

PYMES VENEZOLANAS CON POTENCIAL DE «PUNTA DE LANZA»

Fabiana Culshaw, periodista y psicóloga empresarial

LA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA son pequeñas y medianas (pymes), dirigidas por padres de familia y transmitidas de generación en generación. Generalmente, surgen de iniciativas que se van formalizando y creciendo con grandes esfuerzos. Las estadísticas reflejan que la mortalidad de esas empresas es alta; particularmente, en los dos o tres primeros años de fundadas.

Muchas empresas se crean por necesidad, ante una situación difícil del entorno; por ejemplo, personas desempleadas que no encuentran trabajo y finalmente deciden montar negocios como salida de la coyuntura. Otras empresas responden a proyectos más innovadores, cuyos inventores optan por desarrollarlos en forma autónoma.

La pyme que surge a partir de proyectos innovadores es la que más aprovecha las oportunidades: es capaz de abrir mercados y sumarse a las cadenas globales de suministro. El apoyo del Estado es importante para ella; pero, si no lo consigue, no se queda en ese plano sino que se concentra en lograr el apoyo de actores sociales privados, como financistas de capital de riesgo o socios.

Las grandes empresas —de más de cien empleados— representan en Venezuela algo más del veinte por ciento del sector privado. Nueve millones de venezolanos trabajan en pymes, de los cuales 3,5 millones lo hacen en pymes formales, según un estudio presentado por Richard Obuchi, economista y profesor del IESA. El informe agrega que las micro, pequeñas y medianas empresas generan 73 por ciento del empleo del país.

La realidad nacional muestra un predominio de emprendimientos, microempresas y pymes «por necesidad», de escasa inversión, dedicadas principalmente al sector comercio (especialmente venta de alimentos), peluquería, estética y transporte. Las iniciativas de negocios innovadores o de tecnología avanzada son menos frecuentes, pero existen y luchan por abrirse camino; en los últimos años, algunas lo logran fuera de las fronteras nacionales.

La situación de Venezuela —con muchas regulaciones, altos impuestos y políticas que tienden a favorecer al sector público sobre el privado— ha ocasionado el cierre de gran parte del parque empresarial privado, según advierte Jorge Botti, presidente de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (Fedecámaras). Las grandes empresas se mantienen porque cuentan con sólidas estructuras que resisten los embates del entorno, pero muchas pymes carecen de recursos y han tenido que «bajar sus santamarías». Las pymes innovadoras sufren más, porque requieren inversiones mayores y los financistas privados no están dispuestos a desembolsar grandes sumas en esta coyuntura nacional.

En otros países de América Latina hay «inversionistas ángeles» que apoyan proyectos innovadores de impacto social. Venezuela carece de esas figuras, con algunas excepciones. En medio de las dificultades prosperan algunas redes de apoyo, como el Ecosistema Nacional de Emprendimiento, extendido (aunque tímidamente) a la microempresa y la pyme, creado en julio de 2011 e integrado por universidades, centros de estudio, consultoras y financistas privados.

Casos de éxito y potencialidades

Si algo caracteriza a los venezolanos es su flexibilidad, capacidad de respuesta ante las dificultades y creatividad. Según Lorenzo Lara, director de Negocios Digitales, gracias a las fortalezas del talento nacional se han ido desarrollado pymes innovadoras en el país, sobre todo en las áreas de tecnología (*software*, servicios de valor agregado para celulares e infraestructura de telecomunicaciones), petróleo (nuevas propuestas para la industria), comercio (negocios adaptados a las necesidades de mercados tecnificados), mercadeo y publicidad (en alianza con empresas colombianas, que dominan la logística y se

complementan con las venezolanas) y entretenimiento (propuestas vinculadas al negocio del espectáculo y la belleza).

