen de Garantías.
	5	Dar un Marco de Actuación relevante a las Empresas Pymes en los Mercados Regionales como Mercosur y ALCA.
	6	Favorecer el cuidado del Medio Ambiente y el uso de Tecnologías no contaminantes.
	7	Promover la Reinversión de Utilidades en la empresa con escalas fiscales diferenciales decrecientes utilizando un mecanismo ágil y justo.
	8	Observancia de las normativas legales.
Financiadores Garantía (Bancos, Otras Ent. Financieras, Mutuales Cooperativas, Consorcios Grandes Empresas)	1	Financiación de Proyectos de 1 a 3 años o más, con líneas de crédito con distintos montos y tasas de interés similares a las percibidas por el Banco Nación para Descuentos Comerciales.
	2	Los proyectos que superan tope de XXX de crédito requerirán Garantía Real que el inversor pondrá a disposición independiente del patrimonio societario o del afectado al negocio que se proyecta.
	3	Los inversores que difieran Impuestos deberán avalar los mismos utilizando alguno de los medios que se indican a continuación: seguros de caución, garantías bancarias, personales, hipoteca, prenda y cualquier otra que haga efectiva su aplicación en los casos que se incumpla lo convenido.
	4	Los pagos a Proveedores del Proyecto sean comerciales, bancarios, impositivos, y de Control deberán únicamente hacerse a través del canal bancario y previa autorización de la autoridad de revisora del grado de avance y control.
	5	Emisión de Bonos bajo un sistema de Fideicomiso tomando recursos financieros del público participante para aplicarlos al financiamiento de los proyectos Pymes y con duration similar al tipo de proyectos que se financian. Los bonos tendrán distintas categorías según el riesgo del negocio.
	6	Mejora en las relaciones de Grandes empresas, Bancos, Gobierno con el Sector Pymes producto de la solidez lograda y de trabajar en Contextos más previsibles.
Control de Gestión (Instituto de Generación y Reconversión de Capital- Universidades y Otros)	1	Viabilidad Económica, Técnica y Legal. Evaluación de los Proyectos en la diferentes etapas: idea, prefactibilidad y factibilidad. Análisis de Sensibilidad y de Escenarios.
	2	Dictamen sobre el impacto que tendrá el Proyecto en la Economía, en la Sociedad y en el Medio.
	3	Presentación fundamentada al Gobierno para que éste apruebe o rechace el proyecto.
	4	Seguimiento y Control del Grado de Avance de los proyectos aprobados considerando la materia técnica, los resultados económicos y el cumplimiento legal.
	5	Conforme previo en los pagos a los Proveedores del Proyecto.

