

LA PYMI EN EUROPA Y LAS POLÍTICAS HACIA ELLA

Alan Mulhern
Kingston University
Londres

Resumen. Se ofrece una breve descripción de la PYMI, en la Unión Europea (UE) y una presentación de las políticas nacionales desarrolladas por cada país y las políticas supranacionales dictadas en Bruselas.

0 Introducción

El estudio de la PYMI en Europa y de las políticas existentes para promover su desarrollo puede ser de mucha utilidad para los especialistas latinoamericanos. Las comparaciones con otras partes del mundo, permiten juzgar situaciones similares para entenderlas en sus propios países. También, muchos de los problemas que enfrenta la PYMI en Europa tales como la burocracia, altos intereses, falta de capital, falta de habilidades gerenciales, retardo en los pagos, se consiguen igualmente en el contexto latinoamericano.

La Unión Europea (UE) actualmente consta de quince países, casi la totalidad de Europa Occidental, y está constituida por una mezcla de países de diferentes grados de desarrollo económico. Inicialmente fue creada para lograr una integración económica, incluyendo la posibilidad de una futura integración política. Cada país dentro de la UE ha desarrollado su propia política hacia la pequeña y mediana industria (PYMI). Sin embargo, existe una política general dictada centralmente en Bruselas, la cual es interpretada y aplicada por cada uno de los países miembros de acuerdo a su realidad nacional. Una de las razones para tener políticas centrales es que a pesar de las diferencias económicas entre los países, la PYMI enfrenta problemas similares en todos éstos. Para que la UE sea una

fuerza política y económica efectiva, necesita políticas hacia la PYMI así como de políticas de competencia e industria. En realidad la primera forma parte de la segunda.

Este artículo ofrece, en primer lugar, una breve descripción de la PYMI en la Unión Europea (UE). Se observa que las pequeñas empresas han aumentado su importancia en la UE y que han sido la fuente de casi toda la expansión de empleo en los años recientes. También se expone, en un breve argumento, el porqué ha ocurrido este crecimiento.

En segundo lugar, se ofrece una presentación de los dos niveles de política que existen en la UE hacia la PYMI; la política supranacional que se formula centralmente en Bruselas y la política nacional que tiene su propia historia y evolución formulada en cada país. También hay una breve descripción de la variedad de políticas disponibles.

1 La PYMI en La Unión Europea

En la UE la PYMI se define como el conjunto de empresas que tienen hasta 500 empleados. Comprende tres niveles: las microempresas, que comprenden aquellos establecimientos industriales que emplean de 1 a 9 trabajadores; las pequeñas empresas con un empleo entre 10 y 99 personas y las medianas empresas con un mínimo de empleados entre 100 y 499. Esta definición por el número de empleados es el más común, ya que la información estadística es muy accesible. Adicionalmente, la UE define a la PYMI como el grupo de empresas que tienen un capital menor de 75 millones de ECUs y que no tienen más de un tercio de su capital en manos de una empresa grande. El 99,9% de los 17 millones de empresas de la UE caen dentro de la categoría PYMI. El 93,1% caen en la categoría de microempresa, dejando menos de un 7% perteneciente a los sectores de pequeña y mediana industria. Solamente el 0,1% de las empresas corresponden a la categoría de las grandes empresas. En la tabla 1 se presenta cada una las categorías de las empresas (clasificadas de acuerdo a su tamaño), el porcentaje de empresas

existentes en la UE y el porcentaje de la fuerza laboral (88,5 millones en total) empleada en cada categoría (ENSI, 1994).

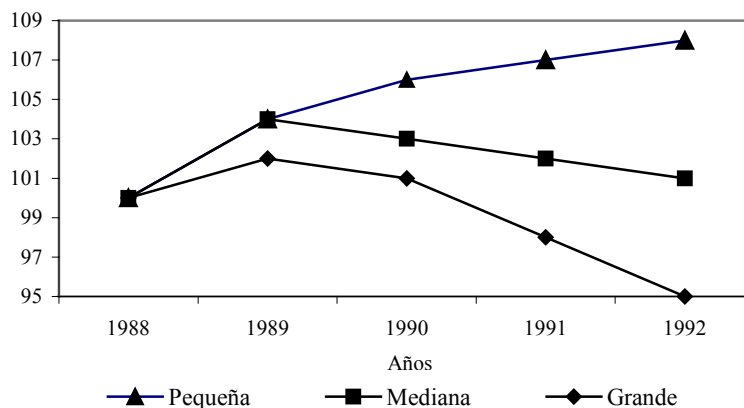
Tabla 1
Porcentaje de empresas de la UE clasificadas por tamaño de la fuerza laboral en cada categoría
Año 1994

	Empresas (%)	Fuerza laboral (%)
Micro	93,1	29,6
Pequeña	6,3	25,0
Mediana	0,5	16,0
Grande	0,1	29,4
Total	100,0	100,0

En esta tabla se observa que las microempresas además de constituir el mayor porcentaje del total de las empresas, tienen un número similar de empleados al de las grandes empresas. La cantidad total de empresas creció anualmente a un promedio de 1,8% entre 1988-1993. En la mayoría de los países de la UE el número de micro y pequeñas empresas aumentó durante dicho período, mientras que las empresas medianas y grandes sufrieron una reducción. En el gráfico 1 se muestra la diferencia de comportamiento entre los diferentes tamaños empresariales.