Entre los casos que destaca Lorenzo Lara se encuentra Wau Móvil, creada en 2003 mediante la fusión de B2S Corporation y Juegos Móviles, ambas radicadas en Venezuela y dedicadas al desarrollo de aplicaciones de productos tecnológicos. Sus servicios atienden a diversos operadores de telefonía móvil inalámbrica de contenidos. Actualmente, su casa matriz está fuera de Venezuela y se ha expandido a 18 países.

La principal competencia de Wau es Texus, también pyme venezolana que provee servicios para el sector bancario, como banca móvil, comercio y mercadeo móvil. Entre sus clientes figuran Citibank, BBVA, Huawei, Nokia y Telefónica, y se ha ido expandiendo en el mercado latinoamericano.

«En el mercado local, al comienzo del auge de las “puntocom”, la empresa líder absoluta era Tucarro.com. Luego se destacó Open English y han ido surgiendo varias pymes tecnológicas o con servicios de *software* aplicados, que han mostrado gran capacidad de entrada a toda América Latina», resume Lara.

Open English es una empresa de cursos de inglés a distancia que, en apenas cuatro años, alcanzó un valor de cincuenta millones de dólares. Wilmer Sarmiento y Andrés Moreno, sus precursores, iniciaron el negocio con un capital de 300 dólares y hoy cuentan con 50.000 estudiantes matriculados en veinte países. El éxito es atribuido a su modelo de negocio, su atractiva publicidad viral y a un esquema de inversión de riesgo. La empresa tiene su sede en Miami y sus mercados más relevantes son Venezuela, Colombia y México.

Negocios Digitales es considerada otro caso de éxito en el país. La compañía oficia de puente entre los emprendedores y los inversionistas de capital de riesgo. Entre sus clientes se encuentran Blue Condor Solutions (BCS), fundada hace cinco años y dedicada al desarrollo de *software* para la industria aeronáutica, con sede en Miami y dirigida por talento venezolano, y la red social de profesionales Talaentia, cuyo negocio es la autogestión de recursos humanos, competencias y desarrollo de carreras (comenzó con sede en Venezuela y hoy opera desde Chile).

Muchas leyes y poco financiamiento

Las visiones de los expertos consultados son disímiles, en cuanto al interés y el papel del gobierno venezolano en el apoyo a las pymes. Existe una cartera obligatoria que la banca debe destinar a este tipo de empresas y, de hecho, los bancos han venido invirtiendo muchos recursos en esta área de negocios. Por ejemplo, el segmento de las pymes en Banesco representa aproximadamente 25 por ciento

del activo de la institución. Sin embargo, los esfuerzos del sector bancario en general no resultan suficientes.

«Venezuela vive la paradoja de que la banca necesita cumplir con la cartera obligatoria, pero le cuesta alcanzarla. A pesar de que las pymes requieren los créditos bancarios, no logran definir con claridad sus propuestas de negocios ante las instituciones», afirma Lara. En otras palabras, existen oferta y demanda, pero no se encuentran. Existe una brecha. Algo similar ocurre con los proyectos de emprendimiento.

Otros estudios revelan que la banca venezolana ofrece opciones para microempresarios y grandes empresarios, pero el segmento intermedio está desprotegido, en gran parte por estándares institucionales poco flexibles. Como las pymes necesitan cumplir una serie de estrictos requisitos para el acceso al financiamiento bancario, han aparecido consultoras en el mercado venezolano, como Soluciona Integral, dedicadas al asesoramiento en planes de negocios, proyectos de competitividad y gestiones administrativas, incluyendo preparación para acceder a préstamos bancarios con mayor probabilidad de éxito. Así, las dificultades del mercado local han abierto una oportunidad para esas consultoras, la mayoría también pymes.

Manuel Malaret, director de Promoción de Pymes y Microempresas de la Corporación Andina de Fomento (CAF), señaló en un foro reciente organizado por la CAF en Caracas que «mientras más pequeña es la pyme, más agudo el problema del acceso al financiamiento». Se refería a América Latina, pero Venezuela sufre una realidad similar. Según la CAF, el 24 por ciento de las familias latinoamericanas depende de la actividad microempresarial, de las cuales solo catorce por ciento accede al financiamiento formal, debido a la burocratización del sistema.

