

Desarrollo de pequeñas y medianas empresas de alto crecimiento: ¿Qué funciona?





Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), que conforman la mayor parte de la base de negocios y son importantes impulsoras del producto bruto interno (PBI) y del empleo en muchos países en desarrollo, son objetivos comunes de los aportes de donantes. Para ayudar a la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, por sus siglas en inglés) a diseñar actividades que estimulen el crecimiento de las PyMEs en ganancias y/o empleo, la Actividad de Comercio y Competitividad (TCA) de la Oficina de Comercio y Reformas Normativas (TRR) del Departamento para el Crecimiento Económico, la Educación y el Medio Ambiente (E3) analizó las últimas investigaciones y entrevistó a expertos en desarrollo de PyMEs para articular teorías del cambio (ToCs) populares y para presentar la evidencia disponible en torno a ellas. El análisis también proporciona una explicación de los debates, críticas y factores demográficos y contextuales de cada ToC, brechas en la evidencia e implicancias para el diseño del proyecto.

INTERVENCIONES, EVIDENCIA E IMPACTO

Como se resume en la siguiente tabla¹, nuestra investigación revela que el nivel de impacto varía enormemente entre los diferentes tipos de intervenciones. Nuestro análisis también destaca las brechas en la base de evidencia que dificultan determinar en forma concluyente el impacto de otras intervenciones. Los donantes deberían considerar ambos factores al diseñar proyectos.

CATEGORÍA DE INTERVENCIÓN	TIPO DE INTERVENCIÓN	NIVEL DE EVIDENCIA	NIVEL IMPACTO
Administración de Empresas	Capacitación	FUERTE	BAJO
	Servicios de Consultoría	FUERTE	ALTO
	Subvenciones Paralelas	DÉBIL	MIXTO-ALTO
Acceso a Finanzas	Acceso al Crédito	MODERADO	ALTO ²
Registro de la Empresa e Impuestos	Registro de la Empresa	DÉBIL	BAJO
	Políticas impositivas y Administración	MODERADO	ALTO
Acceso a Mercados	Vínculos de Mercado	MODERADO	ALTO ³
	Apoyo y Promoción de Exportaciones	DÉBIL	MIXTO
Innovación	Apoyo a la Innovación de Productos	DÉBIL	MIXTO

RECOMENDACIONES GENERALES

 Hacer lo que sabemos que funciona	 Llevar a cabo un diseño del proyecto específico para el contexto	 Realizar investigaciones adicionales	 Considerar la rentabilidad
Centrarse en intervenciones con evidencia de moderada a fuerte que respalde resultados de alto impacto (ver la tabla que resume intervenciones, evidencia e impacto)	Comenzar con un análisis contextual para identificar PyMEs objetivo y entender sus necesidades comerciales únicas y sus limitaciones para el crecimiento, y, luego, desarrollar ToCs apropiadas	Sortear las brechas en la base de evidencias: falta de segmentación por etapa de vida, edad y tamaño de la empresa, así como edad y género del propietario; métodos óptimos para seleccionar PyMEs de alto crecimiento; análisis de rentabilidad	Sopesar las ventajas y desventajas entre el costo estimado y el impacto potencial, y procurar sumar a la base de conocimiento con mejores datos de rentabilidad

¹ Estas conclusiones resumen evidencia agregada reunida a partir de diversos contextos. El nivel de evidencia y/o nivel de impacto de cada uno de los tipos de intervención podrán verse diferentes si se centran en un contexto.

² Este ranking depende del tipo de intervención de acceso al crédito. El acceso a la información y las leyes de garantías tienen un enorme impacto sobre el crecimiento de las PyMEs, mientras que las conclusiones sobre garantías crediticias y subvenciones de créditos fueron de nivel mixto o bajo.

