

## Pequeñas y Medianas Empresas:

# Una breve revisión de la discusión

Francisco Castañeda G. Master of Science (MSc) in Economics and Finance, The University of Birmingham, UK. MBA Mención Finanzas, Universidad de Chile. Ingeniero Comercial - Economía, Universidad de Chile. Profesor Asociado, Departamento de Administración, Universidad de Santiago de Chile

Leonardo Luna B. Master in Financial Engineering, Columbia University, USA. Magister en Economía Aplicada, Universidad de Chile. Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile. Analista Senior, División de Operaciones Financieras, Banco Central de Chile.

### 1. Introducción

El rol de las empresas medianas y pequeñas (PYMEs) en el desarrollo de un país es diverso y tiene implicancias importantes para el desarrollo económico y social del mismo. En general la experiencia Asiática y Europea es bastante distinta que la Latinoamericana y podría ser un camino interesante de explorar.

La definición o caracterización de las PYMEs es un tema controversial en la mayoría de los países. En general éstas se agrupan o dividen según ventas totales, número de empleados, o alguna otra variable de escala. A pesar de que en general se ha extendido el uso de una definición de carácter cuantitativa o estadística, ésta podía llevar a una apreciación errónea del tipo de empresas a ser considerada.

De hecho, los criterios de clasificación pueden requerir de ajustes al interior de un mismo país. Por ejemplo una pequeña empresa en una importante ciudad puede ser inadecuada para compararse con pequeñas empresas de ciudades más pequeñas, e incluso empresas del mundo rural.

En cualquier caso, una definición estadística, siempre posee un elemento arbitrario. Por ejemplo, en USA se consideran PYME a las que tienen menos de 1.000 empleados, mientras en Holanda a aquellas que tengan menos de 50 empleados. En el caso de Ingla-

terra, varían las definiciones de PYME dependiendo del sector productivo en que se encuentre la empresa.

La Comunidad Europea para evitar tal confusión, adoptó las siguientes definiciones en términos de empleados.

Micro empresas: entre 0 y 9 empleados

Pequeñas empresas: entre 10 y 99 empleados (11-50 desde 1996)

Medianas empresas: entre 100 y 499 empleados

Para el caso de Chile, existen dos clasificaciones para las PYMEs. Por nivel de ventas definido por el Ministerio de Hacienda, y por número de empleados definido por la SOFOFA (Agrupación empresarial).

Una definición de carácter más cualitativo sobre las PYMEs podría incluir aspectos tales como:

a) Una PYME tiene una baja participación de mercado

b) Una PYME es administrada por sus dueños y en general no es gestionada a través de una estructura de administración compleja.

c) Una PYME es independiente en el sentido de que no forma parte de una gran em-

presa o conglomerado.

Por otro lado, uno de los principales problemas de las PYMEs es la insuficiente oferta crediticia que posee. En parte, esta es fruto de otro mal que las aqueja, el cual es la carencia de un sistema de control y registro de balances, como lo que operan las grandes empresas, sometidos al constante escrutinio de sus accionistas y de los cuerpos reguladores.

### 2. Financiamiento de PYMEs

Pese a que existe una amplia variedad de características que definen las PYMEs, particularmente en el caso de América latina, es su rezago cualitativo en la tecnología y modos de producción, así como una inadecuada estructura organizativa. Una característica crucial se deriva del racionamiento de crédito, como resultado de insuficientes colaterales o garantías reales. Esto produce fallas de mercado en las empresas de menor tamaño, ya que no tienen suficientes garantías. Además se acentúa el problema de selección adversa por parte de los bancos, dada las asimetrías de información existentes. Así los bancos se exponen a un

Tipo de Empresa	Ventas	Nº de Empleados
Micro	2.400 UF	Hasta 4 trabajadores
Pequeña	2.400 - 25.000 UF	Entre 5 y 20 trabajadores
Mediana	25.000 - 100.000 UF	Entre 50 y 200 trabajadores
Grande	Más de 100.000 UF	Más de 200 trabajadores

mayor nivel de riesgo al no poder cobrar en la tasa de interés el nivel adecuado de riesgo. Esto los lleva a una menor oferta crediticia para las PYMEs, y a tasas de interés mayores. Esta mayor carga financiera termina afectando negativamente su estructura financiera, debilitando su capital de trabajo, y al mismo tiempo produce un fenómeno de subinversión en sus niveles de activo fijo. Esto por consiguiente les impide alcanzar un nivel de escala óptimo.

