



Estrategias de Internacionalización de las PyMEs Chilenas en los Mercados Asiáticos

Seminario de Título Ingeniero Comercial, Mención Economía

Alumno: Sergio Cristián Saldías Barrera

Profesor: Luis Cortés Castro
Luis Riveros Cornejo

Santiago, Noviembre 2007

Estrategias de Internacionalización de las PyMEs Chilenas en los Mercados Asiáticos

Sergio Cristián Saldías Barrera

Primavera 2007

Resumen

Las PyMEs chilenas juegan un importante rol en el desarrollo económico de nuestro país, pero ellas pueden entrar en una etapa de estancamiento, sino generan nuevos mecanismos de promoción.

Es este trabajo se plantea, la apertura comercial de ellas con el objetivo principal de acceder al importante mercado asiático. Mediante una revisión acerca de la situación actual que presenta este grupo empresarial en nuestro país, se pretende dar señales de los desafíos pendientes que puedan existir con ellas.

Luego mediante una revisión bibliográfica de la situación de las PyMEs de otros países, entran en tierra derecha a cómo formular un modelo que permita la salida de nuestras PyMEs a los mercados asiáticos.

Posteriormente se analizará la situación actual de nuestro país en materia de comercio exterior y se analizarán las posibilidades de mercado insatisfechas en el continente asiático, para finalmente proponer un conjunto de medidas acordes, que hagan posible la internacionalización de éste importante grupo de empresas.

La competitividad, asociatividad, el acceso a nuevas tecnologías de información y el fortalecimiento y creación de instituciones, darán luces de qué sector de las PyMEs es posible internacionalizar y si ello es realmente viable.

Índice general

1. PyMEs en Chile	2
1.1. Introducción	2
1.2. PyMEs en Chile: Ayer y Hoy	4
1.2.1. Antecedentes Históricos	7
1.2.2. Programas de Fomento Gubernamentales y Privados	13
1.3. Metas Inconclusas	15
2. PyMEs en el Mundo	21
2.1. Experiencias de América Latina	24
2.1.1. El Caso Argentino	29
2.1.2. El Caso Boliviano	32
2.1.3. El Caso Colombiano	34
2.2. Europa y Asia: Casos exitosos	36
2.3. Lecciones para Chile	39
3. La Apertura de los Mercados	43
3.1. Los Tratados de Libre Comercio	45
3.2. Asia, Potencial Importador	48
4. ¿Cómo Alcanzar los Mercados Extranjeros?	53
4.1. Competitividad	55
4.2. Asociatividad	58
4.3. Acceso a Nuevas Tecnologías de las Información	61
4.4. Fortalecimiento y Creación de Instituciones	62
4.4.1. Estructura Institucional	64
4.5. ¿Qué Exportar?	66
5. Conclusiones	68

Capítulo 1

PyMEs en Chile

1.1. Introducción

En el último tiempo, Chile, a tomado un papel importante en materia de negocios, tanto a nivel regional como mundial. Su capital, Santiago, se encuentra dentro de las 5 ciudades latinoamericanas mejor evaluadas a la hora de hacer negocios y encabeza la lista de los países con mayor cantidad de tratados de libre comercio (TLC) en completo funcionamiento. Dentro de la región, encabeza el ranking de Libertad Económica¹, de Competitividad², Competitividad para el Crecimiento³, entre otros.

Lo que éstos indicadores representen en los estudios, puede tener grandes diferencias en la práctica. A pesar de todos los esfuerzos en materia económica, aún existen altas tasas de pobreza y peor aún, Chile, es considerado una de las economías más inequitativas del mundo.

El sistema económico chileno tuvo un violento cambio en la década de los '80 y desde entonces impera la economía de mercado. Posterior a la crisis económica del año 1982, el cierre de empresas en nuestro país marcaba un nuevo récord en los ranking regionales, superando los 870 cierres el mismo año de la crisis de la deuda.

¹The Wall Street Journal e Instituto Fraser

²IMD Internacional

³Foro Económico Mundial

A finales de ésta década y principalmente a principio de la década de los '90 con el retorno a la democracia, se intentaba fortalecer nuevamente nuestras industrias locales, las cuales como consecuencia de la crisis de la deuda y apertura comercial fueron violentamente extinguidas. Aparecieron en nuestro país las grandes empresas internacionales, y al igual que la ley de la selva, sólo el más grande o más competitivo, podía permanecer en el juego.

Con el objetivo de fortalecer nuestra economía, se dio un importante impulso al rol empresarial chileno, tanto para fortalecer el crecimiento económico, luego de la violenta crisis, como para reducir los altos niveles de cesantía existentes. Surgen nuevos organismos e instituciones y se reformulan los ya existentes para ayudar en éste objetivo; SERCOTEC, capital semilla, programas gubernamentales, al igual que otros organismos privados, generaron programas de apoyo destinados principalmente para apoyar el desarrollo empresarial de nuevos proyectos.

De esta forma, las pequeñas y medianas empresas (además de las microempresas), entran a participar fuertemente en la economía chilena. Hoy, más de una década después, se presentan nuevos obstáculos y desafíos para las PyMEs, tales como una amplia competencia internacional y mercados casi completamente integrados, siendo la internacionalización, el nuevo paso a dar.

Cómo dar este gran salto, las metas inconclusas, los desafíos pendientes y qué ha de venir; son los obstáculos que hay que superar para poder generar un conjunto de estrategias que hagan posible que nuestras PyMEs sean capaces de ingresar al gran mercado mundial, principalmente al que genera mayores oportunidades de negocio hoy en día, el mercado asiático.

El objetivo principal de éste trabajo, es adentrarse en la realidad actual de las PyMEs chilenas, analizar su situación, sus desafíos pendientes; para finalmente incorporar la idea de internacionalizar éstas, en los mercados asiáticos.

En una primera parte se trabajará analizando la situación que viven hoy en día las PyMEs en nuestro país y los principales obstáculos que deben derribar a la hora de enfrentar el mundo de los negocios.

Posteriormente se analizará tanto la situación de PyMEs en América Latina, como en el resto del mundo, a fin de hacer una comparación y medir los resultados de las gestiones gubernamentales en dicha materia.

Finalmente, se estudiará la realidad chilena en materia de negocios internacionales y su supuesta apertura comercial, para proponer un conjunto de medidas que vayan en apoyo de las PyMEs chilenas y una posible internacionalización de éstas en los mercados asiáticos.

1.2. PyMEs en Chile: Ayer y Hoy

Si intentamos definir qué es una empresa, encontraremos diversas acepciones en la literatura, pero con gran seguridad encontraremos un punto en común, en donde se define como una organización social; con fines económicos, caracterizados por la generación de utilidades y que tiene por objetivo la generación de bienes o servicios capaces de satisfacer las necesidades de los distintos consumidores.

La importancia que dicha entidad tiene en la economía puede ser discutible, pero sin duda juega un rol preponderante, ya que no sólo se dedica a la provisión de bienes o servicios, sino que también tiene asociada a si misma una amplia variedad de procesos económicos indispensables en toda economía, tales como la generación de capital, empleo, producción, etc.

Por lo general, las empresas, son clasificadas según la actividad económica que desarrollan. Serán denominadas empresas del sector primario, todas aquellas que generan utilidad a partir de la explotación de los recursos naturales, tales como las ganadería, agricultura, pesquera, mineras, etc. Las empresas pertenecientes al sector secundario, son aquellas en donde su trabajo se centra en transformar física-

mente algunos bienes en otros nuevos con mayor utilidad, tales como las industrias y las constructoras. Finalmente las empresas del sector terciario, son aquellas que destinan sus esfuerzos productivos en la prestación de servicios, tales como el transporte, educación, asesorías, etc.

Por otra parte, las empresas, podrán ser clasificadas en su forma jurídica; es decir si son sociedades, empresas individuales, etc., pero sin duda una clasificación más comprensible y tangible es en torno a su tamaño. Uno de éstos indicadores es el número de trabajadores que poseen. Será considerada una microempresa; aquella que tiene menos de 10 trabajadores, una pequeña; la que cuenta con un número menor a 50, mediana; si posee entre 50 y 250 trabajadores y grandes; si cuenta con más de 250 trabajadores.

Según fuentes del Servicio de Impuestos Internos de Chile (SII), existen más de 700.000 empresas formales de carácter micro, pequeño, mediano o grande en nuestro país y al año 2005, las microempresas, las cuales generan ventas anuales entre las UF1 y UF2.400, son el sector que alberga a más del 80 % de todas las empresas existentes en nuestro país.

Por lo general este grupo empresarial representa a iniciativas familiares en el mundo de los negocios y están sometidas a alta vulnerabilidad, debido a su tamaño, ya que las posibilidades de expansión y permanencia en el tiempo son bastante bajas y muy relacionada con la capacidad innovativa de las mismas.

Las pequeñas empresas, catalogadas bajo este nombre, toda aquella empresa que genera ventas anuales entre las UF2.401 y UF25.000, y las medianas empresas, con ventas entre las UF25.001 y UF100.000, conforman el denominado grupo PyMEs; las “Pequeñas y Medianas Empresas”.

Las PyMEs, equivalen a cerca del 18 % de la totalidad del mundo empresarial de nuestro país, generando en conjunto con las microempresas más del 80 % de los puestos laborales existente en Chile y representan a un sector bastante más con-

solidado que el antes mencionado, pero con importantes capacidades de negocio posiblemente no explotadas, por lo cual su estudio e investigación exhaustiva, puede abrir una amplia gamma de ventajas a desarrollar en dicho sector.

Para efectos de este trabajo consideraremos tres grupos de empresas; las micro, PyMEs y grandes, con volúmenes de venta anuales sobre las UF100.001⁴ y equivalente a poco más del 1 % del total de empresas existente en nuestro país.

Al estar las empresas insertas “en una economía de mercado, la creación y muerte de empresas actúa como un mecanismo de selección. La creación de empresas generalmente trae consigo la llegada de de nuevas tecnologías y nuevos productos; mientras que la muerte de empresas retira capital obsoleto e ineficiente”⁵. Según Crespi (2003), la creación de nuevas empresas dependerá de las barreras a la entrada, concentración de mercado, costos hundidos, crecimiento del mercado, porcentaje de microempresas y de las tasa de entrada y salida; encontrando en su estudio que a medida que cae el PIB, el nacimiento de nuevas empresas será menor, al igual que si aumenta el desempleo. Por su contraparte, la muerte de empresas aumentará si cae el PIB y aumenta el desempleo. La entrada de nuevas empresas al mercado, aumentará la muerte empresarial.

Actualmente en Chile, el PIB a aumentado y se ha reducido la tasa de desempleo, lo cual según el estudio de Crespi, indicaría que debería aumentar el nacimiento de nuevas empresas, pero ello hace pensar que si no se generan nuevas competencias y alternativas de mercado, ese mayor crecimiento empresarial se verá contrarrestado con la mayor entrada de empresas al mercado, lo cual incentiva mayores muertes. Si es que realmente queremos más empresas y que éstas se mantengan en la economía (evitando un círculo de entradas y salidas que se contrarrestan), es necesario generar a nivel país, mejores condiciones que aseguren la permanencia de las mismas en la economía. Aquí radican gran parte de los desafíos impuestos por el gobierno durante los últimos 15 años.

⁴Valores oficiales según el Servicio de Impuestos Internos de Chile (SII), en CRESPI, G.; PYME en Chile: Nace, Crece y... Muere. p15

⁵Ibid Crespi, G. p.43

1.2.1. Antecedentes Históricos

En la actualidad, mucho se habla de las falencias que tiene las pequeñas y medianas empresas de nuestro país. Incluso se ha mencionado que su situación actual es de crisis, ya que gran porcentaje de las nuevas empresas que se crean, están destinadas a una pronta muerte, debido a la carencia por parte del gobierno de programas de fomento y de acceso al crédito.

En la práctica, la situación es muy distinta a la que podríamos imaginar. Desde hace ya al menos un década, el Gobierno de Chile, mediante organismos públicos como Ministerios, BancoEstado, Servicio Impuestos Interno, al igual que el mundo privado, mediante organismos tales como SOFOFA y la Cámara Chilena de la Producción y del Comercio y muchos otros, han destinado gran cantidad de recursos y programas, no sólo en el estudio del mundo empresarial de los pequeños productores, sino más bien en programas de gestión que ayuden a la promoción de éste sector productivo.

Las pequeñas y medianas empresas chilenas, viven su momento más duro luego de la apertura económica iniciada por nuestro país en la década de los '80, ya que la mayor entrada de productos extranjeros, producidos a menor costo y con mejores estándares de competitividad, tuvieron al borde de la extinción a la industrial nacional. Tiempo más tarde, las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), entraban nuevamente a la palestra económica, siendo apoyada su promoción por lo organismo mencionados anteriormente y muchos otros.

A la hora de implementar y poner en práctica muchos de los programas en materia de fomento, uno de los grandes problemas radica en la heterogeneidad de la PyMEs. Las más de 125.000 empresas de éste grupo que existen y con grandes diferencias entre una y otras, hacen que el desarrollo de proyectos y diseño de los mismos, sean un gran obstáculo a la hora de generar propuestas concretas y correctas.

En la literatura especializada en el estudio de las PyMEs, podemos encontrar diversas posturas que radican en gran parte a diferencias políticas y de pensamiento. Muchos sectores tienden a culpar al gobierno por carencia de programas y apoyo, mientras que otros, mediante estudios más exhaustivos, encuentran que el mundo de las PyMEs está rodeada de diferentes mitos.

En “PyME: Quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas (2002)” se señala un conjunto de problemáticas existentes en la realidad de éstas empresas, dando paso a derribar los posibles mitos o fortaleciendo posibles ideas en dicha materia.

Si bien en las PyMEs, podemos encontrar altas tasas de creación y muerte (ingreso y salida del mercado por posibles quiebras), ello no se debe a un proceso relacionado con el ciclo económico, es decir que si a las PyMEs les va bien o mal, depende sólo de la estructura de las mismas y no necesariamente de las condiciones económicas del país.

Si la economía de un país está en auge económico, ello no es razón suficiente para esperar que a todos los sectores les vaya bien. Las PyMEs no están ajenas de esta situación y sus fracasos o triunfos están muy lejos de estar relacionados con los resultados económicos del país. La permanencia en el mercado, dependerá estrechamente de cómo es la gestión interna y de si es o no competitiva la organización.

Es importante eso sí mencionar que cuando a un país le va bien, los recursos fiscales suelen ser mayores y con ello se pueden generar diversos programas de apoyo. La implementación de programas en torno a las PyMEs (si el diseño es correcto) será sin duda una gran ayuda para éste sector. Posibles fallas que éstas empresas tengan podrían ser corregidas con programas acordes y todo programa necesita de recursos para su ejecución.

Mucho se habla que las PyMEs tienen grandes problemas y trabas para acceder al crédito, pieza clave en la gestión e implementación de todo negocio. Incluso a veces se tiende a culpar a los bancos e instituciones financieras del por qué éste grupo empresarial no puede surgir. Se dice que éste es escaso y a la vez caro, pero de ello no existe real evidencia.

“La participación relativa de las PyMEs en el crédito bancario es apreciablemente mayor que su participación en las ventas; de hecho, de acuerdo a datos del Ministerio de Economía, en 1998 la razón crédito bancario a ventas de las PyMEs era 1,28, mientras que la de empresas grandes era sólo de 0,82. Segundo, los indicadores de acceso al crédito bancario de empresas pequeñas en Chile son similares a los de Estados Unidos, el país con los mercados de capitales más desarrollados del mundo”⁶

En el mismo estudio, se señala la dificultad que tienen los programas de fomento, para operar de forma correcta. Ello en gran parte es atribuible al “problema de selección” (averiguar cuáles son las empresas competentes y cuáles no, a fin de destinar recursos y diseño de programas sólo en esa línea), ya que muchas veces se cae en el despilfarro de dineros fiscales al destinar recursos a empresas que están destinadas al fracaso, ya que las competencias desarrolladas por las mismas son en naturaleza ineficientes.