³ Aunque el impacto es alto, los vínculos de mercado deben emparejarse con transferencia de información de empresas líderes.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES POR CATEGORÍA

Además de analizar la evidencia que existe en torno a las intervenciones para el desarrollo de las PyMEs, este informe destaca algunas recomendaciones para los donantes:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

- Capacitación en Negocios y Técnica
 - Los servicios de consultoría y capacitaciones adaptados son más eficaces que las capacitaciones estilo aula de clases.
 - El tipo de capacitación debería coincidir con sus metas, por ejemplo, la capacitación en marketing en general conduce a un mayor volumen de ventas y empleo, mientras que la capacitación en finanzas a menudo ocasiona medidas de control de costos que podrían efectivamente disminuir el empleo.
 - La capacitación es costosa en relación con otras intervenciones, por lo que debería tenerse por objetivo e idealmente ir de la mano con iniciativas para acceso a las finanzas.
- Servicios de Consultoría
 - Resulta fundamental identificar las restricciones existentes al uso de los servicios de consultoría (por ejemplo, brechas en la información, aversión al riesgo y restricciones de crédito) y abordarlas en el diseño del programa.
- Subvenciones Paralelas
 - Los programas deberían procurar identificar y abordar la(s) falla(s) subyacente(s) del mercado, mitigar externalidades (por ejemplo, distorsiones del mercado), y evaluar el potencial respecto de la adicionalidad (es decir, si las empresas hubieran pagado igualmente por los bienes o servicios) al utilizar subvenciones paralelas.

ACCESO AL CRÉDITO

- Información sobre Créditos y Leyes sobre Garantías
 - Reducir las asimetrías en la información (por ejemplo, a través de la creación o el fortalecimiento de oficinas de crédito) y ampliar las leyes sobre garantías de manera de incluir bienes muebles tienen efectos positivos para el crecimiento de las PyMEs.
- Préstamos con Subsidios
 - Las líneas de crédito con subsidios, en las que las instituciones financieras reciben fondos para programas de re-préstamos por debajo de las tasas comerciales, no han demostrado un fuerte retorno respecto de la rentabilidad de las PyMEs.
- Garantías de Créditos
 - Las garantías de créditos pueden ayudar a las PyMEs a crecer más rápido. Sin embargo, también se asocian a un mayor riesgo de incumplimiento.
 - Aplique las siguientes prácticas recomendadas del Banco Mundial, al utilizar esquemas de garantías:
 - Dejar las evaluaciones crediticias y la toma de decisiones al sector privado.
 - Limitar los ratios de cobertura y demorar el pago de la garantía hasta que el acreedor inicie acciones de cobro.
 - Garantías de precios para considerar la necesidad de sustentabilidad financiera y minimización de riesgos.
 - Alentar el uso de herramientas para gestión del riesgo.

REGISTRO DE LA EMPRESA E IMPUESTOS

- Registro de la Empresa
 - Existe evidencia limitada respecto de que la formalización tiene un impacto positivo sobre el crecimiento de las PyMEs.
- Políticas Impositivas y Administración
 - Se ha demostrado que simplificar los costos del cumplimiento tributario y reducir la carga impositiva aumentan la rentabilidad de las PyMEs.
 - Las reformas de la política tributaria también pueden conducir a un mayor crecimiento de las PyMEs.
 - Ciclos limitados del programa de USAID plantean dificultades para aprobar e implementar reformas de políticas.

ACCESO A MERCADOS

- Vínculos de Mercados
 - Los programas de vínculos de mercado han demostrado aumentar las ventas y el empleo de las PyMEs, con mayor eficacia a través de intervenciones a nivel de la demanda.
 - Los programas deben ir más allá de la búsqueda básica de socios, e incluir la creación de capacidades de las PyMEs basada en incentivos.
- Apoyo y Promoción de Exportaciones
 - Los conjuntos de servicios que combinan asesoramiento, planificación y misiones comerciales son más eficaces cuando se enfocan en ayudar a las empresas a irrumpir en nuevos mercados con nuevos productos— y pueden tener un impacto inmediato en las ganancias y el empleo de las PyMEs— aunque su impacto a largo plazo es menos claro.

INNOVACIÓN

- Apoyo a la Innovación de Productos
 - Se ha demostrado que el apoyo a la innovación de productos tiene un efecto positivo general sobre el empleo en PyMEs.
 - Las mejores maneras de apoyar la innovación es mejorar el ambiente habilitante (por ejemplo, aumentar el respaldo público a la innovación o garantizar un sistema confiable de derechos de propiedad intelectual), apuntar a la creación de capacidades para mejorar el uso de los recursos humanos y de capital de las PyMEs y facilitar el acceso a las finanzas.
 - Los donantes deben considerar modelos aceleradores para ayudar a crear sistemas de innovación eficaces, autosustentables.