La CAF, con 18 países accionistas y un fondo de 6.000 millones de dólares, destina el 95 por ciento de sus aportes al parque de la microempresa y la pyme, al considerar que esas compañías generan el cuarenta por ciento del producto regional y reúnen el sesenta por ciento de la mano de obra. Entre los ítems que la CAF evalúa para otorgar financiamiento y capacitación se destaca que las pymes tengan tecnología avanzada (o el potencial para tenerla), sean escalables o replicables a gran escala y abran mercados. «En Venezuela, el aporte de la CAF podría ser mayor, pero el control de cambio es un freno para la corporación», señaló Malaret.

Las pymes, al igual que el resto del empresariado privado nacional, sufren el impacto de muchas leyes que implican una enorme carga laboral, impuestos considerados «excesivos» por los gremios, restricciones para el acceso a divisas con fines de importación y di-

Pymes aquí y allá

El término pequeña y mediana empresa (pyme) tiene un significado diferente, según los países. En Venezuela, la legislación establece que son pymes las empresas de hasta cien trabajadores. Sin embargo, algunas leyes han redefinido el concepto y agregan otros parámetros; por ejemplo, la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (Lopcyamat) establece que son pymes las compañías que perciben menos de 100.000 unidades tributarias al año.

La Unión Europea (UE) las define como empresas que emplean, al menos, 250 trabajadores y con un balance general inferior a 43 millones de euros. La UE establece la siguiente subdivisión: microempresa (entre 1 y 10 empleados), pequeña empresa (entre 11 y 50 empleados) y mediana empresa (entre 51 y 250 empleados). Pero los parámetros cambian según los países.

Las pymes forman parte importante de la economía mundial; muchas tienen potencial de «alto crecimiento» y su propósito es alcanzar gran retorno de la inversión. Son grandes empleadoras, generalmente dan cierta estabilidad al mercado laboral y tienen flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y para emprender proyectos innovadores. Entre los aspectos en contra están la falta de profesionalización de su gerencia, lo que en parte se está revirtiendo en los últimos años con los cambios generacionales y la introducción de nuevas tecnologías.

versas burocracias que enlentecen o impiden el financiamiento formal para su desarrollo. Una de las más recientes reformas jurídicas que impactaron al sector es la nueva Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (LOTTT), que obliga a las empresas a hacer desembolsos mayores para sostener sus estructuras.

La LOTTT consta de 554 artículos y siete disposiciones transitorias destinadas a «la protección al trabajo como hecho social y garantizar a los trabajadores la justa distribución de la riqueza». Sin embargo, muchos análisis sostienen que su impacto es negativo para el empleador, lo que a la larga perjudicará al trabajador que se intenta proteger.

La Ley establece nuevos cálculos para el pago de horas extraordinarias (de no estar autorizadas por el inspector, ahora deben pagarse con el doble del recargo legal), vacaciones (las semanas de seis días de trabajo pasaron a generar un día adicional de vacaciones), bono vacacional (pasó de siete a quince días el primer año, más uno adicional por año hasta treinta días), utilidades (se llevó el mínimo a treinta días por año), bonificaciones de fin de año (ahora treinta días). Además, se regresó al beneficio de la

Entorno latinoamericano

Organismos internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo proyectan que el crecimiento de América Latina dependerá no tanto de las grandes multinacionales sino más bien de las pymes, muchas de las cuales se destacan como «punta de lanza» en sus áreas y abren mercados locales e internacionales. Con esa visión han surgido organizaciones públicas y privadas que apoyan especialmente a las pymes. Igualmente, los bancos se han reestructurado para ofrecer mejor apoyo a las pymes, actualizando sus sistemas tradicionales de funcionamiento. Aun con progreso en ese frente, el financiamiento sigue siendo un problema. Las pymes no solo piden financiamiento para desarrollarse, sino también capacitación, redes de contactos y hasta socios a distancia, para asumir nuevos mercados. Requieren todo un ecosistema.

retroactividad de las prestaciones sociales y se incorporó la indemnización al trabajador por terminación de la relación laboral con un monto equivalente al de las prestaciones sociales según el último salario, entre otras obligaciones, como la inamovilidad laboral,

que «ata de manos» al empleador al decidir desvincular a un empleado, aun cuando sea probadamente ineficiente.