Hay diferencias significativas entre los países de la UE con respecto al tamaño promedio de sus empresas. La parte sur de la UE —Italia, España, Grecia, Portugal y el sur de Francia— tiene una mayor porción de su economía en manos de empresas más pequeñas que las del norte de la UE. Por lo general, los países más al norte tienen empresas más grandes. Los países nórdicos, recientemente incorporados al UE, tienen las empresas más grandes de la misma. Otros países tales como Reino Unido y Alemania les siguen en el tamaño promedio de las empresas (Storey, 1994).

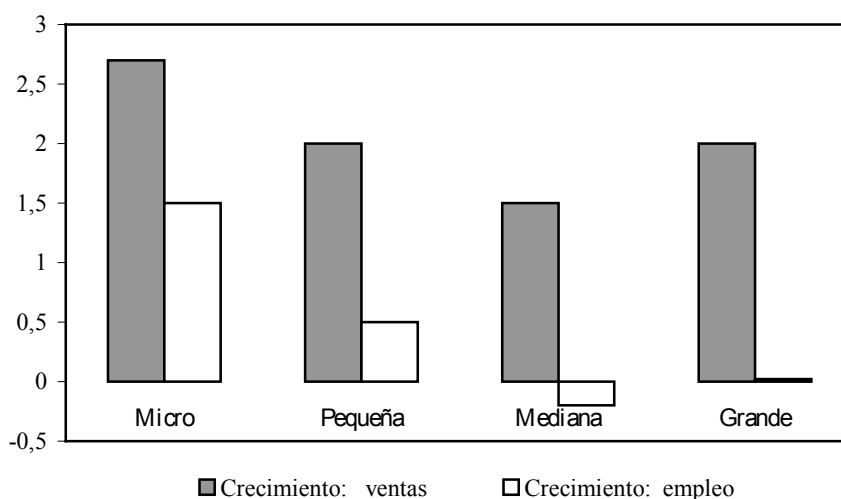
Gráfico 1
Crecimiento comparativo: empresas UE
1988-1992
(Número de empresas)



El 72% de la fuerza laboral industrial de la UE, trabaja en la PYMI. Más de 25% de ellos son propietarios —la gran mayoría de microempresas. Estas microempresas han sido la fuente de casi toda la expansión del empleo en la UE desde 1988. Las pequeñas empresas también han contribuido positivamente aunque menos que las microempresas. Las medianas empresas tienen hoy en día menos empleados que en 1988, mientras que las grandes empresas tienen la misma cifra (véase el gráfico 2). Durante este período las microempresas experimentaron una tasa de crecimiento en las ventas mayor que las grandes empresas. Detrás de las estadísticas subyace la historia de la reorganización en la economía de la UE como respuesta a la competencia global (Segenberger y otros, 1990). En las décadas de 1980 y 1990 cobró gran importancia la reconversión de las empresas grandes y medianas. En estos sectores la demanda de empleo se redujo o se estancó en una época de crecimiento de la fuerza laboral como consecuencia del incremento de la

productividad, resultando que millones de personas buscaron trabajo en los sectores pequeños.

Gráfico 2
Ventas y empleo por tamaño empresarial
Promedio anual 1988-1993
(Porcentajes)



Las microempresas emplean los sectores más pobres de la fuerza laboral. También emplean más trabajadores a medio tiempo y a más mujeres. En estas empresas el sueldo promedio es menor que el de empresas más grandes. La PYMI domina la mitad del sector manufacturero, el 90% de los sectores de construcción y comercio y el 66% de los servicios. También controla la mayoría de las empresas de distribución. Las empresas más pequeñas tienen una productividad más baja que las grandes empresas y esta diferencia ha ido creciendo desde 1985. La PYMI domina el 66% de las ventas no primarias de la UE. Estas ventas son por lo general ventas finales, no intermedias.

Las pequeñas empresas, por lo general, experimentan mayores dificultades para exportar. La gran excepción en la UE es Italia, la cual demuestra que las empresas genuinamente pequeñas pueden ser muy exitosas en exportación. Este es un ejemplo muy importante para aquellos países que quieran estimular un nivel más alto de exportación de las pequeñas empresas. La “Mittelstand” de Alemania también se ha destacado por su reputación en exportación. Sin embargo, muchas de estas empresas son grandes en realidad si consideramos su capital. Las medianas empresas se han ido internacionalizando más y más en virtud de las alianzas estratégicas con empresas foráneas, inversiones directas e intercambio comercial.

A pesar de la vitalidad de las micro y pequeñas empresas, la “mortalidad” de estas últimas es alta. Afortunadamente la “natalidad” es mayor, permitiendo así un crecimiento estable de 1,8% en el número de empresas durante el período 1988-1992. En los gráficos 3 y 4 se puede observar el crecimiento en el número de las micro y pequeñas empresas.

La probabilidad de “defunción” de una empresa es más alta en los tres primeros años (10% de “mortalidad”). Ésto se debe principalmente a la falta de habilidad gerencial, de entrenamiento, de conocimientos técnicos y habilidad de mercadeo. También contribuyen problemas de financiamiento, especialmente la alta tasa de capital/deuda y la necesidad de pagar tasas de interés más altas que las empresas más grandes. El sector de las pequeñas empresas también tiene otras debilidades, por ejemplo, tiene una baja productividad y a pesar de pagar sueldos menores que las grandes empresas sus costos laborales por unidad de producción son más altos.