Una PyMe, podrá sobrevivir e incluso tener grandes resultados, si su nicho de mercado se diferencia del de grandes empresas; la diferenciación y especialización del producto será clave a la hora triunfar en el negocio. “Por ejemplo, en el mercado de la televisión coexisten canales pequeños que apuntan a nichos pequeños (ETC-TV, ARTV, ABT) con canales grandes que apuntan a audiencias masivas (PSN, ESPN, Canal 13, TVN)”⁷

⁶op. Cit. p.7

⁷Op. Cit. p.4

Como podemos observar, una empresa tendrá resultados satisfactorios independientes del ciclo económico de un país. Éstos dependerán de que sus gestiones sean correctas y logren desarrollar competitividad. Por otra parte el acceso al crédito es el adecuado, incluso algunos bancos privados han desarrollado divisiones especializadas para la entrega de créditos al sector PyME. Finalmente se podría decir que está la voluntad política y de gobierno en apoyar a este sector, ya que se han desarrollando y continúan en implementación gran cantidad de programas de fomento e incluso de acceso al crédito.

“Existe una serie de programas de crédito que otorga CORFO para aumentar el financiamiento para determinadas actividades. Entre 1990 y 2001 se realizaron 12.346 operaciones de crédito por casi 1.500 millones de dólares (vale decir, cada operación fue de alrededor de 120.000 dólares en promedio). El monto promedio anual de colocaciones fue US\$ 124 millones, equivalentes al 2,1 % del crédito comercial total extendido durante el año 2000.”⁸

SERCOTEC, INDAP, BancoEstado; entre otros de carácter público y privado, también han desempeñado roles prestamitas para las PyMEs partiendo del supuesto que existen imperfecciones de mercado que requieren de crédito subsidiado.

A su vez, un importante número de organismos como los antes mencionados, además realizan importantes gestiones en el diseño de programas de fomento no financieros para las PyMEs, tanto en materia de capacitación; siendo los destinados a asociatividad y mejora de gestión, los mejores evaluados, ya que reducen el costo de transacción de las PyMEs, traduciéndose en mejoras significativas, para aquellas empresas con estándares mínimos de competitividad ya desarrollados.

Por medio de esta breve presentación acerca de las PyMEs, las ideas expuestas nos permiten realizar breves conclusiones generales para entender la realidad actual de este grupo de empresas.

⁸Op. Cit. p.9

Con el cambio del sistema económico en la década de los '80, las empresas en Chile y particularmente las micro, pequeñas y medianas, fueron fuertemente golpeadas, ya que la entrada de competidores extranjeros a la economía nacionales, con mejores estándares de competencia y menores costos, casi extinguieron este grupo en nuestro país, él cual tuvo una de las mayores tasas de quiebras industriales comparativamente con la región. Si bien a comienzos de la década de los 90' se iniciaron masivos proyectos gubernamentales y privados en ayuda y apoyo a las empresas, más de una década después, las PyMEs continúan en una situación de crisis e incertidumbre.

Se señala que la economía crece, pero las PyMEs continúan estancadas, pero el crecimiento de éstas es una condición ajena al crecimiento económico. Su tasa de crecimiento y muerte, no tienen relación con el ciclo económico.

Por otra parte, el acceso al crédito es adecuado y no representa grandes falencias, por lo cual no es correcto culpar al mercado financiero de la crisis actual que tienen las PyMEs. Además existe un importante grupo de programas de fomento financiero en ésta línea que funcionan de manera correcta y han destinado gran cantidad de recursos, salvo ciertas fallas con "problemas de selección". Cabe señalar que el conjunto de programas de fomento no financiero a PyMEs; tanto en capacitación y mejoras productivas también funcionan.

Es importante preguntarse entonces, por qué a pesar que las condiciones de mercado son las correctas, las PyMEs no ven los frutos esperados. Claramente que a ciencia cierta no existe un respuesta única, pero a pesar de muchos problemas que puedan tener las PyMEs, como tributarios, reprogramación de deudas, etc., el gran problema de éste sector, es una baja productividad, competitividad y gestión deficiente en gran parte de sus actores, lo cual radica en las altas tasas de muerte empresarial.

Las PyMEs en nuestro país tienen baja productividad, ya que en gran parte son mal gestionadas, tecnológicamente atrasadas, incapaces de aprovechar economías de escala y no acceden a recursos para invertir. Este conjunto de conclusiones expuestas por Cabrera, de la Cuadra, Galetovic y Sanhueza en “PyME: Quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas (2002)”, son un punto de partida a la hora de pensar un conjunto de estrategias capaces de internacionalizar las PyMEs chilenas. Sin duda habrá que trabajar con aquellas que son competitivas y desarrollan productos diferenciados.

A partir de una breve descripción de la realidad de las PyMEs en nuestro país, podríamos pensar que el gran problema radica sólo en la baja productividad; pero es importante preguntarse que está atrás de éste problema. Si bien Chile, está bien posicionado dentro la región, aún estamos muy lejos de alcanzar los estándares económicos de los países desarrollados, los cuales en gran medida poseen mejores sistemas de educación, salud y cobertura de programas sociales. Si bien ello a simple vista no está relacionado con la productividad de las empresas, sí podemos encontrar cierta relación.

A nivel país es necesario reducir no sólo la brecha social existente, sino más bien intentar equiparar los programas de gobierno con los estándares de países desarrollados, ya que de ésta forma podríamos mejorar la competitividad y productividad no sólo de nuestras PyMEs, sino lograr mejoras en toda la población.

Si bien la literatura no culpa al acceso al crédito de la situación actual de las PyMEs, es necesario revisar ésta idea en mucha mayor profundidad. Como bien se ha señalado, una PyME en Chile es aquella empresa que sus ventas anuales van desde las UF2.401 a UF100.000; es decir que son empresas que aproximadamente al mes venden un poco más de \$3.500.000, con ello deben cubrir la totalidad de sus costos.

Si bien es cierto que la tasa de acceso al crédito es muy similar a la norteamericana, no es posible imaginar que una empresa de ese rango, pueda responder sin complicaciones a sus eventuales obligaciones bancarias. Ante un nivel tan bajo de ventas; éstas empresas se hacen sumamente vulnerables a shock económicos, por lo cual si bien el acceso al crédito no se convierte en una limitante, la inflexibilidad del pago de las obligaciones sí puede conllevar a importantes quiebras. Este es un tema demandado por los pequeños y medianos empresarios chilenos y se esperan frutos en dichos puntos.

1.2.2. Programas de Fomento Gubernamentales y Privados

El Servicio de Cooperación Tecnológica para Empresas de Menor Tamaño (SERCOTECH), es un organismo gubernamental filial de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). Su tarea central es apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer la capacidad de gestión de sus empresarios.

En su afán de apoyo, la Gerencia de Planificación diseñó una guía de programas e instrumentos que van en ayuda de las micro, pequeñas y medianas empresas.⁹ En ella se destacan 5 líneas de apoyo básicas en donde son clasificados las totalidades de programas de apoyo existentes.

Dentro del “Desarrollo Microempresas”, el único programa existente está en manos de SERCOTECH, administrado de forma regional y funciona como ayuda al desarrollo de nuevas microempresas. “Asesoría Técnica” son un conjunto de programas de cofinanciamiento para costear servicios de consultorías y asesorías de calidad, para resolver problemas y necesidades de las empresas¹⁰.

⁹SERCOTECH. Gerencia de Planificación. Guía de Programas e Instrumentos de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

¹⁰Op. Cit. p.9

Las instituciones que prestan servicios en ésta línea son principalmente, CORFO, por medio de ASIMET, CDP, CERPI, CINDE, CORPADECO, CORDESSER, CAPEVAL, SERCOTEC y Tranfkin; además de organismos internacionales como Japan Overseas Development Corporation entre otros.

La asociatividad es un pilar clave en el mundo PyME, ya que tal como se ha señalado anteriormente, este fenómeno tiene una estrecha relación con la disminución de los costos de transporte y ello genera de forma directa mejores rendimientos para las empresas. A su vez, la asociatividad, podrá tener repercusiones en materias de competitividad y otros aspectos que se analizarán posteriormente en este mismo trabajo.

Tal como mencionan SERCOTEC (1999); la línea de apoyo en “desarrollo empresarial asociativo”, son programas que permiten a los empresarios participar en una experiencia asociativa con otros empresarios, para el desarrollo del grupo y cada una de las empresas.

Existen a la fecha tres programas, dentro de los cuales participan diversas instituciones como operadores. El programa de “Desarrollo de Proveedores”, opera en todo Chile, en manos de CORFO y SERCOTEC. El programa de “Desarrollo Productivo Rural” es operado por el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) y los programas de “Proyecto de Fomento” (PROFO), por diversos organismos tanto de carácter gubernamental como privado.

Un antecedente interesante, son los programas en el área de “Exportación”. Van destinados al cofinanciamiento y buscan “favorecer y facilitar los procesos de exportación de las empresas, mejorando las condiciones en qué éstas inician y/o desarrollan sus negocios en el extranjero”¹¹. El Proyecto de Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa Chilena es ejecutado por PROPYME y ASEXMA.

¹¹Op. Cit. p.11

Finalmente en materia ‘Innovación y Tecnología’, existen un importante número de programas que buscan cofinanciar procesos innovativos e incorporación de nuevas tecnologías a las PyMEs, a fin de mejorar la competitividad. Éstas medidas son puestas en marcha por CORFO, mediante INNOVA Chile.

En general, la Corporación de Fomento de la Producción, es el organismo que reúne la mayor cantidad de proyectos que van en ayuda, fomento y promoción de las PyMEs, éstos son clasificables en cuatro grupos: emprender, si tiene un idea y desea convertirla en una empresa; innovar, si busca aplicar innovación a procesos o productos; invertir, si como inversionista busca apoyo para ejecutar su proyecto y mejorar, con la ayuda de créditos o subsidios mejorar la gestión y operación de su empresa.

1.3. Metas Inconclusas

A rasgos generales, se podrían concluir que el panorama de las PyMEs no es muy alentador, ya que si bien existe un importante grupo de programas técnicos y financieros que van en su ayuda, ello de todas no ha podido revertir la situación que éstas empresas han desarrollado durante la última década.

En materia de proyectos, éstos en general trabajan en línea con los requerimientos de las PyMEs, pero sólo aquellas que tengan un buen desarrollo en materia de competitividad van a sobrevivir. Aunque existan miles de programas de subsidio y asesoría técnica, existe un alto porcentaje de PyMEs que de todas formas están destinadas a desaparecer.

Los programas, tanto gubernamentales como privados, están diseñados de tal forma de promover a quién realmente tenga las facultades para ser promovido, son programas técnicos no filantrópicos, sería imposible pensar o sólo concebir la idea que éstos financien la ineficiencia de muchas empresas.

En la actualidad, hay un conjunto de programas de gobierno que están en etapa de desarrollo. El Ministerio de Economía, como eje central del desarrollo económico del país, es el encargado de coordinarlos, a continuación se presenta una lista de los avances de programas gubernamentales en ésta materia.

Cuadro 1¹²

AVANCES A JULIO 2007					
Medida	Ejecución	Diseño		Implementación	
		% avance	% avance		
Nivelando la Cancha de las Empresas de Menor Tamaño	Estatuto de la Empresa de Menor Tamaño	MINECON	50%	Se trabaja en coordinación con otros Ministerios en profundizar los contenidos del Estatuto. Envío al Congreso en 2º Semestre 2007	
	Impulso a Tribunales Tributarios y Aduaneros	MINHAC	N/A	100%	Se votó y aprobó en general en la Comisión de Hacienda del Senado. Se despachó a la Comisión Constitución, Legislación y Justicia. En espera de citación de la Comisión.
	Reforma del Sistema Registral	MINHAC	50%	Proyecto de Ley en Preparación. Se encuentra en revisión por Min. Justicia. Envío al Congreso en agosto próximo.	

Los mencionados anteriormente, son un conjunto de programas diseñados a fin de dar un trato especial a las MIPyME (micro, pequeña y mediana empresas). Es evidente que la competitividad que éstas puedan generar, es muy distinta a la de las grandes empresas (éstas pueden desarrollar fácilmente economías de escala), por lo tanto, la idea éstos programas en ejecución, es dar ciertas franquicias a dichas empresas a fin de ser “iguales” con sus grandes competidores (que tengan las mismas posibilidades).

¹²Cuadros 1, 2, 3, 4 y 5 extraídos en forma íntegra de “MINISTERIO de Economía. Compromiso Chile Emprende Contigo: Estado de Avance. Chile Emprende Contigo”

Cuadro 2

Medida	AVANCES A JULIO 2007			Implementación	
	Ejecución	Diseño % avance	% avance		
Más Financiamiento para el Desarrollo de la MIPYME	Aumento Fondo de Inversiones CORFO	CORFO	N/A	70%	Reglamento en Toma de Razón en CGR. Llamado a licitación: 3 de Agosto de 2007 (estimado). Adjudicación: 17 de agosto de 2007
	Focalización del Fondo	CORFO	50%	100%	Se están diseñando metodologías de focalización
	Línea de Crédito de Largo Plazo BancoEstado	BancoEstado	100%	100%	Línea en difusión y operación. 1.500 operaciones cursadas por 59 millones de US\$
	Aumento FOGAIN CORFO 2008	CORFO	N/A	70%	Solicitado en Ley de Presupuesto 2008. Se estima el llamado a licitación para el 3 de Agosto de 2007, en conjunto con el Crédito CORFO de Inversión, por los 30 millones de dólares correspondientes a 2007.
	Aumento del Fondo para Subsidio (BAF)	INDAP	N/A	25%	Solicitado en Ley de Presupuesto 2008. Elaboración de los borradores de las Bases Especiales para licitación. Bases disponibles en septiembre. Definición de Zonas de Baja para incentivos de colocación de crédito y selección de las comunas a incorporarse. Asignación presupuestaria 2007 por 500 millones enviada DIPRES.
	Aumento del Fondo para Subsidio (PAC)	SERCOTEC	100%		Solicitado en Ley de Presupuesto 2008. Diseño completado a licitarse la primera quincena de agosto recursos 2007. Asignación presupuestaria 2007 por 700 millones enviada DIPRES.
	Aportes CORFO a SGR	CORFO	60%		Presentación Consejo de CORFO en agosto.
	Subsidio a la Migración	CORFO	40%		Presentación Consejo de CORFO en octubre.
	Seguimiento Proyecto de Ley de Aumento del FOGAPE	MINHAC	N/A	100%	Promulgación de Ley N° 20.202 el 23 de Julio de 2007, en reunión de la Presidenta Bachelet con microempresarios y emprendedores de la Región del Bio Bio.
	Formalización del Programa de Capital de Riesgo	CORFO	N/A	50%	Decreto conjunto MINHAC-MINECON en discusión con Ministerio de Hacienda. Se proyecta envío a Contraloría en agosto.

El cuadro 2 muestra los programas en materia de financiamiento. Mucho se habla e incluso se ha enjuiciado públicamente que el Gobierno no entrega recursos suficientes para la promoción de las PyMEs y que incluso éstas enfrentan “trampas de liquidez” en el mercado financiero. Como se mencionó antes, ello es un mito. Por muchos recursos que se entreguen, hay PyMEs que de todas formas dejarán de existir y sólo se caería en un despilfarro.

Cuadro 3

Medida	Ejecución	AVANCES A JULIO 2007		Implementación	
		Diseño % avance	% avance		
Emprendimiento, Innovación y Capacitación	Programa de Transferencia Tecnológica	CORFO	80%	50%	Lanzamiento línea durante agosto.
	Programa de preinversión para proyectos de innovación en PyMEs	CORFO	80%	50%	Publicación concurso, primera semana agosto. No se informó avances.
	Aceleración de programa de digitalización en la gestión de empresas PyMEs	CORFO		30%	En etapa de diseño de bases. Aprobación de bases por el Consejo de CORFO: septiembre.
	Revisión de sistema de capacitaciones para las EMT	MINECON	30%		Comité Interministerial formado. Aprobada metodología de trabajo. Generación de Propuestas preliminares.
	Programa de Becas de Capacitación dirigido a microempresarios y trabajadores independientes	SENCE	100%	30%	Se llamó a licitación durante julio. Se proyecta adjudicación en septiembre.
	Aumento de Recursos de Fomento CORFO para incrementar Gestión de Calidad	CORFO	N/A	50%	Pronto aumento de presupuesto. 86 empresas empezaron sus procesos de incorporación de sistemas de gestión
	Aumento Recursos de Fomento CORFO para Potenciar Programa de Desarrollo de proveedores	CORFO	N/A	50%	Pronto aumento de presupuesto. 164 MIPyME empezaron programas de Desarrollo de Proveedores
	Aumento Recursos de Fomento CORFO para Potenciar Asociatividad y Alianzas Estratégicas	CORFO	N/A	50%	Pronto aumento de presupuesto. 47 empresas comenzaron proyectos.
	Aumento Recursos de Fomento CORFO para Flexibilización y ampliación de acciones de fomento a localidades no cubiertas	CORFO	N/A	50%	Pronto aumento de presupuesto. Elaboración reglamento del nuevo Programa de Emprendimientos Locales
	Capacitación en Buenas Prácticas de gestión Municipal	SERCOTEC	100%		Ejecución en marcha.
	Capacitación Municipal en Fomento Productivo	MINECON	100%		Ejecución del proyecto comenzará en agosto de 2007

Como ya se ha mencionado, la innovación, emprendimiento y capacitación son claves a la hora de crear un negocio triunfante. El pequeño mundo empresarial, podrá sobrevivir frente a las grandes empresas en la medida que generen innovación; las mejoras en sus procesos productivos y la diferenciación de sus productos serán claves a la hora de permanecer en el mercado. No se puede competir contra las grandes empresas, por lo tanto hay que diferenciarse de ellas. El cuadro 3, presenta un conjunto de medidas de apoyo que van en ésta línea.