Al mismo tiempo, esto sesga a la banca a que se concentre en el análisis de garantías reales, más que en el análisis de los flujos de caja del proyecto.

Al inicio del nacimiento de una firma ("start up"), las fuentes internas de financiamiento incluyen ahorros, y dinero de familiares y amigos. Luego las utilidades retenidas suministran las necesidades de capital. A medida que se desarrolle la empresa, requerirá fuentes externas de financiamiento. Estas provienen de bancos, capital de riesgo e inversionistas particulares. También pueden incluirse leasing y factoring como fuentes externas de financiamiento.

Sin embargo, existe una clara insuficiencia de aportes de capital para PYMEs (aparte de los niveles insuficientes de crédito productivo). Estas podrían resumirse en:

a) No es económicamente rentable (incluso si se permitiera hacerlo) la emisión de acciones (altos costos de la operación) para pequeños montos de préstamo.

b) No es viable para capital de riesgo ("venture capital") suministrar montos relativamente pequeños de capital. Ellos desearán monitorear estrechamente la compañía porque aportan capital (en vez de deuda).

c) El capital de riesgo requiere altas tasas de retorno porque están asumiendo más riesgo que los bancos. Solamente firmas con alto crecien-



to y cierto tipo de empresarios de alto performance, podrán alcanzar las altas tasas de rentabilidad exigidas por los capitalistas de riesgo. Además, por lo anterior, se tienden a concentrar en ciertos sectores de la economía y en cierto tipo de operaciones.

Lo anterior es consistente con un estudio del Centre for Business Research (CBR), de la Universidad de Cambridge (1992- 2002), que señala que el financiamiento bancario es la más importante forma de financiamiento de pequeñas firmas ya operando en el mercado. Pero para firmas en nacimiento (start up), son más importantes los recursos propios del emprendedor, que el crédito bancario. En esencia son proyectos nuevos, con un riesgo mayor, y el emprendedor señaliza apostando sus recursos propios en un comienzo.

### 3. Innovación y PYMEs

En el pasado la discusión ha favorecido la idea de que las empresas más grandes son lo que las economías requieren. El economista austriaco Joseph Schumpeter (1934) manifiesta sus opiniones de una manera contradictoria. En 1934, él señalaba que "un proceso creativo excepcional liderado por empresarios independientes llevará a la introducción de nuevos productos en una forma radical, y a la creación de nuevas industrias, desafiando a las empresas establecidas y cambiando la estructura de mercado". Años más tarde, en 1950, Schumpeter, tenía una visión radicalmente opuesta argumentando que: "las fir-

mas monopólicas generan una cadena mas grande de innovaciones porque hay ventajas, que aunque no están confinadas al nivel competitivo de la empresa, son esencialmente aseguradas al nivel monopolístico". Es decir, era ya partidario de firmas grandes para llevar a cabo los procesos de innovación que el crecimiento económico requiere.

Así los ingentes gastos en Investigación y Desarrollo I&D eran financiados con la posición monopolística de la empresa. Se creía que muchas firmas produciendo productos diferenciados, no podrían tener las economías de escala para ser competitivos, y así el precio del bien se situaría sobre su costo marginal. De hecho la política económica británica de los años 50 y 60 (a través del Industrial Reorganization Corporation, IRC) aspiraba a tener firmas más grandes para ser competitivos en los mercados globales. Así el gasto en I&D se beneficiaba de economías de escala y de costos unitarios de producción más bajos. Incluso en los 70, alentó fusiones a través de asistencia financiera, para estimular la modernización, eficiencia y expansión (Griffiths, A, y Wall, S, pp.79). Pero ya en los 80 comenzó el resurgimiento del interés por las pequeñas empresas. También a esa fecha existía evidencia de que muchas fusiones y adquisiciones tenían su origen en la captura de mercados ya establecidos. Hannah y Kay (1977) encuentran que la concentración ocurrida en UK entre 1957 y 1973 no es el resultado del crecimiento interno de las empresas, si no del proceso de fusiones y adquisiciones.

