

***El Estado y la competitividad de la micro,
pequeña y mediana empresa***

Irene Barquero

338.642 Barquero, Irene
B259 El estado y competitividad de la micro, pequeña y
mediana empresa / Irene Barquero. --1ª. ed. --
Tegucigalpa: PNUD, 2003.
43 p.

ISBN 99926-672-5-7

1. PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Colección Cuadernos de Desarrollo Humano Sostenible 21

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)
Colonia Palmira, Ave. República de Panamá, Tegucigalpa, Honduras. Noviembre, 2003

Diseño y diagramación: Giovani Fiallos
Ilustración de portada: "Escena de mercado" de Carlos Garay

Las ideas expuestas en los Cuadernos de Desarrollo Humano Sostenible son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente la visión del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Prólogo

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Honduras, como un aporte destinado a facilitar los procesos de democratización y difusión del conocimiento y la información pertinente para el desarrollo del país, inicia la publicación de tres colecciones: **Visión de País, Cuadernos de Desarrollo Humano Sostenible y Prospectiva**.

Estas series son fruto del trabajo de la Unidad de Prospectiva y Estrategia (UPE) de la oficina del PNUD en Honduras y están destinadas a difundir el pensamiento de académicos, intelectuales, técnicos e investigadores hondureños y extranjeros que desde diferentes perspectivas se enfoquen en la construcción del paradigma del desarrollo humano sostenible.

La difusión y creciente adopción a escala internacional y nacional de un nuevo paradigma del desarrollo humano sostenible, cuya premisa y finalidad es ampliar las capacidades y oportunidades de los individuos, conlleva el desafío de insertarlas y aplicarlas como un eje transversal en la construcción de un proyecto de país. Éste es el propósito de las reflexiones y análisis presentes en cada uno de los trabajos publicados en estas colecciones.

Nuestro propósito es contribuir al análisis y diseño de estrategias y políticas públicas, globales y sectoriales, que reflejen y respondan a la realidad hondureña. Estamos seguros de que la comunidad nacional e internacional encontrarán aquí un espacio para la reflexión y el diálogo en torno a los problemas del desarrollo y el fortalecimiento de la democracia en Honduras.

Jeffrey Avina
Representante Residente
del PNUD en Honduras

Colección de Desarrollo Humano Sostenible

Uno de los principales retos planteados a inicios de este nuevo siglo es la construcción de un nuevo paradigma del desarrollo. Para ello se requieren aportes de carácter científico, académico e intelectual, desde diferentes perspectivas y disciplinas, partiendo de diversos tipos de conocimientos, saberes y experiencias que puedan nutrir e incidir en la generación y aplicación de un *pensamiento de desarrollo humano sostenible* en el contexto nacional, regional y local.

La **Colección de Desarrollo Humano Sostenible** es un aporte de la Unidad de Prospectiva y Estrategias (UPE) del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) a los procesos de pensamiento y reflexión en torno a los problemas y planteamientos del desarrollo. De tal forma, pretendemos complementar otros esfuerzos realizados por la UPE en esta dirección, tales como la preparación del Informe Nacional sobre Desarrollo Humano en Honduras.

La **Colección de Desarrollo Humano Sostenible** es un espacio abierto para difundir las contribuciones de intelectuales, académicos y técnicos nacionales y extranjeros cuyos trabajos respondan a los parámetros de calidad, originalidad y fundamento a la construcción de este paradigma del desarrollo humano.

Esta serie se propone reforzar las iniciativas de la sociedad hondureña en torno a un proyecto de visión de país y la aplicación del Acuerdo Nacional de Transformación para el Desarrollo Humano Sostenible en el siglo XXI. Nuestro propósito es tender un puente entre el mundo académico y técnico, los intelectuales y los formuladores de políticas públicas para contribuir conjuntamente, a través de las ideas y la praxis, a la formulación de las bases del desarrollo humano en Honduras.

Glenda Gallardo

*Economista Principal del PNUD y Coordinadora
de la Unidad de Prospectiva y Estrategia (UPE)*

Indice

Introducción	7
El papel de la pequeña y mediana empresa en la economía	7
Las fallas de mercado y las PYMES	8
La pequeña y mediana empresa en Japón, Corea y Taiwán	9
Programas y políticas de apoyo a las PYMES de Japón, Corea y Taiwán	11
Principales características de las PYMES en Honduras	13
Consideraciones finales	14
Bibliografía	16
Apéndices	18

INTRODUCCIÓN

Honduras, país localizado en el corazón de América y considerado uno de los más pobres de la región latinoamericana, con un ingreso bruto *per cápita* de aproximadamente 600 dólares, con el 80% de su población viviendo bajo la línea de la pobreza¹ y con agudos problemas económicos y sociales característicos de la región, necesita urgentemente de políticas orientadas a promover un crecimiento económico basado en la equidad. La Pequeña y Mediana Empresa (PYMES),² sector reconocido por su contribución a un crecimiento más equitativo y a la capacidad de generar empleo, es uno de los sectores que necesita la definición y aplicación de estrategias y políticas públicas que contribuyan al incremento de su competitividad y su aporte al desarrollo de la nación.

Dicho sector ha enfrentado históricamente una serie de dificultades, algunas inherentes a sus propias características como podremos ver en el presente documento y otras particularmente relacionadas con la situación económica, social y educativa del país. Estas dificultades han sido incrementadas en los últimos años debido a la recesión económica mundial y a la apertura de mercados que ha enfrentado a las PYMES con la presión de la competencia internacional. Muchos esfuerzos privados han sido llevados a cabo para promover el desarrollo del sector, sin embargo, no ha sido establecida una estrategia institucionalizada a escala nacional.

Muchos países como Japón, Corea y Taiwán han entendido la importancia de las PYME en su economía así como la serie de dificultades enfrentadas por el sector y han creado una serie de políticas, leyes e instituciones orientadas a promover su desarrollo. Estos esfuerzos se han visto traducidos en PYMES con un alto nivel competitivo y que han contribuido grandemente a la economía de estos países, no sólo en términos de generación de empleos, sino que también de valor agregado, producción, exportaciones, productividad y dinamismo.

El presente documento pretende presentar una serie de políticas y estrategias que podrían ser adaptadas y aplicadas por el Estado para el mejoramiento de la competitividad de las PYMES en Honduras y prepararlas así para enfrentar el reto de la globalización e incrementar su contribución al desarrollo del país. Dichas políticas y estrategias serán extraídas de las experiencias vividas por Japón, Corea Y Taiwán, naciones reconocidas a nivel mundial por la competitividad de sus PYMES y sus programas de apoyo público al sector, las cuales han sido reconocidas a nivel mundial por su eficiencia.

Empezaremos presentando los factores que hacen de las PYMES un sector primordial de la economía, así

como las desventajas que enfrentan ante las grandes empresas y la competencia internacional. Luego procederemos a presentar la situación de las PYMES en Corea, Taiwán y Japón, y los programas gubernamentales de apoyo. Continuaremos haciendo una breve comparación de la situación vivida por las PYMES en dichos países y en Honduras, para al final presentar una serie de conclusiones que nos permitirán vislumbrar qué tipo de esfuerzos es necesario llevar a cabo en Honduras para promover el desarrollo del sector en cuestión.