Pocos días después de promulgada la LOTTT el gobierno declaró que estudiaba otorgar financiamiento a las pymes con problemas para asumir las cargas. Así lo informó Miguel Pérez Abad, presidente de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Artesanos, Micros, Pequeñas y Medianas Industrias y Empresas de Venezuela (Fedeindustria) e integrante de la comisión presidencial que colaboró en la redacción del texto legal. No obstante, es un hecho que gran parte de las pymes enfrentan una carga laboral entre doce y catorce por ciento de sus costos y pocas reciben apoyo.

Fedecámaras y otras federaciones y gremios tradicionales del país se levantaron en contra no solo de la LOTTT sino de todo el entramado jurídico que el gobierno ha ido tejiendo en los últimos años, con el fin de acelerar la implantación de su modelo «revolucionario y socialista». Pero las autoridades nacionales siguen adelante con su proyecto nacional.

Existen entidades privadas que apoyan a las pymes. Por ejemplo, la Confederación Venezolana de Industriales (Conindustria), la Universidad Simón Bolívar (USB) y su Fundación de Investigación y Desarrollo (Funindes)

desarrollan un plan de apoyo a las pymes que combina asistencia técnica, formación de capital humano e investigaciones para la implantación de mejoras en sus procesos productivos y mantenimiento industrial.

El gobierno, por su parte, apoya a aquellas «unidades de propiedad social», como cooperativas y empresas familiares alineadas con el «programa revolucionario». Según Fedecámaras, tal apoyo revela la existencia de criterios de discriminación en la asignación de los recursos.

El directivo de Negocios Digitales recuerda otra de las muchas leyes con impacto negativo inmediato en las pymes del país: la Ley para la prohibición de videojuegos y juguetes bélicos. «Esa ley, aprobada en noviembre de 2009, ahuyentó a las empresas del rubro. Pocos días después de aprobada, me encontré con un empresario venezolano que desarrolla videojuegos para Disney Co. y Sony, y me comentó que se iba a vivir a Colombia por esa razón. Así como él, otros lo hicieron», comentó Lara. El texto de esa ley establece que su finalidad es «evitar la fabricación, importación, distribución, venta, renta y uso de videos, juegos y juguetes bélicos de naturaleza violenta», e impone penas de prisión de «tres a cinco años» a quienes se vean envueltos en esas actividades.

LAS PYMES DOMINICANAS SE CERTIFICAN ISO

Johanna Parra, Directora ejecutiva de la Asociación de Empresas Industriales de Herrera y Provincia Santo Domingo

Las empresas dominicanas enfrentan nuevos retos de manera permanente. La apertura del mercado producto de la firma de acuerdos de libre comercio, el aumento de la competencia local e internacional, y la mayor exigencia de los consumidores, obligan a los productores dominicanos a realizar ajustes en sus procesos para seguir estándares internacionales de calidad.

La Asociación de Empresas Industriales de Herrera y Provincia Santo Domingo (AEIH) se dedica a la promoción de una cultura de calidad entre sus miembros y en todo el sector industrial. El Premio a la Excelencia Industrial, que se otorga desde el año 1992 y que en 2012 fue lanzado como Premio Nacional a la Calidad del Sector Privado de República Dominicana, es un ejemplo de su contribución.