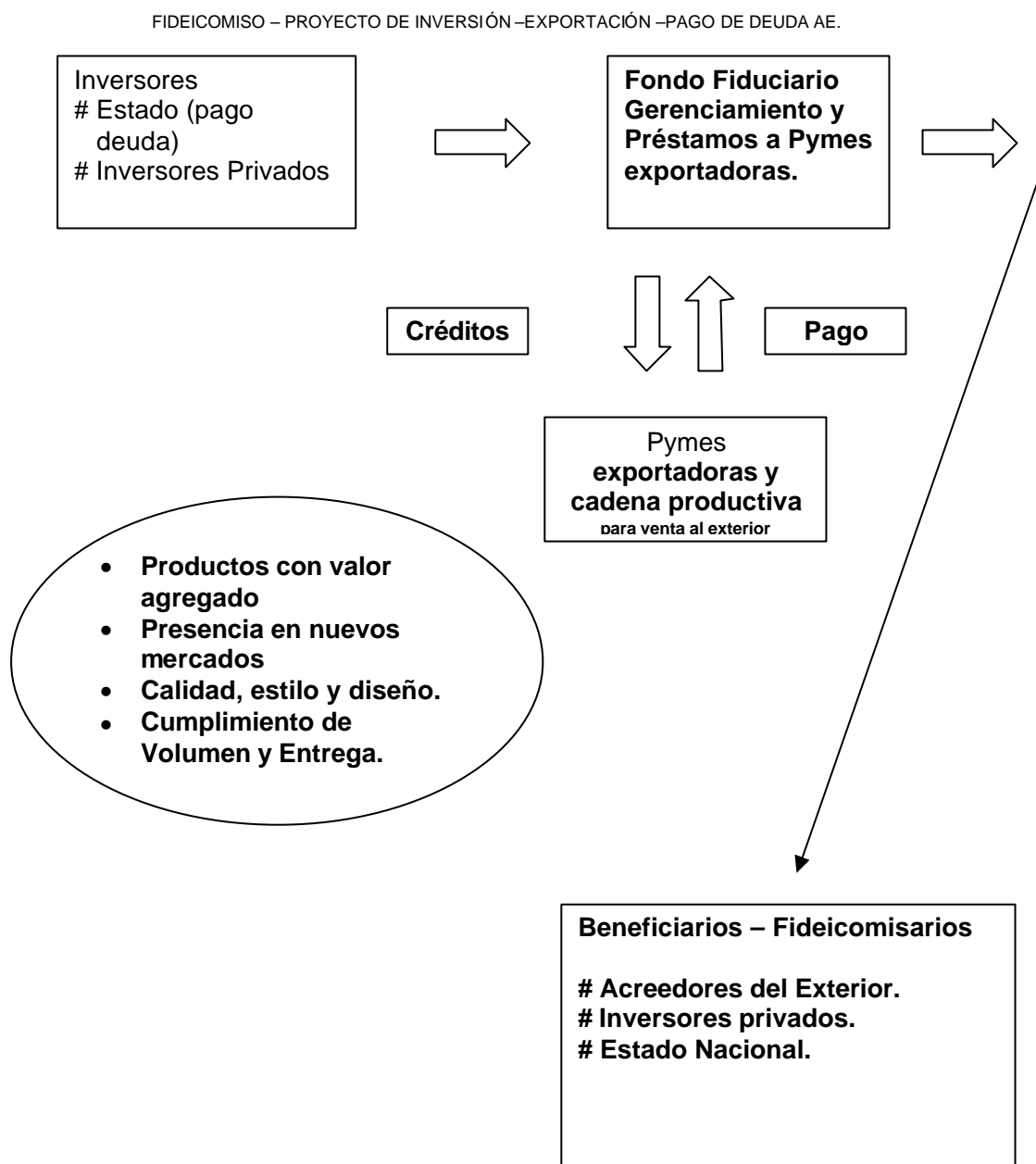
Cuadro Resumen del Sistema de Inversión en PyMes (ejemplo anterior)



Ejemplo del Flujo de Fondos con diferimiento fiscal y reinversión de utilidades.

