

Consideraciones teóricas para el análisis de la política industrial aplicada a la PYMI en América Latina

Vera Colina, Mary A.*
Romero, Alberto**

Resumen

El objetivo del documento consiste en analizar diferentes enfoques teóricos y empíricos recientes sobre la política industrial aplicada a las PYMIs en los países latinoamericanos, para lo cual se utilizó la metodología de la investigación documental de bibliografía especializada. Se presentan una serie de argumentos a favor de la intervención estatal en la promoción del desarrollo industrial y de las PYMIs, se describen propuestas para el diseño de la política industrial y se relatan algunas experiencias recientes en Latinoamérica. Los resultados del estudio indican que las nuevas propuestas van más allá del proteccionismo y se orientan a la coordinación de esfuerzos de los sectores público y privado, a promover los esquemas asociativos, el desarrollo tecnológico, la inserción en mercados internacionales y mejorar el acceso a financiamiento; los países analizados disponen de legislación que incluye los aspectos mencionados, pero aún no ejecutan completamente las políticas en ella establecidas, ni disponen de directrices integrales para el área de la innovación tecnológica.

Palabras clave: Política industrial, pequeña y mediana industria, desarrollo industrial, intervención estatal.

Theoretical Considerations for the Analysis of the Industrial Policy Applied to SMEs in Latin America

Abstract

The aim of this document is to analyze some recently developed theoretical and empirical approaches as to industrial policy applied in SMEs, specially those in Latin American coun-

Recibido: 02-12-09. Aceptado: 03-06-10

* Economista. Magister en Finanzas. Cursando el Doctorado en Ciencias Económicas (LUZ). Profesora de la Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. Maracaibo, Venezuela. Correo electrónico: maryvera@cantv.net

** Doctor en Economía. Profesor asociado en la Universidad de Nariño, Programa de Economía. Pasto, Colombia. Correo electrónico: alromer46@hotmail.com

tries. To fulfill this aim, specialized bibliography related to this theme has been collected and organized for discussion, using a documentary research methodology. This bibliographical compilation reveals a set of arguments that promote government intervention in the industrial and SME development, also describing proposals for the design of industrial policy, and explaining some recent experiences in Latin America. The results indicate that the new proposals go beyond protectionism and must be oriented towards the coordination of the public and private sectors efforts, to promote the associative structures, the technological development, the insertion in international markets and better access to financing. The countries analyzed have laws that include those aspects, but the policies have not yet been fully executed, and not have specific directives related to the technological innovation area.

Key words: Industrial policy, small and medium sized enterprises, industrial development, governmental intervention.

Introducción

Al hablar de pequeña y mediana industria (PYMI, a diferencia de PYME cuando se refiere al conglomerado más grande de la pequeña y mediana empresa), suele señalarse su importancia dentro del sector industrial de cualquier país, grande o pequeño, desarrollado o no, sobre todo por representar la mayor parte de las firmas empresariales del sector y por generar buena parte del empleo y de la producción. A pesar de su importancia, las PYMIs se enfrentan continuamente a una serie de problemas que ponen en peligro su existencia, los cuales, por lo general, requieren de la participación de diferentes agentes para lograr su solución temporal o definitiva. Algunos de estos problemas están relacionados con: rigidez del régimen regulatorio, acceso limitado a fuentes de financiamiento, dificultades para contratar recursos humanos calificados, carencia de acceso a la tecnología y a la innovación, bajos niveles de competitividad en mercados locales e internacionales, poca participación efectiva de sus organizaciones gremiales en el diseño de políticas para su desarrollo, entre otros aspectos (Conindustria, 2001: 2).

La problemática descrita suele ser común para las pequeñas y medianas empresas industriales en las diferentes regiones del planeta, en mayor o menor escala. El propósito de este escrito es analizar las diferentes vías que puede utilizar el Estado para contribuir a superar las debilidades de las PYMIs, contrastando diferentes enfoques teóricos y empíricos desarrollados recientemente sobre el tema, donde se incluyen propuestas que buscan disminuir la brecha entre los niveles de competitividad de las PYMIs latinoamericanas y sus similares a escala internacional. El conjunto de medidas que diseña y ejecuta el Estado con el fin de promover y fortalecer el desarrollo del sector industrial de un país se denomina *política industrial*. En el presente artículo se abordan aspectos relacionados con este tipo de política microeconómica, en especial lo relacionado con el fomento de la PYMI como subsector de la actividad industrial.

El estudio se concentra en los argumentos en favor de la intervención estatal en la actividad económica, en los motivos que justifican la aplicación de la política industrial, en los diferentes tipos de acciones que pueden incluirse en esta política para promover el desarrollo tanto de la gran industria

como de la PYMI y, finalmente, en el relato de algunas experiencias latinoamericanas en este campo. La metodología utilizada para el logro de tal fin es la investigación documental, a través de la revisión de bibliografía especializada en el tema, especialmente la que se ha publicado en años recientes.

1. La política industrial

El estudio de la aplicación de la política industrial en América Latina no es un tema nuevo en el ámbito académico, pues en el pasado ya ha sido ampliamente analizada, especialmente aquella relacionada con el período de la industrialización por sustitución de importaciones. Esa política industrial, basada en el proteccionismo y en el crecimiento hacia adentro, fue abruptamente abandonada o reformulada con el advenimiento de las políticas neoliberales y de apertura comercial a partir de la década de los 80. El cambio de modelo económico tuvo efectos perturbadores en muchos sectores, incluyendo el sector industrial no competitivo, y más específicamente en las PYMIs (González, 1998: 1); en el nuevo entorno económico de mercados abiertos y de competencia internacional no es necesario que el Estado abandone la promoción del desarrollo industrial, pero sí se requiere redefinir la política industrial, de acuerdo a las nuevas condiciones.

González (1998) parte de la idea de que un conjunto de objetivos y medidas que favorezcan a la industria no constituyen en sí mismos una política industrial, sino que la concibe como la organización de esfuerzos y acciones de los agentes involucrados en el desarrollo industrial, y más específicamente, como un conjunto de medidas que faciliten el avance de la industria para ajustarse al patrón internacional de ventajas competitivas. Esto últi-

mo no debe interpretarse como que el apoyo sólo debe dirigirse a empresas con potencial competitivo, pues hay que tener en cuenta que no todas tienen la posibilidad de competir en mercados globales pero podrían dedicar su producción a mercados locales, o vincularse en redes empresariales con otras unidades de producción; es decir, hay espacio para las políticas orientadas al desarrollo local.