Gracias a los programas de certificación para pyme se ha logrado certificar más de 25 empresas en el país. En el año 2006, sola-

mente empresas de las llamadas «grandes» estaban tomando la decisión de certificarse. Esto se debía, entre otros factores, a la falta de orientación sobre estos temas entre el empresariado dominicano, la falta de una estructura que sustentase el sistema nacional de calidad y la percepción de que para las pymes esto era inaccesible. En aquel momento, solamente seis empresas se habían certificado bajo la norma internacional ISO 9001. Los empresarios no tomaban en cuenta las ventajas que ofrecía implantar una norma de clase mundial elaborada con carácter genérico; o sea, aplicable a cualquier tipo de empresas y que podía promover la satisfacción del cliente, el mejoramiento continuo y la competitividad en un mercado cada vez más globalizado y convulso. Era, simplemente, un tema distante.

En 2007, gracias al apoyo del Consejo Nacional de Competitividad (CNC), la AEIH

puso en marcha el primer proyecto piloto nacional de certificación de industrias locales. Este proyecto tenía como principal objetivo diseñar e implementar en las pymes un sistema de gestión de calidad, de acuerdo con los requisitos establecidos en la norma ISO 9001:2000, que les permitiera proyección y sostenibilidad del negocio, y efectiva gestión de sus procesos estratégicos y operativos, para asegurar la calidad de sus productos, la excelencia en la presentación de sus servicios y la optimización de sus recursos internos.

Como resultado de esta iniciativa siete pymes locales y la propia AEIH lograron obtener su certificación ISO en 2008. La AEIH se convirtió en el único gremio empresarial certificado ISO 9001 en la República Dominicana, lo que garantiza que los productos y servicios que ofrece a sus asociados y clientes están acordes con los estándares de calidad internacional.

De emprendedores a pymes

Entre las organizaciones privadas que apoyan la innovación en el país se destaca el Centro de Emprendedores del IESA, que provee servicios educativos, estudios de campo, investigación académica y creación de redes. El centro asesora a las nuevas empresas en la búsqueda de financiamiento y su objetivo es que las buenas ideas se concreten en negocios rentables y en pymes con capacidad empleadora.

El Concurso Ideas, que cuenta con el respaldo de muchos anunciantes del sector privado, es otra iniciativa nacional de trayectoria, verdadera plataforma para que el «semillero» de propuestas de negocios se concrete y, con el tiempo, se transforme en pymes exitosas. Este concurso da especial importancia a los negocios con beneficios sociales de gran impacto (responsabilidad social) y ecológicos, siguiendo las tendencias internacionales de las pymes exitosas.

El Concurso incluye el premio Wayra, a cargo de la empresa Telefónica, el cual identifica las ideas con mayor potencial en el campo de las tecnologías de información y conocimiento, para dotarlas de las herramientas, conocimientos, mentores calificados de América Latina y financiamiento necesarios para que su desarrollo despegue. Con presencia en nueve

países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España, México, Perú, Reino Unido y Venezuela), Wayra ha recibido en las nueve convocatorias que ha realizado en América Latina más de 10.000 propuestas de nuevos negocios digitales y sus academias albergan al momento más de ochenta iniciativas en fase de aceleración.

Venezuela Competitiva es otra de las organizaciones que estimula el «bien hacer» empresarial. Esa institución sin fines de lucro y de carácter mixto (público y privado) fue fundada en el año 1993 y a lo largo de su trayectoria suma 200 casos exitosos. Cuenta con el patrocinio de Seguros Caracas, Cargill, Banco Mercantil, Polar, Sivensa y Banco Exterior, entre otras compañías. A principios de este año Roberto Moro, presidente de la junta directiva de Venezuela Competitiva (también directivo de Cargill), declaró en el acto de premiación que «el éxito de las organizaciones productivas, comunidades prósperas, estados eficientes y ciudadanos viviendo en el bienestar, depende de que se pongan de manifiesto los valores de excelencia, logro y cooperación».

Cuando las iniciativas se convierten en pymes, generalmente, las señales de profesionalización en la dirección de esos negocios se perciben cerca de los siete años de actividad. Sin embargo, las pymes innovadoras general-

mente se destacan por su perfil profesional o técnico desde un comienzo. Últimamente se identifica una mejora en las capacidades de todas las pymes, dado que los descendientes están mejor formados que sus padres y tienen mayor apertura a las nuevas tecnologías, para actualizar sus negocios.