Proyecto	Mom. Inicial	Año 1	Año 2	Año 3
Flujo de Fondos				
Inversión	-1.000			
Valor Terminal Inversión				150
Ingresos por Ventas		600	1.600	3.000
Erogaciones Actividad		-300	-650	-1.000
Subtotal	-1.000	300	950	2.150
Impuesto Ganancias		0	204	635
Flujo Fondos Inversión	-1.000	300	746	1.515
Tasa Interna de Retorno	48,68%			
Cálculo Imp Ganancias	35%			
Ingresos por Ventas		600	1.600	3.000
Erogaciones Actividad		-300	-650	-1.000
Amortización Inversión	en 3 años	-333	-333	-334
Venta Valor Terminal				150
Resultado sujeto a Impuesto		-33	617	1.816
Impuesto a las Ganancias		0	204	635
Financiamiento Inversión				
Diferimiento Fiscal (Imp Nación, Pcia, Mun)	500			
Crédito Bancario/ Emisión Títulos	250			
Aporte propio de socios	250			
Costo de Capital promedio (neto Imp Gcias)	15%			
pago Diferimiento Fiscal				-500
pago Crédito Banc/ Títulos		-38	-38	-288
Flujo de Fondos Financiación 3ros				
Pago de Inversión	750			
Cuotas Créditos o Título emitido		-38	-38	-288
Pago Diferimiento				-500
Flujo de Fondos Financiación 3ros	750	-38	-38	-788
Flujo de Fondos Socios Pyme	-250	263	708	727
Variante: con Diferimiento fiscal a 3 años también del Impuesto a las Ganancias correspondiente a cada período del Proyecto y por ganancias emanadas de él.				
Con una cláusula indicando que si se verifican Ganancias en el Resultado Económico superiores al Proyecto aprobado se aplicará el Impuesto a las Ganancias en forma decreciente y sobre el 50% del plus verificado, todo esto siempre que se la empresa reinvierta las utilidades de este y otros negocios durante un término que no podrá ser inferior a 8 años. Para la distribución de utilidades en primera instancia deberá cancelarse el diferimiento fiscal otorgado.				
Resultado Económico del Proyecto (Inversión y Financiamiento)				
Ingresos por Ventas		600	1.600	3.000
Erogaciones Actividad		-300	-650	-1.000
Amortización Inversión		-333	-333	-334
Venta Valor Terminal				150
Cargos Financieros (neto de Imp Gcias)		-38	-38	-38
Impuesto Ganancias (inversión)		0	-204	-635
Resultado Económico Neto		-71	375	1.143
Verificación de los Resultados acontecidos				
Resultado Económico Neto		30	550	2500
Plus por encima del Proyecto original		101	175	1.357
Impuesto a las Ganancias s/Plus				
50% Plus		50	88	679
tasa decreciente según escala	30%	15	26	204
Reinvierte Utilidades de este proyecto		15	524	2.296

Circuito para la Inversión en PyMes exportadoras con Financiamiento genuino y Pago de Deuda Externa



Este esquema que hemos desarrollado considera una inversión en empresas PyMes, que elaboran productos de alto valor agregado con destino de exportación. Estas PyMes y las que conformen su cluster (Vg.: por desarrollo de proveedores) financian sus proyectos previamente evaluados y calificados por el Instituto de Generación y Reconversión de Capital a través de un fideicomiso financiero. Los inversionistas de este fondo son el Estado Nacional, Provincial o Municipal, ONGs, e inversores privados institucionales o no. La propuesta innovadora de este esquema, es que los fondos que aporta el Estado, tenían destino de pago de deuda externa, pero producto de la renegociación de la misma se emplean en un aporte a un fideicomiso con la finalidad de financiar proyectos de exportación a mercados altamente competitivos. Entre los beneficiarios del fideicomiso, están los inversores privados y los acreedores externos que tiene a través de este instrumento mayor seguridad para el cobro de sus acreencias. El Estado, por otro

parte, dará cumplimiento al pago de deuda pero priorizando la inversión en proyectos de inversión de alta calidad. Los acreedores pueden participar con distintos aportes sea invirtiendo fondos frescos, o bien facilitando la apertura de los productos argentinos en los mercados externos.

Como puede observarse, el éxito de la PyMe es el éxito del Estado, de los inversores y de los Acreedores.

Síntesis Final

A modo de conclusión, pensamos en un *Instituto de Generación y Reconversión de Capital* autárquico de carácter federal al que es necesario la adhesión y participación de las provincias.

Las funciones de este instituto además de la categorización de empresas y evaluación de los proyectos -trabajando mancomunadamente con los otros agentes del sistema en lo referente a innovación, financiamiento, accesos a mercados, opiniones profesionales-, serán:

- ◆ Ser regente del sistema y procurar resolver – superar problemas. Órgano transmisor y ejecutor del desarrollo del espíritu emprendedor a través de operaciones intensivas de Capacitación, publicidad, acuerdos con universidades para investigación.
- ◆ Promover la creación de incubadoras de empresas. Analizar los planes de negocios para nuevos emprendimientos.
- ◆ Fomentar los desarrollos de las economías regionales. conjuntamente con las provincias que la componen.
- ◆ Preparar, trabajar y difundir programas de financiamiento.
- ◆ Desarrollar la constitución y el crecimiento de las SGR's.
- ◆ Implementar programas de inversión para capitales de riesgo.
- ◆ Buscar las sinergias con la Bolsas de Comercio del país para generar nuevas formas de financiamiento para PyMEs.
- ◆ Generar programas de exportaciones para PyMEs.
- ◆ Fomentar la participación de PyMEs en ferias internacionales para el crecimiento - desarrollo del comercio exterior.
- ◆ Generar planes de calidad de productos conjuntamente con organismos como el INTA, INTI, IRAM, etc.