El papel de la pequeña y mediana empresa en la economía³

Tradicionalmente se creía que las PYMES contribuían al desarrollo económico solamente mediante la creación de empleo, una distribución más equitativa del ingreso y la expansión de actividades productivas y generadoras de ingreso en aquellas áreas alejadas de las grandes ciudades. También se creía que éstas debían ser promovidas solamente como complemento o alternativa de las grandes empresas. Sin embargo, últimamente y especialmente en los países más desarrollados, se ha reconocido el hecho que las PYMES realmente juegan un rol mucho más importante que el pensado con anterioridad. Se ha descubierto que el sector provee contribuciones significativas al PIB y a las exportaciones de bienes manufacturados a nivel mundial. También han sido reconocidas como importantes fuentes de innovación y como incubadoras de grandes empresas de mucho éxito.

Contribución a la generación de empleo. Las PYMES han sido reconocidas como una importante fuente de empleo especialmente para la mano de obra no capacitada o excendente, la cual no podría encontrar una oportunidad en el mercado de las grandes empresas (Gillis, 2000; OECD 1997 y 2000). Generalmente son la fuente más grande de empleo, excepto en aquellos países donde el mayor empleador es el sector público. También han sido reconocidas por su habilidad para crear empleos en aquellas áreas geográficas en las cuales las grandes empresas no están presentes. Debido a su característica de ser generalmente las mayores generadoras de empleo, las PYMES se convierten en importantes distribuidoras del ingreso con lo que ayudan a la creación de una sociedad más equitativa.

1 Banco Mundial 200, "Perfil Económico de Honduras"

2 De ahora en adelante referidas como PYMES.

3 Cabe mencionar que la mayoría de las estadísticas presentadas en esta sección fueron tomadas de los estudios de la OECD: "Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices" y "Globalization and Small and Medium Enterprises", el autor desea expresar su apreciación por la contribución de dichos estudios.

Otra característica importante de las PYMES, es su capacidad para generar nuevos empleos. En el caso de Honduras, la generación de empleos por las PYMES aumentó en un 32% entre 1996 y 2000, lo que representó un 34% del total de los nuevos empleos creados (CID Gallup, 2000).

Contribución al Producto Interno Bruto. Las PYMES contribuyen considerablemente al Producto Interno Bruto de los países, especialmente de los más desarrollados, donde se han convertido en empresas altamente competitivas en áreas como la tecnología y han logrado internacionalizar sus actividades. En la mayoría de las naciones pertenecientes a la OECD (Organization for Economic Co-operation and Development), las PYMES contribuyen entre el 30% y 70% de sus Ingresos Brutos. Y contribuyen en más de la mitad de los ingresos del sector privado en Dinamarca, Japón, Francia, Portugal y España (OECD, 1997, *Globalization and Small and Medium Enterprises*).

La baja participación de las PYMES en el ingreso de ciertas naciones es atribuible a sus bajos niveles de productividad, eficiencia y competitividad, así como a la inexistencia de estructuras de apoyo al sector.

Crecimiento de la productividad. Recientemente ha sido reconocida la importancia de las PYMES para el aumento de la productividad, y se considera que contribuyen al crecimiento económico al utilizar más eficientemente ciertos recursos, especialmente el capital (lo cual puede explicarse por la productividad marginal de los factores de producción) y por adaptar mejor sus productos y servicios a las necesidades de sus consumidores, con lo cual satisfacen mejor las necesidades de consumo y el bienestar de éstos. El estudio "Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices" realizado por la OECD en 1999 presenta una nueva teoría acerca de cómo las PYMES contribuyen al crecimiento de la productividad de una manera menos tangible y observable, así como más dinámica. Dichos estudios se basan en el hecho de que dicho proceso ocurre cuando las empresas individuales incrementan su productividad y desplazan a las menos productivas. Las PYMES contribuyen con dicho proceso en la medida en que representan el mayor número de empresas entrantes y salientes en el mercado. Sin embargo, hay quienes arguyen que las PYMES no contribuyen a la productividad, debido a su menor participación en la creación de ingresos y su mayor participación en el empleo, lo que se traduce en una baja productividad laboral.

Dinamismo económico y flexibilidad. De acuerdo con los últimos estudios realizados por la OECD,⁴ existe un pequeño número de PYMES orientadas al

⁴ *Globalization and Small and Medium Enterprises* (1997), "Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices" (1999).

crecimiento, caracterizadas por niveles más altos de flexibilidad en adaptarse a los nuevos requerimientos de sus clientes, en hacer cambios de su fuerza laboral, y en adoptar nuevas tecnologías y equipo, en comparación con las grandes empresas. Esta flexibilidad es atribuible a su tamaño y simple organización, y juega un rol importante en la provisión de flexibilidad y dinamismo a la economía, especialmente en aquellas áreas donde juegan un papel importante en las subcontrataciones, al frente de nuevas industrias y en nichos de mercado.

Contribución al comercio internacional. Aunque de acuerdo con los estudios realizados por la OECD, el número de PYMES involucradas en actividades internacionales es relativamente pequeño (entre 20% y 25% de las PYMES en el área de manufactura), éstas contribuyen entre el 25% y 35% del total de las exportaciones mundiales, número que sería mucho más significativo de incluirse las exportaciones indirectas, ya que la mayoría lo hace a través de relaciones de subcontratación o a través de grandes empresas encargadas de la comercialización de sus productos. Dicha cifra muestra una tendencia ascendente y se espera que alcance el 33% del total de exportaciones manufacturadas a nivel mundial para el año 2005 (OECD, 1997).

Fuente de iniciativa empresarial. Las PYMES han servido siempre como vehículo para el desarrollo de emprendedores, especialmente jóvenes, lo que supone el aprovechamiento de una fuerza que no hubiera sido utilizada de otra forma. Un claro ejemplo de esto, lo representan los jóvenes emprendedores en el área de la informática, que logran hacer uso de su genialidad y conocimientos a través de la creación de PYMES, tal fue el caso del multimillonario Bill Gates. También se ha reconocido su importancia como incubadoras para grandes empresas. En el caso de Centroamérica, la mayoría de las grandes empresas que han alcanzado el éxito, iniciaron sus operaciones como pequeñas o medianas empresas.

Las fallas de mercado y las PYMES

Las PYMES debido a su tamaño, estructura, y a las fallas existentes en los mercados, que les impiden acceder a información, nuevas tecnologías y financiamiento, enfrentan una serie de dificultades, especialmente al momento de competir con las grandes empresas. Estos problemas se hacen más evidentes en los países menos desarrollados, donde las situaciones económicas y sociales adversas tienden a empeorar sus condiciones.

Debido a los mercados imperfectos que no permiten a las PYMES unos libres accesos a información, mercados o capitales, ha sido reconocido que es muy difícil que éstas se desarrollen, crezcan o sobrevivan por sí mismas, aún cuando juegan un papel tan impor-

tante en las economías nacionales. Esto ha venido a demostrar la importancia de insertarlas en cadenas productivas, *clusters* o asociaciones verticales, para así poder asegurar que alcancen la competitividad y se desarrollen satisfactoriamente.

