Miércoles, 22 de febrero de 2017 | The Condado Plaza Hilton

Mesa Redonda # 3:
PyMES y Exportación de Productos y Servicios

Documento Temático

RETO

Transformar el ambiente de negocios en Puerto Rico para Fortalecer y desarrollar más Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

La iniciativa tiene que ser multidimensional e integrar varias propuestas para lograr un ambiente de negocios que permita un verdadero fortalecimiento y desarrollo de este sector tan importante para el país.

La propuesta va dirigida a encaminar iniciativas en tres áreas:

- El apoyo a las PYMES en los procesos gubernamentales para reducir los escollos al tratar de hacer negocio en Puerto Rico.
- Inserción de productos y servicios en el gobierno y las grandes cadenas.
- Apoyo a las PYMES para aumentar su internacionalización y la exportación de sus productos y servicios.
- Facilitar el acceso a capital para toda Fase de los negocios.

Para la Cámara de Comercio es fundamental contar con un sector de pequeñas y medianas empresas locales capaces de competir en el difícil entorno económico actual.

Esto fortalecerá nuestra economía.

INTRODUCCIÓN

El universo de las pequeñas y medianas empresas es muy heterogéneo.

En la mayoría de los países, se consideran pequeñas y medianas empresas (pymes) las que emplean entre 10 y 250 personas. Se suele llamar microempresas a las empresas con no más de 10 empleados. Sin embargo, no hay una definición comúnmente aceptada de lo que es una microempresa o una pyme. Estas empresas, por naturaleza heterogéneas, pueden ser desde pequeños proveedores de servicios no comerciables hasta proveedores de productos digitales, artesanías de gran calidad o instrumentos sofisticados con perspectiva de negocio mundial desde sus inicios.

En la mayor parte de los países, las pymes representan una proporción considerable del empleo ...

En una muestra de empresas de 99 países emergentes y en desarrollo (Encuestas de Empresas del Banco Mundial), las pymes representaban dos tercios del empleo en el sector privado

estructurado no agrícola. Se han obtenido datos similares, aunque no estrictamente comparables, para los países desarrollados. En una muestra de empresas de 17 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) más el Brasil, las microempresas y las pymes representaban el 63% del empleo total.

... pero solo las pymes de elevado crecimiento contribuyen positivamente a la creación de empleo neto ...

Estudios empíricos recientes muestran que no hay relación inversa sistemática entre las tasas de crecimiento del empleo neto y el tamaño de las empresas, siempre que se tenga debidamente en cuenta el factor de antigüedad de la empresa. Esto es así porque, entre las pymes, solo las empresas productivas nuevas ("gacelas") contribuyen significativamente a las tasas de crecimiento del empleo neto. En Túnez por ejemplo son las grandes empresas, y no las pymes, las que más contribuyen a la creación de empleo en etapas posteriores a la entrada en el mercado.

Por su parte, las empresas con altos niveles de crecimiento crean la cuarta parte de todos los nuevos puestos de trabajo entre las pymes de las economías en desarrollo.

... y la calidad del empleo es inferior en varios aspectos para los trabajadores de pymes en comparación con los de empresas de mayor tamaño.

En los países en desarrollo, algunos datos apuntan a que los ingresos de los trabajadores de características similares aumentan con el tamaño de la empresa. En las economías desarrolladas, en cambio, la relación entre salarios y tamaño de empresa no es lineal dentro de la categoría de las microempresas y las pymes, y en general las microempresas pagan salarios más altos que las pequeñas empresas. Los datos empíricos muestran además que los empleados de las pymes tienen puestos de trabajo menos estables y seguros que los empleados de las grandes empresas, y que las pymes imparten formación a sus trabajadores con menos frecuencia que las empresas de mayor tamaño.

Las pymes contribuyen comparativamente menos al PIB que al empleo, ya que, en general, son menos productivas que las grandes empresas.

La contribución media de las pymes al PIB, aproximadamente del 45%, es inferior a su contribución al empleo, lo que se explica en gran parte por su baja productividad. Sobre la base de los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, en el presente informe se calcula que, en los países en desarrollo, las empresas que emplean de 10 a 50 trabajadores son un 109% más productivas que las empresas con menos de 10 empleados. En general, las pymes son un 70% menos productivas que las grandes empresas.