Gráfico 3
Crecimiento: microempresas. 1986-1991
Países seleccionados
(Número de empresas)

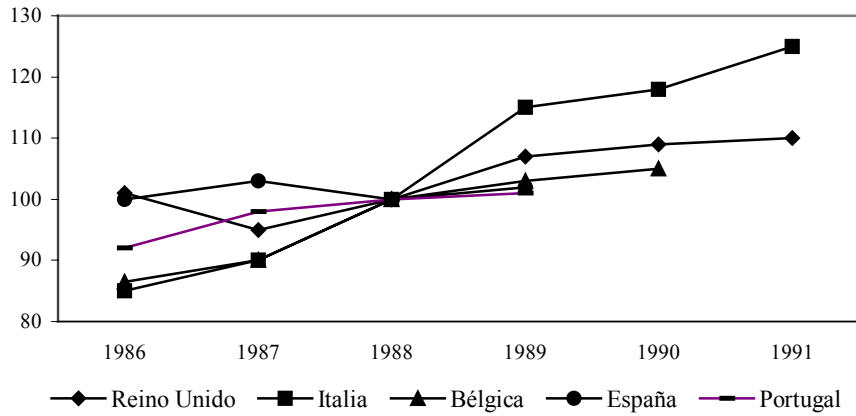
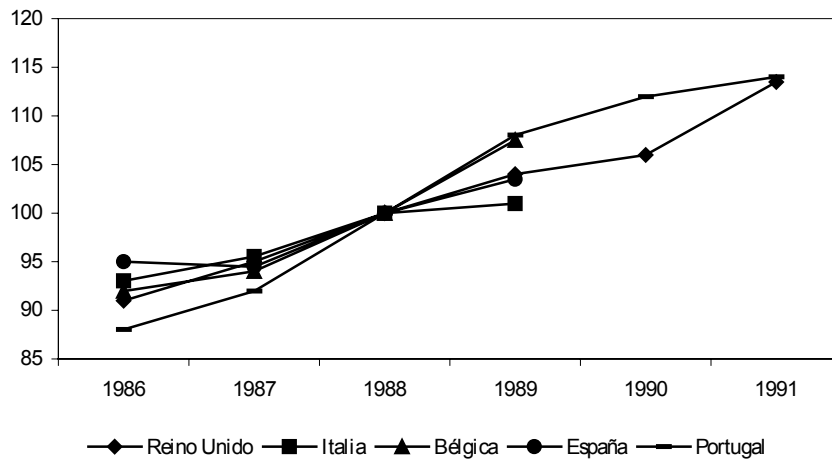


Gráfico 4
Crecimiento: pequeñas empresas
Países seleccionados
(Número de empresas)



Las pequeñas empresas son consideradas imprescindibles para el desarrollo competitivo de la economía y para la creación de nuevas plazas de trabajo. Europa enfrenta muchos retos, entre ellos la competencia global, especialmente de las economías emergentes del Pacífico y de los Estados Unidos. El sector de las pequeñas empresas es considerado esencial en la lucha competitiva. Otro reto muy importante es la tendencia al desempleo a largo plazo que existe en Europa. La UE tiene mercados laborales relativamente rígidos, especialmente cuando comparamos con mercados como los Estados Unidos. Esta rigidez se nota en la escasa migración de la fuerza laboral dentro de la UE, en lo inflexible (en dirección descendente) de los sueldos y en alto nivel de protección de la fuerza laboral. El desempleo en la UE (alrededor del 10%) es mucho más alto que en el Japón o en los Estados Unidos. En el futuro la UE espera un nivel de inmigración alarmante, lo cual empeorará el nivel de desempleo.

Las medianas y grandes empresas, tanto en el sector público como en el privado, han paralizado la contratación de nuevos empleados y no se espera un cambio de esta política en el futuro inmediato. Lo más urgente es reducir costos y asegurar una alta productividad. Se crea, entonces, una dependencia en los sectores micro y pequeño para la creación de nuevos empleos. Por esta razón la UE enfatiza la importancia de una política coherente y efectiva para el sector PYMI.

1.1 Importancia creciente de la pequeña y mediana industria

Entre las razones más citadas al momento de evaluar la creciente importancia de la pequeña y mediana industria están la cultura empresarial, el desempleo, la orientación de la inversión, la contratación para actividades periféricas de las grandes empresas, reducción de burocracia y el cambio de tecnología. A continuación se desglosa cada una de las razones:

- a. Cultura empresarial: el desarrollo de pequeñas firmas es percibido hoy en día por la sociedad como algo más

prestigioso que antes. Este aumento en el *status* y la aceptación de la microempresa, ha estimulado el incremento en el establecimiento de dichas firmas. Sin embargo, aunque este razonamiento parece convincente, existe poca evidencia que la soporte (Blackburn, 1990). Además la cultura empresarial puede ser más una reacción a la incertidumbre y a la reestructuración (Burrows, 1991).