Debido a que esta integración no es establecida a veces por las fuerzas de mercado por sí mismas, especialmente en los países en vías de desarrollo, el papel del estado en el establecimiento de estas relaciones se vuelve de suma importancia. Dicho papel ha sido pregonado por teorías tales como la “Competitividad Sistemática”⁵ y el “Market Enhancing View”,⁶ que ven al gobierno y las fuerzas de mercado como fuerzas complementarias, en cuyo marco el estado debe a veces jugar el rol de facilitador para lograr alcanzar un consenso general sobre la estrategia y metas nacionales a seguir, y a veces de coordinador de los esfuerzos de todos los agentes involucrados en los mercados. Dichas teorías se han visto sustentadas por las acciones emprendidas por la mayoría de los países asiáticos para promover el desarrollo de sus economías y por sus exitosos resultados.

Las dos principales debilidades de las PYMES son su estructura financiera y la escasez de capital de trabajo, así como la carencia de recursos humanos altamente capacitados o hábiles (CEPAL, 2001). El problema de acceso al capital surge debido a que la factibilidad y el crecimiento de una empresa, y la variación de ambos, están inversamente relacionados con su tamaño, lo cual representa un mayor riesgo para los mercados financieros, los que en condiciones normales lo reflejarán en tasas de interés más altas, y condiciones menos favorables para el financiamiento de sus deudas. Sin embargo, y como mencionábamos anteriormente, debido a las fallas de los mercados, los bancos prefieren no asumir el riesgo, con lo que cierran muchas veces las puertas al acceso de fondos para el financiamiento de muchas PYMES rentables y caen en una selección adversa de sus clientes.

Las PYMES en los Países en Vías de Desarrollo se ven también muchas veces enfrentadas con la falta de programas de apoyo gubernamental, su falta de representatividad y de ambientes de negocios y políticas apropiados.

Entre las mayores barreras afrontadas por las PYMES en este sentido, se encuentran:

- Requerimientos de permisos, licencias, y regulaciones caros y engorrosos.
- Falta de un marco legal para transacciones comerciales y resolución de disputas.
- Inadecuada protección de los negocios y de la propiedad intelectual.
- Estructuras de impuestos que distorsionan los incentivos y discriminan en contra de las PYMES.
- Barreras al acceso de información.
- Insuficiente acceso a la Internet.

- Procesos de licitación de los gobiernos que desalientan la participación de las PYMES
- Rigideces del mercado laboral que hacen los procesos de contrato y despido de empleados difíciles y caros.

Podemos concluir diciendo que las PYMES juegan un rol fundamental en el desarrollo económico y social de las naciones, contribución que podría ser incrementada mediante el aumento de su competitividad. Sin embargo, y debido a los mercados incompletos o inexistentes, se necesita del apoyo del estado para coordinar las relaciones de los diferentes agentes del mercado, permitiendo así que las PYMES puedan acceder a la información, asistencia, capital y mercados necesarios.

La pequeña y mediana empresa en Japón, Corea y Taiwán

Antecedentes Históricos

Las PYMES de las tres naciones en estudio han seguido diferentes patrones históricos y formas de contribución al desarrollo de sus economías. En el caso de Japón, las PYMES adquirieron un rol importante desde antes de la Segunda Guerra Mundial, debido a la creación de los famosos Grupos Zaibatsu,⁷ y a la importancia de las relaciones de subcontratación que han caracterizado a la economía japonesa. En este caso, las PYMES fueron desarrolladas como complementos de las grandes empresas y no como su competencia.

Por el contrario, en Taiwán las PYMES emergieron como el motor principal de su crecimiento económico después de la separación de China continental en la década de los cuarentas. Este fenómeno se debió a dos razones principales, la falta de capital y materiales para la creación de grandes empresas, y el hecho que en la cultura china se considera de mayor prestigio poseer una empresa propia, por pequeña que sea que el ser empleado.

En el caso de Corea, el sector de las PYMES fue pasado por alto hasta la década de los setenta debido al énfasis que los Planes Estratégicos de Desarrollo del gobierno había puesto en las grandes industrias pesadas. Sin embargo, después de la década de los seten-

⁵ Ver “Competitividad Sistemática: Nuevo Desafío a las Empresas y a la Política” y “Competitividad Sistemática. Competitividad de las Empresas y Políticas Requeridas” por Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Jorg Meyer-Stamer, Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín, 1994.

⁶ Ver “The role of Government in East Asian Economic Development: Comparative Institutional Analysis” por Masahiko Aoki, Hyung-Ki Kim, y Masahiro Okuno-Fujiwara, Clarendon Press, Oxford.

⁷ Organizaciones compuestas por un número de compañías legalmente diferentes, cada uno liderando su propia producción y contabilidad, pero relacionadas a las demás compañías del grupo mediante una combinación de relaciones personales, históricas, económicas o financieras, que varían en intensidad.

ta, el gobierno se percató de la importancia del sector y desarrolló una serie de programas e instituciones orientadas a promover su desarrollo. Desde entonces las PYMES han contribuido significativamente al desarrollo de Corea, aunque han seguido un camino un tanto irregular (Kim and Nugent, 1994). Uno de los mayores logros de las PYMES coreanas fue el aumento substancial en su participación de las exportaciones a partir de 1978, lo cual se debió en gran medida a las estrategias de apoyo a las exportaciones del gobierno (Ver apéndice 1).

Otra característica importante de la historia de las PYMES coreanas es la manera en que se han logrado insertar en las relaciones de subcontratación con grandes empresas basándose en el ejemplo de Japón y con ayuda del gobierno.⁸

Principales características de las PYMES japonesas

Las PYMES representan más del 99% del total de empresas y proveen aproximadamente el 69.5% del empleo total en el Japón (Ver apéndices # 2 y 3), siendo un poco mayor la contribución al empleo en el área de servicios que en el de manufactura. Históricamente las PYMES han jugado un papel primordial, al manufacturar partes y componentes utilizados en la producción de bienes finales por las grandes empresas, lo cual hace imposible entender el éxito económico de Japón sin reconocer la labor de las PYMES. Estas se han incorporado en la economía japonesa de diversas maneras, tales como la subcontratación en varias regiones e industrias, las cadenas de producción locales, la complicada división del trabajo entre varias firmas en el flujo vertical de bienes que comprende muchas industrias, y en las complicadas relaciones transaccionales entre firmas.

La mayoría de las PYMES en el sector de la manufactura dependen de las cadenas de producción locales y en las relaciones de subcontratación para sobrevivir. Las PYMES venden la mayoría de sus productos, y reciben un constante flujo de información y capital de compañías madres, casas de comercialización y competencia local. Estas cadenas de producción y relaciones de subcontratación han sido posibles en parte debido a que las PYMES japonesas tienden a concentrarse geográficamente en industrias respectivas (Itoh y Urata, 1994).