Internacionalización

Desde hace unos cinco años existe una tendencia a la internacionalización de las pymes venezolanas, sobre todo las especializadas que necesitan otros mercados por sus crecimientos naturales, acordes con la economía global. Según Lorenzo Lara, «ese crecimiento es positivo, pero no lo es tanto si las compañías de nuestro país buscan expandirse fuera de las fronteras para huir de la realidad nacional, para protegerse o con el fin de buscar mejores condiciones del entorno. Lo esperable es que el talento nacional y los beneficios de las pymes innovadoras se reinviertan en Venezuela».

Carlos Feo Velutini, director de Ápice Consultores, reconoce que ser empresario en Venezuela se ha vuelto difícil; de ahí que muchos opten por el modelo de la internacionalización, montando operaciones fuera del país. Como ejemplos cita compañías del sector construcción que últimamente se han volcado a cons-

siguendo esta línea de acción, y de la mano de la Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad, se logró que otras cinco pymes locales obtuvieran su certificación en 2009. Debido al éxito de estos proyectos la AEIH lanzó ese mismo año el servicio permanente CompetISO, programa de acompañamiento a empresas para la certificación no solo en ISO 9001 sino también en otras áreas de la calidad. CompetISO está a la disposición de empresas integrantes de la institución y de todas las empresas nacionales pertenecientes a los sectores de industria y servicios. Este programa ha sido cuidadosamente diseñado para el diagnóstico y la preparación para la obtención del certificado de calidad, por medio de una entidad de certificación internacional.

CompetISO brinda, además, la oportunidad de participar en una red de aprendizaje en la cual se agrupan las empresas nacionales certificadas o en proceso de certificación, que se reúnen mensualmente con el propósito de compartir buenas prácticas, identificar oportunidades de mejora y ahorro, realizar auditorías cruzadas y fomentar la mejora continua. Con el acompañamiento de CompetISO cerca de veinte empresas han logrado su certificación ISO 9001:2008, y se prevé el acompañamiento en otras normas como la ISO 1400 de Sistemas de Gestión Ambiental.

En 2011, gracias al Proyecto Pymes-Iberqualitas promovido por la Secretaría

General Iberoamericana (Segib) con la colaboración de Iberqualitas e Iberpyme, la AEIH llevó a cabo un tercer proyecto para la certificación de cinco pymes, con el objetivo de mejorar su competitividad e internacionalización: Comercializadora Los Montones, Juan Bojos, Laboratorio San Luis, PH Mercantil y Viveneca.

Comercializadora Los Montones es una empresa que produce y comercializa la nuez de macadamia, Juan Bojos se dedica a la fabricación de artículos de piel y afines, Laboratorio San Luis fabrica y comercializa productos farmacéuticos, PH Mercantil ofrece soluciones integrales en corte, soldadura y terminación, y Viveneca es una empresa dedicada a la fabricación de puertas y ventanas de vidrio. En sus palabras, los representantes de estas empresas han expresado:

1. «Acogimos con prontitud la invitación hecha por la AEIH a participar en este proyecto, pues iba de la mano con nuestra planificación estratégica» (Edison Santos, de Comercializadora Los Montones).

2. «El haber logrado la implementación de *lean manufacturing* en la empresa facilitó la ejecución del proyecto ISO 9001:2008, porque el ambiente estaba creado y los procesos estandarizados» (Miguel de la Rosa, de Juan Bojos).


3. «La certificación que hoy recibimos nos llena de orgullo y satisfacción porque nos

sumamos al grupo de empresas dominicanas que han sido certificadas, y con esto damos un paso de avance en el desarrollo y competitividad de nuestro país» (Luisa María Velázquez, de Laboratorio San Luis).

