

# La importancia de las PyMEs en la economía

Albert Berry

International Tax Dialogue, Buenos Aires, Octubre 2007

## 1. Introducción.

Las PyMEs revisten un alto grado de importancia en prácticamente todas las economías del mundo, sin embargo su relevancia es mayor en los países en vías de desarrollo y dentro de esta amplia categoría, son de gran prominencia entre aquellos que deben enfrentar desafíos sustanciales en materia de empleo y de distribución de recursos. En lo que denominamos el frente “estático”, las PyMEs contribuyen a la producción y a la creación de puestos de trabajo “decentes”<sup>1</sup>; en el frente dinámico, estas empresas son el semillero para las grandes compañías del futuro, el próximo (y más importante) paso para las microempresas en expansión, contribuyen directamente y con frecuencia en forma significativa a la inversión y ahorro globales y, por último, participan en el desarrollo de adecuados adelantos tecnológicos. Al plantearnos la pregunta qué tan “importante” es el sector PyME debemos, obviamente, abarcar más que su participación en la producción, empleo o cualquier otra variable global para así poder responder la pregunta clave-- “¿Qué tanta diferencia hace para el desempeño económico global el hecho que el sector PyME sea grande o pequeño, o que crezca en forma acelerada o lenta?”

Un sector puede tener una fuerte participación en el PIB, sin embargo, puede verse sustituido sin gran problema por otros sectores, en cuyo caso su participación en el PIB podría exagerar en gran medida su verdadera importancia. En otros casos, podría suceder exactamente lo contrario.

Es un hecho innegable, en cualquier etapa del desarrollo de un país, que algunas actividades de vital importancia involucran pocas o ninguna economía de escala, mientras que otras pueden comprometer una variedad considerable de economías de este tipo. Estos “hechos” ciertamente van a influir en la distribución de tamaño de las empresas al interior de un país y la combinación asociada de tecnologías –desde las operaciones con un fuerte coeficiente de mano de obra a aquellas que exigen de una inversión considerable. Asimismo, dicha distribución puede verse influenciada por el comercio internacional. Para muchas naciones, un desafío significativo es el de garantizar que una parte importante de la producción se desarrolle fuera del sector de gran escala que ostenta un coeficiente de mano de obra muy alto. El logro de este objetivo se hace más difícil si

---

<sup>1</sup> El término “trabajos decentes” ha sido popularizado en los últimos tiempos por la Oficina Internacional del Trabajo, entre otros organismos, y se refiere a los puestos de trabajo que se caracterizan por sueldos adecuados, condiciones laborales aceptables y toda otra característica favorable que pueda ser importante para el empleado o trabajador. Esta designación se ha vuelto cada vez más utilizada debido a la importancia de distinguir entre situaciones en las que la cantidad de trabajadores es la misma, sin embargo la calidad de los trabajos difiere ostensiblemente. Dicho de otra forma, la cantidad de trabajos creados no es buen indicador de éxito en los resultados del mercado laboral. Debido a que la cantidad de empleos que reprobaba la evaluación de “decencia” en los países industrializados es mucho menor, este concepto reviste menor relevancia en dichos lugares.

la actividad de la PyME se ve desincentivada por políticas o estructura. Puede facilitarse cuando las grandes empresas (cuyo tamaño puede hacerse necesario ya que algunas partes del proceso que tienen como resultado los bienes finales comprometen economías de escala) subcontratan a empresas más pequeñas pero con un mayor coeficiente de mano de obra para que realicen otras partes de dicho proceso. También puede verse facilitado por el fenómeno conocido como “conglomerados” en los que pequeñas empresas colaboran entre ellas para manejar aspectos del negocio que efectivamente se caracterizan por economías de escala. La estructura ideal dentro de la cual las PyMEs pueden sacar el mayor provecho de su aporte positivo incluye entonces estas estructuras y sus consiguientes ventajas.