Existe abundante evidencia de que PYMEs han desarrollado un importante rol en el proceso de innovación. El CBR, examinó entre 1990-1995 la tasa de innovación en el sentido de creación de productos nuevos. Concluyeron que el 20% de las PYMEs de la muestra en estudio producían pro-

## Economía | Importancia del emprendimiento

ductos nuevos originales, incluso a nivel de la industria. Numerosos estudios confirman estos hallazgos. Rothwell (1989) encuentra tanto para USA como UK, que sujeto a ciertos cambios sectoriales, las firmas pequeñas pueden mantenerse innovando a la misma tasa que las grandes firmas. Ciertamente, pueden ser más eficientes en utilizar los recursos en I&D para generar productos innovadores. Más que buscar un tamaño óptimo de la firma, para que esta desarrolle innovación, se deben buscar complementariedades entre ambos tipos de firmas. Esto es lo que Rothwell denomina “complementariedad dinámica”.

Básicamente esto trata con el hecho de que la importancia relativa de firmas de diferentes tamaños para la innovación en una industria en particular, es probable a depender de la edad de la industria (si esta es una industria madura, o una industria joven creciente).

### 4. Experiencia Internacional en PYMES

Los países asiáticos son los que mejor proveen de un resultado satisfactorio en cuanto a la contribución de las PYMEs al desarrollo económico. Japón, Taiwán, Corea del Sur son ejemplos de contribución de PYMEs a

la tasa de expansión de las exportaciones, así también como a patrones de distribución de ingreso ostensiblemente superiores a países de desarrollo similar. Por ejemplo en Japón, el 60% de las exportaciones industriales corresponde a PYMEs mientras en Taiwán es del 80% (Peng Lim, 1990). En Corea del Sur, esas empresas han aportado el 60% del valor agregado a las exportaciones. En consecuencia, el apoyo a la formación de capital de esas empresas es un importante factor a considerarse en políticas de fomento del ahorro y la inversión privada, y de desarrollo del sistema financiero en función de reducir los costos de transacción para PYMEs. Henríquez (1995) señala que en los países del sudeste asiático las políticas de financiamiento han exhibido un claro rol desarrollista.

La situación de Europa es de un creciente rol de PYMEs en la actividad productiva. En Alemania en las denominadas Mittelstand (PYMEs), los dueños tienen una responsabilidad individual por el fracaso o exitoso de su negocio. Así el dueño tiene una coherencia de identificación entre las finanzas de su empresa, y su propia personalidad natural. La Mittelstand es responsable del 41% de las ventas totales de la economía alemana, así como emplea al 70% de la fuerza laboral. La forma socio-legal Mittelstand alcanza al 27% del total de empresas, mientras el restante son empresas con la estructura legal de responsabilidad limitada. Un aspecto relevante a considerar es que entregan el 80% del entrenamiento vocacional del “sistema de aprendices” (Günterberg, B. and Kayser, G., 2004). Esto es vital por que las Mittelstand producen bienes a pedido (no masivos) y requieren por tanto entrenamiento de la mano de obra. Comparada con grandes empresas son menos intensivas en capital.

En el caso de Inglaterra existen variados instrumentos de política pública para apoyar el financiamiento de

**Tabla 1: Contribución al valor agregado por tamaño (%)**

	micro	pequeña	mediana	SME	grandes
Alemania	19,3	21,4	19,5	60,2	39,8
Austria	14,4	17,8	18,6	50,9	49,1
España	20,3	17,5	17,5	55,3	44,7
Finlandia	18,4	14,2	11,7	44,3	55,7
Francia	17,7	14,5	13,5	45,8	54,2
Italia	32,1	23,8	15,5	71,4	28,6
Irlanda	6,5	10,9	15,6	33,0	67,0
Portugal	23,5	22,4	20,9	66,8	33,2
UK	8,5	12,7	17,3	38,4	61,6
EU-15	17,4	17,2	17,1	51,7	48,3

Fuente: Observatory European SMEs (2002)

**Tabla 2: Contribución al empleo por tamaño (%)**

	micro	pequeña	mediana	SME	grandes
Alemania	28,5	20,3	11,1	59,8	40,2
Austria	24,0	21,8	19,6	65,5	34,5
España	46,8	20,0	12,6	79,5	20,5
Finlandia	26,1	17,2	15,9	59,2	40,9
Francia	33,8	18,7	14,2	66,9	33,1
Italia	48,2	21,1	11,0	80,3	19,7
Irlanda	25,4	23,6	20,7	69,6	30,4
Portugal	37,7	23,0	18,1	78,9	21,1
UK	29,3	14,2	11,8	55,3	44,7
EU-15	34,6	18,9	12,9	66,3	33,7

Fuente: Observatory European SMEs (2002)

PYMES. Las PYMEs pueden calificar para “grants o soft loans” otorgados por agencias del gobierno (“regional selective assistance”). De hecho, un punto destacado es que esquemas de micro-crédito y de crédito en pequeña escala han sido establecidos en áreas empobrecidas, en las cuales a los potenciales emprendedores les es más difícil levantar capital. El nacimiento de firmas en estas localidades se considera más riesgoso lo cual se traduce en tasas de interés más altas para las firmas en estas áreas. De hecho el Bank of England (Banco Central) en el Reporte sobre PYME (1994, pp. 14), señala que los riesgos de crédito enfrentados en estas localidades son más altos.

Todos los esquemas de promoción del crédito para PYMEs surgen del hecho de que efectivamente estas enfrentan desventajas en el costo de financiamiento. Las razones provienen de que los montos de créditos solicitados son relativamente bajos en relación a las grandes firmas, lo que no es económicamente rentable, ni justifica el monitoreo de los bancos. De la Tabla 1, se puede deducir que Inglaterra exhibe un marcado mayor patrón de concentración empresarial que Alemania. También, a nivel agregado, las PYME alemanas, contratan más mano de obra que las PYMEs inglesas (Tabla 2)

### 5. Evidencia para Chile

Held (1995, pp. 7) señala que “entre los aportes que las empresas de menor tamaño pueden realizar al desarrollo económico destacan la incubación de nuevos empresarios que operan en pequeña escala, incremento del empleo, expansión de las exportaciones y estímulo al ahorro y la inversión familiar”.

A 2003 existían en Chile 1.200.000 empresas, según datos del Servicio de Impuestos Internos (SII) de las cuales sólo un 55% pertenecen al sector formal. Así, en Chile, las PYMEs junto con las Micro Empresa representan

## Bibliografía

- Bank of England (2004) Finance for Small Firms: An Eleventh Report, Bank of England, London.
- Benavente J.M., A. Galetovic y R. Sanhueza. (2005) La Dinámica Industrial y el Financiamiento de las Pyme. El Trimestre Económico, vol. LXXII (2), núm. 286, abril-junio de 2005, pp. 217-254.
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2006) Radiografía de las PYMES 2006.
- Chee, Peng Lim, (1990): Development of Small-scale Business in Developing Asian Countries: Policy Environment and Institutional Infrastructure, International Small Business Series 1, University of Göttingen, Germany.
- Comité de Fomento de la Micro y Pequeña Empresa, Gobierno de Chile. (2003) La situación de la micro y pequeña empresa en Chile.
- Deakins, D. and Freel, M. (1978). Entrepreneurship and Small Firms, Ed Mc Graw Hill 4th Edition, pp. 116-133.
- Griffiths, A. and Wall. S. (2001). Applied Economics, Ed. Prentice Hall 9TH Edition, pp. 76-90.
- Günterberg, B. and Kayser, G. (2004). PYMEs in Germany: Facts and Figures 2004, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Ifm Materialien N° 161.
- Hannah L. and Kay, J (1978). Concentration in Modern Industry: Theory, Measurement and the U. K. Experience. Journal of Economic Literature, Vol. 16, No. 4 (Dec., 1978)
- Held, G. (1995). Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina. Serie Financiamiento del Desarrollo n° 34. CEPAL/PNUD.
- Fuente: L. Henríquez, “Antecedentes sobre Programas de Modernización Productiva para la PYME en Países Asiáticos”, CORFO, Santiago de Chile, 1995.
- Rothwell, R. (1989). Small Firms, Innovation and Industrial Change, Small Business Economics, vol.1, n°1, pp. 51-64
- Schumpeter, J. (1934) The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge, MA

aproximadamente el 99% del número total de empresas existentes en el país y absorben casi el 50% de la fuerza de trabajo. Sin embargo sólo representan el 20% del PIB y una contribución menor aún de las exportaciones. El empleo que generan es por lo general mal remunerado y tiene un fuerte componente informal. Estas empresas muestran un claro rezago productivo y tecnológico.

Diferentes estudios muestran que

en Chile las PYMEs tienen una productividad relativamente baja aunque como un todo parecieran tener una mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado.

El mayor problema que enfrentan las PYMEs en Chile, es el bajo acceso al crédito que tiene el sector. Las PYMEs representan sólo el 16% de la deuda del sector financiero y en general estas empresas no recurren al uso de derivados financieros. ●