Otros autores, como Kosacoff y Ramos (1999), sostienen que el principal objetivo de la política industrial debería ser el de reducir la incertidumbre, ya que con reglas de juego claras, estables y simples, la actividad industrial tendría mayor viabilidad. Otro aspecto determinante en la política industrial deseable es la promoción de la innovación tecnológica y su difusión a toda la actividad económica (Chudnovsky, 1998). Esto conlleva a plantear que "... la política industrial no es solamente abastecer a un sector productor de manufacturas, es mirar todo el conjunto científico-tecnológico-institucional que subyace bajo la expansión de un determinado sector" (Katz, 2001: 1).

Cabe anotar que la promoción a la actividad de las pequeñas y medianas empresas industriales no es una actividad reservada solo a países con sectores industriales rezagados; al contrario, las naciones más industrializadas mantienen una política industrial activa en este sector, y sus gobiernos consideran como prioritario el apoyo a la PYMI (1), ya que tales políticas favorecen no solo el desarrollo industrial, sino también el crecimiento y el desarrollo económico de un país.

2. La intervención gubernamental para estimular el desarrollo industrial

Al discutir la conveniencia de la intervención gubernamental en cualquier sector de

la actividad económica surgen argumentos a favor y en contra de ésta. A favor de la actuación estatal se plantea como justificación: 1) la búsqueda de una mayor eficiencia ante el funcionamiento imperfecto de los mercados (necesidad de suministro de bienes públicos, presencia de monopolios y oligopolios, presencia de externalidades, entre otras manifestaciones de imperfección); y 2) aplicación del criterio de moralidad a través del apoyo de actividades socialmente aceptables y desestímulo de aquellas que no lo son (Kosacoff y Ramos, 1999).

En contra de la intervención, los mismos autores argumentan que: 1) el Estado actúa como un agente económico más, con intereses propios que pueden llegar a ser distintos a los de la sociedad en su conjunto, favoreciendo grupos económicos dominantes o preservando los beneficios que haya logrado acumular la burocracia estatal; y 2) se considera que el Estado es incapaz de superar las deficiencias que se propone contrarrestar, cuestionándose "... la capacidad de las oficinas públicas para formular, aplicar y controlar de manera eficaz las políticas teóricamente óptimas..." (Bekerman y Sirlin, 1998: 1).

Si se aplican estos argumentos al análisis de la conveniencia de una política que incentive el desarrollo industrial, y en especial la orientada a las pequeñas y medianas empresas, la búsqueda de la eficiencia (estímulo de la competencia) justificaría tal política, siempre y cuando los organismos gubernamentales encargados de su diseño y aplicación tengan la habilidad requerida para diagnosticar la situación existente y administrar los recursos asignados en forma eficiente y efectiva.

A continuación se resume buena parte de los planteamientos teóricos que intentan justificar el estímulo al desarrollo industrial por parte del Estado.

2.1. Imperfecciones en los mercados financieros

Un elemento crucial para facilitar la creación y sostenibilidad de empresas industriales es el financiamiento de sus actividades. Sin embargo, las condiciones imperantes en los mercados financieros parecen no favorecer la actividad industrial incipiente; Stiglitz (citado por Kosacoff y Ramos, 1999: 39) identifica siete imperfecciones que justificarían la intervención gubernamental en los mercados financieros:

1. La supervisión y regulación de los mercados financieros debe ser asumida por el Estado, ya que es aprovechada por toda la población sin posibilidad de exclusión (bien público).
2. Las externalidades positivas relacionadas con la función supervisora de estos mercados y con la concesión de préstamos y la selección de los destinatarios de los mismos.
3. Las externalidades negativas asociadas a las crisis financieras, que pueden resultar más graves sin la intervención gubernamental.
4. Presencia de mercados ausentes e incompletos.
5. Mercados competitivamente imperfectos.
6. Ineficiencia de los mercados competitivos.
7. Información asimétrica (desinformación de los inversionistas que solicitan financiamiento).

A todo esto se unen las características propias de una empresa industrial de pequeñas dimensiones, donde se destacan, entre otros aspectos, la falta de organización de su gestión financiera, la ausencia de personal administrativo especializado y la escasez de ga-

rantías para la obtención de financiamiento formal (Vera, 2001).

2.2. Existencia de costos de transacción y fallas de coordinación

Los costos de transacción son necesarios para la instalación y funcionamiento de la empresa, y su cuantía puede ser importante dependiendo de las regulaciones que se le impongan al sector empresarial (permisologías), y de la naturaleza de las relaciones de la empresa con su entorno (competidores, proveedores, clientes, gobierno) (Kosacoff y Ramos, 1999). Por otra parte, al no existir mecanismos automáticos que promuevan la coordinación entre los diferentes agentes económicos involucrados en las decisiones de las empresas industriales, pueden duplicarse innecesariamente esfuerzos y conducir al uso ineficiente de recursos comunes.

La política industrial podría reducir estos problemas, pero como la intervención gubernamental también implica costos (búsqueda de información, trámites para la generación de ingresos, entre otros), debe coordinarse adecuadamente para que los costos que se generen por la participación estatal no superen los costos a reducir en las transacciones de las empresas (Kosacoff y Ramos, 1999).

2.3. Ausencia de mecanismos de mercado

La intervención gubernamental, justificada con el criterio de estímulo a la eficiencia, puede conducir al resquebrajamiento de los mecanismos competitivos del mercado cuando se presenta un manejo inadecuado de las políticas públicas. En estos casos suele recomendarse como solución el retiro inmediato de la intervención y dejar que los mecanismos de mercado se encarguen de las decisio-

nes de asignación. Pero si no existe un mercado adecuadamente desarrollado, con suficiente competencia, se recomienda entonces un cambio en el enfoque de la intervención, y no su retiro total.

A tal efecto Kosacoff y Ramos (1999: 44) recomiendan que se lleve a cabo una "construcción del mercado", es decir, "... actuar sobre las instituciones de la vida colectiva y proveer las capacidades que permitan a la mayoría de los sujetos tomar parte en ella de manera efectiva". Para ello es necesaria una profunda reforma estatal, que permita reformular el ambiente jurídico y regulatorio que rige a todos los actores, así como la puesta en marcha de mecanismos para fortalecer las capacidades de los agentes que participan en las redes de vinculación; es decir, no sólo involucra a las empresas locales, sino también a las organizaciones educativas, de capacitación, investigación y de servicios de los sectores público y privado (Bianchi y Di Tommaso, 1998).

