

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES, SUS PERSPECTIVAS FRENTE AL ALCA Y OTROS BLOQUES ECONÓMICOS

Antes de comenzar, quiero felicitar a la Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias por sus primeros 50 años de vida respaldando al sector industrial colombiano y además por el recibimiento que nos han dado aquí en esta ciudad tan hermosa de Cartagena para participar en este Congreso Nacional.

También quiero agradecer al SELA por su apoyo para que estuviéramos presentes en esta oportunidad y por el gran trabajo que realiza, en especial a través del Programa IBERPYME, promoviendo líneas de trabajo comunes a las organizaciones empresariales latinoamericanas para favorecer el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Ahora sí, entramos de lleno en el tema de la exposición.

En los últimos años se aceleró la tendencia de la apertura comercial y financiera en el mundo, lo cual convirtió la percepción de que la globalización estaba instaurándose en una realidad. En efecto, el intercambio comercial creció a tasas más altas que la producción mundial en los últimos años aunque aún estemos lejos de contar con un comercio libre que asegure igualdad de condiciones, mecanismos ágiles y transparentes para la solución de controversias y disminución de las prácticas desleales, lo cual perjudica fundamentalmente a los países más pequeños.

En el caso particular de Uruguay, por ejemplo, no estuvimos ajenos a la tendencia y en los últimos años se aceleró la integración regional con los países vecinos. Tanto a nivel unilateral como a través del Mercosur, se

firmaron acuerdos comerciales con otros países entre los cuales se destaca la profundización del convenio bilateral con México.

Los avances en la integración comercial que se procesan en el mundo y en los cuales los países latinoamericanos están involucrados, están formando el mapa comercial de los próximos años y por eso la importancia de la reflexión vinculada a esta temática.

El MERCOSUR, como acuerdo comercial, puede caracterizarse de exitoso en las primeras etapas y en la definición de objetivos de largo plazo. Desafortunadamente no han dejado de existir problemas de distinta índole e intensidad, por lo cual el objetivo de formar un "mercado común" hoy parece un poco más lejano que antes, en especial porque no se ha avanzado mucho en perfeccionar los mecanismos de solución de controversias que aseguren agilidad en la implementación de las resoluciones.

La crisis de la economía brasileña, la cual llevó a una drástica devaluación de la moneda, así como las recientes medidas anunciadas por el gobierno argentino, pusieron aún más en duda el avance del proceso de integración en el Mercosur. A partir de allí y tras el lanzamiento de una zona de libre comercio impulsada por Estados Unidos, el panorama comercial de los países de la región exige definiciones en cuanto a las bases y la modalidad de la negociaciones futuras.

Desde David Ricardo hasta las más recientes teorías de comercio, se han demostrado los beneficios asociados a los procesos de apertura comercial. Así, aquellos países que optan por abrir sus economías al comercio se beneficiarán por la mejor asignación de recursos que el

proceso trae aparejada; los incrementos de eficiencia y productividad; la reconversión productiva y el incremento de producción hacia la exportación de bienes para los cuales se cuenta con ventajas comparativas y competitivas; la mayor especialización; el fomento de la competencia; el incremento en la variedad de productos ofrecidos a los consumidores; y el estímulo a la desregulación en distintos ámbitos de la economía.

Como contrapartida se reduce la producción de algunos bienes, los cuales se comenzarían a importar desde terceros países. La especialización que se genera y la movilidad de recursos necesaria, no tiene por qué producirse inmediatamente y sin ningún costo. De esta reflexión se deduce que la apertura comercial tiene que estar acompañada de un proyecto más amplio, el cual no implique únicamente la caída indiscriminada de aranceles y el desmantelamiento de las protecciones a la importación, sino que prevea instrumentos que permitan la reconversión del aparato productivo acorde al nuevo escenario que se crea.

En ese sentido, deberían atenderse las consecuencias de la eliminación de formas de producción de baja competitividad, lo cual si no se enfrenta con políticas activas, puede comprometer la estabilidad económica y social del país.