Cuadro 4

AVANCES A JULIO 2007					
	Medida	Ejecución	Diseño		Implementación
			% avance	% avance	
Acceso y perfeccionamiento del Mercado	Fortalecimiento FNE Aumento Dotación	FNE	50%		Recursos presupuestarios transferidos. Se desarrolla primera etapa del estudio. Indicación aprobada por la Comisión con fecha 17 de julio. Se encuentra en Tabla en la Comisión de Constitución, Legislación y Justicia para el 31 de julio.
	Fortalecimiento FNE, Seguimiento proyecto de Ley (Boletín N° 4234)	MINECON	100%		Desarrollo estudio sobre asimetrías en prácticas de aprovisionamiento. En etapa de diseño premio a las buenas prácticas de aprovisionamiento. Se mantiene coordinación activa con CONUPIA y Chilecalidad.
	Estudio sobre mecanismos de buenas prácticas	MINECON	25%		
	Cambio Normativo en la ley N° 19.983, Perfeccionamiento Mecanismos de Crédito	MINECON	100%		Comisión PYME de la Cámara de Diputados despacho proyecto. Pasó a la Sala.
	Fortalecimiento de la participación de las EMT en el mercado de compras públicas	CHILE COMPRAS	50%		Se realizó el Diseño del modelo asociativo. En preparación estadísticas para asociaciones relacionadas a Sercotec y a otras asociaciones.
	Sistema de calificación de los organismos públicos compradores por parte de los proveedores	CHILE COMPRAS	100%		Finalizada etapa de testeo del sistema de calificación. Continúa campaña de adopción del sistema.

Dado que existen fallas de mercado, es necesario la entrega de subsidios o créditos especiales para fomentar la pequeña y mediana empresa. En el cuadro 4, se presentan todos los programas en esa línea. Si bien las fallas estarán presentes, un impulso podrá ayudar a la generación de eficiencia en las PyMEs.

Cuadro 5

AVANCES A JULIO 2007					
	Medida	Ejecución	Diseño		Implementación
			% avance	% avance	
Facilitando la Rehabilitación	Seguimiento Proyecto de Ley Reprogramación Tributaria	MINHAC	90%		Firmado por los Ministros de Hacienda y Economía se encuentra el anteproyecto de Ley que será despachado a S.E. la Presidenta Bachelet hoy o mañana. La Resolución Exenta N° 865
	Avance de Reprogramaciones	TESORERIA			A la espera de normativa.
	Diseño del programa de Reprogramación Previsional	BancoEstado	100%	60%	Se prepara lanzamiento del programa y se inician actividades de difusión. Se ha dado inicio a la atención de solicitudes de reprogramación.
	Avance de colocaciones para reprogramaciones	BancoEstado			

Finalmente, en el cuadro 5, se presentan los denominados proyectos que buscan facilitar la rehabilitación. Este conjunto de programas expuestos anteriormente, van en la línea de ayudar en el tema de reprogramaciones, principalmente en materia de pagos de impuestos y créditos morosos con las entidades públicas.

Como se puede observar el conjunto de programas destinados a apoyar a las MIPyME es gigantesco, por lo cual es un error pensar que en gran parte el fracaso de éste grupo empresarial se debe a la falta de ayudas. Sin duda, más que el diseño de nuevos programas, el gran desafío que se tiene con las PyMEs es generar competitividad.

La competitividad, será pieza clave a la hora de la permanencia en el mercado. Para ello podremos hacer uso de la innovación y mejora de los procesos productivos (existen programas en ésta línea). CORFO y otros organismos, han tomado conciencia de la importancia de la asociatividad; tan sólo pensar en disminución de los costos de transporte (como una de las muchas repercusiones que tiene la asociatividad), da señales claras que es un objetivo beneficioso para cualquier productor.

Programas hay por montones, pero gran parte de los interesados no puede o invierten muchos recursos para acceder a éstos. En un desafío importante, el incorporar de forma acabada el acceso para todos a las nuevas tecnologías de la información; sólo a modo de ejemplo, es muy difícil imaginar una empresa que triunfe sin uso de internet ni computadores.

Finalmente la mejora de las instituciones existentes y la creación de nuevas instituciones, es una prioridad. No podemos continuar financiando la ineficiencia de muchos, con programas carentes en información, en desmedro de quienes realmente se merecen y deben recibir ayudas. Muchas PyMEs van a morir, por lo tanto con instituciones correctamente administradas y definidas, ayudaremos sólo a quienes se lo merecen; a aquellos que tienen las posibilidades de competir en el mercado.

Capítulo 2

PyMEs en el Mundo

Como pudimos apreciar en el capítulo anterior, las PyMEs chilenas, se encuentran en un panorama bastante incierto.

Algunos sectores mencionan que el Gobierno no ha actuado con la efectividad necesaria, mientras que otros concluyen que el conjunto de medidas aplicadas son suficientes y sólo presentan algunas falencias en tema de diseño.

Es necesario tomar en cuenta antes de todo, cómo es vista la realidad de las PyMEs chilenas por los mercados extranjeros y como ven ellos las aplicaciones de políticas. Si bien al igual que en cualquier juicio de valor, las opiniones pueden ser muy diversas, gran parte de la literatura internacional, comparte que el conjunto de programas de apoyo a las PyMEs iniciadas por nuestro país a comienzo de la década de los 90' son un apoyo real e incluso envidiable por otros países.

El abanico de programas iniciado por los Gobiernos de la Concertación, marcan en la región precedentes claros de lo que hay que hacer por este importante sector empresarial.

Si bien en Chile, existen programas de apoyo a las PyMEs en diversos ámbitos, están en gran parte solucionados los problemas de acceso al crédito, debido a la amplia red de instituciones financieras que existen en nuestro país (Banco Públicos

y Privados, Cooperativas, ONG, Organismos Gubernamentales e Instituciones Financieras afines) y el sistema tributario no marca una gran piedra de tope, podemos intuir que los problemas que actualmente presentan las PyMEs son en materia de productividad.

Como ya se ha mencionado antes, las PyMEs deben estar ajenas del ciclo económico de un país y para que éstas puedan triunfar es necesaria la competitividad e innovación. Si son más productivas que los competidores, permanecerán en el mercado. Por otra parte, si el producto es novedoso o diferenciado (es innovativo), tampoco se verán afectados.

Si no cumplimos con lo anterior, es evidente que existan un importante número de pequeñas y medianas empresas que desde su gestación estén destinadas a al fracaso. De ésta forma, si el Gobierno y los programas existentes destinan recursos a éstas empresas, enfrentamos un mal diseño de los programas, ya que se destinan recursos a quien no se debe entregar, es por ello la necesidad de capacitar antes y si no es así, mejorar las instituciones a fin de que éstas entreguen los recursos de manera más eficientes, con el objetivo principal de que ninguna buena idea, deje de surgir por falta de apoyo o recursos.

El Gobierno de Chile, consciente de ésta situación y de cara al Bicentenario, mediante la gestión del Ministerio de Economía, lanzó el denominado programa “La PyME del Bicentenario”, en donde se aborda dicha problemática y los desafíos a implementar en los próximos 4 años.

Chile necesita seguir creciendo y un ejemplo claro a seguir es la iniciada por las economías asiáticas, muchas de las cuales en períodos cercanos a los 50 años, lograron duplicar y hasta triplicar su PIB per capita, convirtiéndose de ésta forma en economías sólidas y consolidadas en el mundo entero. Ello sin duda es clara respuesta al esfuerzo y un conjunto de medidas acordes. Chile busca potenciar ello mediante la promoción de las PyMEs.

Para aumentar el PIB per capita, el Gobierno, ha encontrado la denominada “triología virtuosa”¹. En ella se señala que es necesario trabajar en educación como pilar clave, ya que de ésta forma obtendremos mayores capacidades de adaptación a nuevos desafíos, mayor productividad en la fuerza de trabajo y mayor propensión a innovar y emprender. El emprendimiento a su vez, traerá mayor cantidad de iniciativas emprendedoras, con nuevos empleos y la generación de nueva riqueza. Finalmente, la innovación, traerá mayor competitividad, mejoras en productividad y mayor sustentabilidad de las iniciativas emprendedoras.

Si como país, logramos mejoras significativas en educación, innovación y emprendimiento, sin duda, que tendremos PyMEs de mejor calidad, más creativas y productivas, que tengan posibilidades reales de ampliar el horizonte de sus negocios e incluso traspasar fronteras y hablar de una posible internacionalización de nuestras PyMEs.

La educación, innovación y emprendimiento serán piezas claves en la creación de nuevas oportunidades de negocio, pero la permanencia de éstas en el mercado, dependerá en gran medida de la competitividad que éstos negocios tengan. Ser capaces de mantenerse en el mercado, es importante a la hora de entregar subsidios o apoyos. Aquellas ideas capaces de mantenerse deben ser apoyadas, ya que en ellas encontramos motores de desarrollo para lograr los desafíos que como país tengamos de cara al Bicentenario. Más crecimiento, mejores oportunidades, trabajos y salarios dignos, repercutirán en la construcción de bases sólidas para que Chile se convierta en una economía desarrollada.

Una vez trabajando con aquellos que son competitivos, la asociatividad, será requisito indispensable a la hora de abrir las fronteras del comercio de las PyMEs. Trabajando de manera agrupada, las fronteras y obstáculos serán menores. Por otra parte en esta tarea será clave el acceso a nuevas tecnologías de la información, ya que una vez insertos en la economía global, la falta de acceso a las posibilidades o el no conocimiento de éstas no puede ser quien trunque dicha oportunidad.

¹CORREA, Ana María. Los Desafíos de la PyME para el Bicentenario. Gobierno de Chile, Ministerio de Economía. p.2

Aquí deberán trabajar las instituciones, apoyando y entregando herramientas para afrontar dichas dificultades; las mismas o nuevas, que como antes, habían apoyado en la gestión, capacitación, implementación o incluso en el financiamiento de dichos proyectos, ahora deberán trabajar con un rol activo en éstos nuevos desafíos; el apoyo, la promoción, la viabilidad y la permanencia de nuestros negocios en el extranjero.

2.1. Experiencias de América Latina

Las Naciones Unidas, mediante la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), no ha estado al margen de la situación de las PyMEs en la región. Sin duda, la principal preocupación por éste sector, radica en que no sólo en América Latina, sino más bien en la mayoría de los países del mundo, dicha iniciativa empresarial aporta gran cantidad de puestos laborales para las distintas economías, por lo cual, su aumento se traduce en mayor empleo.

Las PyMEs; pequeñas y medianas empresas, representan iniciativas empresariales equivalentes a más de un 15% en los distintos países de latinoamérica, a excepción de Brasil y México en donde la participación sólo bordea al 5%. Es importante considerar en este punto que los puestos laborales que ofrece éste grupo casi duplican su participación frente al total de empresas existentes. Aquí destacan países como Brasil, México y Uruguay, quienes equivalen al 7,2%, 4,3% y al 21,2% respectivamente del total de empresas, pero generan el 30,8%, 30,7% y el 47% respectivamente del total de puestos laborales existentes en cada país².

La igual que el caso chileno, las PyMEs en América Latina, por lo general presentan serias deficiencias en productividad y patrones comunes en su historia. Durante la década de los 70's y hasta los años 80's las economías de la región sufrieron violentos cambio tanto en sus sistemas políticos como económico. Luego de que Chile

²En STUMPO, Giovanni. Las Pymes en América Latina y el Caribe: Situación Actual y Desafíos. p.3

cambiara su sistema económico y se abriera al mundo, dichos precedentes fueron marcando la pauta en la región, seguidos por Uruguay y Argentina, posteriormente incorporándose todos los otros países. Este cambio afectó de la misma medida a las pequeñas y medianas empresas, las cuales tuvieron que afrontar la llegada de productos extranjeros elaborados a menor costo, llevando de ésta forma a una casi extinción de la pequeña y mediana empresa local en toda la región.

La década de los 80's estuvo marcada a su vez por un largo período de costumbre, en donde era necesario incorporar el nuevo sistema y adecuarse a su funcionamiento. Característica común fue en la región la casi inexistente aplicación de programas de apoyo a la industria local, por lo cual el fenómeno que se vivió en Chile fue muy similar al experimentado en toda la región.

Las micro, pequeñas y medianas industrias locales, sufrieron la derrota más grande en todo los años de existencia, no podían competir a los precios de productos extranjeros, por lo cual era necesario y de forma urgente reformarse o mejorar productividad para poder competir.

Finalmente, los esperados programas de fomento y la tranquilidad social llegaba a la región. Ya en la década de los 90's casi la totalidad de los países de la región habían retornado a la democracia, trayendo consigo la importancia de la promoción de los mismos. Es en éste período en donde se inician diversos programas de fomento, capacitación y financiamiento en la línea de apoyo a la industria local, muchos de los cuales marcan pauta en la región, tal como los descritos en el punto 1.2.2 de éste mismo trabajo.

La piedra de tope en común que encontraron éstas economías fue la “competitividad”. Antes de continuar en éste punto se hace necesario diferenciar ciertos conceptos. Por competitividad se entiende lograr una rentabilidad igual o superior que sus rivales en el mercado, radica en un concepto monetario. Es decir seré más competitivo en el mercado si gano más que mi competencia.

A su vez, “productividad”, radica en un contexto productivo. Seré más productivo si soy más eficiente en la producción de bienes o servicios, es decir si requiero menos insumos o los utilizo de una mejor forma.

La competitividad y la productividad se encuentran estrechamente relacionadas. Asumiendo una función de producción simple con tres factores productivos: $f(k,l,t)$; siendo k , el capital; l , el trabajo y t , la tecnología; la empresa será más productiva si uno de éstos factores es relativamente más eficiente que sus competidores o incluso si logra mejorar alguno de ellos en términos de eficiencia. Éstas mejoras en productividad se traducirán directamente en mejoras de competitividad.

Es un hecho que el trabajo (l) en los países OECD es de mejor calidad que en economías en vías de desarrollo, tanto por la educación como por condiciones del medio; ello significa que productivamente, su factor trabajo, adquirirá ventajas sobre los otros actores, las cuales se traducirán en mayor competitividad. A su vez, las economías asiáticas poseen un stock de tecnología (t) muy superior a las de países latinoamericanos, por lo tanto también tendrán ventajas frente a los países de nuestra región.

Frente a ésta situación, podríamos inferir que para lograr competitividad frente a este grupo de naciones, deberíamos intentar reducir la importante brecha de productividad o incluso inyectar gran cantidad de recursos a fin de reducir la brecha tecnológica, pero ello por lo general requerirá de esfuerzos profundos y por largos años. Mejoras tanto en educación de los trabajadores como la aplicación de nuevas tecnologías requiere de mucho tiempo para que sean absorbidas e incluso internalizadas.

Como respuesta inmediata a éste fenómeno deberíamos cuestionarnos el cómo aumentar la competitividad de otra forma. A la luz de lo entregado, podríamos pensar que una forma mucho más aplicable a nuestra situación sería por medio de la innovación y el emprendimiento³.