2.4. Creación de ventajas competitivas

La promoción del desarrollo industrial debe perseguir como uno de sus principales objetivos la inserción competitiva de las industrias domésticas en los mercados internacionales. Para ello es necesario contar con las condiciones que exige el entorno mundial, las cuales deben basarse no solo en las ventajas comparativas de cada país, sino fundamentalmente en los incrementos continuos de productividad en el uso de sus recursos, lo que permitiría generar ventajas de tipo competitivo. "La competitividad es, ante todo, un fenómeno macroeconómico y macrosocial. Desde esta perspectiva, la que compete no sólo es la empresa, sino principalmente la nación" (González, 1998: 1).

El mismo autor señala que uno de los factores determinantes en la generación de ventajas competitivas es la política económica gubernamental, la cual puede asumir diferentes modalidades que influyen en la conformación de condiciones que facilitan el desarrollo de la competitividad industrial. Estas pueden ser: a) promoción de la capacitación laboral, b) investigación y desarrollo tecnológico, c) creación de fondos para el financiamiento y, d) toma de decisiones que estimulen la modernización del aparato industrial; es importante mantener reglas claras y la mayor transparencia en el ámbito político y jurídico, ya que las decisiones extraeconómicas también afectan el comportamiento de los agentes económicos.

En el ámbito del desarrollo industrial la acción del Estado no es suficiente, no es el único factor determinante. Se trata no de crear una competitividad ficticia mediante la intervención del gobierno, sino de garantizar la combinación adecuada entre las políticas públicas de estímulo a la industria y el desarrollo de mercados competitivos, es decir, fomentar el desarrollo industrial competitivo, no de proteger a las industrias eternamente. Como señala González (1998: 1): “La racionalidad de la política debe... trascender el concepto tradicional de política de fomento y entender que éste, cuando no está temporalmente delimitado y se perpetúa, deviene proteccionismo y bloquea los impulsos que apuntan en favor de la innovación”.

Con relación al estímulo a la pequeña empresa este investigador coincide en que es un elemento crucial para el desarrollo de la competitividad de un país. Al respecto señala que “...si se pretende que la generación de ventajas sea un proceso general, es decir, integral, la política productiva debe poner especial cuidado en superar los rezagos estructurales me-

dante una eficaz estrategia de promoción del desarrollo de las micro y pequeñas empresas. En su defecto, no sólo se corre el riesgo de tener un proyecto desequilibrado de modernización, sino el de que el propio proceso de desarrollo aborta...” (González, 1998: 1).

2.5. Fomento a las pequeñas y medianas industrias

Otra de las recomendaciones es que la política industrial debe orientarse especialmente a estimular la creación y fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas en el sector, por su alto potencial de generación de empleo (con los consecuentes efectos positivos sobre la distribución del ingreso nacional), y por su capacidad de imprimirle mayor competencia a los mercados en los que se desarrollan. Las nuevas propuestas de apoyo a la PYMI (incluso a la microempresa industrial) se orientan a estimular el desarrollo colectivo de este tipo de empresas, más que a promover iniciativas aisladas de algunos emprendedores, como ocurría en el pasado.

En este escenario el sector gubernamental puede contribuir a generar condiciones que orienten la creación de clusters, distritos y redes industriales de pequeños empresarios; pero una vez más, la actuación del sector privado es determinante si se desea tener una PYMI sólida y estable, con su aporte al desarrollo industrial de un país. Es importante destacar que las redes empresariales a las que se refiere este argumento no estarían conformadas por PYMIs únicamente, pues puede darse el caso en que empresas de mayor tamaño participen en las mismas, dependiendo del dinamismo de cada sector (Bianchi y Di Tommaso, 1998).

Tampoco se pretende que todas las PYMIs deban promoverse con el fin de que sean competitivas nacional y/o internacional-

mente, en especial bajo las figuras asociativas mencionadas, pues existirán casos de empresas que no puedan seguir funcionando bajo estas nuevas condiciones. Muchas empresas industriales (pequeñas y medianas) seguirán dedicando su producción a mercados estrictamente locales, pero no hay que descartar que otro número importante pueda llegar a ser competitivo e incluso aportar novedosas técnicas de producción a los procesos de innovación tecnológica.

Lo anterior es un resumen apretado de los argumentos en favor de la participación activa del Estado en la promoción del desarrollo industrial de un país. Como conclusión general, puede rescatarse la idea de que se recomienda la intervención estatal, pero no para promover el proteccionismo absoluto, ni para sustituir al mercado, todo lo contrario. Lo que predomina en los enfoques modernos sobre política industrial es que ésta debe procurar la estrecha vinculación entre el sector público y el privado, coordinando medidas de fomento y promoción, con miras a prepararse para competir en los mercados internacionales. De hecho, muchos de estos enfoques se están utilizando para recomendar medidas de política industrial en los países latinoamericanos, como una vía para superar las perturbaciones surgidas a raíz de la aplicación de la apertura comercial, y con la idea de que se fomente el sector industrial (en especial las PYMIs), al tiempo que se mantiene la apertura.

Una vez revisados estos aspectos se presentarán algunas propuestas sobre el tipo de medidas de política industrial recomendables para el fortalecimiento del sector.

3. Modalidades de la política industrial

Con respecto a los diversos tipos de medidas que podría aplicar el Estado para promover la creación y sostenimiento de empresas que participan en el sector industrial, diferentes autores han presentado sus propuestas de política industrial.

3.1. Enfoque orientado hacia las imperfecciones de mercado

En primer lugar puede citarse el caso de Grossman (citado por Kosacoff y Ramos, 1999), quien en su estudio hace una revisión de los diferentes enfoques teóricos y empíricos sobre el tema. Resume sus hallazgos, indicando algunas acciones de política a aplicar ante la existencia de fallas de mercado:

1. La existencia de barreras de entrada en los mercados requiere el establecimiento de subsidios temporales que permitan el ingreso de nuevas empresas, siempre y cuando el excedente que el mayor número de empresas le genera al consumidor supere las pérdidas operativas privadas y la disminución de la ganancia en las industrias existentes.
2. Otro elemento que puede constituirse en una barrera de entrada es el prestigio de los productos de las empresas existentes, dado que los consumidores disponen de información imperfecta al respecto y puede pensarse que la nueva variedad de bienes no es confiable. Se recomienda crear incentivos para que estas nuevas empresas participen en programas de estándares de calidad mínimos, dando a conocer estas iniciativas a los clientes potenciales.