En la industria de servicios, las PYMES japonesas han logrado sobrevivir explotando sus habilidades de aplicar técnicas de labor intensiva y creando nichos de mercado a través de la diferenciación de sus productos. Sin embargo, lo más sorprendente de las PYMES japonesas es como han logrado mantener una posi-

ción importante en el sector manufacturero, donde se han destacado en dos áreas principales, la producción de bienes autóctonos y de partes y componentes para productos occidentales (Ver los estudios de Ohkawa y Rosovsky). Bienes autóctonos son los productos alimenticios y de uso casero asociados con el estilo de vida japonesa, en cuya producción las PYMES pudieron sobresalir ya que dichos bienes son generalmente producidos en empresas pequeñas y familiares. Esto se debe al hecho de que sus tecnologías y mercados son apropiados para este tipo de organización, debido al alto nivel de diferenciación de sus productos y a que comprenden actividades intensivas de mano de obra, además de verse menos afectadas por economías de escala. En el caso de la producción de partes y componentes para productos occidentales, las PYMES se lograron posicionar debido a su habilidad para absorber mano de obra más barata, lo cual les permitió usar técnicas de mano de obra intensiva mucho menos costosas que las utilizadas por las grandes empresas.

Principales características de las PYMES coreanas

En el año 1997, las PYMES Coreanas representaban el 69.3% del empleo, 46.5% del valor agregado y 46.3% de la producción en el área manufacturera, los que son porcentajes considerablemente altos (Ver apéndice # 4). Debido a la falta de estadísticas diferenciadas por tamaño de empresa no se pudo obtener datos de los demás sectores, se estima, sin embargo, que dichos porcentajes son mayores en el área de servicios.

Una característica interesante de las PYMES coreanas es que han adquirido la mayoría de su tecnología a través de la imitación, a través de la ingeniería de reversa y la compra de equipo de segunda mano de las grandes empresas. Las PYMES coreanas son relativamente nuevas en relaciones de subcontratación, a excepción de una serie de viejas industrias como las de los textiles. Sin embargo, han logrado establecer este tipo de relaciones de manera satisfactoria en las últimas décadas.

Las PYMES coreanas han contribuido al desarrollo de su nación de dos maneras principales, mediante la absorción de los *shocks* causados por los ciclos de los negocios y funcionando como reductores de la desigualdad económica y social. Esto quedó evidenciado en los estudios realizados por Kim y Nugent que demostraron que el nivel general de desigualdad varió inversamente con el comportamiento de las contribuciones de las PYMES en términos de empleo, valor agregado y producción, y mediante el hecho de que la crisis financiera de 1997-98 fue menos severa que lo esperado debido al papel jugado por las PYMES.

⁸ El porcentaje de PYMES involucradas en subcontrataciones aumentó de 18.6% en 1968 a 70% en 1990.

Principales características de las PYMES taiwanesas

Las PYMES taiwanesas se caracterizan por su innovación, flexibilidad, eficiencia y habilidad para adaptarse fácil y rápidamente a los cambios en los mercados internacionales. Aún con su escasez de recursos, han guiado el camino para el desarrollo económico de Taiwán, y han creado un gran número de oportunidades de trabajo para su pueblo.

Las PYMES representan más del 97% (ver apéndice # 5) del total de establecimientos, de los cuales la mayoría se dedican a actividades comerciales (68% del total en el 2000), seguidos por los que se ubican en el sector de manufactura y de servicios. En términos de empleo las PYMES generan aproximadamente el 78% del empleo total (ver apéndice # 6).

Las PYMES taiwanesas han sido reconocidas como la causa principal de la estabilidad económica y social del país, principalmente debido a que han conducido hacia un crecimiento más igualitario que el vivido por el resto de los países asiáticos.

A manera de conclusión se puede decir que las PYMES en estas tres naciones juegan un papel importante en sus economías por ser las principales generadoras de empleo, por ayudar a mantener la estabilidad económica y social, y por patrocinar un crecimiento más igualitario. Al mismo tiempo han servido para amortiguar los efectos de las crisis debido a su flexibilidad para adaptarse más rápidamente a los cambios y poder absorber la mano de obra excedente que resulta de dichas crisis. También, aunque no ha sido presentado en detalle en esta sección, contribuyen en porcentajes considerables a la producción, la generación de valor agregado y exportaciones de bienes manufacturados. Otra virtud del sector en estos tres países ha sido su contribución al dinamismo de la economía y al desarrollo de nuevos productos y servicios adaptados a los requerimientos de sus clientes, lo cual ha sido en gran parte posible debido al alto nivel educativo y habilidad de sus dueños.

Programas y políticas de apoyo a las PYMES de Japón, Corea y Taiwán

El apoyo público realizado por el gobierno japonés comenzó mucho antes que el de Corea y Taiwán y sirvió a estas dos naciones de modelo para ser utilizado como la base para la creación de sus propios sistemas. En el caso de Japón las PYMES recibían apoyo de parte del estado desde mucho antes de la segunda guerra mundial, pero no fue hasta después de la guerra que dicho apoyo fue institucionalizado mediante la creación de la “Agencia de la Pequeña y Mediana Industria”, dependencia del Ministerio de Industria y Comercio. A partir de esa fecha una serie de leyes, políticas e instituciones han sido creadas para dicho fin. Las

estrategias de apoyo del estado japonés son elaboradas por el Gobierno Central a través de la Agencia de la Pequeña y Mediana Empresa y son implementadas por los gobiernos locales, instituciones públicas y semi-públicas.

En Corea, al igual que en Japón, fue creada una “Ley Básica de la Pequeña y Mediana Empresa” que sirvió como base para la creación de su programa de apoyo a las PYMES. Durante la década de los setentas y ochentas se establecieron distintas instituciones y mecanismos de apoyo para motivar el desarrollo de las PYMES. El apoyo a las PYMES ha sido otorgado a través de un programa de “designaciones especiales”, a través del cual solo aquellas PYMES que cumplían una serie de condiciones especiales, acordes con las estrategias de desarrollo del estado, podían acceder a préstamos, asistencia técnica y preferencias fiscales.

Taiwán por su lado comenzó a promover el desarrollo de las PYMES como una alternativa por la falta de recursos financieros para la fundación de grandes empresas. Desde su separación de China continental en la década de los cincuentas. Los esfuerzos de apoyo de la República de Taiwán son llevados a cabo a través de la “Small and Medium Enterprise Administration” (SMEA), dependencia del Ministerio de Asuntos Económicos que cuenta con una red de 20 centros locales de servicios para las PYMES, característica compartida por las otras dos naciones.

Políticas de apoyo específicas

En esta sección se presenta un resumen de las principales políticas de apoyo a las PYMES establecidas por estas tres naciones. Para facilitar la comprensión de las mismas, las hemos dividido en cinco grupos principales. El primer grupo, *Asociación y Cooperativismo*, se refiere a aquellas políticas orientadas a la creación y promoción de cooperativas, asociaciones y relaciones de subcontratación. Se hace referencia en primer lugar a esta categoría, debido a que los otros tipos de asistencias fueron muchas veces canalizados a través de estos grupos. La segunda categoría se refiere a las políticas orientadas a la provisión de asistencia para “*start-ups*”, transferencia de tecnología, actualización tecnológica, desarrollo de productos e innovación. *Asistencia de Mercados*, el tercer grupo, se refiere a los servicios ofrecidos a las PYMES para poder tener acceso a los mercados tanto nacionales como extranjeros. *Asistencia Financiera* se refiere tanto a los fondos ofrecidos por el estado como a las políticas orientadas a facilitarle el acceso de las PYMES a los servicios financieros. Finalmente, la sección de “*otras políticas*” se refiere a una serie de políticas no compartidas por las tres naciones en estudio pero consideradas de importancia.