³Mencionados como pilares claves para el desarrollo de las PyMEs en la “Trilogía Virtuosa” en CORREA, Ana María. Los Desafíos de la PyME para el Bicentenario. p.6

La innovación será la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas al aparato productivo a fin de aumentar la productividad⁴ y por otra parte el emprendimiento será la cualidad fundamental de aquel que se atreva a llevar éstas nuevas ideas a la realización.

Es absurdo pensar que algún día logremos ser más competitivos que las naciones asiáticas en temas tecnológicos, por nombrar un ejemplo, pero sí podemos ser más competitivos en otro rubro de productos.

América Latina y el Caribe se caracterizan por ser países agrícolas, con vastas extensiones de terreno de muy buena calidad de suelos, clima templado y la incomparable ventaja de poseer estaciones climáticas inversas. Mientras en el hemisferio norte, característicamente el más rico, es invierno y carecen de productos agrícolas, en el hemisferio sur, poseemos gran cantidad de éstos productos. En ello radica una gran ventaja de competitividad. A fin de aumentar ingresos, es necesario trabajar en adicionar valor a nuestros productos. En ello hay un desafío importante para nuestras PyMEs del sector agrícola; por nombrar un ejemplo.

Por otra parte es necesario trabajar con aquellas PyMEs creativas, innovadoras; aquellas que sean capaces de diferenciar sus productos a fin de mejorar competitividad o incluso, mejor aún, con aquellas que presentas productos nuevos y con grandes ventajas de desarrollo. A éstos tres sectores mencionados es adonde hay que centrar los esfuerzos y los distintos programas como los mencionados en el punto 1.2.2. Este es un desafío no sólo para Chile, sino para todos los países de la región.

Las PyMEs presentan grandes diferencias a lo largo del mundo pero sin duda, sus estructuras poseen ciertos patrones comunes. De ésta forma podemos caracterizar a aquellos países en donde las PyMEs son “cientos de unidades orientadas a la exportación pero integradas en consorcios y distritos industriales como es el caso de Taiwán. Encadenamientos eficaces con empresas grandes y micro-industrias

⁴Mediante el aumento de productividad conseguir el aumento de competitividad

a través de la subcontratación, como Japón. Fuertes posiciones por desarrollo de productos y preservación de nichos de mercado interno y regional, como gran parte de los países europeos. Finalmente podemos nombrar la gran cantidad de empresas desorganizadas, con bajo nivel tecnológico, orientadas básicamente al comercio y actividades de servicio, las PyMEs latinoamericanas.⁵”

En la literatura referente al mundo de las PyMEs en latinoamérica, podemos encontrar 4 casos considerados importantes de estudiar. En primer lugar tenemos al caso chileno. Como pudimos observar en el capítulo 1 de éste trabajo, su evolución histórica ha estado marcada por episodios bastante críticos, ya sea por la apertura de los mercados y problemas políticos internos del país. Pero su actual desarrollo o intento de ello está basado en los importantes apoyos gubernamentales, ya sea para la promoción de la industria nacional, creación de nuevos puestos laborales y generación de divisas.

Otros casos emblemáticos en el desarrollo de las PyMEs en la región son el de países como Argentina, Bolivia y Colombia. El primero marca un importante desarrollo y es pionero en la idea de internacionalizar las industrias locales a los mercados extranjeros. Para ello ha centrado sus esfuerzos en la generación de competitividad a fin de obtener los resultados esperados.

Por otra parte Bolivia, se ha caracterizado, principalmente en el gobierno encabezado por Evo Morales, de la promoción de la industria local. Ello incluso se ha llevado al extremo como la tan mencionada “nacionalización de los hidrocarburos”. La idea que está de fondo ante todos éstos movimientos, es la toma de conciencia de que para crecer como país, no se puede externalizar la producción de todos los bienes, ya que se cae en grandes fugas de divisas, es por ello que actualmente, Bolivia, está intentando fortalecer su economía mediante la producción de bienes a nivel interno, retomando de esta forma el antiguo sistema económico imperante en la región; la “Industrialización por Sustitución de Importaciones”. Siendo ello un claro foco de apoyo a las PyMEs.

⁵FLORES, Adrián. Metodología de Gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. cap. 2 p. 2

Finalmente, Colombia, consiente de un estancamiento de su industria local y la falta de creación de nuevas empresas, inicia una importante reforma al sistema tributario, a fin que las industrias locales tuviesen ciertas franquicias o facilidades a la hora de mantenerse en el mercado o incluso cuando se desarrollaran nuevas ideas de negocios. Mediante esta reforma en el sistema tributario, se ha conseguido fortalecer a las PyMEs y darles un impulso para el desarrollo. Éstos tres casos mencionados, serán analizados a continuación de forma profunda a fin de obtener ciertas lecciones para las PyMEs en Chile.

2.1.1. El Caso Argentino

Argentina, al igual que Chile, vivieron el mismo fenómeno político y social durante la década de los 70s. El Gobierno Militar de éste país, pocos años después de que Chile abriera su economía imitó éste proceso, siendo sólo antecedido por Uruguay. Los fenómenos que ello causó también fueron desastrosos para las PyMEs, aunque el número de quiebras de empresas nacionales en Argentina fue menor que en el caso chileno. El aumento del desempleo y de las tasa de pobreza azotaron fuertemente el clima social.

Si bien existieron aportes y ayudas para el surgimiento de la industria local, uno de los hitos que marca realmente un cambio en el desarrollo fue el intento de internacionalizar las PyMEs argentinas y ello marca un paso importante en la región, marcando precedentes para el resto de los países del cono sur.

Este proceso toma fuerza, en la década de los 90s, principalmente impulsada por los gobiernos democráticos. Dentro del programa de gobierno fue pieza clave, ya que un posible éxito, traería importantes beneficios para el país en términos sociales y económicos.

El Gobierno Argentino, durante la última década ha iniciado una fuerte campaña de apoyo a las PyMEs, principalmente enfocadas desde el Ministerio de Economía y Producción. La Secretaría de Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional

tiene como función diseñar, implementar y supervisar políticas públicas con el objetivo de impulsar el desarrollo de las PyMEs, a fin de avanzar hacia la integración de la estructura productiva de todas las regiones de la Argentina.

La principal ventaja que enfrenta Argentina sobre los otros países de la región, es contar con una Secretaría, dependiente del Ministerio de Economía y Producción, pero que está exclusivamente dedicada a la promoción de las PyMEs. Si bien en otros países, como Chile, hay interés por parte del Gobierno en la promoción de éste sector, los aportes; tanto técnicos como económicos, son administrados por organismos que realizan otras actividades no relacionadas con el mundo PyMEs, por lo cual un mayor acercamiento o profundidad en el actuar puede ser menos activo.

Según la literatura sobre PyMEs en Argentina, los problemas que éstas presentan son básicamente los mismos que hay en nuestro país; la apertura comercial, ya que sólo un pequeño sector se vio favorecido, mientras que los otros incluso cayeron en quiebras y despidos.

Otro factor mencionado es la férrea disputa interna en los mercados; señalando que la competencia con las grandes empresas es cada vez más fuerte y menos favorable para las pequeñas iniciativas comerciales. Finalmente, el acceso al crédito y las regulaciones impositivas y laborales también perjudican el actuar de las PyMEs argentinas.

Lo interesante en éste punto, es cómo a pesar de las dificultades que existen internamente, se crean ventajas capaces de hacer surgir una nueva experiencia comercial. La clave de ello se encuentra en un impulso con visiones más amplias. Si bien, los problemas que existen al interior del país en materia de PyMEs, pueden encontrar solución, el Gobierno Argentino opta por una estrategia diferente, la promoción e internacionalización de las PyMEs en el extranjero.

Con el apoyo de organismos privados, se inicia ésta epopeya tarea de internacionalizar las PyMEs, siendo éste fenómeno quien reduciría gran parte de los problemas de éstas empresas internamente en Argentina. La forma de llevar a cabo esta tarea, fue mediante la construcción de ventajas competitivas⁶.

Pablo Angelleli “et al”, realizan una serie de estudios acerca del fenómeno desarrollado por las PyMEs argentinas, siendo una de las características más importante, el gran auge exportador experimentado durante la década de los 90s. Ello principalmente ha estado ligado a las PyMEx (pequeñas y medianas empresas exportadoras⁷) manufactureras. El incremento en términos de volumen fue exponencial tanto en exportaciones manufactureras de origen industrial (MOI) o de origen agropecuario (MOA), siendo Europa y Estados Unidos el principal destino.

Lo importante a la hora de obtener conclusiones y posibles lecciones para nuestro país es analizar cuales empresas tuvieron éxito. Para ello es necesario diferenciar entre las PyMEx y aquellas PyMEx que fueron exitosas. En el estudio de Angelleli⁸ se clasifica el total de PyMEx según el bloque sectorial; concentrando “alimentos, bebidas y tabaco”, “metalmecánica” y “químicos y plásticos” gran parte de la participación total, representando cada uno cerca del 21 % (aproximadamente 800 empresas). Luego de los negocios en el extranjero; del total de PyMEx sólo el 20 % obtiene éxito, siendo los sectores “alimentos, bebidas y tabaco” y “cueros y calzados” las que tienen menores tasas de fracaso.

Las principales conclusiones que se pueden a partir de la experiencia de internacionalización de las PyMEs en Argentina son que cerca del 38 % de los exportadores pertenecen a la categoría de Pequeñas y Medianas Empresas y que las PyMEx exitosas equivalen a cerca del 20 % del total de PyMEx, representando al 8 % de los agentes exportadores industriales.

⁶Ver más en PYMES Exportadoras Argentinas Exitosas: Hacia la Construcción de Ventajas Competitivas por Pablo Angelleli “et al”. Buenos aires, Argentina, Miño y Dávila Editores, 2001. Parte I.

⁷Sigla utilizada para referirse a las PyMEs exportadoras, tanto en Argentina como en otros países.

⁸Idib p.25-38

Si bien la tasa de fracaso es alta, es necesario considerar que el éxito está ligado a un excelente desempeño en los mercados extranjeros. Finalmente, se puede señalar que el sector industrial con mayor éxito y participación son las industrias ligadas a los “alimentos y bebidas” con un 30 % y la “química y plásticos” que rodea el 21 %.

2.1.2. El Caso Boliviano

Bolivia, no está ajena a la realidad experimentada por los países latinoamericanos en la década de los 70s y 80s, pero su desarrollo económico sí ha tenido importantes diferencias. Según fuentes oficiales⁹, cuenta con un PIB per capita muy bajo, considerada incluso como una nación pobre y cercano a la realidad de los países africanos. Si bien no posee el ingreso más bajo de la región, ya que sólo es superado por Haití, los US\$1.125 (ó US\$2.903 si se ajustan por paridad de compra) hacen que sus habitantes en promedio difícilmente puedan satisfacer sus necesidades básicas.

El alto porcentaje de población indígena (presencia de aymaras, quechuas y guaraníes), sumados a la inestabilidad política y conflictos de intereses con privados, hacen que el clima político-social sea realmente difícil para un desarrollo económico profundo.

Es un país con grandes riquezas naturales, siendo éstas el principal motor económico de la nación. La minería, el petróleo y el gas natural, son fuentes de riquezas suficientes para el desarrollo económico boliviano, pero ellas en gran parte se encuentran en manos de privados extranjeros dificultando de ésta forma un desarrollo más enérgico. A partir de éste punto, es donde Bolivia, ha intentado crecer económicamente, mediante la nacionalización de los hidrocarburos puesta en el tapete por el Presidente Evo Morales.

⁹Organización Naciones Unidas

Según estudios del Ministerio de Trabajo, Cooperativas y Microempresa¹⁰ a partir de una muestra de 34 ciudades importantes del país y tomando a las PyMEs como aquellas empresas con menos de 20 trabajadores, se concluye que éste grupo empresarial corresponde al 98 % del total de empresas existentes en el país, por lo cual su promoción y fortalecimiento es un claro aporte al desarrollo económico del país.

Una conclusión dramática a la que se llega es que la fuerza laboral de éste sector está fuertemente concentrada entre la población de 15 a 34 años, indicando que hay alta presencia de trabajo en menores de edad y altísima cesantía en las edades mayores. Ello encuentra la explicación en que a las personas jóvenes (entre 15 y 34 años) se les paga un salario muy inferior con respecto al de mercado.

Como se puede observar en el caso boliviano, las PyMEs son un importante sector, pero que “estructuralmente” están funcionando de mala forma; las condiciones laborales no son las apropiadas y poseen bajos estándares de competitividad. Por lo general representan iniciativas poco organizadas y con altas tasas de vulnerabilidad, ya que no tienen las mínimas competencias.

Por éste motivo, Bolivia, a puesto los ojos en las PyMEs. Consiente de la importancia que tiene para el país, tanto el Gobierno, privados y organismos internacionales de ayuda humanitaria, ven en éste grupo empresarial, la gran ayuda para hacer surgir a éste país que está en plena situación de crisis en términos económicos. Bolivia, pretende construir el desarrollo a través de las PyMEs.

El las PyMEs puede estar la clave para el desarrollo económico del país, mejoras en temas laborales, posibilidad de generar nuevas competencias, forzar mejoras en competitividad y principalmente dar auge a la industria local por sobre la internacional, la cual controla casi el total de las inversiones más rentables de dicho país.

¹⁰ver MINISTERIO del Trabajo 2002. La Paz, Bolivia. p.27

2.1.3. El Caso Colombiano

Las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) y el narcotráfico son los dos factores que generan mayor descontento social al interior de Colombia, pero ello no ha sido suficiente para frenar el fuerte motor de desarrollo que tiene éste país. Siendo el segundo más poblado de Sudamérica y sólo antecedido por Brasil, lidera el desarrollo en la región siendo sólo superado por Chile, Argentina y Uruguay.

A pesar de los conflictos armados y la alta tasa de secuestros que se experimentan, sus instituciones y Gobierno son bien evaluados por los ciudadanos. Su actividad económica se encuentra centrada en los servicios (51 %), pero el café y petróleo son grandes commodities a la hora de emprender negocios. En la actualidad trabaja por su integración comercial, mediante un posible tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Las PyMEs en éste país son bastantes y poseen relativamente buenos resultados. Al ser Colombia un país con amplios terrenos agrícolas y muy atractivos a nivel mundial y local, se ha favorecido el auge de pequeñas y medianas empresas con excelentes resultados en temas agrícolas.

La asociatividad a sido clave a la hora de emprender éstos negocios, pero por lo general PyMEs se encuentran ligados a grandes empresas para hacer negocios de manera más eficientes. Pequeños productores cafeteros, bananeros entre otros, participan activamente de la economía global por medio de grandes socios, quienes son los encargados incluso de internacionalizar los productos.

Sin duda éste fenómeno conlleva a que los más beneficiados sean los grandes empresarios, pero de todas formas, las pequeñas iniciativas han podido hacer frente a ésta situación. El PIB per capita de éste país es bajo, pero ello en gran parte se debe al alto porcentaje de la población que vive fueran de las grandes ciudades y viven principalmente del cultivo de la tierra.

Sus grandes urbes han marcado un alto desarrollo y el Gobierno ha puesto en marcha en ellos innovadores proyectos viales y educativos. El TransMilenio es una importante reforma del sistema de transporte que ha inspirado a varios países (incluido Chile con Transantiago). Colombia además cuenta con importantes centros del saber, universidades destacadas a nivel regional y mundial.

Si bien las PyMEs en Colombia se han desarrollado relativamente bien en zonas agrícolas, ello ha traído mayores complicaciones en sectores más industrializados, las grandes ciudades. En éstos lugares la competencia es más fuerte y por lo general no existe asociatividad. Los pequeños y medianos empresarios de éstas zonas ven al sistema tributario colombiano, como la gran piedra de tope al desarrollo PyME.

Según un estudio realizado por FUNDES (Importante red de soluciones empresariales y apoyo a las PyMEs en latinoamérica)¹¹, los obstáculos que tienen las PyMEs en Colombia radican principalmente en la formalización de la empresa y en la constitución de ella, problemas que por lo general no son tan complejos en zonas agrícolas y además muchas veces éstas no funcionan como empresas formales; pero lo que sí es una traba mayor es el complejo sistema tributario.

La amplia gamma de impuestos a pagar y los engorrosos trámites para ellos es considerado por muchos el principal obstáculo para el desarrollo de las PyMEs, por lo cual urge en ésta materia un reforma.