3. Para promover la investigación y desarrollo, cuyos resultados presenten la característica de bien público (externalidades positivas), se plantea el establecimiento de subsidios, esta vez para financiar los costos de la misma. Igualmente puede aplicarse si se desea estimular la formación de capital humano dentro de las empresas que forman parte de los planes de promoción. Se destaca la importancia de estimular inversiones conjuntas en el sector privado en el área de investigación y desarrollo, así como mejorar la protección de los derechos de propiedad intelectual a nivel internacional.
4. En materia financiera destaca las imperfecciones en los mercados financieros, que conllevan a divergencias entre los costos de oportunidad social de los recursos y las tasas de interés a las que son ofrecidos a los prestatarios. Ante este tipo de situaciones recomienda el subsidio al crédito, la creación de avales (fondos de garantía) y la compensación de las posibles pérdidas por créditos riesgosos a las instituciones financieras, a través de beneficios impositivos.

En el mismo orden de ideas se enmarcan el análisis y recomendaciones de Katz y Stumpo (2001), en lo que denominan una “nueva agenda de políticas meso y microeconómicas” refiriéndose a los países latinoamericanos. Sus propuestas se resumen en cuatro orientaciones: a) Definición de marcos regulatorios y de protección al consumidor, b) políticas de competencia, c) acciones de fomento productivo y desarrollo tecnológico y, finalmente, d) aprovechamiento de sinergias y externalidades en ámbitos locales (Katz y Stumpo, 2001).

3.2. Enfoque orientado al desarrollo industrial-tecnológico

Lall (citado por Kosacoff y Ramos, 1999: 38) se refiere a los mecanismos de intervención gubernamental que favorecen el desarrollo industrial-tecnológico (DIT), proponiendo el logro de este objetivo con la promoción del Estado, pero con un sólido compromiso del sector privado; los diferentes tipos de política se resumen en la Tabla I (puede observarse cómo enfatiza especialmente el apoyo a la pequeña y mediana empresa industrial).

3.3. Enfoque orientado a la generación de ventajas competitivas

De acuerdo con González (1998), un elemento importante en el desarrollo industrial es el aumento de la competitividad internacional a través de la creación y mantenimiento de las ventajas competitivas basadas en el incremento de los niveles de productividad, no sólo de un conjunto de empresas sino del país. Este autor utiliza los elementos del diamante de competitividad de Michael Porter (citado por González, 1999) para clasificar las medidas de política que recomienda: oferta y utilización de los factores, condiciones de demanda, eslabonamientos productivos eficientes, competencia y estrategia empresarial.

Asimismo identifica diferentes medidas de política clasificándolas en *sustantivas* (dirigidas a propiciar mayores niveles de productividad, actuando sobre las condiciones endógenas del proceso productivo), *contextuales y de fomento* (apoyan y complementan a las sustantivas influyendo sobre condicionante exógenos) (González, 1998: 1). Sus recomendaciones se resumen en la Tabla II.

Tabla I
Intervención gubernamental para favorecer el desarrollo industrial y tecnológico (DIT). (Planteamiento de Lall)

Factores determinantes del D.I.T.	Políticas correctivas recomendadas
<p><i>Competencia:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Competencia externa - Competencia doméstica 	<p>Protección a la “industria naciente”. Liberalización en etapas, tomando en cuenta los costos de reaprendizaje.</p> <p>Asegurar la competencia, regular a los monopolios, pero crear complementariamente grandes firmas en donde sean necesarias para explotar economías de escala y marketing.</p>
<p><i>Habilidades:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabajador y supervisor. - Técnicas, Ingeniería de producción. - Diseño y desarrollo. - Científicas e investigación básica - Administrativas, organizacionales 	<p>Apoyo gubernamental a la educación escolar y de nivel superior y al entrenamiento especial. Evaluación de calidad y contenidos educativos. Selectividad en la creación de habilidades de nivel superior, insertadas en la estrategia industrial.</p> <p>Información, incentivos y subsidios para el entrenamiento en la firma. Apoyo al entrenamiento en el exterior, contratación de entrenadores del exterior.</p>
<p><i>Información y apoyo técnico:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de la necesidad y tipos de esfuerzos para promover DIT - Acceso a información de otras firmas, instituciones, universidades, etc. - Estándares, metrología, testeo. - Servicios de extensión técnica - Implementación de contratos tecnológicos - Servicios de información - Apoyo a la investigación básica. 	<p>Información y persuasión sobre la necesidad de actividad técnica. Fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual.</p> <p>Provisión de servicios de infraestructura; establecimiento de instituciones de IyD para industrias seleccionadas (asegurando las interrelaciones con las empresas).</p> <p>Servicios de extensión técnica para pequeñas empresas. Servicios de informaciones sobre fuentes de tecnología.</p> <p>Apoyo a actividades de IyD cooperativas en las industrias. Apoyo a actividades de IyD estratégicas. Estímulo a la subcontratación y al compe local.</p> <p>Articulación con la IyD extranjera.</p>
<p><i>Financiamiento para DIT:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad de financiamiento en tasas apropiadas y en cantidad suficiente para IyD o comercialización de innovaciones - Financiamiento para innovadores con participación igualitaria - Financiamiento especial para PYMEs 	<p>Creación de capacidades de financiamiento tecnológico en bancos, con entrenamiento, subsidios; provisión de financiamiento especial para esfuerzos de DIT que enlacen con instituciones de IyD; instrumentos financieros para PYMEs; capital de riesgo y otros esquemas para proveer instrumentos especiales para compartir riesgos.</p> <p>Focalización de sectores con potencial tecnológico excepcional.</p>
<p><i>Políticas tecnológicas:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Importación de tecnología, IED, promoción de IyD local, otras intervenciones para fortalecer el DIT 	<p>Incentivos fiscales y de otro tipo para IyD; compra de productos con innovaciones locales; servicio de información sobre fuentes de tecnología, control selectivo de la IED y negociación para asegurar el desarrollo local del “know-why”. Apoyo selectivo a proyectos de IyD con grandes beneficios y externalidades positivas potenciales.</p>

Notas: IyD: investigación y desarrollo IED: inversión extranjera directa.
Fuente: Elaboración propia con base en Kosacoff y Ramos (1999: 49).