Asociación y cooperativismo. Los tres países han promovido la integración vertical y horizontal de sus

PYMES. La integración horizontal se realiza principalmente entre asociaciones y cooperativas. Las políticas en esta área están principalmente orientadas a la provisión de préstamos especiales y tratamientos fiscales preferentes a aquellas PYMES que pertenezcan a algún tipo de asociación. Así mismo las políticas apoyan los esfuerzos de distribución conjuntos, y los de intercambio de información. Japón también ha promovido la creación de aglomeraciones industriales o comerciales locales y los famosos “*shopping districts*”.

Los tres estados también han promovido la creación de vínculos con agencias externas tales como otras empresas, universidades e instituciones de investigación, para ampliar el acceso de las PYMES a entrenamientos, asistencia técnica y de mercadeo, capital e información. A veces también se ofrecen subsidios para el contrato de firmas de consultoría privada. En Japón y Corea existen programas de entrenamiento de recursos humanos para promover los conceptos y beneficios del apoyo mutuo y la cooperación, intensificar el hecho de que los miembros compartan información, y en el caso de Taiwán, difundir los resultados de los programas de apoyo mutuo y cooperación.

Todas las naciones han promovido la subcontratación a través de la emisión de leyes para la promoción de subcontratación de pequeñas y medianas empresas, y la elaboración de proyectos conjuntos entre compañías subcontratantes y cooperativas de subcontratados mediante la provisión de fondos públicos y tratamientos fiscales preferenciales. Estas medidas han sido de vital importancia en Corea, donde las relaciones de subcontratación no estaban tradicionalmente presentes como lo estaban en el caso de Japón

Es importante recalcar en este punto, que este tipo de políticas han sido consideradas como uno de los esfuerzos más exitosos llevados a cabo por los gobiernos de las tres naciones. Esto se debe a que la creación de estas redes de apoyo (que incluyen a las instituciones financieras como podremos ver más adelante), han sido consideradas el motor principal del desarrollo de las PYMES, al permitirles el acceso a tecnologías, información, mercados (tanto domésticos como internacionales) y recursos financieros. Actualmente, es a través de estas redes y principalmente de agencias privadas, que las PYMES de estos países han obtenido el apoyo más importante para su desarrollo (Uratah y Itoh (1994), y Kim y Nugent (1994)).

Asistencia técnica. Para mejorar la tecnología de producción, se han tomado distintas medidas orientadas a cubrir las diferentes demandas de las PYMES, las que incluyen el apoyo para la transferencia de tecno-

logías y el mejoramiento de las tecnologías existentes. Todas las naciones han creado instituciones públicas de investigación y desarrollo (I+D) para incentivar, adaptar y difundir sus propias tecnologías, y asistir a las empresas en el desarrollo y mejoramiento de sus propias tecnologías. Esto último es muchas veces hecho a través del envío de expertos a las empresas individuales y el ofrecimiento de guía y consejo. En el caso de Japón, los centros de las prefecturas poseen laboratorios donde las empresas (PYMES) puedan hacer pruebas de laboratorio y desarrollar sus nuevas tecnologías.

Se han creado Centros de Apoyo a las PYMES en los tres países para recolectar y difundir información sobre tecnologías locales e internacionales, promover el IT (Information Technology), y difundir información sobre patentes, uso y adquisición de tecnologías, expansión a otros países, intercambios internacionales, información relacionada con el medio ambiente, administración y sistemas de recursos humanos. Usualmente estos centros están divididos en varios subcentros regionales y locales, y poseen oficinas en el extranjero para obtener tecnologías e información.

Otros esfuerzos incluyen entrenamientos, acceso a laboratorios regionales y provinciales, y ferias tecnológicas donde se comparte la información. También se ha promovido la colaboración entre la industria, la academia, y las instituciones públicas y privadas de investigación para la creación de nuevas tecnologías. Esto se logra mediante el otorgamiento de subsidios para los gastos de investigación y desarrollo (I+D), difusión de información y promoción de reuniones y seminarios.

Asistencia de mercadeo. Los tres países asiáticos han promovido los esfuerzos de mercadeo conjuntos en las asociaciones y cooperativas de PYMES donde se provee una serie de servicios y se promueve la difusión de información sobre mercados locales e internacionales entre los miembros. Por otra parte, todos han concentrado sus mejores esfuerzos en promover la internacionalización de sus PYMES locales. Para este propósito se han creado organizaciones especiales,⁹ las cuales generalmente llevan a cabo actividades tales como ferias comerciales, *tours* exploratorios a otros países, viajes de mercadeo al extranjero, investigaciones de mercado, provisión de información sobre otros mercados, e identificación de fuentes de servicio externas tales como seguros de exportación. Asimismo ofrecen entrenamiento para el personal encargado de actividades internacionales y asistencia en el desarrollo de paquetes e imagen del producto.

Usualmente estos tipos de asistencia pública y cooperativa son utilizados principalmente por empresas recientemente involucradas en actividades internacionales. A medida que estos negocios adquieren experiencia en los mercados internacionales, tienden a con-

⁹ Japanese Small Business Corporation (JSBC), Japan External Trade Organization (JETRO), Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA) and China External Trade Development Council (CETRA).

vertirse en menos dependientes en este tipo de asistencia.

Asistencia financiera. La asistencia financiera es proveída principalmente de tres maneras:

1. Provisión de préstamos: Los préstamos oficiales son canalizados a través de instituciones públicas que los ofrecen a mediano y largo plazo a tasas preferenciales a las PYMES y sus cooperativas. Todos los países poseen Bancos Públicos dedicados exclusivamente al sector de las PYMES. En el caso de Japón, aunque los préstamos de instituciones públicas solo representan el 10% del total de los préstamos recibidos por el sector, su principal función es la de servir como señal para los bancos privados para que estos ofrezcan préstamos en áreas o negocios específicos.

También hay fondos especiales creados por los gobiernos y canalizados a través de la banca privada. Tanto en Taiwán como en Corea, hay un fuerte énfasis en el financiamiento de la banca y se han establecido porcentajes específicos del total de préstamos que deben ser dirigidos a las PYMES. En Taiwán, ésta es la forma principal de proveer fondos a las PYMES y dicho porcentaje es incrementado anualmente.

2. Seguros de crédito y garantías: Para mejorar la capacidad de las PYMES de acceder a préstamos de instituciones privadas, los gobiernos han establecido sistemas de seguros y garantías de crédito, los cuales sirven para resolver problemas colaterales.
3. Beneficios Fiscales: Entre estos se encuentran la reducción de impuestos sobre ingresos corporativos y otros, deducciones de los impuestos sobre ingresos y otros, así como medidas especiales para promover la inversión en equipo, apertura de negocios, adquisición de nuevas tecnologías, I+D, entrenamiento y consulta, y esfuerzos de internacionalización mediante reducciones de imposiciones fiscales o tasas de depreciación más convenientes. También, en el caso de Japón, existen sistemas más sencillos de contabilidad para PYMES y se ofrecen tasas fiscales preferenciales para quienes las soliciten.

Otras políticas.