En los países en vías de desarrollo con grandes sectores informales o de microempresas, las PyMEs representan el sector medio en la estructura de tamaños, aspecto que explica en gran medida su importancia estratégica. En materia de estructura organizacional, las PyMEs son –en promedio– considerablemente menos complicadas que la microempresa que consta en gran medida de trabajadores autónomos y que en ocasiones trabajan en compañía de unos cuantos miembros de la familia, lo que redundaría en que con frecuencia la cantidad de empleados es menor a 5. Por otra parte, las PyMEs son, en promedio, bastante menos complejas en estructura que las sociedades anónimas y otras grandes empresas que constan de varios niveles de administración, muchas categorías de empleados, etc. En años anteriores, la incidencia del sector PyME no agropecuario en la producción y el empleo alcanzó su clímax en el segmento de ingresos altos en países en desarrollo, donde la agricultura ha dejado de representar una de las actividades neurálgicas de la economía. En niveles de desarrollo aún más altos, su participación tendió a decrecer, lo que favoreció a las grandes empresas (y al sector público), sin embargo, durante las pasadas 2 a 3 décadas este patrón parece haber sufrido modificaciones, por lo menos en lo que a empleo concierne, lo que en parte y en ocasiones ha ido asociado a una baja estrepitosa de la participación en el empleo total del sector manufacturero (Palma, 2005) tanto en países industrializados y (en casi la totalidad) de los países en vías de desarrollo.

Dependiendo del caso, la participación de las PyMEs en la producción puede ser mayor o menor que su participación en el empleo. La productividad de la mano de obra se eleva de manera constante con el tamaño en los grandes grupos o empresas, de manera que el hecho que el sector PyME registre una productividad de la mano de obra ya sea por encima o por debajo del promedio dependerá, entre otros factores, del tamaño relativo de los sectores de gran empresa o microempresa.

Tal como ocurre con cualquier otro componente de la economía, el tamaño y la importancia del sector PyME varía de un país a otro. Es así que en los últimos años se ha observado un reconocimiento creciente del papel que desempeña este sector en los países industrializados, una situación que ya es más evidente en los países en vías de desarrollo a partir de la década de los 70 aproximadamente. Por supuesto, el sector PyME incluye a empresas de todos los tipos principales de actividades económicas, excluida la agricultura, desde manufactura hasta servicios. A pesar de las diferencias naturales

asociadas a la naturaleza del producto final, las PyMEs abocadas a todas estas actividades siguen compartiendo una gran cantidad de características.

Las políticas, incluida la política tributaria, pueden redundar en una diferencia considerable en términos del éxito con que el sector PyME pueda cumplir con su función potencial de aportar a una economía saludable.

## **2. Resumen de las fortalezas del sector PyME**

La importancia y el aporte potencial del sector PyME se sustentan en argumentos y pruebas tanto teóricos como prácticos. Para comenzar, revisaremos el primer aspecto.

Parte del aporte del sector PyME, tanto para la productividad total de los factores en forma global (eficiencia, como se define con frecuencia) de una economía, como para la generación de empleo e igualdad de la distribución, tiene su origen en el patrón de tecnología que las PyMEs han escogido. La tecnología de las PyMEs tiende a ubicarse en un punto intermedio entre las tecnologías de la microempresa que implican un alto coeficiente de mano de obra, lo que tiene como resultado sólo una baja productividad de mano de obra promedio, y las tecnologías de las grandes empresas que exigen de un coeficiente de mano de obra altísimo, con lo que alcanzan una alta productividad de mano de obra, pero utilizan un capital por trabajador más elevado que el disponible para la economía en forma global. Dada esta correlación entre coeficiente de tamaño y de capital, es conclusión obligada que una economía que aplica un alto porcentaje de su capital a un pequeño grupo de empleados deba necesariamente tener, como lado opuesto de la moneda, un gran sector informal o de microempresa que utilice muy poco capital (la pequeña parte no utilizada por el sector de gran escala) en la gran cantidad de mano de obra no empleada por las grandes empresas. Un sector PyME de mayor tamaño se aprecia como la alternativa para una economía altamente dualista donde la mayor parte del capital se encuentre en el sector de gran escala y la mayor parte de los trabajadores se ubiquen en el sector de pequeña escala. Una economía que es dominada por las PyMEs, como lo ha sido Taiwán, puede generar un bajo nivel de desigualdad en la distribución del ingreso primario (antes de impuestos y transferencia), mientras que la economía dualista que se caracteriza por la combinación de una fuerte gran empresa y una fuerte microempresa habitualmente genera un alto nivel de desigualdad primaria.

La característica de tecnología intermedia es lo que otorga al sector PyME una función especial (junto con la agricultura de pequeña escala) en la generación de empleo adecuado o decente. Cuando la mayoría de los trabajos se concentra en el sector de la microempresa, gran parte de ellos está destinado a cumplir una función de baja productividad y de ahí sus reducidos ingresos. Las PyMEs pueden ser sustancialmente más productivas, de manera tal que en lo que respecta a potencial para generar trabajos “decentes” este sector compite con las grandes empresas privadas y con el gobierno, sin embargo dispone de la ventaja de poder generar muchos más de aquellos puestos de trabajo con una inyección de capital bastante modesta. El mecanismo clave de la generación de empleos decentes en la mayoría de los países en vías de desarrollo va de la mano con una expansión de este sector lo suficientemente rápida para absorber la fuerza

laboral que con anterioridad se encontraba desempleada (muy poca) o bien se desempeñaba en puestos de trabajo de un sector informal sujeto a baja productividad.

Los países en vías de desarrollo que no cuentan con grandes sectores PyME (razón por la cual suele describirseles como “carentes de un punto medio” en su estructura) tienden no sólo a registrar una concentración del capital y de los ingresos resultantes en las grandes empresas, sino que también constan de una “elite laboral” en dicho sector que puede negociar salarios mucho mayores que los que se pagan en cualquier otro sector de la economía. En un escenario en que virtualmente la totalidad de las existencias de capital de la economía se encuentran en manos de las grandes empresas (situación que con frecuencia es resultado de imperfecciones del mercado de capitales), el capital restante y que puede ser distribuido entre los muchos trabajadores que no son contratados por las grandes empresas es muy limitado, lo que a su vez genera un gran sector de microempresa y, en este contexto, el sector PyME casi no tiene cabida por razones de falta de capital. El salario de equilibrio en el sector de la microempresa es muy bajo y lo mismo aplica a los ingresos de capital. En resumen, la distribución del ingreso es sumamente desigual. En una economía donde el sector PyME es fuerte, no existen estos extremos en la distribución de ingresos de capital ni de ingresos de mano de obra.

Aparte de tratarse del sector al que quisiéramos que se asignara una gran parte de los recursos en un momento determinado, por las razones antes mencionadas, el sector PyME desempeña además una función dinámica vital en la generación de crecimiento, en especial el crecimiento a favor de los segmentos de menos recursos. Prácticamente todas las economías en desarrollo constan de grandes sectores de microempresas que, al igual que las mismas PyMEs, son muy heterogéneas en muchos aspectos, por ejemplo, los bienes y servicios producidos, la capacidad empresarial del propietario y el potencial de crecimiento, entre otros factores. Muchos tienen un carácter de supervivencia, sin embargo otros muestran un gran potencial de dinamismo. En muchos de los países para los cuales se dispone de información, resulta evidente que la mayoría de las pequeñas empresas (es decir, con una fuerza laboral entre 6 y 25 empleados) dieron sus primeros pasos como microempresas y partir de eso comenzaron a crecer. De esta forma, el sector PyME es en gran medida el lugar en que se fortalecen las microempresas exitosas a través de un proceso que al menos en parte es de supervivencia y crecimiento del más apto. Como resulta evidente, este proceso de selección positiva será menos notable si por razones de políticas u otros aspectos resulta difícil operar PyMEs en un determinado país. En el otro extremo de la estructura de tamaños, la mayor parte de las grandes empresas ha crecido a partir del sector PyME, de manera que su buena salud ayuda a determinar el futuro suministro de grandes empresas. Es posible que esas grandes empresas que nacieron como PyMEs tengan mejores probabilidades de establecer vínculos de subcontratación con otras PyMEs, lo que constituye un beneficio adicional para la eficiencia de la economía en general.

Las PyMEs tienden a dominar las industrias nuevas y de rápido crecimiento de un país. Por lo tanto, es probable que las economías que desincentivan el desarrollo de las PyMEs en cualquier sentido, también desincentiven el crecimiento de nuevas industrias dinámicas. Es por esta razón y por muchas otras que se asocia a las PyMEs al dinamismo

de la economía. Una economía que esencialmente consta de grandes empresas añosas corre el riesgo de tornarse arteriosclerótica.

Los economistas hacen hincapié, y con razón, en la importancia que tiene la competencia para fines de eficiencia. Con excepción de los grandes mercados (ya sea definidos por país, por región / área metropolitana u otra clasificación), no hay suficiente “espacio” para una gran cantidad de grandes empresas, tal vez sólo para un par de ellas o incluso para una sola. En tales casos, la gran empresa o empresas puede ejercer un monopolio o poder oligopólico. Si debe existir una competencia que reduzca los precios y mejore la calidad, ésta debe provenir de las PyMEs. Con frecuencia, dada la relativa escasez de capital de un país, las grandes empresas logran una productividad total de los factores (PTF) mayor que la de las PyMEs. Pero incluso cuando tienen una ventaja en ese frente, sigue existiendo una fuerte posibilidad de que hagan disminuir el PIB y el bienestar social al propender a una fijación de precios y prácticas monopólicas (o monopsónicas). No es infrecuente ver que el potencial de empresas más pequeñas es cercenado por la postura monopsónica de grandes compradores en la cadena intermedia.

La globalización conlleva la amenaza de una debilitación del sector PyME dado que su función en las exportaciones (directas) es menos que proporcional a su tamaño; en otras palabras, una actividad en la que las economías de escala (sustentadas en parte en posturas oligopólicas, fidelidades de marca, etc.) revisten gran importancia en el comercio internacional. Con todo, la globalización también puede acentuar la importancia de mantener la solidez del sector PyME, dado que su función de suministrador de subcontratistas para los grandes exportadores puede ser muy significativa en casos en que los costos de transporte no son bajos. En un mundo en vías de globalización resulta naturalmente importante que la mayor cantidad posible de las grandes categorías de empresas tenga la capacidad de competir en los mercados mundiales. La importancia de una colaboración eficiente entre grandes empresas y PyMEs a través de los subcontratistas ha alcanzado su punto más alto en los países orientados a los mercados externos, en particular en aquellos que compiten en el mercado internacional con productos que implican un alto nivel de mano de obra. El hecho de poder respaldarse en subcontratistas eficientes y de bajo costo puede elevar la competitividad de los grandes exportadores en forma sustancial. Esto ha sido un factor importante sobre el cual se ha cimentado el éxito de países como Japón, Taiwán y Corea.

Desde un punto de vista práctico, virtualmente todos los sectores PyME evidencian características en común. Naturalmente, las características positivas de mayor relevancia se han dado en aquellos casos en las PyMEs han realizado su mayor aporte positivo.

Entre las pruebas prácticas que destacan la importancia de las PyMEs se encuentran:

- i) El país en desarrollo que ha alcanzado mayor éxito en los últimos 50 años es Taiwán, cuya economía se sustenta en un dinámico sector PyME. Lo anterior ha tenido como resultado un crecimiento sin precedentes y un nivel bastante bajo de desigualdad desde un punto de vista comparativo. La experiencia de Corea, socio de Taiwán en los Tigres Asiáticos y economía con un crecimiento rápido de características muy similares, ha ofrecido resultados útiles para ilustrar otro aspecto: el grado de desigualdad puede disminuir de

manera sustancial cuando la participación del sector PyME crece de manera veloz, como sucedió durante un tiempo en Corea en la segunda mitad de la década de los 70. La época de oro del crecimiento en Colombia, desde fines de la década de los 60 y durante los años 70, coincidió con una rápida expansión del sector PyME manufacturero y con un evidente descenso de la desigualdad urbana.

- ii) Las PyMEs tienden a utilizar tecnología medianamente sofisticada, lo que coincide a grandes rasgos con los coeficientes de dotación de factores de la mayoría de los países en vías de desarrollo.
- iii) Muchas empresas “avanzan” hacia la categoría PyME o “crecen a partir de ella” y ambas transiciones se evalúan positivamente.
- iv) La categoría PyME es el segmento en el que muchos grandes empresarios y compañías del futuro dan sus primeros pasos.

#### *Debilidades de las PyMEs y sus desafíos inherentes*

La frecuencia con que las PyMEs ponen de manifiesto una capacidad de rápido crecimiento y de innovación implica, en parte como el otro lado de la moneda, mayores tasas de fracaso y salida del mercado que las grandes empresas. De cierta forma, esto refleja un proceso de “supervivencia del más apto” en el que las empresas que carecen de sólidas habilidades empresariales o sencillamente se encuentran en un mal nicho de mercado no logran sobrevivir. Se dispone de pocas estimaciones sobre el tipo de pérdida de eficiencia asociada al fracaso de una empresa y la medida en que dicha situación disminuye la eficiencia promedio de la utilización de recursos del sector PyME en general. Se trata de un tema complejo, ya que hay ocasiones en que el fracaso es un factor que contribuye al desarrollo a largo plazo de la capacidad empresarial debido a que una parte del capital físico de las empresas que fracasan no se pierde, sino que es adquirido y utilizado por otras firmas, entre otras posibilidades.

Incluso aunque no se trate efectivamente de una salida del mercado, muchas pequeñas empresas sufren una reducción significativa en determinados puntos de su vida, con consecuencias negativas para la seguridad laboral de sus empleados. Los costos de dicha inseguridad son difíciles de dimensionar y la diferencia respecto de las grandes empresas dice relación con el grado.

Sacar el mayor provecho del sector PyME exige de mejores sistemas de respaldo, ya sea del gobierno o de la acción colectiva de las mismas PyMEs, que los que requieren las grandes empresas. Lo anterior se produce fundamentalmente porque algunas de las necesidades de las PyMEs son de hecho bienes públicos, mientras que las necesidades paralelas de las grandes empresas bien pueden manejarse en forma privada. La consecuencia es que en países con gobiernos de limitada competencia, el sector PyME no se desempeñará con todo su verdadero potencial.

Por último, las PyMEs sencillamente no son una forma eficiente de producir bienes y servicios que se caracterizan por grandes economías de escala, ya que lo anterior implica un tope a la participación en el PIB que las PyMEs pueden efectivamente producir. En

algunos casos, cuando existen economías de escala pero no son poderosas, las PyMEs representan la mejor opción dado que su desventaja de costo de producción se ve más que compensado por las ventajas de tener un precio competitivo y no monopolístico en el mercado.

### **3. Condiciones que ayudan a maximizar el aporte de las PyMEs: Algunas consideraciones de política**

La pregunta de mayor interés para los economistas es: “¿Cuáles son las condiciones (incluidas aquellas que se vean afectadas por las diversas políticas) que permiten a las PyMEs realizar su mayor aporte potencial a una economía sana?” Una de las condiciones consideradas ideales es un mercado que funcione adecuadamente. A menudo las PyMEs se encuentran en una situación de desventaja respecto de las grandes empresas como consecuencia de imperfecciones del mercado, especialmente en aquellos mercados de bienes de producción y de capital. Por el contrario, las imperfecciones del mercado laboral, incluida la legislación laboral, tienden a favorecerlas. En otras áreas, las políticas públicas a menudo benefician a las grandes empresas. Dado que la mayoría de las imperfecciones del mercado no puede ser eliminada completamente – y a menudo ni siquiera parcialmente –, se hace necesario analizar las políticas a la luz de la “economía de la segunda solución óptima”. En este contexto también resulta interesante considerar la función de la política tributaria.

Una segunda observación permite establecer que el sector de la microempresa (o informal) es a menudo visto e incluso definido como el sector donde las normas y reglamentos no se aplican. Ciertamente se trata de una cuestión de grado, pero así y todo refleja el hecho de que muchas de estas políticas tienen un efecto mínimo o simplemente inexistente en el sector. Por su parte, las grandes empresas deben cumplir con prácticamente todas las leyes y normativas, aún cuando tengan la capacidad de evitarlas parcialmente. Siendo un sector intermedio en tantos otros frentes, las PyMEs también constituyen un eslabón intermedio en cuanto a que muchas de las reglas y aspectos de la política pública los son aplicadas sólo en parte, como por ejemplo una gran cantidad de impuestos y leyes laborales. La pregunta es si éstos deberían ser aplicados en su totalidad o no, y si las políticas y reglas aplicables a este sector deberían ser diseñadas de manera diferente para este sector.

¿En qué debería consistir la política dirigida a las PyMEs, incluida la política tributaria? Se puede abordar esta interrogante mediante la identificación y cuantificación de los efectos que las imperfecciones del mercado ejercen sobre la capacidad del sector para cumplir su rol potencial. Podemos identificar cuatro áreas: legislación laboral, mercado de capitales – el cual es casi por definición imperfecto –, leyes antimonopólicas – las cuales a menudo son incapaces de frenar la acción depredadora de las grandes empresas con poder de mercado –, y política tributaria – que crea una brecha entre los ingresos bruto y neto de una empresa y cuyos resultados pueden contribuir a desincentivar la creación, producto y coeficiente de mano de obra de las PyMEs. Hasta cierto punto, los sesgos de grupos intertamaño de estas áreas de política se compensan mutuamente. Tanto la carga tributaria y los costos laborales como el acceso a capital de bajo costo y la

capacidad para ejercer poder de mercado tienden a incrementarse con el tamaño de la empresa. Por otro lado, el reflexionar sobre la política general que rige el funcionamiento de las PyMEs también lleva a preguntarse si – como a menudo se supone – éstas efectivamente tienden a ser más pequeñas que lo que la lógica social aconseja y en qué medida, y también cuál es el sector con que éstas deben competir más directamente (grandes empresas/gobierno o microempresas). A diferencia de las grandes empresas, pero de alguna manera asemejándose al sector microempresarial, las PyMEs por lo general no tienen la capacidad suficiente para realizar su propia investigación y desarrollo ni tampoco el grueso de la formación de su capital humano. Esto genera una lógica parecida a la que impera en la pequeña agricultura (mejor dicho en la agricultura en general) en el sentido que es el estado el llamado a encargarse mayormente de la función de investigación y desarrollo.

Todas estas consideraciones constituyen una serie vallas que obstaculizan el diseño de una política tributaria ideal. En primer lugar, si se la considera uno de los tantos factores que contribuye a crear visiones sesgadas tanto a favor como en contra de la actividad de las PyMEs, uno debería en principio luchar a favor de una carga impositiva para las grandes empresas que propenda hacia un incentivo general para ambos sectores relativamente balanceado (donde todos puedan participar en igualdad de condiciones), aunque con un énfasis ligeramente mayor para las PyMEs dada su ventaja en términos de empleo y distribución. Segundo, se debe tomar en cuenta que la estructura tributaria afecta las decisiones en materia tecnológica. Si bien no se cuenta con estudios detallados que permitan confirmar esta hipótesis, es dable suponer que las mayores posibilidades de influir en las decisiones tecnológicas y por lo tanto en la creación de empleos decentes ocurren en el ámbito de las PyMEs. En la mayoría de los países, la gran empresa muestra una mayor tendencia a utilizar tecnologías que requieren de mucho capital independientemente del marco legal imperante, a pesar de poder llegar a influir en algunas industrias y países. Su impacto a nivel de microempresa es escaso o nulo. Sin embargo, las PyMEs son el sector donde no se crean muchos empleos decentes y donde las decisiones tecnológicas parecen ser más sensibles a los incentivos derivados de los detalles legislativos en cada una de estas dos áreas. El trato tributario y arancelario dado a las compras de maquinaria usada a veces ilustran los riesgos de una mantener una política malentendida que eleva el precio de tecnologías apropiadas. Gran parte de las leyes se encuentra enfocada hacia la gran empresa; algunas incluso se han inspirado en la legislación existente en países industrializados donde predomina este tipo de empresas. En general es posible afirmar que son los esfuerzos por legislar inspirados en un conocimiento acabado de la pequeña y mediana empresa son demasiado escasos, a pesar de ser éste un sector donde el impacto se siente con más fuerza.

En la medida de lo posible, las políticas tributaria y laboral, así como otras áreas de política, deberían concebirse de manera tal de no obstaculizar un crecimiento sólido, sino por el contrario favorecerlo, especialmente desde la microempresaria hacia las PyMEs, como también dentro de este último segmento, además de facilitar el paso desde este nivel a uno superior. He aquí un nuevo desafío. Algunas empresas pueden verse forzadas a mantener un tamaño menor al ideal producto de la imposición de tributos onerosos o una legislación laboral restrictiva. Si una empresa decide permanecer en el nivel micro

como forma de ahorrarse el pago de impuestos o evitar las restricciones que la legislación laboral le impone, puede también estar privando de los beneficios que otorga la política pública e incluso truncar cualquier potencial de crecimiento futuro. Finalmente, en los casos que corresponda, la política tributaria debería actuar como motor para impulsar la investigación, el desarrollo y la sofisticación tecnológica – o al menos no impedirlos –, sobre todo tomando en cuenta que en la mayoría de los países el estado no cumple un papel generador de nuevas tecnologías para la pequeña empresa – lo que en efecto corresponde a un bien público.

En mi opinión, el análisis microeconómico y el debate se han centrado preferentemente en el efecto que tendría el aumentar los costos y reducir la flexibilidad de la legislación laboral que en la forma cómo los sistemas tributarios afectan a las PyMEs. En el primer caso se puede entrever la posibilidad de un mayor impacto tanto en la creación de nuevas PyMEs (o el cambio de microempresas a PyMEs) y el crecimiento como en las decisiones tecnológicas. Con frecuencia se ha sugerido que, desde el punto de vista de la empresa, el efecto negativo en la flexibilidad (ya sea para aumentar o disminuir la fuerza laboral) constituye el aspecto menos favorable de la legislación laboral. No parece haber un efecto similar en cuanto a los impuestos. Gran parte de nuestra inseguridad respecto de la forma en que estas políticas afectan el desarrollo de las PyMEs tiene que ver con la falta de conocimientos acerca del grado y la forma en que éstas son aplicadas así como su alcance. Para nadie es un misterio que esta aplicación es sólo parcial y a veces incluso algo errática.

En términos generales, la política tributaria dirigida a las PyMEs debería fomentar los elementos positivos que existen en el sector, no sólo el potencial de crecimiento y la creación de empleos, sino que también establecer formas eficientes de vinculación con las grandes empresas, la capacidad de ingresar a los mercados de exportación, etc. Al referirnos a la creación de empleos, surge la problemática del impuesto al empleo. Dicho impuesto se contrapone al principio general de que no se debe desincentivar el empleo. Si este impuesto es parte de un plan de pensiones para los trabajadores manejado por la empresa, es posible que los costos laborales totales no se vean significativamente aumentados. Sin embargo, esta es una cuestión empírica que merece un análisis más detallado.

#### **4. ¿Cuál es la importancia futura de las PyMEs?**

En cuanto a las tendencias actualmente observables en el mundo y en los países en desarrollo respecto del rol futuro de las PyMEs, existen varias razones que permiten suponer que en la mayoría de los países en desarrollo su función no se verá disminuida, por lo menos en el corto y mediano plazo. Entre ellas podemos mencionar:

- i) El fin, al menos en algunas partes del mundo, de la tendencia de las grandes empresas privadas y el gobierno a tener una mayor participación en el empleo en países que exhiben un saludable crecimiento del PIB; (este aumento rara vez se da en países con tasas de crecimiento bajas). Por razones que aún requieren de una investigación más profunda parece ser que este aumento

gradual, que alguna vez se pensó correspondía a un aspecto del proceso de desarrollo y a un proceso mediante el cual la estructura del empleo en los países en desarrollo se aproximaría gradualmente a la de los países desarrollados, ya no existe. En este caso, sabemos que el nivel de participación en el empleo tanto del sector informal como de las PyMEs no ha descendido, por lo tanto, a menos que la participación de las PyMEs en el empleo esté subiendo, la del sector informal no puede estar bajando, a pesar de que tal descenso sea una importante meta para mejorar la calidad del empleo en un determinado país. Para ilustrar el problema, consideremos que la participación del sector informal en el empleo en América Latina, incluso después de la vuelta a niveles de crecimiento modestos en la década de los 90, no ha descendido desde más o menos el año 2003, y que la de las grandes empresas tampoco ha crecido. Posiblemente las causas de este equilibrio o incluso declive de la participación de la gran empresa en el empleo incluyan la tendencia, que hoy se da casi a nivel mundial, hacia contratos de trabajo más flexibles y la subcontratación de funciones auxiliares que antes estaban en manos de las grandes empresas. El cada vez menor papel que cumple el empleo en empresas manufactureras también influye, puesto que la participación de las grandes empresas en el empleo del sector manufacturero es mayor que en casi todos los demás sectores de la economía. Es posible que la globalización también esté haciendo lo suyo al aumentar la productividad laboral en las grandes empresas que operan en mercados internacionales o que tienen acceso a capital de muy bajo costo en el mercado internacional; este aumento en la productividad laboral corresponde a los casos en que el producto de este sector crece a tasas considerables pero el empleo no crece o incluso exhibe una baja. Dos casos notables son la empresa manufacturera chilena durante la bonanza de los años 90 y el sector manufacturero mexicano ajeno a las maquiladoras.

- ii) La revolución informática puede elevar la competitividad de las empresas pequeñas. Con frecuencia los monopolios internacionales ayudan al fortalecimiento de las empresas de gran tamaño y los monopolios. Evidentemente, algunos se sostienen en patentes. Es por todos conocido que los accesorios derivados de la tecnología de la información alcanzan primero a las empresas más grandes y sofisticadas, y luego a las PyMEs. Lo que aún falta determinar es el efecto de esta revolución en los puestos relativamente competitivos una vez que se haya asentado el polvo y la difusión se encuentre más o menos completa.
- iii) En términos más amplios, puede ser que las firmas pequeñas lleguen a jugar un papel más preponderante en el avance tecnológico en el contexto de la revolución tecnológica y el creciente rol de los servicios que antes, cuando la manufactura era el sector dominante.

- iv) La mayoría de los países en desarrollo ha logrado importantes avances tanto en cuanto al número de personas que completan su educación primaria, como en aquellos que completan el ciclo de educación secundaria. Junto con los grandes sectores de la microempresa que sirven como campo de entrenamiento para la gestión de negocios, esto sugiere una expansión del horizonte de talentos empresariales. Y los sectores de PyMEs saludables requieren de dichos horizontes (de los cuales Taiwán goza de un amplio prestigio como uno de los ejemplos más notables).

#### Referencia

Palma, Gabriel (2005) "Four Sources of De-industrialization and a New Concept of the 'Dutch Disease'" en José Antonio Ocampo (editor) *Beyond Reform: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.