

Boletín Compras Responsables

Las Pyme y las Compras Públicas

Mariela Borge
CEGESTI



Las Pyme (pequeña y mediana empresa), colaboran con la economía nacional, al proveer empleo, inversiones e innovaciones en el país en que se encuentran. Al igual que en cualquier otro tipo de empresa, en las Pyme se emplea a la población económicamente activa y se realizan negocios que permiten el avance tanto de la empresa como de las personas que laboran en ella.

De acuerdo a una página salvadoreña sobre la Norma Internacional de Información Financiera para Pymes, la relevancia de las Pymes en la economía se basa en:

- *Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.*
- *Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.*
- *Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.*
- *Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.*

- *Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma. (Norma Internacional de Información Financiera en El Salvador)*

Son entonces verdaderamente importantes las Pyme como fomentadoras y generadoras no sólo de empleo sino que además, gracias a su tamaño, en ellas es posible fomentar con mayor medida y – hasta cierto punto- con menor riesgo, la participación directa del trabajador en decisiones de la empresa. O sea, que se logra un involucramiento del trabajador en su lugar de trabajo.

Consecuencia de las muchas ventajas y la capacidades de las Pyme aunado al potencial que ven los gobiernos en ellas, se han empezado a implementar leyes en los países en las que se establece la obligatoriedad de adjudicar un porcentaje específico de las licitaciones gubernamentales (que varía dependiendo la normativa correspondiente a cada país) a las Pyme. En algunos países, normas como esta tienen ya bastante tiempo aplicándose, mientras que en otros apenas se está trazando camino.

En los Estados Unidos por ejemplo, se aprobó en 1997 la *Small Business Reauthorization Act* (o Acta de Reautorización de la Pequeña Empresa), que establecía como meta de participación de las Pymes en las agencias federales los siguientes porcentajes:

*“23% contratos directos a pymes (Small Business)
5% contratos directos y subcontratos a negocios pequeños en desventaja (small disadvantaged businesses)*

5% contratos directos y subcontratos para pymes con mujeres propietarias

3% contratos directos para pymes ubicados en la zona HUBZone [Historically Underutilized Business Zone]

3% contratos directos y subcontratos para pymes con dueños veteranos discapacitados" (OCAV y UNDP, pág. 5)

Por otro lado, en la Unión Europea, aunque no se ha fijado porcentajes específicos de participación en las licitaciones públicas, sí se ha impulsado la incorporación de este sector empresarial y, en el 2008 se publicó el Acta Europea para Pymes, que contenía principios para establecer políticas en cada país para facilitar la inclusión de las pymes. Japón por su parte, aunque no ha establecido un porcentaje específico, sí ha introducido "*medidas para aumentar la participación de las pymes en las compras públicas mediante objetivos de porcentajes de participación anuales*". (Ibíd., pág. 6).

A nivel latinoamericano, los países no se han quedado atrás. Para el 2010, Uruguay había aprobado un Régimen de Compras Públicas, en el que se establecía que para el 2011 el 20% de las compras realizadas por el gobierno deberían de reservarse para las Pymes. En México, también se ha implementado un régimen parecido a este, sin embargo, en este país, para una entrevista realizado en el 2010 el presidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO), declaró que se esperaba que para el 2012, alrededor del 35% de las compras públicas, fueran canalizadas a las Mipymes (CNN, 2010).

El Salvador, es el país de la región centroamericana en aprobar más recientemente una ley en donde se condiciona al gobierno a adjudicar un cierto porcentaje de las compras que realiza a las Pymes. El año anterior, se aprobó en esa nación el Decreto 725, que obliga al gobierno salvadoreño a otorgar 12% de sus adjudicaciones a Pymes.

La aprobación o no de la ley, a pesar de representar un importante primer paso en pro de las Pymes no es sin embargo, el desafío más grande que se debe enfrentar. Lograr que dicho porcentaje sea cumplido y que las Pymes logren

no sólo incorporarse sino además mantenerse activas representa un desafío aún mayor. Basándonos en las experiencias vividas por otros países en cuanto a la transición para incorporar a las Pyme en las licitaciones públicas, podemos mencionar algunas medidas:

- En un seminario sobre políticas de desarrollo para Pymes impartido en Japón, se menciona 3 políticas importantes para Pymes: 1. Apoyo Financiero, 2. Apoyo Gerencial y 3. Otros. El primero de estos puntos engloba todo aquello que tiene que ver con créditos financieros e incentivos fiscales para las Pymes. El punto 2, se encarga de reforzar el área gerencial de las Pymes, con el apoyo a nuevos negocios, innovaciones, además de proporcionarles una red de seguridad (safe net). El último de los puntos, se enfoca en la provisión de consultas e información así como apoyo a Pymes de áreas específicas como las regionales y las comerciales. (Ohta, 2007).
- El Centro de Comercio Internacional por su lado, establece 4 niveles en las que las políticas (relativo también al papel de las autoridades) de compras públicas pueden afectar a las Pymes. Ésos son: "Eliminación de obstáculos a la participación: En primer lugar, hay consenso sobre la necesidad de suprimir las desventajas o barreras que impiden la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en las compras públicas. Dado que estas empresas disponen de pocos recursos, toda facilidad o reducción de los costos les será favorable. Las reformas podrían ser radicales, y propiciar el establecimiento de un entorno empresarial y normativo que permita la participación y la libre competencia de todas las empresas, grandes o pequeñas. Ello implica garantizar el ejercicio de los derechos contractuales y de propiedad, así como un acceso más amplio a la información. En síntesis, se trata de asegurar la competencia efectiva entre las empresas mediante la reducción de los costos de transacción. Asistencia a las PYME: En segundo lugar, las autoridades pueden prestar asistencia a las PYME en materia de compras públicas. Este apoyo podría ser neutro (sin recurrir a subsidios), en cuyo caso no constituiría una ventaja

específica para las PYME, o subvencionado. Esta última opción brindaría ventajas a las PYME, pero al mismo introduciría un factor de distorsión en los procedimientos de contratación pública. Trato preferencial a las PYME: Como tercera posibilidad, los gobiernos podrían dar un trato preferencial a las PYME, esencialmente en forma de subsidios. Cuotas de mercado para las PYME: Por último, en un plano más polémico, los organismos estatales pueden disponer que determinadas compras se hagan a las PYME. (2000).

- Algunas otras medidas podrían ser: “simplificar procesos a través de medios electrónicos (...), cursos seminarios y asesorías diseñados para pymes, publicaciones (boletines, factsheets y guías), plazos adecuados a pymes (...), retroalimentación constructiva a las pymes aún en contratos pequeños (...), monitoreo y evaluación”. (OCAV y UNDP, pág. 8 y 9)

Los gobiernos son el principal comprador de bienes y servicios en países en desarrollo. La posibilidad de acceso que estas leyes permiten a las Pymes genera gran expectativa a la hora de negociar, no sólo por la oportunidad de proveer a dicho comprador, sino porque le da a la pequeña empresa la posibilidad de competir y crecer. Es sí necesario, que los gobiernos monitoreen aquellas actividades relacionadas con estas adjudicaciones para evitar problemas de “monopolio”, corrupción o simplemente falsa competitividad. Además, por ser pequeñas y medianas empresas, los gobiernos deben disponer de medidas (como las que mencionamos anteriormente) que le permitan y

faciliten a las Pymes competir con empresas de mayor tamaño.

Referencias Bibliográficas

Centro de Comercio Internacional –Fórum de Comercio Internacional. (2000). Mejor acceso de las PYME a las compras públicas. Disponible en: <http://www.intracen.org/Mejor-acceso-de-las-PYME-a-las-compras-p%C3%BAbllicas/>

CNN Expansión. (2010). México busca triplicar compras a Pymes. Guadalajara, México. Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/06/02/mexico-busca-triplicar-compras-a-pymes>

Norma Internacional de Información Financiera en El Salvador (NIIF). (¿?). Pymes. Disponible en: <http://www.niifelsalvador.com/pymes.php>

Observatorio de Competitividad de las Cadenas de Valor en México (OCAV) y United Nations Development Programme (UNDP) –México. (¿?). Ficha Informativa Benchmarking. Participación de Pymes en Compras de Gobierno. Disponible en: http://www.undp.org.mx/IMG/pdf/Ficha_informativa_porcentaje_pymes_public_procurement.pdf

Ohta, T. (2007). Políticas Desarrollo Pymes. Benchmarking Policy Making Japan- El Salvador. Resumen Seminario. Osaka, Japón. Disponible en: http://www.elsalvadorcompite.gob.sv/portal/page/portal/ESV/Pg_Presentaciones/Politicas_Desarrollo_Pymes_Modo_de_compatibilidad.pdf