Tabla II
Clasificación de las medidas de política industrial para la promoción de la competitividad

Determinantes de la competitividad	Medidas sustantivas	Medidas contextuales	Medidas de fomento
Oferta y utilización de los factores	Promoción de la inversión y desarrollo Formación de recursos humanos Reordenación laboral Reconversión técnica y ambiental	Ampliación y mejora de la infraestructura	Estímulos fiscales condicionados a la inversión en estos rubros. Programas de financiamiento competitivos
Condiciones de demanda imperantes en el mercado nacional		Normalización con base en criterios internacionales. Gestión ambiental	
Eslabonamientos productivos eficientes	Desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas	Promoción de servicios y mercados especializados Promoción del asociacionismo	Estímulos fiscales y financieros de corte preferencial
Competencia y estrategia empresarial		Desregulación Legislación contra prácticas monopólicas	

Fuente: González, 1998.

En algunos casos González (1998) enuncia más objetivos que acciones de política concretas. Como él mismo señala, la definición detallada de los instrumentos a utilizar debe ser objeto de la discusión entre los agentes económicos involucrados en el proceso, ya que son muchos los intereses que deben considerarse para lograr la concertación.

También basada en la idea de elevar la competitividad se encuentra la política industrial propuesta por Bekerman y Sirlin (1998), quienes igualmente parten del esquema de la ventaja nacional de Michael Porter. En este caso los autores recomiendan políticas de tipo horizontal (dirigidas al sector industrial en general, sin discriminaciones) y políticas de carácter selectivo cuando algún subsector re-

quiere atención especial. De esta forma, cuando alguno de los elementos del diamante de la competitividad se ve afectado negativamente por externalidades o fallas de coordinación, recomiendan la aplicación de *políticas correctivas horizontales*.

“Ejemplos de estas políticas son el fortalecimiento de las relaciones entre las instituciones educativas y las empresas (área de recursos); la exigencia de calidad en las compras públicas (área de la demanda); la creación de ‘instituciones de investigación especializadas centradas en agrupamientos industriales’ (área de sectores conexos y de apoyo); la política antimonopólica; la política fiscal que otorga beneficios por inversiones a largo plazo, y las incubadoras de empresas (área de

estrategia y rivalidad empresarial)” (Bekerman y Sirlin, 1998: 1).

En el mismo contexto pueden diseñarse *políticas selectivas*, especialmente dirigidas a la pequeña y mediana empresa industrial, debido a que “esas unidades enfrentan fallas de mercado mucho más acuciantes que las grandes compañías”. Este tipo de acciones estarían relacionadas con asistencia crediticia, asistencia técnica, difusión de información, entre otras.

También se le otorga importancia especial a las *políticas de asistencia a la reconversión productiva* como proceso temporal que le permita a las empresas adaptar sus estructuras durante la transición del modelo económico (como es el caso de la liberación comercial y la integración regional). En este aspecto el sector de las pequeñas y medianas empresas suele requerir de mecanismos que les permitan coordinar sus esfuerzos de reconversión.

3.4. Estímulos orientados a la asociatividad

Una característica importante en las propuestas de política industrial es el énfasis en la promoción de esfuerzos colectivos más que de iniciativas netamente individuales. Tal como lo señala Pyke (citado por Chudnovsky, 1998: 1) “...hay tres maneras básicas a través de las cuales las PYMEs pueden mantenerse y prosperar en un ambiente globalizado: pueden fortalecer sus intenciones de convertirse en proveedores preferenciales de grandes corporaciones mejorando sus estándares de calidad y plazos de entrega; pueden tratar de competir ‘individualmente’ en mercados finales, probablemente en nichos específicos; o pueden buscar fortalecerse colectivamente asociándose con otras firmas pequeñas... para coope-

rar, producir y vender a través de alianzas, instituciones colectivas y consorcios”.

Al respecto, la tendencia que comienza a predominar en los programas de apoyo es hacia la creación de clusters, redes empresariales y distritos industriales, modalidades de asociatividad que permiten que cada empresa aproveche las externalidades generadas por otras o por el sector gubernamental, a través de la sinergia de todos los esfuerzos (Chudnovsky, 1998).

El papel que juega el Estado, como se ha repetido en otras oportunidades, viene a ser importante mas no el determinante, ya que se necesita una alta integración del sector privado a los esfuerzos en materia de políticas públicas. En este caso, la política económica suele estar orientada a la mejora de la infraestructura (generación de externalidades positivas, como es el caso de los parques industriales), a la difusión de información, a proveer capacitación especializada, al estímulo de actividades de investigación y apoyo técnico (promoviendo la participación de universidades, centros de investigación, consultorías), y por supuesto, a la fijación de normas adecuadas.

3.5. Algunos lineamientos para la política industrial orientada a las PYMI

Las recomendaciones de política presentadas en secciones anteriores son absolutamente válidas para empresas de cualquier tamaño, cuando el objetivo que se persigue es el desarrollo industrial de una nación o región. Sin embargo, existe una corriente de opinión que señala la necesidad de diseñar acciones destinadas específicamente al desarrollo de las PYMIs. A esta corriente se unen autores como Bianchi y Di Tommaso (1998), Katz y Stumpo (2001), Chudnovsky (1998), León y

Schreiner (1998), entre otros. Sus propuestas para las políticas selectivas de promoción a las PYMIs se resumen en las siguientes:

a. *Procurar la reforma de las instituciones gubernamentales* para que sean capaces de estimular el potencial productivo de las PYMIs en un marco de apertura económica, no de proteccionismo extremo. La reforma estatal debe incluir la revisión del entorno jurídico que regula al sector empresarial, con el objeto de simplificarlo y disminuir costos de transacción al mínimo posible.

b. *Crear un entorno favorable para el crecimiento y desarrollo de las PYMI*, política que involucra aspectos como: dotación de infraestructura, mejora del acceso a financiamiento, servicios de consultoría, formación de personal especializado (en áreas técnicas y administrativas), desarrollo de mecanismos de coordinación y divulgación de información, suministro de servicios básicos, simplificación de las relaciones con gobiernos nacionales y locales, organización de comunidades de socios confiables, estímulo al fortalecimiento del sentido de pertenencia a una comunidad y promover el surgimiento de nuevos líderes económicos y sociales.