- b. Desempleo: el aumento en el desempleo en los últimos 30 años en la UE ha estimulado a más personas a establecer sus propias microempresas. Estudios en Gran Bretaña demuestran que muchos de los desempleados que han establecido pequeñas empresas lo han hecho con la ayuda de subsidios del gobierno. Cuando se suspenden estos subsidios ocurre, frecuentemente, un declinamiento de estas empresas. En otras palabras, parece haber una estrecha correlación entre la creación de estas empresas y los subsidios, los cuales actúan como un aliciente mayor que la situación de desempleo (Storey, 1994).
- c. Reorientación de la inversión: ha existido una transformación en la estructura de la economía en las recientes décadas. Por ejemplo, ha habido un gran movimiento hacia los servicios, con relativo menos énfasis en el sector manufacturero. El 60% de la PYMI, en Gran Bretaña, está ahora en servicios (Department of Trade and Industry, 1995). Existen evidencias considerables que esto ha jugado un rol muy importante en el aumento de la PYMI.
- d. Las grandes empresas hoy en día se concentran más en sus actividades centrales y tienden a contratar para la realización de sus actividades periféricas. (*outsourcing*) entonces parece razonable suponer que las pequeñas se han beneficiado del *outsourcing*. Sin embargo las investigaciones sugieren que las actividades del *outsourcing* son realizadas principalmente por grandes empresas (Curran and Blackburn, 1994).
- e. Reducción de la burocracia: este aspecto es muy importante para el crecimiento del sector de la PYMI, por lo tanto

muchos gobiernos tienen políticas reductivas en esta área. Sin embargo, la realidad refleja que la PYMI en la UE todavía adolece de una alta interferencia burocrática (NatWest Small Business Research Trust Quarterly Survey, 1996). Ello lleva a pensar que es necesario un mayor énfasis en políticas reductoras de la burocracia y de agilización de trámites a fin de apoyar una continua expansión de la PYMI.

- f. Cambios en la tecnología: algunos autores aducen que las nuevas tecnologías permiten a la PYMI competir con las empresas más grandes. Ésto no es totalmente cierto. Más bien se da el caso de que muchas pequeñas empresas padecen de un nivel tecnológico muy bajo. Muchas de ellas no poseen ni siquiera un ordenador básico (Financial Times, 1996). El uso sofisticado de nuevas tecnologías es más común a las empresas medianas que compiten con las grandes.

De estas seis razones expuestas la tercera es la que posee mayor importancia. Parece ser que los cambios estructurales en la economía están estimulando el crecimiento de las pequeñas empresas. Sin embargo, es probable que todas estas razones, en conjunto, jueguen su parte en una interpretación multifactorial.

2 La PYMI y las políticas de la UE

Existen dos niveles de políticas en la UE. Las políticas nacionales que han evolucionado orgánicamente en cada país y las políticas supranacionales, decididas centralmente en Bruselas.

Estas políticas supranacionales se pueden dividir en tres partes (The Edinburgh Communique, 1993).

1. **Medidas generales de personal para ayudar a la PYMI.** Por ejemplo, hay programas para mejorar los niveles de entrenamiento de personal en las empresas pequeñas. Esta es una política muy importante, dadas las bien conocidas deficiencias de la PYMI. En este aspecto existen estudios en la UE que demuestran que los niveles de entrenamiento de los trabajadores en los diferentes países, están

correlacionados con más altos niveles de productividad. El papel de las autoridades en Bruselas no es solamente promover programas de entrenamiento, sino también estimular a los gobiernos nacionales para que ellos mismos los promuevan. Otra política muy importante es la que estimula las alianzas, sociedades y redes. Existe una red de consultores de negocios (*business advisors*) conectada por computador que permite una identificación rápida y confidencial de posibles socios/colaboradores con otros países. Esta red tiene dos elementos principales: 1) un registro de todas las empresas que pueden beneficiarse de tal sociedad; por ejemplo, una empresa italiana distribuidora podría ofrecer su colaboración a una empresa española que esté buscando distribuir sus productos en Italia; 2) cualquier empresa en busca de un socio puede contactar la red de los consultores que tienen acceso a la base de datos de las empresas de la UE que ofrecen tal colaboración. Este consultor, entonces es responsable del contacto entre las empresas. Complementario a este sistema se tiene el programa *Europartenariat*, que consiste en conferencias para empresarios que buscan colaboración y alianzas. Este programa no solamente promueve colaboración entre empresas, sino también promueve la colaboración entre autoridades públicas, empresas y universidades.

Otras medidas generales de la UE para la PYMI incluyen ejemplos y precedentes en el sector privado, tal como en el área de provisión de *venture capital* (capital de riesgo). Si se puede demostrar que tales proyectos para las pequeñas empresas son lucrativos, entonces el sector privado se estimularía a realizarlos.

Por lo general, estas amplias medidas mencionadas tratan de compensar las deficiencias en el mercado de la PYMI y en algunos casos estimulan al sector privado a promover estas medidas entre ellos mismos.