1. Japón ha creado una ley para asegurar el mejoramiento del ambiente de trabajo y de los beneficios de los empleados y su bienestar mediante la provisión de fondos a condiciones preferenciales y servicios de consultoría a cooperativas, asociaciones o pequeñas cámaras.
2. Japón también ha tomado medidas para prevenir bancarrotas y ofrecer apoyo en caso de desastres,

mediante el ofrecimiento de asistencia financiera y técnica.

3. El gobierno taiwanés asiste a los negocios en el desarrollo de tecnologías de control de polución y facilidades de tratamiento de la misma, mediante el ofrecimiento de préstamos a tasas bajas o la exención de impuestos de importación. También lo hace mediante la aplicación de tasas de depreciación aceleradas para instrumentos y recursos de control de polución, y mediante el entrenamiento y difusión de publicaciones que promueven el mismo propósito.
4. Taiwán ha desarrollado un programa para asistir a las PYMES en el proceso de adaptación a las condiciones legales actuales. En este sentido la SMEA (Small and Medium Enterprise Administration) divulga información sobre los obstáculos regulatorios y legales afrontados por las PYMES, de manera que sean considerados en el momento de crear nuevas leyes y regulaciones y tratar de eliminar los obstáculos actuales.
5. Tanto el estado de Japón como el de Taiwán, promueven que parte de sus adquisiciones y compras sean hechas a PYMES. Para lograr esto se difunde información sobre compras de gobierno y construcciones públicas, se ofrecen garantías de crédito y financiamiento para que las PYMES puedan participar en dichos procesos. También se ha tratado de enmendar las leyes y regulaciones relacionadas con el proceso, para asegurar igual nivel de oportunidades para las PYMES.

Principales características de las PYMES en Honduras¹⁰

Parte de la problemática enfrentada al momento de generar estrategias de apoyo al desarrollo de las PYMES en Honduras es la falta de información estadística precisa. Por los momentos la mayoría de instituciones privadas de apoyo al sector basan sus esfuerzos en dos estudios elaborados por una firma de consultoría privada, los que constituyen la mejor base de datos disponible aunque desgraciadamente solo cubre los sectores de la micro y pequeña empresa. Debido a esta falta de información, los datos de dichos estudios serán utilizados como base para el presente análisis.

Las PYMES en Honduras representan aproximadamente 260,000 establecimientos, que proveen empleo al 45% de la Población Económica del país. Entre 1996 y 2000, el número de PYMES se vio incrementado en 32%, lo que representa un incremento del empleo generado por el sector de 34%. Aunque no existen

¹⁰ La mayoría de las estadísticas presentadas en esta sección fueron tomadas del estudio publicado por Cid/Gallup "Estudio de Micro y Pequeña Empresa no Agrícola en Honduras MYPE 2000, Informe Corporativo 1996-2000.

datos exactos de la contribución de las PYMES al ingreso doméstico bruto, se estima que en el ámbito de la región centroamericana, las PYMES contribuyen con aproximadamente el 12% del total de ingresos.

Otra característica importante de las PYMES hondureñas, es que la mayoría (74%) son empresas de subsistencia, están ubicadas en zonas urbanas, dedicadas a actividades comerciales y trabajan la mayoría de manera informal, debido a la complejidad y falta de claridad de los procedimientos de registro. También es importante recalcar el hecho de que la mayoría trabajan con métodos de producción tradicionales y de baja tecnología.

En cuanto a financiamiento se refiere, la mayoría costea por sí misma sus propias actividades debido a la dificultad para poder acceder a préstamos de las instituciones financieras. De las empresas estudiadas en la investigación realizada por Cid/Gallup en el 2000, solo el 20% comentó haber recibido algún tipo de préstamo en el último año.

Otro problema importante afrontado por las PYMES es la falta de conocimientos sobre los procesos de producción y sistemas administrativos. Del total de las empresas encuestadas, solo el 8% había recibido algún tipo de entrenamiento, siendo la mayoría sobre aspectos técnicos, y un pequeño porcentaje sobre aspectos administrativos.

En cuanto al apoyo público recibido por las PYMES, se puede decir que no existen políticas especiales orientadas a promover el desarrollo del sector. Fue hasta el año 2000 que se decidió crear un órgano interinstitucional encargado de consultar y coordinar los esfuerzos públicos y privados para promover el sector. La Comisión de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMYPIE) es una instancia de consulta, cuyo principal objetivo es “apoyar y fortalecer el sector para incrementar la productividad y elevar los niveles de competitividad a través de eficientes procesos de integración sectorial”.¹¹

La creación de dicha comisión es considerada de gran importancia y como el punto de partida para el desarrollo de esfuerzos institucionalizados mejor coordinados para promover el desarrollo de las PYMES hondureñas, objetivo que debe formar parte de la estrategia nacional.

Existe consenso entre algunos investigadores con respecto a que algunas de las políticas actuales del estado en lugar de promover el desarrollo del sector, lo dificultan. Ejemplo de esto son las Políticas de Promoción de la Inversión y Producción, las cuales se orientan a promover casi exclusivamente las industrias exportadoras, lo que no favorece a la mayoría de las PYMES ya que carecen de capacidad de exportación y

ocasionan que las PYMES sean ignoradas al momento de diseñar políticas orientadas a promover la producción e inversión. No obstante, dichas políticas también presentan ciertas oportunidades positivas para las PYMES como son: los programas de promoción de diversificación de la producción de bienes no tradicionales, reducción de los costos para acceder a mercados internacionales, facilidad del flujo de capitales externos al país, y la posibilidad de creación de relaciones asociativas y de transferencia de tecnologías mediante la inversión extranjera. Sin embargo debido a la forma en que dicha inversión se ha llevado a cabo hasta ahora, esto no ha sucedido en la mayoría de los casos.

Otros ejemplos son las políticas del mercado laboral y fiscales no diferenciadas por tamaño de empresa, lo que redundan en altas cargas impositivas y costos fijos que empeoran la ya negativa situación económica del sector por sus bajos ingresos y rentabilidad.

Podemos concluir que en Honduras hay necesidad de una coordinación adecuada de los proyectos y programas de apoyo a las PYMES, hace falta una institucionalización acorde con los esfuerzos de las mismas, se requiere de la aplicación de políticas diferenciadas para promover el desarrollo del sector, y de estrategias orientadas a promover y diversificar la productividad mediante transferencias de tecnología y capacitación de recursos humanos. Igualmente se requiere de un adecuado marco legal, y sobre todo información fidedigna y detallada sobre el sector.

Consideraciones Finales

Las PYMES son consideradas un sector de gran importancia debido a sus características como actividades generadoras de empleo y reductoras de la desigualdad económica y social. Además juegan un rol importante al contribuir a la formación del ingreso doméstico bruto, a la generación de exportaciones y de valor agregado. También han servido grandemente para amortiguar el efecto de las crisis económicas y *shocks* causados por los ciclos de negocios y como importantes fuentes de innovación y productividad debido a su flexibilidad.