Como se mencionó con anterioridad, estimular el surgimiento de la asociatividad industrial contribuiría enormemente a la conformación de entornos favorables como el que se describe.

Se destaca el énfasis que se le otorga a los vínculos con la comunidad, de tal manera que las PYMI no sólo procuren relaciones de negocios con sus relacionados sino que se incorporen al quehacer político, económico y social de su entorno, como elemento con el que retroalimentan constantemente.

c. *Formulación del marco necesario para fomentar la innovación*, que se traduzca en métodos de producción más avanzados y

eficientes. Un elemento crucial en ellas es la generación de externalidades basadas en conocimiento, investigación, es decir, "...la capacidad de enmarcar la actividad de la empresa en un entorno local capaz de estimular el cambio económico y social, pero también de conectar intereses específicos con redes nacionales y globales de universidades y centros de investigación" (Bianchi y Di Tommaso, 1998: 622, 623). Son variadas las acciones que pueden implementarse para el fomento de la innovación, pero todas se enmarcan en la creación y/o fortalecimiento del Sistema Nacional de Innovación (SNI), como una red de instituciones públicas y privadas cuyas actividades e interacciones inician, importan, modifican y difunden nuevas tecnologías. "Si bien las empresas son la espina dorsal del SIN... la innovación es un proceso interactivo y, por ende, el enfoque pone un gran énfasis en la importancia de las interacciones entre los distintos actores e instituciones que participan en el complejo proceso colectivo. A diferencia del enfoque lineal de política científica y tecnológica que enfatizaba esencialmente la generación de innovaciones, en el SNI se pone tanto o más énfasis en la difusión que en la generación de innovaciones" (Chudnovsky, 1998: 1).

d. *Fomento a la internacionalización*: aún cuando no todo el conglomerado de PYMIs logre ser lo suficientemente competitivo para orientar su producción al mercado internacional, algunas de ellas podrán enfrentarlo exitosamente. Para ello es importante que se les suministre apoyo en las siguientes áreas: recopilación de información sobre nuevos mercados, modalidades de comercialización, organización de la logística de distribución, identificación de representantes y distribuidores en el exterior, obtención de marcas y patentes de invención, establecimiento de servicios post venta, difusión de estándares de

calidad y normas técnicas para competir en mercados internacionales, entre otras.

“El apoyo a la internacionalización de las empresas pequeñas y medianas debe hacerse aprovechando espacios regionales de integración como plataforma de lanzamiento al comercio exterior. Asimismo en el caso de nuevos exportadores es necesario eliminar trabas y promover espacios de cooperación a fin de desarrollar alianzas estratégicas para la exportación conjunta” (Katz y Stumpo, 2001: 35). Se introduce entonces como parte de la política industrial la coordinación de acciones entre diferentes países a través de los mecanismos de integración y regionalización.

e. *Facilidades de acceso al financiamiento formal*: una de las modalidades empleadas suele ser la banca de segundo piso, a través de la cual el sector público suministra los fondos a ser prestados y la banca privada se encarga de su colocación directa en las empresas solicitantes; de acuerdo con Held (citado por Katz y Stumpo, 2001: 35), los criterios que deben guiar las operaciones “segundo piso” son fundamentalmente: *no redundancia*, *focalización*, *adicionalidad* y *neutralidad*: “El principio de *no redundancia* resalta que las líneas de crédito o redescuento... deben ser diferentes de las que están disponibles en el mercado o, en caso de ser parecidos, tener un alcance cuantitativo mayor.

La *focalización* implica asegurar que los fondos lleguen a empresas que cumplen determinadas características que las hacen objeto de la política de fomento. La *adicionalidad* implica asegurar que los fondos... sean realmente un incremento al total de fondos para las pequeñas empresas y no recursos que hubieran llegado a las mismas de todos modos, vía crédito de proveedores o crédito comercial. Finalmente... debe ser *neutral*... de-

pendiendo enteramente el acceso al crédito de la calificación que realice la banca de primer piso de la calidad crediticia de los distintos sectores (Katz y Stumpo, 2001: 35).

Por otra parte, León y Schreiner (1998) destacan el papel de las instituciones dedicadas al microfinanciamiento, en especial para los créditos para micro y pequeñas empresas. Dentro de estas instituciones incluyen: bancos de desarrollo, donantes internacionales, cooperativas de crédito, organizaciones no gubernamentales (ONGs), bancos comerciales y agentes informales de crédito. Otro factor a considerar en materia de financiamiento es la disponibilidad de fondos provenientes de organismos multilaterales (Banco Interamericano de Desarrollo, por ejemplo), que en ocasiones no son aprovechados por desconocimiento de su existencia o de los trámites para acceder a ellos. Es recomendable entonces que la política gubernamental incluya acciones que orienten la solicitud y aprovechamiento de este tipo de fondos.

Finalmente, la creación de mecanismos de garantías y avales que soporten las solicitudes de financiamiento de las PYMIs es primordial. En vista de que muchas de estas empresas no están en capacidad de ofrecer activos que sirvan como garantía de pago de sus préstamos, el sector público puede estimular la creación de organismos (públicos o privados) que avalen tales solicitudes.

Se han resumido las tendencias recientes relacionadas con la conceptualización, modalidades y recomendaciones de política industrial para promover el desarrollo y fortalecimiento de las PYMIs. Los países latinoamericanos, en su mayoría, han sido testigos del diseño e implementación de programas que persiguen este objetivo, tanto en épocas pasadas como en períodos recientes.

Seguidamente se mencionarán algunas de las experiencias que se han observado en los últimos años.

4. Programas de promoción a las PYMIs. Experiencias recientes en América Latina

No es el objetivo de este documento llevar a cabo un recuento detallado de estas experiencias pero se puntualizan los aspectos más significativos en cada caso, utilizando para ello los hallazgos identificados por estudios recientes que independientemente han sido desarrollados por diferentes organismos, entre ellos Conindustria, la CEPAL y el SELA. Se han seleccionado los programas de promoción a las pequeñas y medianas empresas industriales llevados a cabo en Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela.