Debe tenerse claro que la apertura, aunque es recomendada en términos netos, puede provocar cambios en la distribución de la renta entre sectores que producen bienes transables, y entre éstos y los sectores que producen bienes no transables, lo cual genera ganadores y perdedores. Para estos últimos deberían existir mecanismos de compensación, ya que esto es preferible al costo de la protección comercial.

Otro elemento de peso a la hora de evaluar las consecuencias de los procesos de apertura, es que genera mayor seguridad a los inversores internacionales. Los acuerdos comerciales usualmente actúan como un seguro, a través de la protección que obtienen los países contra futuras discriminaciones comerciales. A su vez, limitan la discrecionalidad de los gobiernos debido a que algunas decisiones deben ser sometidas a disciplinas colectivas fomentando la credibilidad y la confianza respecto al entorno económico. En ese sentido, los compromisos entre los países socios disminuyen los costos políticos de algunas reformas, reduce el poder de los sectores opositores a las mismas y hacen poco viables la vuelta atrás.

A modo de síntesis de esta parte, digamos que las características deseables de los procesos de integración para que existan y se obtengan ganancias mutuas, debería exigirse al menos lo siguiente:

- La institucionalidad debe contemplar los intereses comerciales, económicos y políticos de todos los socios.
- El mecanismo para dirimir controversias debe ser accesible, neutral, expeditivo, transparente y dinámico, garantizando el cumplimiento de las reglas.
- Debe avanzarse en forma gradual y constante hacia los temas más sensibles de la agenda.
- Es importante que exista un país líder que, debido a su buen desempeño económico, esté dispuesto a asumir muchos de los costos del proceso, o la conformación del bloque comercial con socios de peso similar.

Si se cumpliesen los supuestos del libre comercio explicitados, entonces podría esperarse un proceso de expansión del comercio en aquellos sectores donde los países cuenten con un nivel adecuado de

competitividad a escala internacional. Por el contrario, otros sectores verán amenazada su existencia, a menos que desarrollen procesos de reconversión productiva y comercial.

En el caso concreto de la industria uruguaya, claramente aparece el sector agroindustrial como el mejor dotado para competir internacionalmente con productos de alta calidad y una escala y eficiencia productiva aceptable. Sin embargo, se trata de sectores que comercializan bienes que tradicionalmente fueron protegidos por los países más desarrollados, tanto con barreras arancelarias como para-arancelarias.

En ese sentido, Héctor Rogelio Torres, funcionario del Servicio Exterior de Argentina, a cargo de la negociación agrícola en Ginebra¹, destaca que según investigaciones del Banco Mundial el promedio arancelario que enfrentan las manufacturas que los países en desarrollo exportan a los mercados de los países desarrollados, es cuatro veces superior al promedio arancelario que enfrentan las manufacturas que se exportan entre países desarrollados. Al mismo tiempo, señala que los aranceles que los países de mayores ingresos imponen a los productos agrícolas de los países en desarrollo, principalmente *commodities*, son aproximadamente cinco veces superior a los aranceles que deben enfrentar las manufacturas.

En el análisis de lo que puede esperarse del proceso de integración, no debe desconocerse que existen otras disputas distintas de las comerciales que ejercerán presión en transcurso de la negociación. Esto hay que tenerlo en cuenta para enfrentar en forma inteligente una negociación que, probablemente, reste importancia a las dificultades de

¹ Ver Boletín Informativo Techint 305, Enero – Marzo 2001.

los países menos desarrollados en relación a los temas que los principales socios darán prioridad.

Prueba de ello es la menor trascendencia que se le brindó al grupo de trabajo sobre economías pequeñas en el ALCA, el cual incluso no fue constituido formalmente como un Grupo de Negociación sino como un Comité Especial.

La discusión que se ha instaurado en toda Latinoamérica sobre la formación del ALCA, debe ir incorporando elementos como los anteriores a su análisis, para que los negociadores los tengan en cuenta. No olvidemos que a través de este nuevo proceso de integración, nuestros países se abrirán aún más a la competencia internacional y es necesario obtener resultados positivos para todos y no solamente para los que tengan por su dimensión, riqueza o grado de desarrollo, la posibilidad de sacar un mejor partido de la situación..