Sin embargo, como ha sido establecido anteriormente, debido a su tamaño y a las fallas de mercado existentes que no les permiten acceder a tecnologías, información, capitales y mercados, es siempre imprescindible el apoyo de entidades externas para promover su desarrollo. En este sentido, el estado debe de jugar un rol importante para poder ayudar a superar dichas fallas, especialmente como coordinador de los diferentes agentes involucrados en el mercado, y en ciertos casos llenando los vacíos en las relaciones y servicios inexistentes. Este tipo de esfuerzos públicos se vuelven fundamentalmente importantes en países como Honduras, donde los mercados son limitados e

¹¹ Ley de la CONAMYPIE. La Gaceta, Decreto Ejecutivo Numero 008-2000 (October, 2000).

incompletos, y donde elevar el nivel de competitividad de las PYMES se vuelve esencial al verse sus empresas enfrentadas con la creciente competencia internacional y altos grados de desigualdad económica y social que pudieran poner en peligro la estabilidad del país.

De acuerdo con el análisis hecho de las políticas y programas de apoyo desarrollados por Corea, Japón y Taiwán, países tomados como ejemplo debido a su exitosa Pequeña y Mediana Industria y de sus programas de apoyo estatal, pueden derivarse elementos útiles para la promoción del sector en Honduras:

1. Provisión de líneas de fondos a tasas y condiciones preferenciales, garantías de crédito y beneficios fiscales.
2. Capacitación.
3. Asistencia en el mejoramiento y transferencia de tecnologías e innovaciones a través de centros de investigación, expertos y coordinación de actividades con centros privados de investigación y educativos.
4. Promoción del establecimiento de relaciones de subcontratación y asociaciones.
5. Promoción de la internacionalización de sus empresas a través de ferias, *tour* exploratorios y difusión de información sobre mercados internacionales.
6. Expansión de las oportunidades para participar en las compras del gobierno.
7. Promoción de la Investigación y Desarrollo.

Se puede decir que la principal conclusión del presente estudio es la necesidad de la creación de políticas y programas de apoyo públicos orientados a promover el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa Hondureña. Para poder lograrlo será necesario primero la recolección de información y estadísticas del sector que permitan entender a profundidad sus características, su situación actual y sus necesidades. En el caso de Japón este fue el primer paso de sus programas de apoyo y fue hecho a través de los sistemas obligatorios de registro en las estaciones de policía en cada pueblo y posteriormente mediante el envío de oficiales públicos jóvenes a realizar dichas investigaciones.

El segundo paso debería ser la creación de asociaciones y cooperativas de pequeñas y medianas empresas, para poder canalizar a través de ellas los incentivos fiscales, capacitación, y servicios de apoyo especiales.

También se deben de llevar a cabo esfuerzos para promover la creación de redes de instituciones públicas y privadas que provean asistencia a las PYMES, tales como universidades, centros de investigación, ONG, OPD, organismos internacionales, centros de capacitación, etc. Esto se podría lograr mediante la promoción de reuniones a través de la CONAMIPYME y ofreciendo incentivos tales como subsidios a aque-

llas agencias que lleven a cabo actividades de investigación y desarrollo. Finalmente para lograr la integración vertical con las grandes empresas, se deben ofrecer incentivos tales como beneficios fiscales y subsidios, para así disminuir los costos de las PYMES y hacerlas socias atractivas para las grandes empresas tal y como lo hizo Corea. Dicha estrategia fue también utilizada por Japón para promover la subcontratación en las áreas rurales, donde no existían de forma tradicional.

En términos de asistencia financiera, se deben proveer líneas de fondos especiales a través de los bancos comerciales y promover el ya importante rol jugado por las ONG y OPD en este sentido. El acceso a recursos financieros de empresas individuales puede ser ampliado mediante la creación de actividades de ahorro y préstamo entre los miembros de las asociaciones y cooperativas. Otro punto importante es el mejoramiento de los sistemas de registro y contabilidad de las PYMES, lo cual puede lograrse siguiendo el ejemplo del Gobierno de Japón que desarrolló un sistema de contabilidad sencillo para PYMES y ofreció incentivos fiscales a aquellas empresas que lo utilizaban correctamente.

Para comenzar se podría ofrecer estos servicios a aquellas industrias que han sido identificadas como las que poseen el mayor potencial de crecimiento y que van de acuerdo con las estrategias de desarrollo del aparato productivo existentes. Un ejemplo de esto sería incluir dentro de la actual estrategia del estado el apoyo del sector turismo mediante esfuerzos específicamente orientados a impulsar el desarrollo de las PYMES existentes en dicho sector.

Bibliografía

- Ana Cristina Mejía de Pereira (Julio, 2002). *Política Económica y Perspectivas de Mediano Plazo: El caso de Honduras*. UNDP, Tegucigalpa, Honduras.
- Banco Central de Honduras (2001). *Honduras en Cifras 1998-2000*. Departamento de Estudios Económicos. Tegucigalpa, Honduras.
- Bee Yan Aw (2001). *Productivity Dynamics of Small and Medium Enterprises in Taiwan*. World Bank Institute, Washington DC
- Brigitte Spath (1993). *Small Firms and Development in Latin America, the Role of the Institutional Environment, Human Resources and Industrial Relations*. International Institution for Labor Studies, Geneva.
- Bryan Levi (1994). *Technical and Marketing Support Systems for Successful Small and Medium Size Enterprises in Four Countries*. World Bank, Policy Research Department, Washington DC
- CEPAL (2001). *Las Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina y el Caribe en el Nuevo Modelo Económico*. Santiago de Chile.
- CID/Gallup (2000). *Estudio de Micro y Pequeña Empresa no Agrícola en Honduras MYPE 2000, Informe Comparativo 1996-2000*.
- Conference on Asian Corporate Recovery: Corporate Governance & Government Policy, Bangkok (March 31-April 2, 1999).
- Diagnostico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)*. Comisión Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME), Tegucigalpa, Honduras (September, 2001).
- Gobierno Central de Honduras (May, 2001). *Poverty Reduction Strategy Paper*. Tegucigalpa, Honduras.
- Guillermo Velásquez López. *Porque y Como Innovar en las Pequeñas y Medianas Empresas Centroamericanas*. Cegesti, Costa Rica.
- Honduran Central Bank (2001). *Honduran Statistical Database*. Tegucigalpa, Honduras.
- Jeffrey B. Nugent and Seung-Jae Yhee (2001). *Small and Medium Enterprises in Korea: Achievements, Constraints and Policy Issues*. World Bank Institute, Washington DC
- Johzen Takeushi (1990). *The Role of Small and Medium-Scale Enterprises in Japanese Industrialization*. 4b Session of the Tenth International Economic History Congress, Leuven 1990.
- Johzen Takeushi (1999). *Historical Features of Japanese Small and Medium Enterprises: A Comparative Economic Approach*. Oxford Press, 1999.
- Johzen Takeushi. *Labour Intensive Sectors and Industrialization: From the point of view of Japanese and Asian Historical Experiences*. Institute of Economic Development and Cooperation, Japan.
- Johzen Takeushi (1990). *Development of Rural Industries and its Implications to Policy Formulation in Japan*. 4b Session of the Tenth International Economic History Congress, Leuven 1990.
- José Cuesta (Julio, 2002). *Crecimiento Exportador y la Distribución de Ingresos en Honduras*. UNDP, Tegucigalpa, Honduras.
- JSBRI (Japan Small Business Research Institute, 2001) White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan.
- Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer. *Competitividad Sistemática: Nuevo Desafío a las Empresas y a la Política*. Revista de la CEPAL, Santiago 1996, No. 59, Pág. 39 - 52
- Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer. *Competitividad Sistemática. Competitividad de las Empresas y Políticas Requeridas*. Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín 1994
- Korea Institute for Industrial Economics and Trade (1999). *Country Report: Korea*
- Kristin Hallberg (2000). *A market Oriented Strategy for Small and Medium Scale Enterprises*. International Finance Corporation. World Bank, Washington D.C.
- La prensa (October 26, 1996). *Pequeña Empresa Hondureña Absorbe el 40% de Población Económicamente Activa*. Tegucigalpa, Honduras.
- Latin American Commission for Economical Development (CEPAL) 2001. *Elementos de Competitividad Sistémica de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. LcC/MEX/L.499
- La Tribuna (September 27, 2002). *Ex-Ministra de Finanzas Pide mas Apoyo para los Pequeños Empresarios*. Tegucigalpa, Honduras.
- La Tribuna (September 27, 2002). *Unas Doce Mil Microempresas a Punto de Cerrar Operaciones*. Tegucigalpa, Honduras.
- Leila Webster. (1991). *Lending for Small and Medium Enterprises*. The World Bank, Washington D.C.
- Ley de la CONAMIPYME. La Gaceta, Decreto Ejecutivo Numero 008-2000 (October, 2000).
- Linsu Kim and Jeffrey B. Nugent (1994). *The Republic of Korea Small and Medium Enterprises and Their Support Systems*. World Bank Washington DC
- Masahiko Aoki, Hyung-Ki Kim, and Masahiro Okuno-Fujiwara (1997). *The Role of Government in East Asian Economic Development: Comparative Institutional Analysis*. Clarendon Press, Oxford.
- Mirian Ramirez (March, 2001). *Historia del CONAMH y su Integración al COCEMI*. Boletín CONAMH Proyecto SIC/COCEMI, Año 2, Numero 1.
- Motoshige Itoh and Shujiro Urata (1994). *Small and Medium Enterprises Support Policies in Japan*. World Bank Washington DC
- OECD (1997). *Globalization and Small and Medium Enterprises (SMEs). Vol.1 Synthesis Report*. Paris, France.
- OECD (1997). *Globalization and Small and Medium Enterprises (SMEs). Vol.2 Country Studies*. Paris, France.
- OECD (1999). *Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices*. Paris, France.
- Penelope Francks (1992). *Japanese Economic Development: Theory and Practice*. Second Edition, Routledge, London (1992, 1999).