2. **La reducción de la burocracia:** la mayoría de los países en la UE tienen muchas restricciones legales, administrativas y financieras, limitando la formación y el crecimiento de las

pequeñas empresas. Este es un problema común en muchos países. América Latina, también padece de un alto nivel de burocracia que perjudica a las pequeñas empresas. La UE tiene políticas para simplificar muchas de estas restricciones, especialmente las relacionadas con impuestos y contaduría. Esta última puede ser simplificada con la eliminación de una auditoría obligatoria, la cual consume mucho tiempo y es costosa. También la UE ha sugerido que los gobiernos permitan una publicación opcional de las auditorías de las microempresas. Existen políticas para fomentar una actitud más favorable de los bancos hacia las pequeñas empresas y para un acceso justo y fácil al mercado internacional. El retraso del pago de las grandes empresas con respecto a las más pequeñas es también una queja común y ahora existen leyes para evitarlo. Es posible ahora, a través del sistema judicial, que las pequeñas empresas puedan reclamar sus deudas con los intereses acumulados.

Estas medidas mencionadas atacan los problemas de regulaciones burocráticas que dificultan el progreso de las pequeñas empresas. También tratan de promover las fuerzas del mercado para que operen más equitativamente en el sector PYMI.

3. La más importante, **la creación de un mercado** unificado (Com 90 528 Final, 1989). Esta política de la UE no es solamente para la PYMI sino también para la economía en general. Tal política hará énfasis en la oferta y promueve el comercio libre y estructuras de mercado abierto en todos los países de la UE. Con este fin se formó un mercado único con 15 países para el movimiento libre de los productos y servicios. Existen retardos en el movimiento libre de obreros por razones de inmigración y terrorismo. Este mercado libre ya tiene un gran impacto sobre todas las empresas pero son las grandes y medianas las que más se han beneficiado hasta ahora.

Durante los primeros años del mercado unificado las empresas más pequeñas encontraron más dificultades, pues sus mercados locales fueron fácilmente invadidos por las

grandes empresas extranjeras. Esta política de estimulación a la economía abierta y libre se extiende hasta el mercado internacional. Por ejemplo, la apertura de muchas de las industrias europeas a la competencia del Japón y los Estados Unidos. También se abrieron los contratos de *public procurement* (estos contratos del gobierno representan el 15% del PNB de la UE) a la licitación internacional. Por tradición, estos contratos se habían dado a empresas nacionales. Tales medidas obligan a una mayor competencia, pero lo discutible es si esto, en verdad, representa una ayuda para la PYMI.

La UE también promueve un sistema fiscal unificado lo cual provoca una fuerte oposición ya que se percibe como una amenaza a la soberanía nacional. Sin embargo, tal proposición sería una gran ayuda para el comercio exterior de las pequeñas y grandes empresas.

El programa con más éxito en la UE es la provisión de información, que se hace a través de los *Euro-Información-Centre* (EICs). Se puede solicitar, sin costo alguno, información por teléfono, la respuesta por lo general es muy rápida y de alta calidad. La mayoría de la información solicitada es aquella relacionada con la operación de la UE. Además, estos EICs ahora se han establecido en otras áreas, por ejemplo en América Latina, y también promueven alianzas, sociedades e inversiones con empresas europeas.

Estas políticas mencionadas pueden ser entendidas como parte de la política de mercado abierto del proceso europeo de integración. Con algunas importantes excepciones estas medidas están caracterizadas por el énfasis en una competencia justa y firme y también por políticas de oferta. La UE se opone a subsidiar a la PYMI, prefiere fomentar un ambiente intensivo de competencia. Una de las excepciones a la política del libre mercado es la intervención directa de los sectores tecnológicos más importantes.

3 La PYMI y sus políticas nacionales

Además de estas políticas centrales de la UE, los países de la UE también tienen sus propias políticas hacia la PYMI. A continuación se esbozan las principales (Balls, 1993):

A grandes rasgos, existen dos corrientes en estas políticas. La primera, se ocupa de la creación de un ambiente favorable para el intercambio, mientras que la segunda es más intervencionista.

La primera, enfatiza instrumentos tales como información, consultoría, entrenamiento y condiciones más justas para los negocios. Cuando se usa el instrumento de financiamiento es más en forma de créditos especiales o garantías de préstamos. También se estimula a los bancos privados a ofrecer este servicio. Un aspecto muy importante de esta corriente es la tendencia a eliminar los obstáculos en la formación y desarrollo de las pequeñas empresas. Estos pueden ser legales (por ejemplo, burocracia excesiva) o problemas comunes (por ejemplo, retraso de los pagos a las pequeñas empresas). La filosofía de esta corriente es idéntica a la de UE.

La segunda corriente es más discriminatoria y tiende a promover préstamos con bajos intereses (*soft loans*), becas y exenciones de impuestos. Sin embargo, éstas pueden deformar el funcionamiento del mercado.

Todos los países de la UE tienen una mezcla de estas dos corrientes. Los países mediterráneos (también Irlanda) tienden a ser más intervencionistas, mientras la mayoría del norte enfatiza a la corriente que propicia un ambiente favorable para el negocio (*supply side*). La tabla 2 resume la información clave concerniente a las medidas disponibles en los diferentes países.