Dentro de este contexto es que debemos intentar descifrar los efectos del proceso de integración al ALCA que se afectarán a las Pymes.

Las empresas pequeñas o medianas que intentan iniciarse en la actividad exportadora encuentran grandes dificultades para desarrollar por sí mismas la exportación directa de sus bienes. Esta exige abordar individualmente todas las tareas de producción, comercialización y la logística de la exportación, lo cual muchas veces está fuera de su alcance por limitaciones financieras, de personal, infraestructura organizativa, conocimientos de los mercados y destrezas para exportar.

Esta política de apertura comercial y disminución de los aranceles, que ha motivado un sostenido crecimiento de las importaciones en muchos países, afecta a todas las empresas que producen para el mercado

interno y que deben tratar de vencer la competencia que proveedores del exterior les plantean con mayor intensidad. En contrapartida, a las empresas de la región se le ofrece la posibilidad de acceder a nuevos mercados.

Las vinculaciones de las PYMES al mercado internacional continuará siendo en general, débil. Y las posibilidades de un desarrollo exportador quedarán reducidos a una pequeña proporción de este tipo de firmas.

Aunque en algunas circunstancias las PYME presentan ciertas ventajas de flexibilidad, en general en nuestro continente poseen deficiencias estructurales en sus operaciones como consecuencia de su reducido tamaño. Incluso a las PYME que tienen un éxito considerable en el plano nacional, por una serie de razones no les resulta fácil mejorar la producción para destinarla a las exportaciones. Entre los problemas con que tropiezan habitualmente figuran la escasez de capital, el limitado y desigual acceso a los mercados institucionales de crédito, el acceso irregular a los insumos nacionales e importados unido a un costo más elevado, la utilización insuficiente de la capacidad de producción, servicios de infraestructura inadecuados, conocimientos técnicos y administrativos insuficientes.

Otro problema que generalmente sufren es el escaso poder de negociación, el cual es uno de los obstáculos más importantes en el proceso de internacionalización.

La limitada representación de las PYMES en las exportaciones se debe en primer lugar a que su tamaño solo les permite ofertar series pequeñas, con frecuencia insuficientes para las demandas de mercados mucho mayores. En segundo lugar suelen carecer de una organización comercial profesionalizada que les asegure un flujo de comercio y presencia

efectiva en los mercados externos debido a los costos relativamente elevados que esa organización exige, además de la propia tarea que le suma el empresario como complemento a la tarea de logística necesaria.

Sin embargo, tengamos en cuenta que las pequeñas empresas constituyen la base del tejido empresarial de cualquier país que pretenda alcanzar el desarrollo y que la experiencia demuestra que la expansión de una PYME través de una estrategia exportadora es un objetivo realizable.

Para lograrlo existen distintas modalidades de inserción en el mercado internacional, que pueden incluso potenciarse con el marco de un proceso de integración como fondo:

- Exportación de un producto específico aprovechando un nicho de mercado.
- Asociación con otras empresas para lograr el nivel de oferta adecuado que concrete negocios de exportación.
- Exportación indirecta sea como proveedora de insumos para empresas con actividad exportadora, ya sea en un tramo inicial y / o intermedio de un proceso productivo cuya etapa final lo transforme en un producto exportable.
- Alianzas estratégicas con firmas extranjeras.

Las PYMES tienen mayor significación como exportadores indirectos que como exportadores directos, individuales o asociados.

Es el caso uruguayo y de muchos países latinoamericanos. Como ejemplo tenemos a las pequeñas empresas integradas en complejos agroindustriales exportadores como el caso de la lana, lácteos, carne, etc. o el de las urbanas, en alguna actividad industrial como es el de la

vestimenta, cuero, y calzado. Si bien no ejercen la actividad exportadora directamente, dependen de la dinámica exportadora de las empresas industriales y / o comerciales a las que abastecen.

Las posibilidades de que las PYMES aprovechen las oportunidades de los procesos de integración, sea el ALCA o cualquier otro acuerdo, va a radicar en el empleo de estrategias de identificación y aprovechamiento de nichos de mercado, pero teniendo en cuenta las prácticas empresariales de cooperación, ya sea mediante asociaciones de tipo horizontales con otras PYMES, o a través de articulaciones con empresas exportadoras grandes.

Para concluir voy a presentarles los resultados de un relevamiento realizado por la Cámara de Industrias del Uruguay con el objetivo de recoger la opinión de los empresarios sobre los posibles efectos que podría tener la entrada en vigencia del ALCA en la economía, el sector industrial y la empresa y cuáles deberían ser las estrategias a seguir por el sector privado y público para enfrentar este nuevo desafío.

Es de destacar el optimismo que expresaron la mayoría de los empresarios entrevistados sobre los efectos positivos esperados por la participación del país en esta nueva iniciativa de integración. En ese sentido, de un total de 130 respuestas, 75% de las mismas prevé que la entrada en vigencia del ALCA tendrá un efecto positivo sobre la economía; el 52% considera que será promisorio para el sector al cual pertenecen y otro 54% estima que será positivo para su empresa en particular.

Si se hace un análisis sectorial de las respuestas, resultan algunos elementos interesantes a destacar.

Por un lado, en todas las divisiones industriales y para todo tipo de empresa, ya sea grande o pequeña, exportadora o no, más del 50% de los empresarios consideran que la constitución del ALCA y la integración del país al mismo, será ampliamente positivo para toda la economía.

Las diferencias en la percepción del futuro comienzan a notarse cuando se dividen las empresas de algunos sectores en grupos, considerando la rama industrial a la que pertenecen y la importancia de las exportaciones en su facturación total.

En el caso de empresas pertenecientes a ramas industriales que ya colocan su producción en mercados del ALCA, especialmente en América del Norte, o que tienen una cultura exportadora, expresaron un mayor optimismo sobre las oportunidades que podría propiciar esta nueva zona de libre comercio. Mientras, que las empresas que vuelcan su producción principalmente al mercado interno, no son tan optimistas sobre los posibles efectos que tendría la entrada en vigencia del ALCA sobre su sector e industria.

Los resultados del relevamiento son similares a los obtenidos en una encuesta realizada en Brasil, según la cual, el 70% de los empresarios entrevistados estaría a favor de la integración de Brasil al ALCA.. Entre las razones expuestas en ese sentido, se destacan el hecho de que de no hacerlo Brasil podría quedar aislado, implicaría un incremento de las exportaciones e importaciones en el futuro y por último intensificaría el comercio regional. Sin embargo, 84% de los entrevistados considera que Brasil está relativamente mal parado para ingresar al ALCA, en especial las pequeñas empresas.

En lo que respecta a las estrategias propuestas para el sector privado y el sector público, las opiniones son muy variadas aunque en general

mantienen un común denominador: se vinculan al funcionamiento interno de cada uno de los sectores, público y privado, y de su incidencia positiva o negativa para el fomento de las exportaciones.

En el caso del sector público, un importante porcentaje de empresarios considera que éste debería priorizar la baja del costo país, disminuyendo la presión fiscal, las tarifas y el gasto público e incrementando su eficiencia en el uso de los recursos con que cuenta, creando un marco competitivo para los empresarios.

También se reclama una mayor vinculación con el sector privado para llevar adelante las negociaciones comerciales y colocar los productos en el exterior. Se plantea como una exigencia al Gobierno mejorar los lazos con el sector público del resto de los países latinoamericanos, orientar al sector privado sobre cual es la dirección que debe seguir en su proceso de internacionalización y mejorar las herramientas de promoción que desde ya les permita a las empresas entablar mayores contactos comerciales con los países que conformarán el futuro ALCA.

Creemos que esta encuesta es bastante representativa del sentimiento general que se viven los empresarios de la región. El ALCA aparece como una realidad que debemos entender y tratar de aprovechar al máximo. Las PYMES deberán prepararse con intensidad para enfrentar las consecuencias que genere la integración, por lo cual las asociaciones empresariales debemos asumir el compromiso de apoyarlas en ese proceso, investigando y elaborando estrategias específicas que ayuden a nuestros socios a ver con anticipación los escenarios futuros.

Muchas gracias