¹¹HOWALD, Félix. Obstáculos al Desarrollo de la Pyme Causados por el Estado. El Caso del Sistema tributario en Colombia. FUNDES, México D.F., McGraw-Hill Interamericana, 2000. p.19

2.2. Europa y Asia: Casos exitosos

Países como Inglaterra y Francia se caracterizan por ser grandes potencias industriales a nivel mundial y sus inicios se remontan a bastantes años atrás y a importantes hitos históricos que ayudan a entender éste próspero desarrollo; la Revolución Industrial y la Revolución Francesa.

En los principios de la industrialización se observa de una forma definida al sujeto empresario, aquel con capacidades emprendedoras, que incluso mueva a su familia para la iniciación de actividades comerciales. Muchos son los casos de familias inglesas o incluso individuos que iniciaron negocios en alguna de las muchas colonias que mantenía éste país a lo largo del mundo.

El espíritu aventurero iniciado por muchos trae consigo el desarrollo de importantes nichos de mercado en temas agrícolas, aprovechando las ventajas de contar con mano de obra de bajo costo, fueron capaces de transformar éstos pequeños negocios en grandes empresas a lo largo de los años. Ello es una característica predominante en la cultura inglesa.

Por otra parte, Francia, antes de la Revolución Francesa, ya había iniciado grandes capacidades empresariales y clima favorable para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas prósperas. La abolición de los gremios y corporaciones son un motor clave a la hora de iniciar la revolución. Cabe destacar en éste punto la formación de gremios, que van a apoyar de gran manera la asociatividad y con ello se consiguen importantes ventajas en competencia frente a otros países.

En la actualidad y luego de la unión de los países europeos en la Comunidad, el intercambio comercial se ha favorecido entre los distintos países, reduciendo de forma considerable los costos de transporte y por ello, mayor competitividad frente a otros países ajenos a la Comunidad Europeo. Ello es sin duda una pieza clave del importante desarrollo empresarial del viejo continente.

Una característica esencial de éste continente, es que las PyMEs representan cerca del 70 % del total de puestos laborales, pero ventajosamente para éste sector, representan de las ventas totales, cifras muy similares, lo cual hace pensar que iniciativas empresariales de tamaño pequeño y mediano en éste continente son mucho más rentables que aquellas iniciativas en América Latina.

Las potencias industriales de Inglaterra y Francia, con el paso del tiempo dieron paso a la transformación de sus pequeñas y medianas industrias a grandes empresas debido a las características mencionadas anteriormente.

A su vez, países como España, Italia y economías asiáticas como Japón, se caracterizan por concentrar mayor cantidad de PyMEs que otras grandes economías. En el caso español cabe destacar el importante desarrollo de las Provincias de Cataluña y Andalucía, de las más ricas españolas y ello en gran parte se apoya en el desarrollo empresarial de dichas zonas geográficas. Cataluña se caracteriza por poseer gran cantidad de industrias manufactureras y agrícolas, abasteciendo a gran parte de España e incluso a Europa con sus productos.

La internacionalización de sus productos ha sido de suma importancia para el importante desarrollo económico del pueblo catalán. El principal problema que presentan las iniciativas industriales en ésta zona son el acceso al crédito y la escasa diferenciación de sus productos, quedando a la deriva frente a los países emergentes, pero aún continúan manteniendo las ventajas relativas en la Comunidad.

Italia, luego de la Segunda Guerra Mundial, debió iniciar la difícil tarea de reconstruir el país. Para ello se iniciaron una amplia gamma de programas de apoyo para la creación de PyMEs, principalmente llevadas a cabo por el Gobierno. Ello logra convertirla con el paso de los años en una importante potencia económica dentro de la Comunidad Europea y exportadora a nivel mundial. Gracias a la extensa y dinámica red de pequeñas y medianas empresas dispersas por todo el territorio, logran los importantes resultados.

Cabe destacar la importancia de las regiones de Turín, Milán y Génova en donde se desarrollan de forma exitosa las pequeñas iniciativas empresariales en manufactura. Según algunas cifras, en Italia, existe cerca de una empresa por cada 18 habitantes¹², convirtiendo a ésta nación en un importante referente para las economías latinoamericanas.

A diferencia de la realidad actual que presentan los países europeos, Asia, cuenta con gran cantidad de mano de obra y de bajo costo, ello en gran parte influenciado por la sobre población que en general tienen éstos países. El contar con mayor cantidad de cierto factor productivo, tal como ya se a señalado, es una importante ventaja a la hora de desarrollar competitividad.

Históricamente, un característica común en los países asiáticos fue la dominación por dinastías, las cuales eran las dueñas de todas las tierras y controlaban todas las decisiones económicas al interior de su territorio. Ello en gran parte ayudó al surgimiento de pequeñas iniciativas comerciales al interior de los poblados a fin de abastecer gran parte del carente grupo de bienes y servicios insatisfechos.

La Segunda Guerra Mundial, destruye en gran parte todo el aparato productivo y ante la necesidad de reconstrucción de los distintos países, toman fuerza éstas pequeñas iniciativas comerciales antes mencionadas, pero ahora en vez de ser postergadas por la dinastía, éstas PyMEs se convierten en el principal motor de producción y desarrollo de éste territorio.

La necesidad de integrarse comercialmente con Occidente en gran parte influye en la industrialización de éstas economías, que buscan poder competir en igualdad de condiciones. Surgen los denominados “Tigres Asiáticos” como Corea, Malasia, Tailandia, Taiwán, pero sin duda su mayor exponente e icono de desarrollo es Japón, la primera potencia industrial a nivel mundial.

¹²Idid p.9

La economía japonesa en gran parte a solventado su importante crecimiento económico e industrialización con las PyMEs. Si bien, las distintas PyMEs a nivel mundial no son comparables, ya pueden definirse de distinta forma (por número de trabajadores, por ventas totales, etc.), éste país cuenta con el mayor número de éste tipo de empresas a nivel mundial.

Gran parte de ellas trabajaban bajo el sistema de subcontratación. Grandes empresas externalizan producción de bienes o servicios a otras, generalmente más pequeñas, lo cual ha favorecido de gran manera a éste sector empresarial, ya que las oportunidades de negocios, tanto ya existentes en el mercado como nuevas, están a simple vista.

Los grandes conglomerados económicos japoneses, los *zaibatsu*, han contribuido de gran forma al auge PyMEs. Bajo su alero y fiscalización, miles de pequeñas tareas encomendadas por éstos, permiten la creación de nuevas oportunidades de negocios para sectores menos representados de la población.

2.3. Lecciones para Chile

Como ya se ha mencionado, el concepto PyME (pequeña y mediana empresa), presenta diversas acepciones y no se ha logrado unificar en criterios globales. Ello hace que su comparación entre distintos países sea muy compleja y que los porcentajes de participación en las distintas economías a veces llame la atención. Lo importante es destacar, que cuando nos referimos a las PyMEs estamos hablando de pequeñas empresas, que cuentan con un número reducido de trabajadores y sus que sus ventas por lo general no son acordes con la importancia que tienen para el país en temas como por ejemplo, el empleo. Son altamente vulnerables y a nivel mundial los ojos están puestos sobre ellas, ya que representan una gran posibilidad de desarrollo y crecimiento.

Por lo tanto, si bien las experiencias internacionales no son del todo aplicable a la realidad chilena, si pueden ser de ayuda a la hora de plantearse desafíos para el mañana. A continuación se presenta un conjunto de desafíos, lecciones y criterios que se debiesen tener en Chile a la hora de enfrentar la situación de las PyMEs e incluso tomar en cuenta para que un posible proceso de internacionalización de nuestras PyMEs en los mercados asiáticos sea una buena experiencia; tanto de desarrollo económico, promoción nacional en los mercados extranjeros y buenos resultados económicos para la población en general.

- **Definir el rol Empresarial.** La población en general debe tener en claro lo que significa ser empresario. Éste individuo debe caracterizarse por ser emprendedor e innovativo; el espíritu aventurero es clave a la hora de enfrentar posibles fracasos y ser capaz de levantarse e iniciar negocios nuevamente. (Experiencia de las PyMEs en Inglaterra; las Colonias Inglesas)
- **Formación de Gremios: Asociatividad.** Los gremios son organizaciones sociales que agrupan a todos aquellos que realizan oficios similares. Las PyMEs deben ser capaces de agruparse; asociarse con sus pares a fin de obtener mejoras en competitividad, ya sea por mejoras en el poder de negociación o disminución en los costos de transporte. (Experiencia de las PyMEs en Francia; Revolución Industrial. Caso de las PyMEx en Argentina)
- **Participaciones más Justas.** En Chile y América Latina, las PyMEs son aquel grupo empresarial que genera mayor cantidad de puestos laborales (entre 60% y 80% dependiendo del país y criterio para definir PyMEs), pero sólo reciben cerca del 20% del total de las ventas. En Europa la situación es muy distinta y es casi equivalente. Hay que trabajar en éste punto a fin que las PyMEs sean más rentables y sea más atractivo invertir o participar en ellas. (Experiencia de las PyMEs en Europa en general)
- **Redes Comerciales e Integración Regional.** El desempeño de las PyMEs en Europa es muy superior al latinoamericano, ello en gran parte se debe a la integración; Comunidad Europea ó a la generación de redes comerciales internas; caso de Italia en las provincias Turín , Milán y Génova.

- **Explotación de las Ventajas Comparativas.** Comparado al resto del mundo, el continente asiático, cuenta con gran cantidad de habitantes. La explotación de bienes y servicios intensivos en mano de obra son claves en el desarrollo exitoso de las PyMEs en éste continente. América Latina cuenta con vastos terrenos agrícolas, además de la particularidad de contar con una amplia gamma de productos propios de ésta tierra. Hay que trabajar con PyMEs dedicadas en ese sector, además de ser posibles candidatos a la internacionalización. (Experiencia de las PyMEs industriales y tecnológicas en Asia)
- **Reformulación frente al Cambio.** Luego de la Segunda Guerra Mundial, no sólo Japón tuvo que sobre ponerse ante la devastación de sus territorios. Toda crisis debe ser vista como una posibilidad de renacer. Los procesos de creación y destrucción schupeterianos deben ser el puntapié inicial a una nueva estructura. Luego de la apertura comercial, latinoamérica entró en un estancamiento, en vez de buscar las nuevas oportunidades de negocios. (Experiencia de la reformulación japonesa al convertirse en la primera potencia industrial. Casos similares con los Tigres Asiáticos y sus PyMEs)
- **PyMEs como motor del Desarrollo.** El desarrollo económico del país, principalmente si este pertenece a latinoamérica, debe ser un foco central de todos los Gobiernos. Bolivia, toma en cuenta es situación y ve que en las PyMEs se puede centrar el desarrollo de su país, por lo cual hay iniciativas de fomento a éste grupo empresarial. (Experiencia de las PyMEs en Bolivia)
- **Estado Promotor de PyMEs.** El Estado no puede ser un obstáculo para el desarrollo de las PyMEs, por éste motivo, no se puede caer en casos como los colombianos, en donde los sistemas legislativos y tributarios son los problemas que con mayor dificultad deben enfrentar las PyMEs. (Experiencia de PyMEs en Colombia)

- **Instituciones acordes a los Requerimientos.** SERCOTEC, INDAP, CORFO, entre otras, representan una gran cantidad de organismos, tanto públicos como privados, que van en ayuda de las PyMEs en Chile. Muchas veces ello caen en problemas de eficiencia debido a que no sólo trabajan en relación a éste grupo de empresas, sino que sus objetivos son mucho más diversos. La aplicación de programas o el acceso a éstos se puede ver dificultado por ello. Es necesario la creación o reformulación de instituciones. (Ejemplo de la Secretaría de Pequeña y Mediana Empresa en Argentina)
- **Acceso a las TI.** Si queremos internacionalizar nuestras PyMEs, es necesario que éstas puedan acceder de forma fácil y eficiente a los mercados extranjeros. Es importante conocer a los posibles socios comerciales. El acceso a las nuevas tecnologías de la información son pieza clave para obtener todos los requerimientos e incluso para incursionar en las posibilidades de negocios en el extranjero. (Experiencia de las PyMEx en Argentina)

Capítulo 3

La Apertura de los Mercados

La economía chilena es conocida a nivel internacional por ser la más sólida y estable de la región. A pesar de los conflictos sociales y políticos experimentados en la década de los 70s y 80s, en las últimas décadas se ha tenido un crecimiento importante y sostenido, siendo afectado sólo por la crisis asiática a finales de los años 90s. La economía neoliberal puesta en marcha durante los primeros años de la Dictadura Militar, continúa siendo el modelo económico a seguir.

Chile se caracteriza por ser una economía con fuerte interés de participar del mercado global. En los últimos 7 años, se han firmado gran cantidad de acuerdos comercial, tanto regionales como bilaterales, convirtiendo a éste país en una economía abierta al mundo. La inmensa cantidad de acuerdos comerciales vigentes que tiene nuestro país, la hacen incluso merecedora del título de ser una de las economías más abiertas del mundo.

Su economía está centrada principalmente en la explotación de materias primas, siendo el cobre, el producto más cotizado en el exterior, encabezando la lista de las exportaciones chilenas al extranjero. Durante los últimos años, el alto precio de éste mineral a distorsionado de cierta manera la cifra total de exportaciones, ya que no todo aumento es reflejado en volúmenes, sino que también incide en los precios. Las exportaciones son el componente más importante de ésta economía, por ende el rol que tiene el comercio exterior es de gran importancia.

Según cifras del Banco Central de Chile, durante el año 2006, las exportaciones alcanzaron los US\$58.116 millones, cifra un 40,7% superior a la cifra del años anterior. Ello en gran parte se debió a los diversos tratados comerciales firmados por Chile, en la Unión Europea, Estados Unidos y Asia principalmente.

El casi 40% que representan las exportaciones chilenas dentro del Producto Interno Bruto (PIB) total, han hecho que Chile, trabaje constantemente en los últimos años para encontrar nuevos socios comerciales y de ésta forma expandir la economía.

Es necesario tomar en consideración, que mayor integración no necesariamente está ligada a mayor crecimiento económico y mucho menos a mejor equidad. El comercio internacional muchas veces puede ser dañino internamente para una economía e incluso tener los efectos señalados anteriormente en éste trabajo.

En todo acuerdo comercial hay ganadores y perdedores; facilitar la entrada de ciertos productos a la economía con aranceles más bajos, afecta directamente a los productores locales de dichos productos, pero favorece de gran medida a aquellos exportadores beneficiados por el acuerdo. La dinámica de los acuerdos comerciales es mucho más compleja de lo que uno se podría imaginar. Mayor integración debe ser sinónimo de crecimiento, pero sin desmedro de sectores más desposeídos.

Las PyMEs, muchas veces han sido afectadas por el fenómeno de integración comercial, es por éste motivo, que de ahora en adelante en este trabajo, se intentará explotar las ventajas que tengan las PyMEs chilenas a raíz de la apertura comercial. Encontrar nuevas oportunidades de negocios y nuevos nichos de mercado, es el objetivo a alcanzar, ya que de ésta manera y mediante acuerdos comerciales beneficiosos, podamos lanzar a las pequeñas y medianas empresas locales a un nuevo mundo, en vez de sepultarlas como ya ha ocurrido en la historia de nuestro país y de muchos otros en la región.

David Ricardo, destacado economista inglés que nació a finales del siglo XVIII, plantea la teoría de la “ventaja comparativa”, la cual es claramente un argumento a favor del libre comercio. Enmarcada dentro de la teoría de Adam Smith, Ricardo, propone que al hablar de comercio internacional, no importan los costos absolutos de producción, sino más bien los costos relativos. Estas ideas apuntan a que cada economía, produzca aquellos bienes en donde es relativamente más eficiente que las otras.

A partir de las ideas de Smith y Ricardo, los economistas suecos Bertil Ohlin, modificando las ideas de quien fuera su profesor Eli Heckscher, plantean que las economías serán beneficiadas por el comercio internacional si cada cual se especializa en la producción de aquel producto que es intensivo en el factor productivo relativamente más abundante en dicho país.

De ésta forma, si Asia; intensivo en tecnología y mano de obra y América; intensivo en terrenos agrícolas, se especializan respectivamente por ejemplo la fabricación de productos electrónicos y productos agrícolas respectivamente, un acuerdo comercial en dichos términos será beneficioso para ambos grupos económicos.