Tabla 2
Instrumentos usados en política
para la PYMI a la UE

País	Financiero	Fiscal	Información y Consultoría	Educación y Entrenamiento	Otros
Instrumento					
Bélgica	*XFE#	* E	*X	* #	*
Dinamarca	*XFE	F	*X E	* X #	
Francia	*XF	* FE	*XFE#	E#	*
Alemania	*XFE#	F	*XFE#	* XE #	*
Grecia	*XFE#		*X E	* XE #	E
Irlanda	*XFE#	X	*X	* #	E
Italia	*XFE	* F	*X E	* E	
Luxemburgo	*XFE#	* F	*X	* X #	
Holanda	*XFE#	X E	*X	* E #	
Portugal	*XFE		*XFE	* E #	*
España	*XFE#		*XFE#	X#	E
Rey Unido	*XFE#		*X E	* X #	*
UE	XFE#		X E#	E #	X

* = Facilidades para la instalación de empresas; X = Exportación;
F = Fiscal; E = Empleo; # = Educación y entrenamiento

Hay cinco campos de acción de la política para la PYMI: facilidades para apertura o instalación de empresas (*); exportación (X); fiscal (F); empleo (E); educación y entrenamiento (#). La sub-contratación no está incluida ya que hasta ahora hay pocas políticas en este campo. En cada campo lo importante es saber si el país tiene una política efectiva. Si la respuesta es positiva, se coloca el símbolo respectivo en la columna correspondiente. En cada campo existen cuatro instrumentos básicos, estos son: Financiero, Fiscal, Información y Consultoría (I&C) y Educación y Entrenamiento (E&E). En la columna “Otros” se incluye otros instrumentos.

Por ejemplo, al observar la política italiana para apertura de empresas, denotado con un asterisco, se nota que Italia usa los cuatro instrumentos en este campo. Puede verse que el símbolo “asterisco” aparece en las cuatro columnas, indicando el uso de los cuatro instrumentos para la promoción de nuevas empresas.

Por otra parte, si se examina la frecuencia en que el instrumento financiero es usado en el campo de promoción de empresas (*) en la primera columna, se observa que está presente en todos los países. Por lo tanto, ésto indica su uso intensivo en la UE. En otras palabras, todos los países usan el instrumental financiero para la promoción de nuevas empresas. A continuación se detallan estos cinco campos.

1. **Facilidades para instalación de empresas.** Casi todas las medidas concernientes al inicio de empresas tienen un reciente origen y han surgido por la preocupación de los gobiernos por el alza del desempleo en los años 1980-1990. Existía una conciencia sobre la importancia de la pequeña firma en la economía y de las dificultades que estas experimentan. Países como Italia, Reino Unido, Francia, Bélgica y Dinamarca, tienen amplias medidas para fomentar el inicio de empresas. En la tabla 2 se observa que el símbolo “asterisco” está más presente en el instrumento financiero e I&C que en las otras. Los instrumentos de finanzas que fomentan el inicio de empresas incluyen la provisión y a veces la garantía de los préstamos; el apoyo financiero al desempleado para iniciar su propia firma y la asistencia para obtener el “*Venture Capital*”. La I&C es muy importante para la pequeña firma y existe hoy en día más apoyo en esta área. Ejemplos de este instrumento son: información sobre el registro, ayuda en la construcción, en los planes del negocio, asesoramiento en el manejo del negocio, (cómo emplear la mano de obra, cómo cumplir con los impuestos, el impacto de la legislación sobre la empresa, entre otros). Los instrumentos fiscales para la promoción de empresas son más limitados en cambio los programas de entrenamiento en el inicio de empresas son bastantes comunes.
- 2 **Ayuda para la exportación.** La pequeña empresa experimenta muchas dificultades en el campo de exportación. Muchas de éstas carecen de la información adecuada sobre las oportunidades de exportación o la disponibilidad de las rutas de distribución. También carecen del capital para emplear asesores especialistas en el

área y no conocen los procedimientos aduaneros, las reglas de cambio en el mercado internacional, los requerimientos de control de calidad en otros países y al nivel del UE. Según la tabla 2, los instrumentos más comúnmente usados para promover las exportaciones son los de finanzas y de I&C. La mayoría de estos instrumentos han sido usados por muchos años, a diferencia de los fiscales y programas de entrenamiento que son de origen más reciente. Los instrumentos de finanzas incluyen préstamos a bajo interés, bancos especialistas en exportación, seguro de créditos para la exportación y becas para el apoyo de actividades *joint export*. Los programas I&C incluyen investigación del mercado, apoyo financiero para pagar los consultores en exportación, información y ayuda para participar en las ferias de exportación y los consorcios para tal fin.

Las pequeñas firmas generalmente exportan más a los países vecinos que las grandes compañías que distribuyen en un rango mayor. La PYMI está experimentando una internacionalización creciente ya que la Unión Europea tiene cada día mayor impacto. Un buen ejemplo de medidas de exportación es la iniciativa para la exportación en el Reino Unido, la cual fue creada con el fin de ayudar a las nuevas firmas a exportar y también a los exportadores existentes a aumentar su nivel de ventas externas. Esta iniciativa consiste en:

- i) Un grupo de consultores que brinda apoyo a las firmas en las diferentes etapas de desarrollo para la exportación. Este grupo está integrado por el gobierno y el sector privado.
- ii) Servicio de información del mercado. Este da recomendaciones sobre la conveniencia del producto a exportar. Algunas veces puede ofrecer contacto local y recomendaciones en métodos del mercadeo y realizan pruebas sobre la respuesta local a un producto.
- iii) Un sistema diseñado para ayudar a la investigación del mercado indicado.
- iv) Un sistema de inteligencia de exportación para comparar los productos y servicios con la información disponible.

También existe un esfuerzo substancial para estimular las iniciativas de exportación en el ámbito de la UE; por ejemplo, el mercadeo dentro de la UE, contactos con los países no pertenecientes a la UE y colaboración con las firmas de los países fuera de la Unión.

- 3. Financiero.** Las dificultades financieras de la PYMI son bien conocidas. Tienen muy poco capital y generalmente están obligadas a someterse a créditos bancarios de muy altos intereses. El sistema bancario generalmente no tiene suficientes expertos para pronosticar los riesgos de los préstamos a las pequeñas firmas.

Todos los países de la UE disponen de instrumentos financieros para ayudar a resolver estos problemas. Por ejemplo, algunos países como Bélgica, Francia y Holanda ofrecen *Venture Capital* a través de sus gobiernos. En contraste, el Reino Unido, el cual ofrece sin duda la mayor cantidad de *Venture Capital* en la UE, lo hace a través del sector privado y es posible ya que tiene instituciones financieras altamente desarrolladas. El gobierno se ha concentrado en estimular el sector privado para que suministre los servicios financieros adecuados. Este es un punto muy importante, puesto que indica que la política de la PYMI en los diferentes países depende de la existencia de los servicios de infraestructura que están disponibles o que se puedan desarrollar fácilmente. Algunos países como Bélgica, Dinamarca, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal, sustentan a la PYMI con donaciones y subsidios de impuestos para las inversiones. En Italia, Portugal y España estas medidas financieras han sido establecidas recientemente. Estos dos últimos países han sido especialmente estimulados por su entrada en la UE y por sus esfuerzos para modernizarse.

- 4. Empleo.** Cuando el desempleo se mide desde un ciclo económico al próximo, se ha observado un crecimiento constante en los últimos 30 años en la UE. Actualmente, es alrededor del 10% mientras que al comienzo de la década de

los 70's era el 3%. La política en la PYMI que se usa para enfrentar el desempleo dispone de los instrumentos de Finanzas, I&C y Entrenamiento. En el aspecto financiero se usan medidas tales como contribuciones del gobierno, por ejemplo, subsidios o bajas contribuciones al seguro social para las firmas que emplean jóvenes que han estado desempleados por largo plazo. Otras medidas incluyen la ayuda al reclutamiento de mano de obra para la PYMI; ayuda en el manejo de los recursos humanos, por ejemplo reglas claras para contratos temporales. La intención, por supuesto, es reducir el desempleo. Un reciente proyecto para aliviar el desempleo en Grecia sirve de ejemplo: éste está enfocado principalmente a mujeres migrantes, entre 18-25 años de edad, que están regresando a Grecia; el proyecto estimula a este grupo a trabajar en ocupaciones tradicionalmente reservadas para hombres. Empresas de la PYMI que pusieron en práctica esta medida, por un mínimo de 18 meses, recibieron subsidios del gobierno.

5. **Educación y Entrenamiento.** La relevancia de este campo ha ido en aumento, como algo esencial para la economía moderna y se han usado para los requerimientos específicos de las pequeñas firmas. Los instrumentos más usados son de tipo financiero y, por supuesto, programas de entrenamiento para las pequeñas empresas. El primer instrumento cubre, por ejemplo, ayuda financiera al personal de pequeñas empresas para asistir a cursos de entrenamiento. Estos cursos, a través de la UE, son numerosos, variados y específicos para empleados o gerentes de empresas. Para los gerentes existen dos tipos de programas: los programas diseñados para comunicar el conocimiento mínimo necesario del manejo de la empresa y los programas más intensivos para gerentes de alta experiencia. Los empleados de pequeñas empresas pueden asistir a cursos de entrenamientos subsidiados para mejorar sus habilidades. Ésto es de gran ayuda para las empresas en la PYMI. Bélgica, Holanda y Alemania tienen un sistema dual: el entrenamiento puede ser suministrado en la empresa y también va acompañado con la asistencia a una institución educativa adecuada. Las empresas que mandan

a sus empleados a tales cursos obtienen reducciones en sus contribuciones a los seguros sociales. Otros programas de entrenamiento incluyen: programas específicos para empresas individuales, programas en las universidades diseñados para la PYMI y esquemas para mujeres y grupos minoritarios.

Se puede observar entonces que todos los países en la UE tienen amplias medidas para ayudar a la PYMI. Los instrumentos más usados son los financieros e I&C, los cuales tienen usos más intensivos en los campos de: Apertura de Empresas, Exportación, Financiamiento y Empleo. En el campo de Educación y Entrenamiento, los instrumentos más comunes consisten de una combinación de Financieros y cursos de entrenamiento (E&E).

Muchas de las políticas mencionadas comenzaron en la década de los 80's cuando se veía la importancia de la PYMI. Sin embargo, países como Italia, España y Portugal han introducido muchas medidas financieras solamente en los años más recientes. Otros instrumentos, tales como I&C y Seguros para el Crédito, han existido por muchos años.