4.1. Brasil

La legislación brasilera contempla incentivos para micro y pequeñas empresas, industriales o no (Conindustria, 2001: 22-24); incluye la adopción de políticas como las siguientes: 1) relacionadas con el financiamiento (sistema de garantías recíprocas, líneas de crédito, incentivos fiscales para las entidades privadas que financien actividades en estas empresas); 2) diseño de incentivos fiscales (de acuerdo a la capacidad de generación de empleo, competitividad y capacitación tecnológica de las empresas); 3) participación en los programas de compras gubernamentales, con prioridad a la micro y pequeña empresa y sus formas asociativas; 4) creación de incentivos a la capacitación y asistencia técnica; 5) simplificación de procedimientos en materia laboral, previsional, administrativa y tributaria; y 6) estímulo a exportaciones (capacita-

ción y tratamiento diferenciado en materia de comercio internacional).

Se destaca la descentralización regional de los incentivos, ya que las regiones aplican estímulos al desarrollo industrial, especialmente en materia de infraestructura (construcción de carreteras, conexión a redes troncales de distribución de energía, entrega de terrenos para la construcción de plantas) y en la eliminación de tributos impositivos locales (Katz y Stumpo, 2001: 29). Para la Confederación de Industrias de Brasil: existe "... una intensa actividad de los gobiernos en el sentido de atraer con incentivos fiscales, especialmente, nuevas inversiones... Hasta tenemos... una guerra fiscal entre las provincias brasileras..." (SELA, 2001: 7). También señala que a pesar de que existen acciones orientadas a la investigación y desarrollo tecnológico, éstas son marginales e insuficientes.

4.2. Argentina

Sus políticas se orientan al colectivo de micro, pequeñas y medianas empresas, entre las cuales cabe mencionar (Conindustria, 2001: 21, 22): 1) acceso al financiamiento (sistema de garantías recíprocas, líneas de financiamiento públicas, incentivos a instituciones privadas, estímulos para crear calificadoros de riesgo especializados); 2) preferencias en las compras gubernamentales; 3) capacitación y asistencia técnica (plan nacional de capacitación de cuadros empresariales y gerenciales, redes regionales de asistencia técnica, acceso preferente de los trabajadores a programas de formación financiados con fondos públicos); 4) simplificación administrativa (integración de trámites en un solo ente, simplificación de trámites laborales y previsionales); 5) estímulo a exportaciones e inserción en mercados regionales.

4.3. Colombia

La legislación colombiana se orienta a las micro, pequeñas y medianas empresas (y a los artesanos), planteando como medidas: 1) mejorar el entorno institucional; 2) promover una mejor dotación de factores; 3) señalar criterios de acción para la coordinación entre organismos públicos, y de estos con el sector privado; 4) coadyuvar en el desarrollo de organizaciones empresariales, esquemas de asociatividad de empresas y alianzas estratégicas entre entes públicos y privados; 5) apoyar a empresas rurales; 6) crear sistemas de incentivos a la capacitación; 7) crear fondos para financiamiento y establecer reglas para que el sistema financiero otorgue créditos al sector; 8) preferencias en las compras gubernamentales, tanto en el gobierno nacional como local; y 9) programas de promoción a exportaciones (Conindustria, 2001: 28, 29).

Se destaca la creación de instituciones como el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOMIPYME) y el Fondo de Inversiones de Capital de Riesgo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Rurales (EMPRENDER).

4.4. Venezuela

Recientemente se aprobó en este país una ley destinada a promover el desarrollo de la pequeña y mediana industria, instrumento que ha sido objeto de críticas y solicitudes de revisión por parte del sector industrial que han motivado su reforma por el ente legislativo venezolano (2). Se incluyen políticas como las siguientes: 1) acceso al financiamiento (sociedades de garantías a nivel regional y sectorial, instituciones financieras especializadas en asistencia, fondos y sociedades de

capital de riesgo, reestructuración de deudas); 2) incentivos fiscales nacionales y locales (a la creación de fuentes de trabajo, reinversión de utilidades, inversión en sectores de producción y regiones geográficas prioritarias); 3) participación en compras gubernamentales; 4) asistencia financiera y técnica a la internacionalización y acceso a nuevos mercados (centro de oportunidades de negocios); 5) capacitación y asistencia técnica; 6) simplificación administrativa de trámites burocráticos (Sistema de Taquilla Única, Sistema de Información Industrial); 7) promoción de esquemas asociativos (pequeña, mediana y gran industria) (Conindustria, 2001: 34, 35).

El sector industrial se muestra descontento por la falta de aplicación de políticas como las mencionadas. "La industria venezolana no tiene capacidad para dinamizarse a sí misma porque la economía rentista domina la escena desde el gobierno. El gobierno formaliza sus políticas, las procesa, desarrolla y las convierte en propuestas, pero no las concreta con asignaciones presupuestarias" (Del Nogal y Ramos, 2000: 1).

Como referencia general solo se han resumido las experiencias recientes de estos cuatro países latinoamericanos, en las que se destaca un apoyo que va más allá del simple financiamiento, pero que carece aún de un programa integral que contribuya al desarrollo sostenido del sector PYMI. Situaciones similares, con las particularidades de cada caso, se observan en el resto de Latinoamérica (SELA, 2001).

5. Comparación de la experiencia latinoamericana con los esquemas teóricos

Si se evalúan estos programas a la luz de las consideraciones teórico-conceptuales

desarrolladas en la primera parte de este documento, se observa que una de las carencias que se considera más importante es el aún escaso apoyo en materia de innovación tecnológica, ya que se ofrecen beneficios fiscales como estímulo pero sin que se proponga una directriz nacional al respecto. Es necesaria la vinculación de las PYMIs (y de todo el sector empresarial) con el sistema nacional de investigación (SNI), y si no existe tal figura, procurar su establecimiento sin más demora.

Asimismo, un mayor énfasis en políticas de divulgación de información se hace necesario, en vista de que muchos de los esfuerzos de los gobiernos no son aprovechados al máximo, por desconocimiento o por información insuficiente y confusa al respecto. También se manifiesta una baja presencia de medidas que estimulen la asociatividad de las organizaciones, por lo que se continúa con políticas de apoyo más orientadas a la iniciativa individual que al desarrollo de redes empresariales con mayor capacidad competitiva.

Un aspecto que se destaca favorablemente es la participación activa que están tomando los gremios que agrupan a las empresas del sector, como entes privados que les facilitan las negociaciones en materia de política gubernamental y contribuyen con el diseño de mecanismos de fomento financiados por fondos públicos y privados locales e internacionales (Conindustria, 2001). Lo mismo ocurre con la participación de organizaciones no gubernamentales dedicadas a la promoción del desarrollo de las PYMEs, como es el caso de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) presente en diferentes países latinoamericanos (Erard, 1999).

Es necesario reconocer que los diferentes gobiernos comienzan a otorgarle mayor importancia a la promoción y desarrollo de este subsector industrial, legislando amplia-

mente los aspectos que deben ser considerados en los programas de apoyo. Aún así, es necesario que todas esas propuestas no se limiten solo a buenas intenciones y se conviertan en acciones prácticas orientadas al fomento de la PYMI, que comiencen a generar los resultados esperados.

6. Consideraciones finales

La experiencia latinoamericana en materia de política industrial muestra una evolución que comienza a favorecer al conglomerado de las PYMIs. Se intenta superar el proteccionismo extremo que la caracterizó en el pasado, sucedido violentamente por políticas de apertura que en muchos casos condujeron al debilitamiento del sector industrial. No se trata de cerrar nuevamente los mercados de estos países, sino de promover la industria en mercados abiertos, prepararla para la competencia internacional en los casos en que esta opción sea viable, o vincularla a actividades locales que permitan un funcionamiento auto sostenible en el tiempo.

Es necesario destacar que la acción gubernamental no es suficiente para lograr tales objetivos; el apoyo del Estado puede contribuir a ello, pero se requiere del esfuerzo de todos los agentes interesados en el desarrollo, y en especial en el fortalecimiento de las PYMIs; la política industrial deseable debe diseñarse conjuntamente en los sectores público y privado, definiendo los esfuerzos que realizará cada uno de ellos. Esta concertación no es tan fácil en un sector tan amplio y diverso como la PYMI, pero en esta tarea cobran especial importancia las asociaciones gremiales que las agrupan.

Lo cierto es que el aporte a realizar por el Estado debe orientarse cada vez más hacia el logro de beneficios colectivos, más que al

otorgamiento de incentivos empresa por empresa. Los recursos estatales tendrán mejor provecho si su utilización redundan en la generación de externalidades positivas para toda una red industrial y para toda la sociedad.

Notas

1. Sobre estas experiencias consultar los trabajos de Kosacoff y Ramos (1999: 53), Bianchi y Di Tommaso (1998), EUROPASF (2000), Irwin (2000a), Irwin (2000b).
2. Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria, Gaceta Oficial No. 37.571, Caracas, 15/11/2002 (primera versión G.O. Extraordinaria N° 5552 del 12/11/2001).

Bibliografía citada

- Bekerman, M. y Sirlin, P. (1998). "Política industrial y estabilización, apertura e integración económicas". **Comercio Exterior**, vol 48 núm 7 julio México <http://www.mexico-businessline.com/Bancomext/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=2838> Consulta 20/062002).
- Bianchi, Patrizio y Di Tommaso, Marco R. (1998). "Política industrial para las PYME en la economía global" En **Comercio Exterior**, vol. 48, núm. 8, agosto, México. pp. 617-623.
- Chudnovsky, Daniel (1998). "La política tecnológica y las PyMEs: fundamentos, objetivos y desafíos". CENIT <http://www.fund-cenit.org.ar/publicaciones/poltec3.htm> Consulta 20/062002.
- Conindustria (2001). "Análisis comparativo de las Leyes para el fomento de las PYMES" CONINCEEL. Octubre. 40 pp. (<http://conindustria.org> Consulta 21/06/2002).
- Del Nogal, M. y Ramos, M. (2000). "Descubrimos la política industrial del gobierno" **Dinero** No. 143, 15 de abril al 15 de mayo. [Http://www.dinero.com.ve/143/portada/politica.html](http://www.dinero.com.ve/143/portada/politica.html) Consulta 26/05/2002.
- Erard, Philippe (1999). "Un apoyo para las pequeñas y medianas empresas". **Fundes Venezuela**. 6 pp. (http://home.fundes.org/documentos/97_10_98.zip Consulta 20/06/2002).
- EUROPASF (2000). "Carta Europea de la pequeña y mediana empresa" Consejo Europeo de Santa María de Feira. 19-20 de junio. 5 pp <http://www.europasf.org/> Consulta 6/07/2002.
- González, P. (1998). "La política industrial en la era de la globalización" **Comercio Exterior** vol. 48 núm 7 julio México <http://www.mexico-businessline.com/Bancomext/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=2839> Consulta 20/062002).
- Irwin, David (2000a). "Enhancing the competitiveness of small businesses through innovation" En OECD. Small Business Service, London (<http://www.sbs.gov.uk/content/pdf/oeed.pdf> Consulta 25/072002).
- Irwin, David (2000b). "Challenges for SMEs" Foundation for SME Development. University of Durham, May, London. ([Http://www.sbs.gov.uk/content/pdf/fsmed.pdf](http://www.sbs.gov.uk/content/pdf/fsmed.pdf) Consulta 25/072002).
- Katz, Jorge (2001). "Una visión global de las experiencias acumuladas y lecciones aprendidas sobre política industrial en América Latina" III Foro Regional sobre Política Industrial, SELA, Buenos Aires, 4 de abril. <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AA2K1/ESP/docs/sp-iiirfrpi-if01-2.htm> Consulta 20/062002.

- Katz, Jorge y Stumpo, Giovanni (2001). "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional". III Foro Regional sobre Política Industrial, SELA. Buenos Aires, 4 de abril. 39 pp. [Http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AA2K1/ESP/docs/Ponencia.doc](http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AA2K1/ESP/docs/Ponencia.doc) Consulta 20/06/2002.
- Kosacoff, Bernardo y Ramos, Adrián (1999). "El debate sobre política industrial" En **Revista de la CEPAL**, No 68, Agosto, 35-60 pp.
- León, Janina y Schreiner, Mark (1998). "Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción" En **Economía**, Vol. 21, No. 41, pp. 61-106.
- Porter, M. (1990) **The Competitive Advantage of Nations**, Free Press, Nueva York. Citado por González, 1998.
- SELA (2001). "Informe Final del III Foro Regional sobre Política Industrial" Buenos Aires 4 de abril <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AA2K1/ESP/docs/sp-iiirfrpi-if01.htm> Consulta 20/06/2002.
- Vera, M. (2001). "Gestión Financiera de la PYMI de la ciudad de Maracaibo". En **Revista de Ciencias Sociales**, Vol 7, No. 1, Abril. FCES. Universidad del Zulia. Maracaibo. pp. 65-89.