4. «Estamos comprometidos con brindar a nuestros clientes un producto que cumpla los estándares de mejor calidad en el mercado. La fórmula para ello es implementar mejoras continuas en la organización, enfocados siempre en la satisfacción y expectativas de nuestros clientes» (Luis Pérez Hernández, de PH Mercantil).

5. «La certificación ha afianzado el compromiso de la alta gerencia con la calidad y la mejora continua» (Tilbio Rosado, de Viveneca).

Wadi Cano, presidente de la AEIH, exhortó a las pymes a trabajar para lograr esta certificación, que cada día se percibe no solo como una ventaja competitiva sino también como un requisito de acceso a mercados.

La AEIH continúa llevando a cabo proyectos como este, con el fin de que las empresas dominicanas adopten medidas para elaborar productos de calidad mundial, lo que contribuirá al crecimiento del país y la creación de empleos de calidad. De igual manera, redundará en un importante beneficio para la población dominicana, que tendrá la oportunidad de consumir productos locales elaborados según estándares internacionales. 

Tendencias mundiales

- 1 Las pymes de mayor rentabilidad, según los expertos, serán las que apunten a la hipersegmentación en tres ámbitos —mercados, cadenas de valor y tecnologías— que definen espacios de oportunidad empresarial.
- 2 Los expertos destacan la necesidad de revitalizar el papel del gobierno como constructor de consensos y principal facilitador del desarrollo de las pymes.
- 3 La mejora continua y la innovación están reemplazando los modelos tradicionales de negocios, basados en rutinas y cambios planificados.
- 4 Las tecnologías de información y conocimiento harán cada vez más permeables las fronteras nacionales, ampliarán la escala de producción y requerirán mercados globales.
- 5 Pronto será posible alcanzar mayor productividad con organizaciones en redes de distintos países.
- 6 Las pymes de «alto rendimiento» tienen la capacidad de trascender el desempeño de las multinacionales tradicionales, gracias a sus estructuras orgánicas descentralizadas y ágiles.
- 7 La red segmentada de valor y los mercados fragmentados en gran cantidad de nichos darán lugar a especializaciones de innovación que harán prosperar a las pymes intensivas en conocimiento en todo el mundo.
- 8 Las tendencias muestran una migración gradual hacia productos con mayor valor agregado y adaptados a los mercados.
- 9 Se potenciarán las redes entre empresas, universidades e inversionistas.

truir centros comerciales de avanzada en Costa Rica, Panamá y República Dominicana, manteniéndose en su mínima expresión en Venezuela. También hay empresas venezolanas dedicadas a servicios de salud en Centroamérica y manufactura y química en Panamá y Colombia. «Tenemos tecnología de punta en Venezuela, pero se requieren planes de negocio definidos y capacidad para generar alianzas. Este país todavía peca de ausencia de planificación estratégica», señala Feo Velutini.

Las empresas pequeñas intensivas en conocimiento (Epic) están entre las primeras que se han internacionalizado, por medio de socios locales en los más diversos países. «El socio nacional da la visión de mercado, mientras que la pyme venezolana aporta el concepto del negocio», explica el ejecutivo. Mientras que la clave del éxito de las pymes radica en la

mejora continua y sus relaciones con proveedores, clientes y competidores, la de las Epic está más estrechamente ligada a la innovación constante de sus retos de interacción, cooperación e información. Estas empresas están creciendo en todo el mundo.

Futuro y propuestas

Para que prosperen los nuevos proyectos empresariales y las pymes innovadoras se requiere el desarrollo de una cultura propicia para ello, políticas públicas adecuadas, infraestructura y servicios que faciliten la fluidez de las nuevas actividades, educación y capacitación gerencial de sus líderes, así como financiamiento oportuno en tiempo y forma.

«No todo es responsabilidad de los gobiernos, aunque estos tienen un papel fundamental en estimular a las pymes con políticas y leyes para el sector», opina Lara. A su juicio, se incentiva la innovación solo en la economía de mercado. «No existe innovación en países con mercados regulados. La economía de mercado es más estimulante y allí se divulgan más los concursos, se premia la creatividad y los casos de éxito para que sean replicados, o sirvan a su vez como fuente de inspiración a terceros. Las políticas públicas van a ser determinantes de lo que suceda en el país en los próximos años», reafirma.