El apoyo legislativo a la PYMI varía en los diferentes países. Aproximadamente en la mitad de éstos solamente el gobierno nacional presta apoyo, mientras que en los demás países existe una combinación entre la autoridad regional y la autoridad nacional. Sin embargo, es el soporte regional el que ha crecido más en los últimos años, ya que éste combate el desempleo con más eficiencia. También es importante destacar que en la mayoría de los países los instrumentos de política generalmente están distribuidos a través de varios ministerios, esto implica una duplicidad de trabajo. Dada la importancia de una política efectiva y coherente hacia la PYMI, sería aconsejable que estos países concentren sus esfuerzos en el menor número posible de ministerios.

En resumen, sobre la política hacia la PYMI se han indicado dos niveles de importancia: primero, la política supranacional formulada centralmente en Bruselas; y segundo, la política nacional que tiene su propia historia y evolución y que se

formula en cada país. La primera es parte de una política de la competencia y enfatiza un fuerte ambiente competitivo con un mínimo de distorsión del mercado. Se ha observado los tres niveles de esta política.

Nivel I: Medidas generales de ayuda a la PYMI para compensar las discriminaciones del mercado contra ella.

Nivel II: Medidas que reducen el peso burocrático que obstaculizan el funcionamiento de las pequeñas empresas.

Nivel III: La creación de un mercado unificado que crea una intensiva competencia y que por lo tanto ayudaría al mercado en general incluyendo la PYMI.

La política nacional en cada país es paralela a la política supranacional. El principio relacionado a los subsidios, en la UE implica que una política decidida en el ámbito de la UE, no puede reemplazar a una política nacional, que ya esté funcionando y dentro del mismo espíritu de la supranacional. Este principio por lo tanto permite una gran variedad de políticas hacia la PYMI en los países de la UE. Éstas reflejan la variedad de economías e historias individuales de cada uno. Sin embargo, a pesar de ésto, existe una semejanza en las políticas de la PYMI en los diferentes países de la UE. Esta semejanza ha sido resumida en la tabla 2 donde se ven los cinco campos y los cuatro instrumentos más usados. Hemos notado que la política nacional tiene dos rumbos, uno, tiende hacia el intervencionismo usando más el instrumento de Finanzas, y el otro enfatiza más el ambiente de competencia y la promoción de políticas de competencia. Si hoy existe alguna tendencia en los países de la UE, ésta va con el segundo rumbo. También coincide con la política general de la UE. Si es posible hacer una generalización de la política PYMI en los países de la UE, se puede ver una convergencia hacia una política promoviendo un ambiente de competencia en la PYMI y combinando los instrumentos adicionales para ayudar a las necesidades específicas de ésta.

4 Conclusiones

Este artículo ha destacado **la creciente importancia de la PYMI en la UE**. Se ha observado la contribución a la generación del empleo también como a las ventas. Se han expuesto las razones principales para el crecimiento de la PYMI y se ha destacado que la razón principal en este proceso es la reestructuración de la economía, a pesar de la contribución de otros factores.

Se observan dos niveles de política, la supranacional y la nacional. La supranacional es una política del lado de la oferta. La nacional es una mezcla entre intervencionismo y lado de la oferta, aunque tiende a inclinarse hacia esta última. También se examina la variedad de políticas disponibles y se indicó su frecuencia de uso en la UE.

Lo que se observa en la UE es una situación en desarrollo de **la dinámica entre el sector de las pequeñas empresas y la política de la PYMI**. Gradualmente, se ha reconocido la importancia de este sector en la economía de la UE. Por lo tanto ha habido más énfasis en proveer políticas que genuinamente ayuden a este importante sector. Ésto se puede observar en la variedad de las políticas disponibles en los diferentes países que conforman la UE. También se pueden observar dos fenómenos: primero, un aumento en la variedad de las políticas usadas y, segundo, un lento, pero seguro, movimiento hacia las políticas de la oferta (especialmente las que establecen un firme ambiente competitivo) que se creen ayudan al sector PYMI, a largo plazo.

Bibliografía

- Balls, E. (1993): **The Structure of Europe's Unemployment.** Financial Times 19.1.93.
- Blackburn, R. A, et al. (1990): **Exploring Enterprise Cultures.** Small Firm Research Center, Kingston.
- Burrows, R. (1991): **The Discourse of the Enterprise Culture and the Restructuring of Britain.** In Curran J. and Blackburn R. **Paths of enterprise. The Future of Small Business.** London Routledge.
- Com 90 528 Final. (European Community official documents) 18.12.89.
- Curran, J. and R. Blackburn (1994): **Small Firms and Local Economic Networks: the Death of the Local Economic?** London Paul Chapman.
- Department of Trade and Industry (1995): **SME Statistics for the UK.** Sheffield. Small Firm Statistic Unit.
- ENSI - The European Network for SME Research (1994): European observatory for SMES. Executive summary. **Second annual report.** 1994.P.15.
- Financial Times** (1996): **55% Business Still PC Free.** April 22.
- NatWest Small Business Research Trust Quarterly Survey (1996).
- Segenberger, W., G. Loveman and M. Piore (1990): **The Re-emergence of Small Enterprise.** P.18. International Labour Organization. P. 18.
- Storey, D. J. (1994): **Understanding the Small Business Sector** London. Routledge.
- The Edinburgh Communique **The Enterprise Dimension. Essential to Growth Com** (92) 470 final 13.1.93.