3.1. Los Tratados de Libre Comercio

En la literatura, por Tratado de Libre Comercio (TLC), se entiende por un acuerdo comercial, tanto bilateral como regional, que busca ampliar el comercio de bienes y servicios entre ambas parte que firman el acuerdo.

Consiste en una rebaja considerable, o incluso en la eliminación, de aranceles. Se rige bajo las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) o por un convenio mutuo entre las partes. Los TLC, son netamente acuerdos comerciales, por lo cual bajo ninguna circunstancia engloban temas sociales ni políticos, como es el caso de la Comunidad Europea, Mercosur, entre otros. Éstos últimos son acuerdos firmados entre las naciones, pero que dentro del objetivo del tratado, hay además de acuerdos económicos, otros que apuntan en otra línea.

El origen de éste tipo de acuerdos comerciales se remonta al año 1860, en el denominado Tratado de Cobden -Chevalier, donde Francia e Inglaterra firman el primer acuerdo comercial de éstas características.

Si bien en un comienzo, éstos tratados sólo fijaban los aranceles específicos para los productos en cuestión, hoy en día abarcan muchos temas que se ven alterados por la globalización.

Los movimientos de capital, política fiscal y monetaria; muchas veces son cláusulas que se encuentran dentro de los términos de los acuerdos, a fin de velar por el buen funcionamiento de la economía una vez que el tratado haya entrado en ejecución.

La política comercial chilena, marca importantes precedentes a partir del año 1997, en donde firma su primer Tratado de Libre Comercio con Canadá. De ésta fecha en adelante la dinámica se desarrolló mucho más fuerte y según estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas de Chile (DIRECON), los acuerdos comerciales de nuestro país, se pueden organizar en cuatro grupos; los Tratados de Libre Comercio, los Acuerdos de Asociación, Acuerdos de Complementación y Acuerdos de Enlace Parcial. En ésta última categoría encontramos los acuerdos comerciales con la India y Cuba, el primero en vigencia desde agosto de éste año, mientras que el otro se encuentra aún en tramitación.

Las temáticas expuestas en éste tipo de acuerdo no son tan profunda, pero si marcan un buen punto de partida para futuros acuerdos comerciales de mayor envergadura, como un posible TLC.

En la actualidad, Chile, ha firmado o está tramitando 15 Tratados de Libre Comercio. Sus principales socios comerciales en dicha materia son Asia, Norte América y Centro América; en éstos tratados están los acuerdos con Japón, China, Estados Unidos, Canadá, México, Corea, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras,

Nicaragua, Panamá, Perú, Colombia, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza; éstos últimos 4 países conforman la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), por lo cual equivalen a un sólo tratado en términos agrupados.

En los denominados Acuerdos de Asociación; que son TLC enmarcados dentro de acuerdos comerciales entre Chile y organismos económicos de varios países, encontramos las relaciones bilaterales con la Unión Europea, conformada por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia; desde el 1° de Mayo de 2004, son nuevos países miembros Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa; a partir de enero de 2007 se incluyen Rumania y Bulgaria. El acuerdo con el P-4, incluye relaciones económicas con Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam.

Los Acuerdos de Complementación, se encuentran bajo la cooperación regional de desarrollo e integración comercial. Los socios son Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y el Mercosur; integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

La integración comercial desarrollada por Chile en el último tiempo incluso deslumbra a nivel mundial, ya que nuestro país encabeza las listas de los países que poseen mayor cantidad de acuerdos comercial; convirtiéndolo en una de las economías más integradas comercialmente.

Lo importante de éste punto, es que mayor integración no significa necesariamente mayores oportunidades para todos. Muchas veces las firmas de dichos tratados, benefician a la economía a nivel agregado, pero pasando por encima de pequeños grupos empresariales que se ven afectados por los acuerdos. Las PyMEs, tal como hemos podido observar a partir de una breve revisión histórica, son de los sectores más afectados por la integración, ya que muchas veces no tienen las competencias u oportunidades para competir económicamente de una forma “justa”.

Si bien Chile, posee acuerdos con casi todo el mundo (América, Europa y Oceanía), los acuerdos firmados con Asia son mucho más recientes y están en pleno desarrollo. En éstas grandes economías, dormidas por muchos años y que hoy, renacen y despiertan a la economía global podemos encontrar las nuevas y quizás excelentes oportunidades de negocios para las PyMEs.

Los tratados con China, Japón, Corea, Singapur; las grandes 4 potencias asiáticas, abren un continente nuevo de consumidores y oportunidades. A continuación, se analizará brevemente, lo que significa para Chile, un país de poco más de 15 millones de habitantes integrarse comercialmente con un mercado de 1.500 millones.

3.2. Asia, Potencial Importador

Los tratados económicos existentes con el continente asiático, albergan relaciones comerciales, con las grandes potencias de dicho continente. Japón, Singapur y Corea representan en gran parte, íconos del desarrollo económico de el último siglo. Son economías que lograron un auge económico y convergencia en períodos de apenas 50 años.

Por otra parte, China; el gigante dormido; posee dimensiones que lo hacen muy atractivo para los mercados extranjeros. Representa un sinnúmero de oportunidades de negocios y amplios mercados a desarrollar para acompañar su proceso de apertura económica iniciada fuertemente en las últimas décadas. Este importante acercamiento de China hacia occidente, es una alternativa concreta para iniciar negocios en dicho país.

Finalmente el caso de Brunei Darassalam, pequeño país ubicado en el sudeste asiático, posee mercados interesantes para Chile, ya que es el primer país en exportar gas natural, además de poseer gran cantidad de yacimientos mineros, de petróleo y de carbón. Fuentes de energía necesarias para toda economía, pero que a su vez necesitan de insumos específicos para su procesamiento.

A continuación, se desarrollará brevemente una descripción de cada una de éstas economías, en términos económicos, sociales y políticos, a fin de concluir las posibles oportunidades de negocios que Chile tiene con éstos países.

Brunei Darassalam, más conocido como Brunei, es un pequeño país que no tiene más de 375.000 habitantes, pero con un alto PIB per capita. Posee excelentes condiciones de vida interna, traducidos en una bajísima mortalidad, una alta esperanza de vida y buena cobertura de salud.

Es un país nutrido en divisas, ya que sus exportaciones son cerca de 4 veces superior que sus importaciones. Cabe señalar, que a pesar de las buenas condiciones en que habitan, la sociedad en general vive bajo el alero del sultán, son bajamente educados (sólo una elite) y la generación de riqueza está en manos públicas; todos trabajan para el gobierno.

En materia comercial, sus principales socios comerciales son asiáticos, liderando en ésta línea Singapur y Malasia, sus principales proveedores, entregando poco más del 60 % de las importaciones. Sus principales clientes son Japón y Estados Unidos, quienes reciben cerca del 50 % del total de las exportaciones, muchas de las cuales corresponden a petróleo, gas y otros minerales.

China impresiona al mundo con su gran población. Sus más de 1.300 millones de habitantes representan cerca de la cuarta parte del total de habitantes del mundo. Por lo cual satisfacer esa inmensa cantidad de necesidades no es tarea fácil.

En los últimas décadas, China, ha iniciado una fuerte campaña de apertura al mundo occidental, con la idea principal del desarrollo interno del país, además de la integración económica a los mercados extranjeros. En la actualidad, un porcentaje considerable de chinos, viven en condiciones precarias, influenciado principalmente por el desarrollo de sólo algunas regiones, por lo cual mayor integración, puede ser sinónimo de convergencia.

Las relaciones comerciales que posee éste país con Europa son de gran envergadura. El viejo continente entrega a China cerca del 12 % del total de las importaciones de ese país, mientras que el 21 % de las exportaciones chinas, van destinadas a abastecer los mercados europeos.

Corea, más bien dicho Corea del Sur (con quien se tiene firmado un TLC), intenta dejar atrás sus conflictos políticos a la hora de hacer negocios. El desarrollo económico desarrollado en las últimas décadas la consideran una de las mayores economías del mundo y todo éste fenómeno se llevó a cabo en tan sólo algunas décadas. Muy por el contrario, Corea del Norte, se encuentra sumido en la pobreza y con bajos estándares de desarrollo social y económico.

En gran parte esta bonanza experimentada por Corea del Sur se debe a la transformación económica llevada a cabo entre 1975 y 1999 en donde la población activa pasa de ser agricultora a industrializada, ello influenciado en gran parte por las inversiones norteamericanas y japonesas tras la guerra de Corea. Posee importantes industrias en materias textiles, siderúrgicas, navales, automovilísticas, químicas y electrónicas.

Posee un activo intercambio comercial con Estados Unidos, Europa y Asia, siendo las manufacturas el principal motor del comercio exterior. En conjunto con los calzados, alimentos y tabaco alcanzan el 85 % del comercio.

Japón, la segunda potencia económica a nivel mundial debe en gran parte su desarrollo a la cooperación entre el gobierno y las industrias. La costumbre japonesa del trabajo duro y el dominio de la tecnología fueron factores importantes en el resurgimiento de la economía del país en menos de tres décadas tras el final de la segunda guerra mundial.

Posee excelentes estándares de educación y calidad de vida, su ingreso per capita es de los mayores del mundo, bordeando los US\$ 30.000 mensuales. Si bien en la actualidad, su economía no se centra en la agricultura, posee una de las mayores

productividades mundiales por área sembrada, principalmente por la aplicación de tecnología de primer nivel en el manejo de suelos y riego. El arroz es quien ocupa el 50% de las plantaciones.

Al igual que los países antes señalados, Japón, tiene un superávit en la cuenta comercial; es decir que exporta más de lo que importa, lo que nutre a la economía con divisas. El continente asiático es su principal proveedor, cerca del 60% de las entradas, pero Estados Unidos y Europa son importantes socios comerciales. El destino preferente de sus exportaciones es Asia, pero las relaciones con Europa son bastante estrechas, ya que éste continente, compra cerca de US\$ 150.000 millones a éste país.

Finalmente, **Singapur**, la nueva potencia económica a nivel mundial que ha florecido en las últimas décadas, se encuentra en el selecto grupo de los países desarrollados. Con un alto PIB per capita y buenos estándares educativos, económicos y sociales en general, lo ubican como un ejemplo de desarrollo a seguir.

Su economía de libre mercado, abierta y exenta de corrupción, son claves para fortalecer su desarrollo exportador, pieza clave en el desarrollo económico de éste país. El importante volumen de exportaciones tanto de bienes electrónicos e industriales son parte esencial de la economía.

Posee la refinería de petróleo más grande del mundo al igual que el puerto con mayor volumen de carga, tanto en tonelaje como en número de contenedores de movimiento diario, ello sin duda lo hacen un foco mundial del comercio exterior.

Si bien presenta volúmenes de intercambio inferiores a los japoneses, chinos y coreanos; proporcionalmente al número de habitantes es la economía que más comercializa en el mundo. La cantidad de divisas que deja el saldo positivo en su cuenta comercial, le permiten invertir gran cantidad de recursos en desarrollo tecnológico. Al igual que las otras economías, sus principales socios son asiáticos, pero Europa y Estados Unidos, mantienen activo comercio bilateral.

Como se ha podido observar, los países asiáticos, socios comerciales con nuestro país, tienen bastantes características en común. Son economías que han experimentado un fuerte desarrollo económico en las últimas décadas, fortaleciendo el rol exportador en gran medida. Ello los ha llevado a convertirse en sólidas economías a nivel mundial y con gran cantidad de nichos de mercado en crecimiento.

El comercio exterior está bastante centralizado en el mismo continente, pero Estados Unidos y Europa mantiene estrechos lazos comerciales. De todos los países asiáticos; sólo uno posee relaciones comerciales intensas con América Latina. Corea del Norte exporta e importa más del 10 % del total de su intercambio con nuestra zona geográfica.

América Latina, representa un mercado cautivo para los asiáticos, y a su vez es atractivo para importar, ya que está colmado de productos agrícolas nuevos y desconocidos en el continente asiático, por lo cual incluso se pueden convertir en productos de consumo de primer nivel; de lujo. Si bien la integración comercial a pequeña escala es dificultosa por la distancia y los costos de transporte, ésta es cada vez más accesible gracias a la globalización. A su vez, Chile, cuenta con la ventaja de comunicación portuaria más expedita y de inmensos acceso marítimos por el Océano Pacífico.

Por éste motivo cabe preguntarse a nivel país y a nivel regional, qué hay que hacer para fortalecer nuestras PyMEs; y sin duda una pregunta que nace a partir de las oportunidades de negocio con Asia es, cómo alcanzar los mercados extranjeros.

Capítulo 4

¿Cómo Alcanzar los Mercados Extranjeros?

Como se ha podido observar, la realidad de América Latina es muy similar a la chilena. Si bien podríamos considerar que algunos países han enfrentado de mejor forma los problemas de las PyMEs, siempre encontramos patrones comunes en la región.

El financiamiento y acceso a éste, la competitividad, el sistema tributario, el ciclo económico, las capacitaciones y asesorías técnicas, la dificultad de acceder a nuevos mercados y la difícil competencia con los grandes productores, son sin duda componentes comunes que traban de una u otra manera el desarrollo de las pequeñas y medianas industrias.

Tal como pudimos analizar para el caso chileno, el financiamiento no debiese ser un obstáculo a la hora de iniciar las actividades comerciales, ya que el acceso en nuestro país se puede considerar como adecuado y a la vez existen una gran cantidad de instituciones privadas; como bancos e instituciones financieras afines, además de los diversos organismos públicos, que entregan y facilitan créditos para la creación, puesta en marcha, ejecución y/o continuidad de los proyectos empresariales iniciados.

Como se menciona en el artículo de Cabrera et al (2002), el acceso al crédito en nuestro país es comparable con la realidad de Estados Unidos, una de las economías que posee los mercados financieros más amplios.

El sistema tributario, actúa como piedra de tope a la continuidad del negocio. Frente a situaciones de dificultad económica, muchas pequeñas y medianas empresas, no pueden cumplir con sus obligaciones tributarias, ya sea porque no existe liquidez u otros problemas derivados de la crisis. Ello genera atrasos los cuales muchas veces impiden que las empresas puedan volver a tomar su ritmo.

Si bien en Chile no existe evidencia real que esto sea un problema para el desarrollo de éste sector productivo, el Gobierno, por medio del Sistema de Impuestos Internos, trabaja y ya ha puesto en marcha programas que ayuden a la reprogramación de obligaciones impagas.

Las PyMEs, como toda empresa, deben ser creadas pensando posibles situaciones de crisis. No podemos pensar que la economía vivirá en una eterna expansión, que el precio del dólar se mantendrá fijo o que no aparecerán nuevos competidores. La tarea de un buen empresario, será precaver dichas situaciones. Si la empresa quiebra, porque entró un nuevo competidor, significa que no era lo suficientemente competitiva para estar en el mercado, o peor aún, no tenía nada nuevo que entregar.

Es necesario, que desde la creación/gestión de una idea de negocio, ésta cuente con las facultades necesarias para permanecer en el mercado; los estándares de calidad, buenos precios, innovación y desarrollo de nuevos productos serán clave a la hora del éxito.

La dinámica de la economía y la globalización hacen necesario la re-inversión constantemente en el tiempo. No podemos permanecer estáticos en un mundo dinámico. Para ello la capacitación, aplicación de nuevas tecnologías y el acceder a nuevos mercados, serán vitales para la continuidad del negocio. Día a día hay que buscar, incorporar y entregar nuevas ideas, productos y requerimientos.

En nuestro país existe una gran cantidad de instituciones que apoyan la capacitación, la innovación y el desarrollo de nuevos productos. Además destinan gran cantidad de recursos para dichas tareas, al igual de co-financiar proyectos atractivos y con grandes ventajas de triunfar en el mercado. El acceso a éstas herramientas y recursos debe ser conocida por todos aquellos que lo requieran. El acceso a nuevas tecnologías será clave para éste desafío además de abrir las fronteras a nuevos mercados.

A continuación se entregan cuatro claves-herramientas que apuntan a desarrollar las ideas antes mencionadas. Trabajando en ésta línea se esperaría conseguir para las PyMEs mejoras no sólo en gestión e implementación, sino más bien condiciones para la generación futura de nuevos negocios, pero que perduren en el tiempo.

Encontrar solución hoy, para problemas que se vienen acarreado, sólo traerá consigo mayor inyección de recursos. Es necesario pensar-proponer hoy, para no caer en lo mismo mañana.

4.1. Competitividad

Por competitividad, se entiende como las características propias de una organización, que hace posible lograr una rentabilidad mejor o al menos igual que los competidores. En la medida que ello se cumpla, la empresa permanecerá de forma exitosa en el mercado. Lo que integra este concepto, que muchas veces puede ser vago, asombra si tratamos de internalizar y desglosar todo lo que en sí está incluido.

Por **competitividad productiva**, entenderemos que una empresa será más competitiva que otra, en términos productivos, si para la realización del mismo producto, requiere o utiliza de forma más eficiente los factores productivos. Ello es conocido y cuantificable. Así, para la fabricación de un determinado bien, lo más seguro es que sea más productiva y por ende más competitiva, aquella firma que opera en un país que relativamente posee más de dicho factor productivo que la

otra que opera en un país con menos de ese factor, ya que a medida que el factor exista en mayor abundancia, su precio será inferior.

De ésta forma podremos encontrar países y por lo tanto, las firma que ahí operan, más productivos que otros en la producción de determinados bienes. Asia, será más competitivo en la producción de bienes tecnológicos; los países árabes, serán más competitivos en la producción de petróleo; América Latina, será más competitiva en la producción de bienes agrícolas, ya que si bien no posee más territorios que otros continentes, el uso alternativo de los suelos en otros países es muy superior. En Japón, por ejemplo, será mejor poner una industria que un campo de trigo.

Dentro del concepto de competitividad, podremos distinguir la denominada **competitividad innovativa**. En la medida que el producto sea nuevo, novedoso, creativo e incluso único, podremos generar competitividad, ya que el número de competidores es menor o quizás nulo. La creación de un nuevo producto, la explotación de uno existente o la búsqueda de nuevos mercados no saturados, no es tarea fácil.

Una medida de ésta capacidad innovativa puede verse reflejada en el número de patentes que año a año registra cada país. Chile al igual que América Latina están muy por debajo de la media mundial en éste tema y muy lejos de comparación con países desarrollados; como las economías asiáticas, europeas y norteamericanas. En nuestro país las nuevas ideas son muy pocas y por lo tanto se copian o modifican productos exitosos en los diversos mercados.

Si la actitud innovativa se basa en ésta idea, muchas de éstas empresas estarán destinadas al fracaso, ya que mucho de los competidores y principalmente los internacionales serán más competitivos. Podemos observar muchos casos de PyMEs en Chile y América Latina que han triunfado en los mercados extranjeros, mucho de ello se debe a la innovación del producto.

No podemos pensar exitosamente si exportamos textiles a Asia, pero sí productos agrícolas nuevos para éste continente, pueden generar competitividad y atracción en los nuevos mercados por la diferenciación que dicho producto pueda tener.

Las nuevas ideas y en general la innovación son características de ciertos individuos, pero también se puede desarrollar mediante la educación. Si los programas educacionales, desde la etapa escolar, incentivan la creatividad, la innovación, sin duda que el día de mañana, esos mismo individuos tendrán facultades para enfrentar al mundo de otra forma. Si como país queremos triunfar en ésta materia, es necesario fijar una meta clara que nos impulse a progresar.

Si queremos posicionar a las PyMEs como foco industrial de nuestra economía, no sólo debemos trabajar de manera directa con ellas, sino también de manera indirecta. La educación será clave en la generación de nuevas oportunidades de negocios.

Finalmente podemos mencionar una denominada **competitividad adquirida**. Por ella entenderemos aquella competitividad que viene en el conocimiento propio del empresario y por ende, al conocer mejor su mercado, tendrá mayores competencias que los competidores.

Los incas, históricamente fueron productores de trigo; a su vez los mapuches, productores de papas; en general, América Latina, es un pueblo agrícola. Por más tecnología y conocimientos que se incorporen a dichos procesos, la gente de tierra, productores de generaciones y generaciones de dichos productos, tendrán sin duda mayores ventajas que un ciudadano promedio mundial en la producción de determinados bienes.

Intrínsecamente existirán regiones que tendrán mayores competencias que otras en la producciones de ciertos bienes y servicios, por la historia en común que podrían haber desarrollado los pueblos.

Para tener éxito en los negocios, se deben producir aquellos bienes o servicios en donde seamos más productivos que la competencia. Para ello es necesario pensar, analizar y evaluar cuáles son nuestras mejores competencias. Por medio de la competitividad productiva, innovativa y adquirida, podremos definir aquellos productos en donde poseemos más ventajas y por ende mayores posibilidades de triunfar en el mercado.

4.2. Asociatividad

Por asociatividad empresarial, se entiende como la característica de los individuos y/o agentes de sumar esfuerzos y compartir ideas individuales para lograr una mejor respuesta colectiva. Básicamente ésta idea se entiende como la forma de agrupación de varios individuos o colectividades, con la meta común de lograr resultados en conjunto más beneficiosos si es que las tareas se llevaran a cabo de manera separada.

Económicamente, en la producción de bienes y servicios, la asociatividad tiene un impacto real en los costos. Generalmente los costos de transporte, corresponden a un alto porcentaje en la producción del bien y con mayor razón si es que éste se exporta. Si pequeños y medianos productores, trabajan agrupados; asociados, sus costos de transporte se reducirán considerablemente.

Es importante considerar, que la asociatividad se puede dar de distintas formas y en distintos niveles. En Angelelli “et al” (2001)¹ se mencionan y describen cuatro posibles formas de asociatividad. A continuación se presentan dichas formas.

Las **alianzas domésticas**, que en general agrupan a productores de bienes similares, frecuentemente bajo el estímulo de alguna agencia pública de promoción comercial. Generalmente tiene como propósito aprovechar oportunidades de negocios de exportación previamente identificadas y/o el desarrollo de actividades tales

¹PYMES Exportadoras Argentinas Exitosas: Hacia la Construcción de Ventajas Competitivas por Pablo Angelelli “et al”. Buenos aires, Argentina, Miño y Dávila Editores, 2001. p.104

como análisis de mercados externos, apertura de oficinas propias de venta en el exterior, depósitos, participación en ferias, etc. La cooperación puede incluir todos o algunos de los productos de las empresas en todos o algunos de los mercados externos en los que operan.

Un ejemplo de éste tipo de asociatividad para el caso chileno es PROCHILE. Esta oficina gubernamental, dependiente de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, tiene dentro de su labor principal, “apoyar a la pequeña y mediana empresa en su proceso de internacionalización; el aprovechamiento de las oportunidades que generan los Acuerdos Comerciales que tiene el país; la asociatividad público-privada y el posicionamiento de la imagen de Chile en otros mercados”.

Las **alianzas entre PyMEs de distintos países (bidireccional)**, suele darse entre PyMEs de dos países en los que cada una de las partes asiste a la otra en la penetración de su propio mercado con productos de la otra firma. La base del acuerdo es la disposición de un mejor conocimiento del mercado local, lo cual normalmente significa el acceso a una red o sistema de distribución. La búsqueda del socio adecuado puede llegar a ser tan demandante como la actividad independiente de identificar clientes.

Tal como se menciona, dicha tarea es muy dificultosa. Una forma de facilitar éste proceso es mediante el acceso a las nuevas tecnologías de la información. La globalización cada día nos requiere estar más integrados con el mundo, por lo tanto, si somos capaces de entregar las herramientas tecnológicas a los pequeños y medianos empresarios, estaremos entregando las posibilidades a que ellos mismos abran su mercado. En éste punto es importante el rol de las instituciones, éstas deben facilitar el acceso y dar conocer no sólo tópicos en financiamiento y capacitación; es necesario que entreguen asesorías a la hora de iniciar negocios y de contacto con posibles socios comerciales extranjeros, al igual que facilitar la puesta en marcha de los nuevos proyectos.

Las **alianzas con una firma extranjera (unidireccional)**, a diferencia del caso anterior no incluye el aprovechamiento recíproco cruzado de ambos mercados, aunque puede con el tiempo evolucionar hacia dicha modalidad.

Consiste generalmente en contactar en el extranjero; el país de destino de nuestras exportaciones, a un empresario que tenga las capacidades técnicas de llevar a cabo la tarea de insertar el producto en el mercado local. De ésta forma el pequeño o mediano productor chileno, entregará sus productos a un empresario extranjero a fin de que éste lo venda en el exterior.

En éstos casos, generalmente las rentas para los pequeños productores son menores debido al poco poder de negociación con que operan, pero de todas formas es una buena forma de partida y de hacer conocido al producto en los mercados extranjeros. En éste punto nuevamente se hacen necesario contar con instituciones sólidas que apoyen en ésta tarea, al igual de poseer buenos canales de comunicación mediante acceso a nuevas tecnologías de información.

Finalmente, las **alianzas entre PyMEs y grandes firmas**, corresponden al típico caso denominado *pyggy back*, por el cual una firma generalmente PyME que cuenta con productos competitivos acuerda con una empresa, frecuentemente multinacional, que dispone de una infraestructura comercial a nivel internacional, en la utilización de su capacidad de canalizar sus productos al exterior.

Este fenómeno rara vez se da en nuestro país, ya que para su implementación se requiere de incentivos para las grandes empresas para que sean motivadas en éste trabajo. Las instituciones pueden ayudar en ésta tarea, ya que pueden entregar incentivos o facilitar el comercio a aquellas grandes empresas que se comprometan a ejercer ésta idea. A nivel país es necesario definir un objetivo como nación, en donde los diferentes se comprometan socialmente a hacer lo posible para conseguir el objetivo; de ésta forma podremos desarrollar éste tipo de asociatividad.

4.3. Acceso a Nuevas Tecnologías de las Información

Las tecnologías de la información o también denominadas TIC², hacen referencia a la utilización de medios informáticos para almacenar, procesar y difundir todo tipo de informaciones o procesos. Es decir las TIC's utilizan computadores y todo tipo de medios tecnológicos para transformar, almacenar, gestionar, procesar difundir y localizar todo tipo de datos necesarios para cualquier actividad humana.

Acercando a la población en general, las diversas herramientas tecnológicas que hay a disposición, en gran parte se reducen las fronteras geográficas a la hora de hacer negocios. El encontrar un socio comercial (ya sea una PyME o una gran firma extranjera) en el exterior, será más fácil si se tiene acceso al gran mundo tecnológico que existe.

Actualmente gran parte de los negocios en el extranjero se realizan a través de las relaciones comerciales informáticas. Rara vez, sólo en grandes negocios, la presencia es requerida a la hora de firmar acuerdos. Hoy en día se pueden comprar y vender artículos de todo tipo sentado en un escritorio. La idea central es que todos puedan acceder a éstas posibilidades; por medio de la informática y del acceso a ésta, podremos interactuar con nuevos mercados, clientes, potenciales socios comercial y ampliar la red de contactos.

Cada vez la información es mucho más que antes y difícilmente ésta se puede almacenar en un sólo lugar. Los organismos privados y públicos pueden participar activamente en la difusión de ésta información. Se requiere de instituciones que actúen como gestores de redes comerciales y faciliten el contacto con los posibles clientes y socios en el extranjero. Las instituciones y las TIC's deben ser pilar fundamental en las nuevas opciones de negocio.

²Por su sigla, Tecnologías de las Información y Comunicaciones

Porta “et al” (2001)³, menciona cómo el comercio electrónico y el acceso a plataformas de comunicación informáticas van en aumento para el caso argentino. A su vez se señala que la aplicación de éstas tecnologías a ayudado a desarrollar nuevas alternativas de comercio, difusión y conocimiento. Internet, el correo electrónico y las páginas web, han sido claves a la hora de encontrar nuevas oportunidades de negocios, llevarlas a cabo y dar a conocer los productos a internacionalizar.

4.4. Fortalecimiento y Creación de Instituciones

La palabra institución engloba un concepto que va mucho más allá que meras organizaciones sociales. Más bien son mecanismos de orden social y cooperación que rigen y ordenan el comportamiento de un grupo de individuos. No sólo es una entidad física, ya que por institución se entiende como el conjunto de normas que rigen el comportamiento humano-colectivo.

De ésta forma las instituciones serán las reglas del juego y normas que inciden sobre valores y hábitos de conducta de la sociedad. En un aspecto más económico, serán consideradas instituciones, todo aquel organismo o reglas que incentiven la innovación y el desarrollo económico de un país. En éste lugar las Universidades y Colegios; como centros del saber y difusores del mismo, serán considerados instituciones, ya que mediante la educación se promoverá la innovación y el desarrollo de un país. Así también reglas, como la Ley de Patentes, será considerada una institución ya que protege a quien desarrolla un nuevo producto e incentiva nuevas creaciones al otorgar una renta innovativa⁴.

En nuestro país existe una gran cantidad de organismo públicos que entregan apoyo al desarrollo de las PyMEs⁵, intentan en gran parte, fomentar el desarrollo

³“Difusión de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en las PyMEs Exportadoras Exitosas. La Perspectiva del Comercio Electrónico” en “PyMEs Exportadoras Argentinas Exitosas: Hacia la Construcción de Ventajas Competitivas” por Pablo Angelleli “et al”. p69-98

⁴Por renta innovativa se entiende a aquella ganancia mayor que el precio de mercado, que obtiene el productor de un bien protegido bajo una patente, como premio a la innovación y creatividad

⁵Detalle de éstos organismo en el punto 1.2.2 del mismo trabajo

de las microempresas, desarrollar la asociatividad, el encuentro con proveedores, facilitar las exportaciones, acercar la innovación y las nuevas tecnologías. Muchos programas que están en ejecución e implementación buscan igualar las oportunidades de pequeños y medianos productores entregando políticas de financiamiento, incentivando el emprendimiento, innovación y capacitación, mejorando el acceso al mercado y facilitando la rehabilitación⁶.

Muchas veces, éste inmenso abanico de posibilidades y oportunidades no es conocido por todos y peor aún ejecutan tareas similares, perdiendo recursos al no tener un órgano central que los coordine. Es importante recalcar que la tarea que éstos realizan no es mala, ni mucho menos que no genera beneficios a la sociedad, pero tantas instituciones organizadas de forma horizontal, requieren de un hilo conductor.

El caso argentino y boliviano⁷ nos dejan una lección muy interesante como país. Es necesario fijar un objetivo país en torno a las PyMEs; éste debe ser claro y conocido por todos, de manera que los diferentes agentes de la economía se puedan comprometer con éste objetivo. Si queremos fortalecer a las PyMEs; generando mayor competitividad y asociatividad, emprendimiento e innovación, se requiere de una institución que tenga como misión específica el cumplimiento de dichas metas. Bolivia, definió en las PyMEs la oportunidad de crecer económicamente, por éste motivo, la sociedad en general sabe que la promoción de las PyMEs trabajará en esa línea.

Luego Argentina, país que muchas veces puede ser considerado burocrático, nos da una gran lección. Una Subsecretaría de Pequeñas y Medianas Empresas, dependiente del Ministerio de Economía, es el miembro central que debe llevar a cabo la aplicación de las diversas metas en torno a las PyMEs. Un organismo público y dependiente de un Ministerio, tendrá las facultades necesarias, para intervenir en los programas educativos si es que se piensa que en ello encontraremos oportunidades de desarrollar innovación y emprendimiento.

⁶Detalle del avance de éstos programas en el punto 1.3 del mismo trabajo

⁷Puntos 2.1.1 y 2.1.2 respectivamente

La eliminación de la transversalidad de organismos que actúan en la misma línea, mediante una verticalidad de los programas dirigidos por ésta subsecretaría, hará más fácil la gestión de los diversos programas para el sector público, además de poder evaluar en forma constante y objetiva los logros de éstos programas. A su vez, aquellos que requieran de cualquier tipo de ayuda, independiente de si requiere capacitación, ayuda en la exportación, financiamiento, etc.; deberá recurrir a un sólo organismo, que de manera centralizada; organizará y si es necesario, derivará a la institución más competente para dicha tarea.

Al integrar todas las instituciones y programas bajo una sola institución; la gestión será más eficiente, los tiempos de espera serán menores, el conocimiento más acabado y por sobre todo se liberarán importantes cantidades de recursos, porque al operar de ésta forma; lo que antes hacían muchos, ahora se coordinará sólo una vez.

Además al coordinar todo desde una institución, se liberarán recursos tanto técnicos como profesionales en cada una de las instituciones que hasta ahora trabajan por las PyMEs, de ésta forma éstos recursos se podrán destinar a otras tareas definidas en la misión de cada una de ellas.

4.4.1. Estructura Institucional

La posición que ésta organización debe tener en la sociedad, será clave para que el funcionamiento de sus objetivos se cumpla de forma íntegra. A razón del caso argentino, una Subsecretaría dependiente del Ministerio de Economía, parece ser la estructura más adecuada.

El Ministerio de Economía de Chile tiene como objetivo promover el desarrollo económico del país, mediante el fomento y la reconstrucción económica. Una Subsecretaría del PyMEs, dependiente de éste organismo, deberá tener una misión clara y objetiva, a fin de poder evaluar constantemente sus logros.

La principal ventaja de atar dicho organismo al poder ejecutivo, será que independiente del gobierno de turno, tendrá comprometidos los recursos para su funcionamiento y la labor que ejercerá será conocida por todos. Además al estar inserto en un Ministerio, tendrá la facultad de negociar en el programa de Gobierno. Los nexos con los Ministerios de Educación, Hacienda y Relaciones Exteriores serán clave a la hora de comprometer recursos, incentivar la innovación en los programas educacionales o acercar los mercados extranjeros.

La creación de una Subsecretaría, deberá ser discutida en el parlamento, por lo cual, los diferentes actores políticos y sectores, deberán comprometer su apoyo a los pequeños y medianos empresarios, ello será conocido por todos los ciudadanos, quienes podrán reconocer qué políticos realmente los representan.

Sin duda, el desarrollo de las PyMEs le interesa a todos los sectores políticos, ya que no sólo fomentan el crecimiento y desarrollo económico, representan un importante universo de votantes. Una seria discusión parlamentaria, generará debate y discusión en torno a las PyMEs, centrándolas en las discusiones del país.

Las posibles desventajas de atar ésta institución al aparato ejecutivo, principalmente radican, en que si no tenemos claro un objetivo país, difícilmente podremos fijar lineamientos fuera del marco político. La ausencia de un programa país, puede convertir a ésta institución en un mero instrumento político de populismo.

Es importante mencionar, que requiere de funcionarios técnicamente capaces, por lo cual, el estar inserto en el poder ejecutivo, corre la suerte de ser un arma de doble filo, ya que posiblemente los cargos se asignen como premios políticos, más que premios técnicos.

Sin duda, cualquier decisión política corre éstos riesgos, la única forma de evitarlo es establecer un proyecto país, ya que de ésta forma los diferentes agentes políticos y ciudadanos podrán criticar de forma justificada si los programas no apuntan al establecimiento de dichas metas.

4.5. ¿Qué Exportar?

Si miramos el mercado asiático como meta objetivo, antes de tomar una decisión de qué exportar, debemos analizar nuestras ventajas frente a los competidores extranjeros. Para ello es bueno y necesario tomar en consideración la competitividad productiva, innovativa y adquirida.

Como ya se ha mencionado, es de suma importancia comerciar y internacionalizar aquellos productos en donde tengamos mayores ventajas; en nuestro país constamos con diversos productos que son muy cotizados en los mercados internacionales. El cobre, la industria vitivinícola y la producción pesquera (principalmente la relativa al salmón), son más bien una característica propia de nuestra economía que nos hacen conocidos en el mundo entero.

La producción de éstos recursos es muy dificultosa, por lo cual requiere de grandes volúmenes de capital en su producción; por éste motivo en dichos rubros, a excepción de algunas viñas, las pequeñas y medianas empresas no participan en éstos mercados. Sólo son miembros de las cadenas intermedias de producción, por lo cual su internalización es casi nula.

Chile es además muy fuerte y atractivo en la producción agrícola y ganadera (producción de bienes primarios). Dicho sector puede representar buenas posibilidades de negocios en el extranjero. La amplia gamma de productos agrícolas y ganaderos, ofrece al mercado diversos productos posibles candidatos a la internalización.

Es importante mencionar que no todos ellos tendrán un futuro auspicioso en los mercados asiáticos. La característica esencial que éstos deben tener es la novedad y no saturación de mercado. Sería ilógico pensar exportar arroz a países como Japón, China y Singapur. Los candidatos viables deben ser rigurosamente estudiados a fin que tengan una buena aceptación en el país de destino.

Sin duda existirán productos agrícolas y ganaderos que tendrán una buena aceptación en los mercados extranjeros. Aquellos productos nuevos en el extranjero o que no sean producidos en el exterior tendrán posibilidades de éxito, si previo a ello, se han estudiado las posibles oportunidades que tengan afuera. Frutas y verduras novedosas, productos agrícolas manufacturados; como los derivados de la industria apícola, o nuevos productos ganaderos de primera línea como el jabalí entre otros serán los candidatos más viables.

Capítulo 5

Conclusiones

El complejo abanico político de nuestro país, se culpa entre sí, por situación actual de las PyMEs. Mientras un sector culpabiliza al gobierno no generar políticas suficientes, de no entregar ayudas, capacitación y financiamiento; la otra cara de la moneda entrega las responsabilidades a los grandes empresario, que no dan espacio al desarrollo de pequeñas iniciativas comercial. La libre competencia y características de los mercados, entran a la discusión.

Como bien hemos podido observar a lo largo de ésta investigación; no hay culpables individuales, sino más bien la estructura de país en general nos ha llevado a esta situación de incertidumbre sobre las reales oportunidades y posibilidades que puedan gestar los pequeños y medianos productores.

El acceso al crédito puede considerarse adecuado, el sistema tributario no genera grandes trabas al desarrollo, no existe una alta volatilidad macroeconómica que eche por la borda todas las expectativas, la inflación es controlada, el crecimiento es positivo y muchos otros factores se podrían considerar propicios para el surgimiento empresarial; pero la realidad es otra.

En nuestro país se crean muchas nuevas empresas, pero año a año son muchas las que dejan de actuar en el mercado, no siguen participando, simplemente mueren. Ésta alta tasa de nacimiento-muerte no puede culpar al ciclo económico, ya que existe evidencia suficiente para mostrar que una empresa exitosa, que ha sido creada como una buena posibilidad de negocio, permanecerá activa en el mercado e incluso de manera próspera a pesar de enfrentar recesiones o crisis económicas.

Básicamente podríamos señalar que los grandes problemas que tienen las PyMEs hoy en día están estrechamente relacionados con la competitividad y una falta de definición de proyecto país.

Muchas de las nuevas pequeñas y medianas empresas que se crean y posteriormente mueren en nuestro país, se ven afectadas por una falta de competitividad, tal como se mencionó en el punto 2.3, es necesario conocer lo que significa ser empresario. Iniciar cualquier actividad, no es tarea fácil y muchas veces se deberá recurrir incluso a reinversiones ya dentro del mercado.

Pero principalmente, los problemas radican en la poca productividad. No se puede iniciar un actividad empresarial sino se conoce de forma dinámica el mercado en donde vamos a participar, además es necesario que la producción sea competitiva. No se puede competir en la manufactura con grandes productores o países que poseen gran cantidad de mano de obra a bajo costo.

El triunfo en los negocios tendrá estrecha relación con la competitividad productiva, innovativa y adquirida. Una vez definida nuestras ventajas y analizado en qué productos podremos desarrollarnos de mejor forma que nuestros competidores, si es necesario, se debe recurrir en busca de ayuda.

La inmensa cantidad de programas gubernamentales de apoyo en las distintas materias son muchos, pero su gestión a la hora de asignación puede ser débil por la falta de un órgano central que los coordine.

El caso argentino nos muestra la posibilidad de coordinar desde un Ministerio todas éstas tarea. El tener un hilo conductor facilitará la puesta en marcha de los proyectos y la ejecución de los mismos.

Una mejor administración liberará recursos monetarios y técnicos, los cuales pueden ser destinados a nuevos proyectos o incluso al desarrollo de otras tareas incluidas en las misiones de éstas instituciones que pudiesen haber quedado de lado.

Una meta país en relación a las PyMEs podrá conseguir que incluso, los diferentes agentes participen de forma activa en su cumplimiento. El sector privado puede hacerse parte de las metas, si es que éstas son conocidas por todos.

Si queremos como país el desarrollo de las PyMEs, es necesario educar a la población desde el comienzo. Las nuevas ideas surgirán en el futuro, en la medida en que la población sea inculcada sobre el significado de la innovación y el emprendimiento. Los programas educativos, por lo tanto, deben incluir tópicos relativos a desarrollar éstas habilidades. Las nuevas generaciones tendrán nuevas herramientas para el desarrollo del país.

El acceso a la información es vital en el desarrollo de todo proceso productivo. Es necesario que todos los miembros de la sociedad puedan acceder a ésta y en mayor medida si es que de ello depende el desarrollo de una oportunidad de negocio. Las plataformas comunicacionales con el extranjero deben ser claras y expeditas, de ésta forma se facilitarán las redes comerciales con el extranjero.

La asociatividad será clave. Muchos pequeños y medianos productores no pueden llevar a cabo todas las tareas solos. El trabajo en equipo; el socio comercial, puede ser una fuente de desarrollo más viable en el negocio. En algunos casos el socio nacional o el internacional podrán abrir las puertas a los mercados extranjeros.

Finalmente, si queremos que nuestras PyMEs puedan abrir fronteras y entrar a importantes mercados internacionales como el asiático, es necesario de la colaboración de todos los sectores; la meta país nos compromete a todos en dicha tarea. Con objetivos claros y propuestas de trabajo concretas, la asociatividad, competitividad, acceso a las TIC's y organizaciones que trabajen de una forma organizada y estructurada, podrán ser una estrategia para la internalización .

Bibliografía

- [1] ALARCON, Cecilia y Stumpo, Giovanni. Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en Chile. En: Las Pequeñas y Medianas Empresas: Entorno, Estrategias y Potencial Transformador. Córdoba, Argentina, RED PyMEs Mercosur e Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, 2000. 526p.
- [2] BADIE, Bertrand y Didiots, Béatrice (dirs). L'Etat du Monde 2007. Editions La Découverte, Paris, 2006. 429p.
- [3] BENAVENTE, José Miguel y Crespi, Gustavo. The Impact of an Associative Strategy (The PROFO Program) on Small and Medium Entreprises in Chile, mimco, University of Sussex, 2000. 30p.
- [4] CHILE Emprende. Gobierno de Chile. La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile. Santiago, Editora e Imprenta Naval, 2005. 131p.
- [5] CORREA, Ana María. Los Desafíos de la PyME para el Bicentenario. Lanzamiento Oficial del Programa “La PyME del Bicentenario”. Gobierno de Chile. Ministerio de Economía. Santiago, Julio 2007. 29p.
- [6] CRESPI, Gustavo. PyME en Chile: Nace, Crece y ...Muere. Análisis de su Desarrollo en los Últimos Siete Años. Santiago, Andros Editores, 2003. 147p.
- [7] CUEVAs, Fernando. La Agonía de la Pequeña Empresa Chilena, 50 Años. Santiago, Fundación Konrad Adenauer, 2003. 313p.
- [8] DEPARTAMENTO de Estudios e Informaciones. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales PROCHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Chile. Negociaciones actuales: Australia. Agosto 2007. 2pp

- [9] DEPARTAMENTO de Estudios e Informaciones. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales PROCHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Chile. Comercio Exterior de Chile, segundo semestre 2007. Agosto 2007. 107p.
- [10] DEPARTAMENTO de Estudios e Informaciones. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales PROCHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Chile. Negociaciones actuales: Ecuador. Agosto 2007. 2p.
- [11] DEPARTAMENTO de Estudios e Informaciones. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales PROCHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Chile. Negociaciones actuales: Malasia. Agosto 2007. 2p.
- [12] DEPARTAMENTO de Estudios e Informaciones. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales PROCHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Chile. Negociaciones actuales: Turquía. Agosto 2007. 2pp
- [13] FERNANDEZ, Zulima y Nieto, María Jesús. La Estrategia de internacionalización de la Pequeña Empresa Familiar. Documento de Trabajo N°02-18. Cátedra de Iniciativas Empresariales y Empresa Familiar. Sección de Organización de Empresas de Getafe. Universidad Carlos III de Madrid. Madrid, 2002. 27p.
- [14] FLORES, Adrián. Metodología de Gestión para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Lima Metropolitana. [En Línea], Lima, 2004. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. < [http : //sisbib.unmsm.edu.pe/BibVirtual/Tesis/Empre/flores_ka/contenido.htm](http://sisbib.unmsm.edu.pe/BibVirtual/Tesis/Empre/flores_ka/contenido.htm) > [consulta: 8 de Octubre de 2007] 138p.
- [15] GARCÍA, Pablo y Saidon, Mariana. Evolución y Perspectiva de las PyMEs: Un Análisis Sistémico. En: Las Pequeñas y Medianas Empresas: Entorno, Estrategias y Potencial Transformador. Córdoba, Argentina, RED PyMEs Mercosur e Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, 2000. 526p.
- [16] HOWALD, Félix. Obstáculos al Desarrollo de la Pyme Causados por el Estado. El Caso del Sistema tributario en Colombia. FUNDES, México D.F., McGraw-Hill Interamericana, 2000. 204p.
- [17] INTERNATIONAL Labour Organization. World Employment Report 2004-2005. Employment, Productivity and Poverty Reduction. Release 7 December 2004. Chapter 5. Small-scale activities and the productivity divide. 278p.

- [18] IRARRÁZABAL, Ignacio. Desempeño Económico y Viabilidad de la Microempresa en Chile. Santiago: Focus Consultores, 2001. 120p.
- [19] LANDETA, Jon y Matey, Jesús. Las PyMEs Excelentes: Rasgos Comunes en sus Modelos de Gestión. Un Análisis Empírico. En: Las Pequeñas y Medianas Empresas: Entorno, Estrategias y Potencial Transformador. Córdoba, Argentina, RED PyMEs Mercosur e Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, 2000. 526p.
- [20] MINISTERIO de Economía. Compromiso Chile Emprende Contigo: Estado de Avance. Chile Emprende Contigo. Ministerio de Economía, Subsecretaría de Economía. Julio 2007. 8p.
- [21] MINISTERIO de Trabajo. Cooperativas y Microempresas; Micro y Pequeña Empresa Urbana y Periurbana de Bolivia. La Paz, Bolivia 2002. 145p.
- [22] PERES, Wilson y Stumpo, Giovanni. Las PyMEs Excelentes: Rasgos Comunes en sus Modelos de Gestión. Un Análisis Empírico. En: Las Pequeñas y Medianas Empresas: Entorno, Estrategias y Potencial Transformador. Córdoba, Argentina, RED PyMEs Mercosur e Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, 2000. 526p.
- [23] PROBLEMAS del Entorno de Negocios. El Desarrollo Competitivo de las PyMEs Argentinas por Pablo Angelleli “et al”. Buenos Aires, Argentina, Miño y Dávila Editores, 1999. 216p.
- [24] PYME: Quiénes Son, Cómo Son y Qué Hacer con Ellas por Ángel Cabrera “et al”. [En Línea], Santiago, 2002. < www2.udec.cl/enech2002/paper27.pdf > [consulta: 23 de Agosto de 2007]
- [25] PYMES Exportadoras Argentinas Exitosas: Hacia la Construcción de Ventajas Competitivas por Pablo Angelleli “et al”. Buenos aires, Argentina, Miño y Dávila Editores, 2001. 205p.
- [26] SERCOTEC. Gerencia de Planificación. Guía de Programas e Instrumentos de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Santiago, Ograma S.A., 1999. 131p.
- [27] STUMPO, Giovanni. Las PyMEs en América Latina y el Caribe: Situación Actual y Desafíos. Presentación del Oficial de Asuntos Económicos de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Depto. Comunicaciones Direcon - Pro-Chile, Octubre 26, 2006. 18p.

- [28] VELASCO, Enrique y Zeballos, Emilio. Construyendo el Desarrollo a través de las PyMEs. La Experiencia Boliviana. Cochabamba, Bolivia, Fundes, 2003. 185p.
- [29] VILLARREAL, Oskar. La Internacionalización de la Empresa y la Empresa Multinacional: una revisión conceptual contemporánea. Departamento de Economía Financiera II UPV/EHU. Universidad del País Vasco. Euskal Herriko Unibertsitatea. Bilbao, 2005. 73p.