Feo Velutini propone un plan estratégico para el desarrollo de las pymes venezolanas, a partir de la recopilación de propuestas de Conindustria y la visión de otros expertos, quienes destacan la importancia de defender una visión y políticas de largo aliento. Su propuesta señala que las pymes no deben concentrarse en dar respuestas a los mercados, como tradicionalmente hacen, sino en generar nuevas demandas, lo que implica una perspectiva diferente de negocio.

Las pymes exitosas apuntan a la hipersegmentación de los mercados, saben que les conviene buscar nichos especializados. Asimismo, cuando tienen componentes nacionales diferenciados, al mismo tiempo que alcance global, las pymes adquieren mayor proyección, sobre todo cuando coexisten múltiples niveles tecnológicos bien aprovechados.

«Actualmente se habla de nuevos mercados, con gran potencial para las pymes, como los de alimentos orgánicos y turismo de aventura. Específicamente, el problema ambiental es fuente de innovación en los países más desarrollados», comentó Feo Velutini. Otros campos potenciales en América Latina son aquellos basados en la transformación de sus recursos naturales, la biotecnología orientada a la salud, energías alternativas y el reciclaje como negocio.

El ingreso de Venezuela a Mercosur aún es una incógnita, pero según Lorenzo Lara constituye una enorme oportunidad para el empresario

venezolano. «En este momento existe una fuerte inversión venezolana en el exterior. Sin embargo, de aprovecharse los espacios del Mercosur para el desarrollo del parque privado nacional y si se implementan mejoras en las políticas públicas, veremos que las inversiones y las pymes venezolanas se materializarán más en nuestro territorio», opinó el ejecutivo.

No todos están de acuerdo. Muchos empresarios piensan que les será difícil competir en un mercado grande como Mercosur y señalan que las pymes venezolanas se encuentran en desventaja frente a las empresas brasileras y argentinas. Además, temen que Venezuela se llene de productos importados de otros países y se deteriore la industria nacional.

Alfredo Riera, presidente del Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (Fonpyme) y representante de Venezuela ante la Comisión de Integración Productiva del Mercosur, declaró que «desde Venezuela se promueve la incorporación de las pymes en el Mercosur y la democratización al mercado internacional de las pymes». Explicó que hasta ahora muchos de los intercambios comerciales de la región se han realizado por intermedio de las grandes corporaciones, pero se incentivará su realización con las pymes. «Reuniremos la experiencia de las pymes exitosas y con mayores potencialidades en el área de exportación, con el propósito de conectarlas para el proceso de integración regional», dijo ante los medios de comunicación. El gobierno ha creado un fondo de garantías para las pymes que dará prioridad a los sectores alimentario, plásticos y derivados del petróleo. Agregó que las pymes contarán con tres niveles para el apalancamiento de sus actividades productivas: (1) sociedades de garantías de cada uno de los países miembro del Mercosur, (2) instituciones como Fonpyme y (3) el fondo de garantías para las pymes en el Mercosur.

La representación venezolana en Mercosur coordina dos comisiones referidas a las pymes: una relacionada con el fondo para financiamiento y otra con la integración productiva. Lo cierto es que hasta ahora Mercosur es una gran entelequia, por lo que está por verse su desarrollo.

Existe cierto consenso en que las políticas públicas orientadas a promover las pymes en el país podrían potenciarse con mayor seguridad jurídica, reglas claras, incentivos y disminución de las burocracias para el sector. También la creación o la integración en ecosistemas internacionales favorables a las pymes innovadoras, independientemente de la ayuda o no del gobierno, mejorarían significativamente la tasa de consolidación y prosperidad de estas empresas. En cualquier caso, es claro que los esfuerzos conjuntos, públicos y privados, son la dupla ideal para potenciar a las pymes. 