- Ricardo Domínguez (1996). *Promoción y Reestructuración de Pequeñas y Medianas Empresas en Canadá, España, Italia y Japón. Temas para el debate en América Latina*. Washington, DC. Serie de Documentos de Trabajo No. IFM-102
- Shujiro Urata and Hiroki Kawai (2001). *Technological Progress by Small and medium Firms in Japan*. The International Bank for Reconstruction and Development-The World Bank, Washington DC
- Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs (September 2001). *White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan*.
- Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs. *The Experience and Achievements in Providing Guidance and Assistance to Small and Medium Enterprises*. <http://www.moeasmea.gov.tw>.

Apéndices

Apéndice 1

Participación de las PYMES en las exportaciones coreanas (1965-95). %

Año	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
% Exp. PYMES	23	32.2	34.5	32.1	31	22.3	20.2	25.5	27.8	35.2
Año	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
% Exp. PYMES	37.7	38.1	38.6	45.5	39.4	40	42.8	42.4	39.6	

Fuente: Korean Federation of Small Business (81-92), Korea Trade Association (65-80), Annual Report on SMEs, each year, SMEs Department, Ministry of Commerce and Industry, and monthly bulletin, 1997/9, Bank of Korea (93-95).

Apéndice 2

Número de empresas japonesas

Industria	PYMES		Grandes empresas		Total	
	No. de empresas	% del total	No. de empresas	% del total	No. de empresas	% del total
Manufactura	1,562,071	99.8	3,774	0.2	1,565,845	100.0
Ventas al por mayor	293,903	99.2	2,259	0.8	296,162	100.0
Detallistas	1,798,963	99.8	4,426	0.2	1,803,389	100.0
Servicios	1,181,827	99.7	3,881	0.3	1,185,708	100.0
Total (industrias no primarias)	4,836,764	99.7	14,340	0.3	4,851,104	100.0

Fuente: Ministry of Public Management, Home Affairs, Post and Telecommunications, Establishment and Enterprise Census of Japan (1999).

Apéndice 3

Número de empresas japonesas

Industria	PYMES		Grandes empresas		Total	
	No. de empleados	% del total	No. de empleados	% del total	No. de empleados	% del total
Manufactura	13,987,603	64.9	7,577,497	35.1	21,565,100	100.0
Ventas al por mayor	2,733,853	70.9	1,120,608	29.1	3,854,461	100.0
Detallistas	7,835,166	72.2	3,012,074	27.8	10,847,240	100.0
Servicios	6,640,797	76.9	1,997,153	23.1	8,637,950	100.0
Total (industrias no primarias)	31,197,419	69.5	13,707,332	30.5	44,904,751	100.0

Fuente: Compiled from Ministry of Public Management, Home Affairs, Post and Telecommunications, Establishment and Enterprise Census of Japan (1999).

Apéndice 4

Participación de las PYMES en el sector manufacturero 1952/96. %

Año	Establecimientos	Empleo	Valor agregado	Producción
1952	95.8	61.5		
1955	97.2	63.3		
1960	97.6	67.7	57	
1966	98.3	60.3	42.5	45.6
1970	97.1	49	28.5	30.3
1973	97	46.3	33.9	33.8
1975	96.2	45.7	31.7	30.7
1980	96.6	49.6	35.2	31.9
1985	97.5	56.1	37.6	35.4
1990	96.1	61.7	44.3	42.7
1991	98.5	63.5	45.8	44.6
1992	98.6	65.8	47.6	45.8
1993	98.9	68.9	50.3	47.8
1994	99	69.1	49.2	47.9
1996	99.1	69.2	47.2	46.8
1997	99.1	69.3	46.5	46.3

Fuente: National Statistics Office, Report of the Mining and Manufacturing Census and Survey, various years Korean Federation of Small Business, Central Cooperative

Apéndice 5

Número y proporción de PYMES en el total de establecimientos

Año	No. Total de establecimientos	Grandes empresas
1997	1069	24
1998	1085	25
2000	1091	26

NOTA: Todos los datos son dados en miles de establecimientos. Los datos del año 2000 son presentados de acuerdo al viejo significado de PYMES.

Fuente: Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs.

Apéndice 6

Número de personas empleadas y % de personas empleadas por PYMES, 1997-2000

Años	Total país	Grandes empresas	Empleados públicos	PYMES	% PYMES
1997	9,176	956	1,023	7,197	78.43%
1998	9,289	1,049	975	7,265	78.21%
1999	9,385	108	961	7,344	78.25%
2000	9,486	1,125	956	7,405	78.06%

NOTA: Todos los datos son dados en miles de personas. Fuente: Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs.