

ARTÍCULO ORIGINAL

IMPORTANCIA DE LAS PYMEs EN EL MUNDO. RECOMENDACIONES PARA CUBA

Importance of SMEs in the world. Recommendations for Cuba

**MsC. Yarbredy Vázquez^{1*}
Leonardo Arredondo Cervantes²**

¹ Centro de Estudios de Desarrollo Local

² Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – UH

.....
* Autor para correspondencia:
yarbredy@cedel.cu

Recibido: Noviembre, 2014

Aceptado: Diciembre, 2014

Resumen:

Las empresas de pequeño formato son tradicionalmente reconocidas como generadoras de empleo. El trabajo caracteriza dicho grupo de empresas en la economía mundial a través de indicadores como productividad, exportaciones, aportes al PIB, así como su rol en los procesos relacionados con la innovación y la distribución del ingreso. Se identifican nuevas tendencias y contextos que favorecen, limitan y, en último caso determinan el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas. Se ofrecen recomendaciones de política económica relativas al aprovechamiento del potencial de las empresas de pequeño formato en Cuba.

Palabras clave: MiPyME, innovación, toyotismo, política industrial, Cuba

Abstract

The small format enterprises have been traditionally recognized as source of employment. The works characterizes this group of enterprises in the world economy through indicators such as productivity, exportations, share in the GDP, as well as their role in innovation processes and income distribution. New trends and contexts that encouraged and restricted, and, finally, determined the behavior of micro, small and medium-sized enterprises are identified. Policy recommendations concerning to these of the potential of small businesses in Cuba are offered.

Keywords: MSME, innovation, toyotism, industrial policy, Cuba

Introducción

Si bien se ha reconocido que los agentes económicos decisivos en el actual momento de la economía mundial son las Empresas Transnacionales (ETN), la importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) en la misma sigue siendo medular. Un grupo de razones y datos así lo sostienen y serán mostradas en el siguiente trabajo.

Por la importancia que revisten, es un criterio ya generalizado que estas empresas no pueden menos que ser reconocidas como estratégicas en la economía mundial y, sin bien en menor medida, en la economía global. Es por ello que resulta pertinente valorar la importancia e identificar las tendencias fundamentales en el funcionamiento de las MiPyMEs en la economía mundial y los circuitos de la economía internacional, objetivo fundamental de este trabajo. En adición, se espera sacar en claro algunas conclusiones que pudieran ofrecerse para el caso cubano, economía que exhibe un crecimiento sostenido de MiPyMEs no estatales en años recientes.

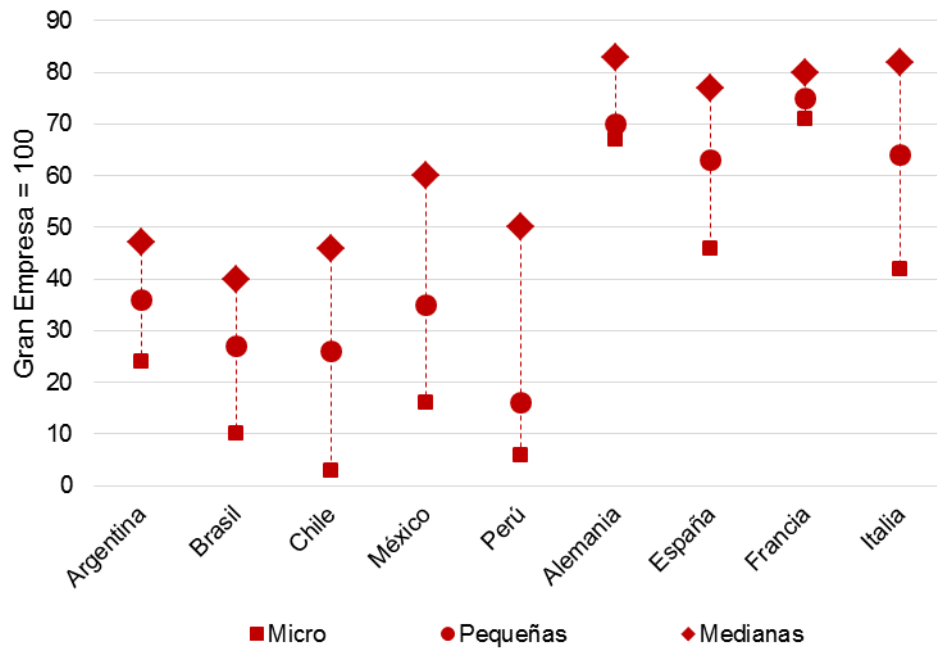
El trabajo se divide en tres secciones. La primera resalta la importancia de las MiPyMEs en la economía mundial, en cifras y de manera cualitativa dentro de los esquemas productivos y distributivos nacionales. La segunda identifica las tendencias generales del sector en la última década y la última ofrece algunas lecciones aprendidas útiles al caso cubano.

El rol de las MiPyMEs en la economía mundial e internacional

Tradicionalmente se ha visto a las MiPyME como la variante dominante en número dentro del sector empresarial, aunque no necesariamente la más exitosa. Por ejemplo, la productividad laboral, una de las causas y efectos del éxito empresarial, resulta menor en pequeñas y medianas empresas de países industrializados que en las grandes empresas de estos países (USITC, 2010: 21 - 22). Súmesele a esto el hecho de que en los países en desarrollo la brecha de productividad laboral entre MiPyMEs y grandes empresas es mayor que en el Primer Mundo, al menos en América Latina (Buitelaar, 2010: 6).

Las MiPyMEs son apreciadas como poco más que generadoras de puestos de trabajo formales –empleos dignos-, pero las brechas con las grandes empresas en lo referente a eficiencia, gastos en investigación y desarrollo, ventas, son notables en la mayoría de los países.

Figura: 1. Productividad relativa de la MiPyMEs en economías seleccionadas



Fuente: CEPAL (2010), *La hora de la igualdad, brechas por cerrar, caminos por abrir*, Publicación de las Naciones Unidas, Trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL, Brasilia, Mayo.

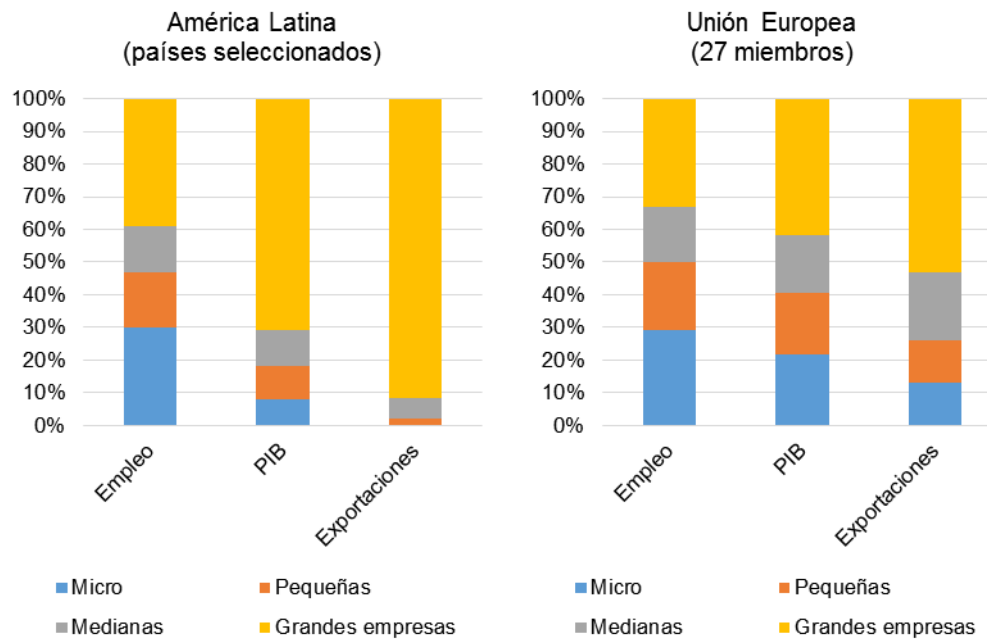
Aunque resulta muy difícil encontrar información precisa al respecto, las estimaciones sugieren que más del 95% de las empresas en el mundo son MiPyMEs, generando más del 60% del empleo en el sector privado (Ayyagari et al, 2011). Japón tiene la mayor proporción de PYMEs entre los países de la OECD, toda vez que el 99% de sus empresas clasifican como tal, India reconocía 13 millones de PyMEs en 2008 (The Economist Intelligence Unit [EIU], 2010), el 80% de las empresas del país (Ghatak, 2010); las autoridades de Sudáfrica computan el 91% de las entidades de empleo formal como PyMEs (Abor and Quartey, 2010).

La Unión Europea estima que a principios de 2014 el 99,7 % de sus empresas eran PyMEs, que empleaban al 66,6% de su fuerza de trabajo y contribuían al 57,8% de la creación de valor agregado del bloque regional¹.

La productividad relativa de las MiPyMEs también resulta más baja que las pequeñas empresas. A pesar de ello varía entre naciones. Así se puede apreciar que los países de mayor desarrollo económico relativo también poseen empresas pequeñas de mayores productividades.

Figura: 2. Comparación entre el sector MiPyME de América Latina y la Unión Europea en 2010

¹ Datos: Portal europeo para las PyMES - Comisión Europea. Disponible en: http://ec.europa.eu/small-business/index_es.htm



Fuente: Buitelaar (2010), Comisión Europea – Empresa e Industrias (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/index_es.htm)

En la actividad exportadora tampoco las PyME de los países en vías de desarrollo logran acercarse a sus similares del Primer Mundo. Por ejemplo, en cifras aproximadas, en 1997 existían 200 mil PyMEs radicadas en EEUU y una década después 250 mil. En el mismo lapso el valor de sus exportaciones pasó de 150 mil millones de dólares a 300 mil millones de dólares, para un incremento de las exportaciones promedios anuales (United States International Trade Commission [USITC], 2010: 36). Las grandes empresas estadounidenses respecto a las de pequeño formato fueron mucho más exitosas, mas, el sector PyME norteamericano aventaja a su similar latinoamericano.

Pero, para entender la importancia de las empresas de pequeño formato se debe ir más allá de las variables agregadas como contribución al PIB, al empleo u otras de este tipo. Las empresas de pequeño formato tienen algunas ventajas particulares de las que se derivan contribuciones importantes – en muchos casos difíciles de igualar por las grandes empresas– al desarrollo económico. Estas se pueden sintetizar en:

- 1) Ser importantes fuentes de crecimiento económico
- 2) Resultan notables fuentes de innovación
- 3) Posibilitan una distribución más equitativa del ingreso
- 4) Apoyan la economía local

En primer lugar, la profusión de MiPyMEs implica también un gran impulso a la competencia, acaso la competencia más leal entre los diferentes sujetos del “ecosistema empresarial”. De esta competencia quedan siempre las mejores empresas, o sea, aquellas que logran producir sus bienes y servicios en las condiciones más estables. Este proceso continuo le ha permitido a la economía de mercado poder mantener a largo plazo los agentes más dinámicos entre todos y, por ende, asegura continuamente sus bases para el crecimiento económico.

En segundo lugar, y muy relacionado con la idea precedente, la competencia alienta la innovación, toda vez que las empresas buscan obtener ventajas adicionales respecto a las demás. Las MiPyMEs, en específico, son empresas que deben lidiar con el riesgo, la insolvencia y la falta de liquidez de manera más constante que las grandes empresas. Es por ello que su tasa de mortalidad es la más alta entre todos los tipos empresariales, pero también esto explica que la necesidad de encontrar nichos de mercados las convierta en laboratorios de negocios exitosos en el futuro.

El caso paradigmático son las otrora compañías de arranque (*start-ups*) del Silicon Valley. Renombradas corporaciones como Hewlett-Packard, Intel, Apple o las más recientemente fundadas Yahoo, eBay y Google, fueron pequeñas y medianas empresas dedicadas al incipiente negocio de la industria del software y el hardware para microcomputadoras en décadas pasadas. A partir del descubrimiento de un excelente nicho de mercado, las MiPyMEs californianas se sobrepusieron al hecho estilizado de alta natalidad / alta mortalidad que normalmente exhiben estas empresas en otros sectores, dígase, por ejemplo, el comercio minorista (Saxenian, 1990: 91 - 95).

En tercer lugar, ya se ha apuntado que las MiPyMEs ofrecen oportunidades de empleo en mayor cantidad que las grandes empresas. Lo singular respecto a las grandes empresas es que esta oferta de empleo está mejor distribuidas geográficamente en los diferentes territorios nacionales. Por ello reducen disparidades urbano-rurales. También las MiPyMEs son las principales empleadoras de personas pobres o en riesgo de pobreza.

Relacionado con el tema de la distribución del ingreso debe destacarse el rol de las MiPyMEs dentro de las cadenas de valor. La cadena de valor, definida y estudiada por autores como Gereffi y Korzeniewicz (1994) y Kaplinsky y Morris (2000), resulta de los vínculos que existen entre las fases sucesivas de suministro de materias primas, manufactura, distribución y ventas finales que abarcan la fabricación de un producto final y que pueden estar dispersas espacialmente a nivel mundial. Es el tipo de organización de la producción y los servicios más común de la globalización económica.

Muchas actividades que requieren de intensidad en fuerza de trabajo dentro de las cadenas de producción y servicios la realizan sean MiPyMEs subcontratadas por las

corporaciones, toda vez que a las grandes empresas no les conviene realizar estas actividades por razones de eficiencia. Las grandes empresas concentran entonces sus esfuerzos en actividades caracterizadas por economías de escala y dejan las demás operaciones a la subcontratación. En tal sentido las MiPyMEs asumen el rol de entrar en la cadena con actividades donde su *Core Competence* (Kaplinsky y Morris: 2000, 10) es precisamente las actividades donde tienen abundancia de fuerza de trabajo respecto a otras empresas. Paradójicamente, la “relativa” ineficiencia de las MiPyMEs juega un rol importante e insustituible en la Globalización, toda vez que lo que es ineficiente al comprar los costos empresa por empresa, puede llegar a un importante nivel de eficiencia en la lógica de la cadena (Kaplinsky y Morris, 2000: 9).

Por último, vale destacar la importancia de las empresas de pequeño formato en la economía local. Si consideramos el total de la producción bruta mundial que se contabiliza en los circuitos formales de la economía, más de las tres cuartas partes no se comercializa internacionalmente. Es decir, la gran mayoría de las decisiones de producción mundial tiene lugar en escenarios nacionales o subnacionales, regionales o locales (Albuquerque, 2004: 25). Las MiPyMEs, si bien han mostrado avances en su internacionalización en los últimos tiempos, en especial en los países desarrollados y las economías emergentes, en los demás países tienen una vocación y capacidad claramente local. Las MiPyMEs apoyan la economía local de varias maneras, pero en especial a través de la creación de empresas y brindando apoyo a las existentes, a las redes locales y las economías de aglomeración (clúster).

La alta tasa de creación de empresas es una de los rasgos identitarios del segmento MiPyME, si bien también lo es su alta mortalidad: la tasa de supervivencia de las PYMES latinoamericanas es muy baja, alcanzando sólo un 45% a los tres años después de creada (Sistema Económico latinoamericano y del Caribe [SELA], 2010: 15). Normalmente las MiPyMEs son creadas en sectores cuya escala de operación eficiente es pequeña, esto es, donde las economías de escala no son importantes. En sentido general, esto ocurre en actividades con bajos costos fijos y en productos que no requieren altas erogaciones por conceptos como publicidad. Por ellos son comunes las MiPyMEs en actividades como el comercio al detalle o la actividad agropecuaria. Es esta una de las razones por las que resulta relativamente sencillo crear una MiPyME.

Tendencias actuales de las MiPyMEs en la economía mundial

Las tendencias actuales de las empresas de pequeño formato en la economía deben ser entendidas, primero, en el marco del cambio en el modelo de acumulación global²,

² Cuando se alude a “modelos de acumulación” en la economía capitalista son cuatro los aspectos que se consideran: 1.) La organización o institución económica central del sistema de acumulación en uno u otro período histórico (la empresa del capitalismo de libre competencia, el monopolio, o la empresa transnacional), 2.) el paradigma tecnológico vigente en uno u otro momento, 3.) la forma específica de estructuración y funcionamiento del sistema económico

segundo y muy ligado al primer punto, en el nuevo paradigma de descentralización de las economías nacionales. El nuevo modelo, gestado desde fines de los años setenta, se caracteriza por imponer un sistema técnico-laboral-organizacional diferente (*Manufactura de Clase Mundial, Producción Magra y Producción Justo a Tiempo*³), la tecnología flexible y la especialización de mercados de demanda, que sustituye la producción en masa o en serie y los tradicionales sistemas laborales tayloristas y fordistas que le eran propios (Kaplinsky y Morris, 2000).

En su etapa actual este ha combinado el desmontaje de las unidades económicas básicas tradicionales ineficientes (grandes empresas nacionales, que operaban bajo principios fordistas) con la promoción de grandes unidades económicas muy eficientes (corporaciones transnacionales, que operan bajo principios toyotistas). Uno de los principios del toyotismo es la posibilidad de subcontratar⁴ actividades dentro de la cadena de producción y servicios siempre que se gane en eficiencia en la cadena. En tal sentido y para ciertas actividades las PyMEs pueden llegar a tener una ventaja comparativa respecto a otras empresas en el nuevo modelo.

La *subcontratación* empezó a ser conocida ampliamente debido al crecimiento del número de empresas de tecnología en los primeros años 1990 que no eran lo suficientemente grandes para mantener departamentos propios de atención al cliente, como el caso de las mencionadas empresas del Silicon Valley. En algunos casos estas compañías contrataban escritores técnicos para simplificar las instrucciones de uso de sus productos, ordenar los puntos clave de la información. Además, estas también contactaban con empresas de trabajo temporal para buscar, formar y contratar a trabajadores poco cualificados que respondan las llamadas, anticipación de los famosos *call-centers*. Estos empleados trabajaban en pequeñas centrales

internacional y 4.) la política económica que prevalece y sus instituciones actuantes. Se parte del criterio de que las relaciones de producción que definen la acumulación capitalista como tal, son siempre las mismas, variado su modelo pero no su esencia.

³ En el original en inglés: World Class Manufacturing, Lean Production y Just in Time, respectivamente.

⁴ La subcontratación es el proceso económico empresarial en el que una empresa delega los recursos orientados a cumplir ciertas tareas a una empresa externa, *empresa de gestión* o *subcontrata*, dedicada a la prestación de diferentes servicios especializados, por medio de un contrato.

Para este mismo proceso se tienen varios términos. Si se hace referencia a la industria vinculada al metal, caucho o plástico, se le llama subcontratación; si se subcontrata al sector servicios relacionado con recursos humanos se le suele llamar externalización; si se habla de la actividad de servicios tecnológicos el término es *outsourcing*. Si quien saca fuera estos servicios son las Administraciones Públicas entonces es privatización. Cuando se subcontrata al exterior se le llama *offshoring*.

telefónicas donde la información necesaria para asistir a los clientes estaba disponible en un sistema informático.

Las tecnologías de la información y la comunicación han permitido que parte del trabajo de las empresas se pueda desarrollar en diferentes lugares, y más aún, que sea hecho por otras empresas especializadas, generalmente a un menor costo o con mayor eficiencia o eficacia. La Subcontratación de Procesos de Negocios (SPN) surge entonces como una de las opciones dentro de la subcontratación más aprovechada en la actualidad. Áreas susceptibles de SPN son los departamentos de atención al cliente, la administración de recursos humanos, la contabilidad, las finanzas y la administración de tecnologías.

Otra de las grandes tendencias en las que se insertan las MiPyMEs en la actualidad es su relación las economías de aglomeración (clúster). La teoría de los clústeres surge a principios de la década de los noventa como una manera de explicar la ventaja competitiva que se adquiere por medio de la localización y de la forma como las regiones pueden alcanzar mayores niveles de crecimiento y desarrollo económico, en función del aprovechamiento de las áreas donde se pueden crear este tipo de ventajas.

Desde el punto de vista productivo los clúster agrupan a una amplia gama de industrias y otras entidades relacionadas que son importantes para competir. Incluyen, por ejemplo, a proveedores de insumos críticos – como componentes, maquinarias y servicios -, y a proveedores de infraestructura especializada. Cada frecuencia, también se extienden aguas abajo – hasta canales y clientes – y, lateralmente, hasta fabricantes de productos complementarios y empresas que operan en industrias relacionadas por sus habilidades, tecnologías e insumos comunes. Muchos clústeres incluyen organismos gubernamentales y otras instituciones – universidades, agencias encargadas de fijar normas, centros de estudio proveedores de capacitación y asociaciones de comercio – que proveen entrenamiento, educación, información, investigación y apoyo técnico.

Los clústeres alientan la competencia, la cooperación y el vínculo informal entre las empresas y las instituciones, representan una forma de organización sólida, que ofrece ventajas en términos de eficiencia, eficacia y flexibilidad. El diseño y gestión de economías de aglomeración, especialmente de distritos industriales, brinda oportunidades espaciales a las MiPyMEs insertadas en los territorios, que ven en ellos oportunidades para ofrecer servicios claves para el funcionamiento de los negocios.

Otro de los efectos del proceso de descentralización de las decisiones económicas a nivel mundial tiene que ver con la profusión de mecanismos de fomento de MiPyMEs y la diversificación de las propias políticas de fomento. La novedad respecto a décadas pasadas ha sido la paulatina adopción de políticas tratamiento particular a los distintos tipos de nuevas empresas, esto es, de políticas focalizadas. En América Latina se destaca el caso de tres países. En México se introdujo una forma de organizar el

apoyo a las MiPyMEs que toma en cuenta cinco tipos de empresas: emprendedores, microempresas, pymes, “gacelas”⁵ y “tractoras”⁶. En Brasil, desde el SEBRAE se presta a las empresas una atención basada en sus momentos: emprendedores que quieren iniciar un negocio, empresas con antigüedad menor a dos años y empresas con una vida mayor a los dos años. En El Salvador se aplican instrumentos diferentes según sean microempresas, emprendedores o pymes.

El financiamiento sigue siendo uno de los grandes problemas en el sector MiPyME. Habitualmente las instituciones financieras son reacias a prestar a los pequeños actores y ávidas a la hora de cobrarles. El impacto de la crisis global sigue siendo un lastre muy fuerte para la obtención de créditos en las empresas de pequeño formato. Dentro del grupo de la OECD la expansión del crédito fue lenta de 2008 a 2010, esto es, en el momento álgido de la crisis, cuando no hubo contracción. A contracorriente se destacan Dinamarca, con un notable crecimiento en 2010 y Chile, dada su estabilidad en torno a una tasa del crecimiento del 10% anual (Edinburgh Group, 2013: 13).

Empero, el área del financiamiento a las MiPyMEs ha estado teniendo un cambio importante en las últimas décadas. Las organizaciones de microfinanzas (OMF) han logrado desplegar nuevas tecnologías financieras y han aprendido a manejar carteras de crédito orientadas a los pequeños negocios. Un paso importante ha sido desarrollar transacciones financieras que no descansan en hipotecas y bienes raíces, sino en garantías sobre bienes muebles (prendas) y otras garantías no tradicionales.

Las instituciones de microcrédito pioneras en América Latina se establecieron entre fines de la pasada década del ochenta y principios de los noventa. En su mayoría, estas entidades se constituían en Organizaciones No Gubernamentales (ONG) donantes de créditos, con una marcada misión social. Los créditos donados por las ONG constituyeron la base para el desarrollo internacional del microcrédito.

Sin embargo, en la medida que el sector se expandió, entraron al mercado otras instituciones con modelos de gestión empresariales, aumentó la competencia y se multiplicó el microcrédito, sobre todo en las zonas urbanas. Comenzó un proceso de transformación que llevó al desplazamiento de los servicios semi-informales por institucionalizados, la conversión de ONGs en instituciones financieras, el paso de entidades de microcrédito no reguladas a reguladas, así como a la proliferación de instituciones financieras especializadas únicamente en microfinanzas.

⁵ MiPyMEs con un crecimiento dinámico y capaz de generar empleos.

⁶ Empresas grandes que, por su posición en el mercado, tienen capacidad de vertebrar cadenas productivas con una oferta exportable.

Con las múltiples transformaciones de las entidades de microfinanciamiento, se ha producido un cambio en el sector y no queda claro si la misión de estas es netamente social o estrictamente de negocios. A ello se suma la falta de claridad sobre el papel de la banca pública y el inadecuado manejo que, en ocasiones, se hace de los subsidios.

En este proceso, el microcrédito se transformó en microfinanzas. Se ha avanzado en el conocimiento de que las microfinanzas van mucho más allá del microcrédito. Hoy el negocio microfinanciero no consiste únicamente en colocar créditos, sino también en captar depósitos y ofrecer otros servicios. También ha sido parte de esta evolución una extensión del microcrédito hacia el consumo y hacia proyectos que involucren varios actores al mismo tiempo, así como la vinculación de las OMF con el envío y la recepción de remesas. En América Latina se mencionan los casos de Bolivia y Perú como los de mayor desarrollo en microfinanzas.

En sentido general se puede decir que, a pesar de los inconvenientes, el cambio del patrón de acumulación ha permitido a nivel global que las empresas de pequeño formato encuentren un mejor ambiente de negocios ahora que hace una década. El Banco Mundial, a través de la Corporación Financiera Internacional, elabora un Informe Anual desde 2005 llamado *Doing Business* y en el mismo se ha constatado avances regulatorios en cuatro áreas claves para el desarrollo de negocios en 183 países.

El reporte cubre las regulaciones que afectan once áreas del ciclo de vida de una empresa: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, resolución de la insolvencia y empleo de trabajadores. De las 183 economías analizadas por el Banco Mundial solo siete no implementaron cambios en ninguna de las áreas que analiza *Doing Business*: Antigua y Barbuda, Bolivia, Eritrea, Iraq, Kiribati, Estados Federados de Micronesia y Estados Unidos. Con la excepción de Estados Unidos, estas economías suelen ocupar puestos bajos en la clasificación sobre la facilidad de hacer negocios (IFC, 2014: 11).

Una mirada a las MiPyMEs en Cuba

Las MiPyMEs cubanas se inscriben en la particularidad del modelo económico de la isla. Por tanto, la validez de fórmulas probadas en otras latitudes no es automática para la empresa de pequeño formato en Cuba. A pesar de ello, es absolutamente pertinente realizar recomendaciones para el trabajo con MiPyMEs en Cuba.

Cuba se encuentra en medio de una reforma institucional y económica de gran envergadura. De modo sucinto las reformas (Actualización del modelo económico y social cubano) se debaten entre el peso que en el modelo económico tendrán la planificación y el mercado. Un área importante de la reforma, ligada al mercado y a las

MiPyMEs, ha sido la ampliación y diversificación del Trabajo por Cuenta Propia y, más recientemente, la creación de Cooperativas no Agropecuarias. La profusión no solo de MiPyMEs, sino de elementos de mercado en general impone que a mediano plazo se lleve a cabo una reforma institucional.

En el tema particular de la reforma institucional existe una gran discusión por parte de los hacedores de políticas sobre cómo otorgar mayor autonomía a las empresas estatales y a los gobiernos territoriales. En tal sentido las nuevas provincias de Artemisa y Mayabeque resultan los laboratorios donde el gobierno central ensaya un experimento de separación de funciones de gobierno, de la administración local, y estatales de las empresariales. En el escenario plausible de un incremento de la autonomía para empresas estatales y gobiernos territoriales estos actores deberán aprovechar las potencialidades de las MiPEs de sus territorios, en lo fundamental creando alianzas e incorporándolas a los arreglos productivos de los espacios locales. Esto es lo que la experiencia internacional muestra que se hace en todos los procesos de descentralización.

Las autoridades han declarado en diferentes medios la proyección futura del peso del sector no estatal, presumiblemente MiPyMEs, por la forma de propiedad que predominan hoy en el sector privado. Asumen que alrededor del 40% del PIB será generado por el sector no estatal –esto, es, en términos de la práctica cubana, por MiPEs privadas. Esta cifra, no obstante será difícil de alcanzar. Y es que la discusión no está en que sea generado desde un tipo de propiedad u otro sino que depende mucho de condiciones objetivas de la empresa, tales como capitalización, tamaño, acceso a mercado, o sea, aquellas áreas donde las PyMEs son tradicionalmente deficitarias. Pero su impacto en términos macroeconómico podría ser mucho mayor. Esto dependerá que las agendas de políticas identifique la existencia de una red densa y diversificada de MiPyMEs como un objetivo estratégico. En tal sentido un grupo de medidas serían recomendables, al menos para comenzar.⁷

1. Mejorar el acceso al crédito para las empresas privadas de pequeño formato.

El tema del financiamiento sigue siendo una necesidad perentoria para el caso de las pequeñas empresas cubanas, al igual que sus pares en el mundo. El sector no estatal puede, desde el 20 de diciembre de 2011, hacer uso del crédito bancario y abrir cuentas corrientes para utilizar cheques, letras de cambio y otros instrumentos de pago bancario. Los solicitantes de crédito, previa entrega de estudios de factibilidad del negocio, así como de garantías, pueden acceder a crédito bancario. Las

⁷ "Hoy casi el 95 por ciento del PIB del país es producido por el Estado. Dentro de cuatro o cinco años, el 40 o el 45 por ciento será producido por diferentes formas de producción no estatales." Declaraciones de Esteban Lazo Hernández a la Televisión Cubana el 22 de abril de 2012.

regulaciones establecen que no puede ofrecerse como garantía el inmueble que constituya la vivienda permanente del deudor. Inicialmente, el proceso de otorgamiento de crédito se ha apoyado en garantías financieras, mientras se trabaja en las normas y procedimientos para la valoración de otras garantías, en particular, las prendas. En este sentido, la experiencia de las microfinanzas internacionales arroja luz sobre las alternativas que se podrían adoptar en la isla.

2. Proveer a las MiPyMEs de acceso a mercados mayoristas

Por claros motivos de eficiencia el acceso del sector privado a mercados mayoristas es una necesidad impostergable. También por la relación que existe entre mercado mayorista e importación en una economía con problemas de seguridad alimentaria y de abastecimiento de materias primas como la cubana, este parece ser un objetivo difícil de alcanzar en el corto plazo, sino no aumentan drásticamente las exportaciones. Una alternativa posible sería ir pasando algunas cuotas de mercado mayoristas que hoy ostentan grandes empresas estatales al sector no estatal, creando los mecanismos *ad hoc* para que no se produzcan problemas de otra índole como acaparamiento y especulación. Pero a mediano plazo parece insostenible el encarecimiento que genera que tanto los hogares como las MiPEs acudan al mercado minorista para abastecerse. El problema se agudiza cuando se le añade el tema de los mercados informales.

3. Aumentar los esfuerzos por ofrecer capacitación en temas específicos a los nuevos empresarios

Sobre este particular se ha estado trabajando, si bien hubo un importante retraso al comienzo de la flexibilización en 2010. Todavía se puede hacer aún más por lograr una mejor política de asistencia técnica, capacitación, innovación y mejoras de gestión dirigida a las MiPEs cubanas. Las dependencias municipales de las instituciones que regulan el funcionamiento del sector, y especialmente las Oficinas Municipales del Trabajo y Seguridad Social, se limitan únicamente a brindar asesoría sobre las directrices que deben cumplir estos agentes económicos, pero no han diseñado instrumentos que contribuyan a la búsqueda de soluciones para los problemas a los que cotidianamente se enfrenta una MYPE, sobre todo en los inicios de la actividad.

La institución que más ofertas de capacitación que brindado es la Asociación Nacional de Economistas de Cuba (ANEC)⁸, que ofrece anualmente en todo el territorio nacional decenas de cursos de posgrado. Esta institución más de un año después de

⁸ El objetivo fundamental de la ANEC es: "Asociar a todos los profesionales vinculados a las diferentes especialidades de las Ciencias Económicas y promover su participación activa en el proceso de desarrollo económico y social del país". Ver <http://www.eleconomista.cubaweb.cu/2011/nro410/estrategias.html> y el sitio oficial de la ANEC, <http://www.anec.cu/body/cespanec.htm>.

flexibilizarse la actividad por cuenta propia, el 16 de enero de 2012, comenzó un curso para capacitar en las actividades de “cobradores-pagadores” y “tenedores de libros” (ambas enfocadas a que los negocios privados cumplan con sus obligaciones tributarias correctamente), graduando más de 1000 personas en todo el país.

La Iglesia (en especial la Católica) también ha estado acogiendo cursos para Emprendedores. Tres son las experiencias ya iniciadas. Los Hermanos de La Salle, en la Iglesia de Jesús del Monte, en el municipio de Diez de Octubre, ofrecen una diplomatura, mientras que los padres jesuitas, en el Centro Fe y Cultura La Anunciata, al fondo de la Iglesia de Reina, ponen a disposición un taller de adiestramiento para los que poseen o quisieran iniciar un pequeño negocio. El Programa **CubaEmprende**, el más completo, en este sentido, lo lleva a cabo el Centro Cultural Padre Félix Varela, del Arzobispado de La Habana.

Las universidades también llevan adelante programas de capacitación para MiPyMEs, en particular en las áreas de creación y desarrollo de negocios, contabilidad para el sector y más recientemente incursionan en lo referente a formación de cooperativas no agropecuarias. Recientemente, la Escuela de Hotelería y Turismo de La Habana aplicó un programa de capacitación para la creación y funcionamiento de las Cooperativas no Agropecuarias en el sector.

Fuera del ámbito académico otras instituciones de la sociedad civil han comenzado a ofrecer capacitaciones específicas en sus en sus ámbitos de competencia. Se destacan Federación de Asociaciones Culinarias de la República de Cuba, con cursos básicos de cocina y temas afines, la Asociación Cubana de Comunicadores Sociales (ACCS) con técnicas de marketing. Incluso la Empresa de Tecnologías de la Información y los Servicios Telemáticos (CITMATEL) ha impartido un curso básico de Administración de Negocios que incluye un Software para la actividad. La red de Oficinas de Historiadores de las villas fundacionales del país –con el liderazgo de la Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana- coordinan y convocan a cursos para cuentapropistas, en especial para oficios necesarios en esos territorios.

4. Potenciar encadenamientos con los clúster nacionales dinámicos

A partir de la aprobación de Instrucción 7 de 2011 del Ministerio de Economía y Planificación (MEP) los TPCP pueden establecer contratos de trabajo con empresas y entidades estatales. La propia limitación de las actividades aprobadas y su perfil de actividades de servicios no empresariales limita, a pesar de la oportunidad que brinda la Instrucción 7 de 2011 del MEP, los encadenamientos con cadenas de producción y servicios dinámicos. Según se ha visto previamente una tendencia reciente en la economía mundial han sido los procesos de outsourcing y offshoring. Las grandes empresas cubanas se podrían beneficiar de manera considerable con estas prácticas (especialmente con la primera), liberando actividades en este momento que podrían estar fuera de su actividad central. Se podría pensar, aunque no exclusivamente, en actividades como la limpieza y el catering (en este sentido se constatan experiencias

de subcontratación), pero también el manejo de redes informáticas, el transporte y otras actividades logísticas aún manejadas por las grandes empresas. Incluso, en la producción de insumos podría haber una oportunidad para las MiPyMEs cubanas.

Sin embargo, el mayor desafío de las MiPyMEs cubanas, sin lugar a dudas, está relacionado con el entendimiento de estas como parte definitiva de la solución a los problemas económicos de la isla y no como solución transitoria. Y es un desafío común para los empresarios y para el gobierno. En tal sentido, cualquier sugerencia para el avance de las MiPyMEs cubanas resultará limitada en tanto en cuanto no se reconozca por la ley y por la praxis institucional a las MiPyMEs privadas cubanas.

Referencias

1. Albuquerque, F. (2004): *El Enfoque del Desarrollo Económico Local*. Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro, Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo 2004.
2. Buitelaar, R. (2010): "La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL" *Documento de trabajo XXI Reunión de Directores de Cooperación Internacional de América Latina y el Caribe*. Paramaribo, Suriname, 29 y 30 de julio de 2010. Disponible en: http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2010/07/T023600004285-0-Di_9_Situacion_PYMES_en_America_Latina_Enfoque_aporte_CEPAL.pdf
3. Pérez Villanueva, O. E. y L., Arredondo Cervantes (2013): "El trabajo por cuenta propia, la micro y la pequeña empresa en Cuba: su potencial para el desarrollo económico", en Pérez Villanueva, O. E. y Torres Pérez, R. (Comp.) (2013): *Cuba: la ruta necesaria del cambio estructural*. Ciencias Sociales: La Habana.
4. Edinburgh Group (2013): *Growing the global economy through SMEs*. The Edinburgh Group. Disponible en: http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf
5. Abor J. and Quartey, P. (2010): "Issues in SME Development in Ghana and South Africa", *International Research Journal of Finance and Economics*, 39: 218–28.
6. Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. and Maksimovic, V. (2011): "Small vs. Young Firms Across The World – Contribution to Employment, Job Creation, and Growth". *Policy Research Working Paper 5631*, The World Bank Development Research Group.
7. Gereffi, G & M. Korzeniewicz (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Greenwood Publishing Group, Westport.
8. Ghatak, S. (2010): *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in India: An Appraisal*. Disponible en: www.legalpundits.com/Content_folder/SMEArti150610.pdf

9. Kaplinsky, R. y M. Morris (2000): *A Handbook for Value Chain Research*. [en línea] Institute of Development Studies, University of Sussex and School of Development Studies, University of Natal. [Consultado el: 24 de julio de 2014]. Disponible en: www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf
10. Saxenian, A. L. (1990): "Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley", *California Management Review*; Fall 1990; Vol. 33(1), pag. 89 -112.
11. The Economist Intelligence Unit (2010): *SMEs in Japan: A New Growth Driver?* Disponible en: http://www.economistinsights.com/sites/default/files/EIU_Microsoft_JapanSMEs_FINAL-WEB.pdf
12. United States International Trade Commission (USITC) (2010): *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*. Investigation No. 332-508, USITC Publication 4125, January 2010.
13. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2010): *Visión prospectiva de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)*. Respuestas ante un futuro complejo y competitivo. Documento de trabajo SP/Di No. 4 – 10. Disponible en: http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2010/08/T023600004305-0-Vision_prospectiva_de_las_PYMES.pdf
14. Pérez, C. (2001): "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil". *Revista de la CEPAL*. N° 75. Diciembre de 2001, pp. 115 – 136. ISSN: 0252-0257.