Los autores del presente trabajo, compenetrados con la realidad Argentina y el sector de pequeñas y medianas empresas, queremos hacer esta pequeña pero valiosa contribución.

Atentamente,

Horacio Givone – César Albornoz – Gustavo Tapia
estrategias-creativas@fibertel.com.ar

FUENTES DE INFORMACIÓN

Componentes macroeconómicos, sectoriales y micro-económicos para una estrategia nacional de desarrollo. Lineamientos para fortalecer las fuentes del crecimiento económico. Resumen Ejecutivo. mayo de 2003. Bernardo Kosacoff. Director General del Proyecto CEPAL –UN.

Bases de una política nacional para el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas. Colombia. Ministerio de Desarrollo Económico, 2001.

www.spri.es Agencia empresarial del Gobierno Vasco.

El programa INTERPYME de ProChile.

Política de Apoyo a las Pymes. Universidad Diego Portales. Chile.

SBA Small Business Administration STARTUP.htm

Ley 25.300 de Micro-emprendimientos, pequeña y mediana empresa.

Idepyme y SEPYME: de los programas en curso; www.sepyme.gov.ar

Datos de Incubadoras:

UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES www.unq.edu.ar

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LUJAN www.unlu.edu.ar svt@mail.unlu.edu.ar

VIVERO DE EMPRESAS FRAY LUIS BELTRAN Municipalidad de General San Martín
www.sanmartin.gov.ar

INCUBADORA DE EMPRESAS DE JUNIN Municipalidad de Junín
www.junin.mun.gba.gov.ar

INCUBA - INCUBADORAS DE DISEÑO, TURISMO E INDUSTRIAS CULTURALES
Secretaría de Desarrollo Económico, Centro Metropolitano de Diseño, Secretaría de Cultura, Subsecretaría de Industrias Culturales del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. www.incuba.cmd.gov.ar
javiermardaraz@yahoo.com.ar

UBATEC SA Universidad de Buenos Aires, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Unión Industrial Argentina y Confederación General de la Industria
www.ubatec.uba.ar nvirgone@ubatec.uba.ar

INCUBADORA DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE RIO CUARTO
www.unrc.edu.ar

INCUBADORA DE EMPRESAS DE CORDOBA FUNDACION INCUBADORA DE EMPRESAS
Universidad Tecnológica Nacional - Regional Córdoba, Municipalidad de Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba. www.incubadoradeempresa.com.ar

VIVERO E INCUBADORA DE EMPRESAS UTN - FRA Universidad Tecnológica Nacional - Facultad Regional Avellaneda. www.fra.utn.edu.ar/incubadora.

INCUBADORA DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA
www.mdp.edu.ar

INCUBADORA DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD TECNOLOGICA NACIONAL - FACULTAD REGIONAL PARANA. www.advance.com.ar/usuarios/utnpna

MUNICIPALIDAD DE AZUL. www.azul.gov.ar

Aipypt Asociación de Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos svt@mail.unlu.edu.ar

Polo Tecnológico Constituyentes cgianell@unsam.edu.ar ecassin@inti.gov.ar

Incubadora de Empresas Innovadoras 9 de Julio incuei9dejulio@internueve.com.ar

Fundación para la Incubación de Empresas de Córdoba. incuemp@cordoba.gov.ar

Universidad Nacional de Gral. Sarmiento. rlattanz@ungs.edu.ar

Incubadora FADU. incubadora@fadu.uba.ar

Incubadora Bolívar (en formación). bolivar@s15.coopenet.com.ar

Incubadora Universidad del Sur. Tel. 0291- 4 595039/40

Incubadora Nacional de Centro. 02293-4 24725/421891