La contribución directa de las pymes a la innovación es menor que la de las grandes empresas, pero su entrada al mercado puede estimular la innovación de las empresas ya establecidas, así como el crecimiento de la productividad global.

En general, las grandes empresas registran tasas de innovación más rápidas que las empresas pequeñas. Los datos empíricos sobre empresas tampoco confirman el recurrente argumento de

que, dentro del universo de las pymes, las empresas incipientes son más innovadoras que las ya establecidas. En este contexto, hay muchos datos acerca del efecto positivo de la innovación para las pymes que la practican.

La contribución de las pymes a la dinámica sectorial (el proceso de entrada y salida) puede tener efectos globales positivos en la productividad, no solo porque las empresas que consiguen entrar en el mercado suelen tener tasas de crecimiento de la productividad superiores a las de las empresas ya establecidas, sino también porque su entrada puede fomentar una mayor innovación por parte de las empresas establecidas.

OBSTÁCULOS COMERCIALES A LA PARTICIPACION DE LAS PYMES EN EL COMERCIO

Las encuestas sobre empresas realizadas por varias organizaciones internacionales ponen de relieve la especial importancia que tienen determinadas medidas no arancelarias para las pymes.

Una forma de hacerse una idea de los principales obstáculos al comercio a los que se enfrentan las pymes es mediante los datos procedentes de encuestas. El Centro de Comercio Internacional (ITC), la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), la Comisión Europea, el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en colaboración con la OMC, han llevado a cabo una serie de encuestas que permiten clasificar a las empresas en función de su tamaño. Esas encuestas ponen de manifiesto que el acceso deficiente a la información, los requisitos onerosos, los procedimientos aduaneros gravosos y la falta de financiación del comercio son obstáculos importantes para el comercio internacional de las pymes.

Un resultado inesperado es que las pymes -incluso más que las grandes empresas- perciben también los aranceles altos como un obstáculo importante al comercio.

Los obstáculos no arancelarios resultan especialmente gravosos para las pymes, ya que entrañan costos fijos que no dependen del tamaño del exportador. Sin embargo, para las pymes del sector manufacturero, unos aranceles elevados representan un obstáculo a la exportación mayor que para las grandes empresas manufactureras. Eso se explica en parte porque las pymes son más sensibles a las variaciones de los aranceles que las grandes empresas, pero también es posible que las pymes estén concentradas en sectores de los mercados de exportación sujetos a aranceles más elevados.

Las repercusiones de los aranceles y los obstáculos no arancelarios, como los reglamentos, en el comercio dependen del tamaño de los exportadores.

Unos aranceles más altos en los mercados de destino hacen que las empresas tengan más dificultades para rentabilizar sus exportaciones. En un entorno de esas características, solo las empresas más productivas exportarán, mientras que las más pequeñas y menos productivas no podrán hacerlo. Los aranceles elevados no solo reducen la participación de las pymes en el comercio, sino también el volumen de sus exportaciones, más que en el caso de las grandes empresas.

Los estudios también ponen de manifiesto que los obstáculos técnicos al comercio (OTC) y las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) más estrictas resultan especialmente costosas para las empresas de menor tamaño. Cuando se introduce una nueva MSF restrictiva en un mercado extranjero, son las empresas exportadoras de menor tamaño las que más probabilidades tienen de abandonar ese mercado y las que más pierden en términos de volumen de comercio.

Las grandes empresas pierden comparativamente menos, ya que suelen tener más facilidad para cumplir requisitos más estrictos, y pueden hacerlo a un costo menor que las pymes.

La falta de transparencia y los trámites aduaneros engorrosos son impedimentos importantes para las pymes.

Los estudios empíricos muestran que la facilitación del comercio potencia el comercio tanto de las empresas grandes como de las pequeñas, pero facilita en especial la entrada en el mercado de exportación de las pequeñas empresas, que de lo contrario solo podrían vender en el mercado nacional. Un estudio relativo a las repercusiones previstas del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) muestra que este beneficiará en particular a las pymes, al posibilitar una mayor transparencia de la información sobre las normas y los reglamentos aplicables en el mercado extranjero.

El acceso a la información y a los canales de distribución también son obstáculos importantes al comercio de las pymes.

La recopilación de información sobre los reglamentos y las oportunidades de exportar en el mercado de destino es un proceso costoso, especialmente para las pymes.

El acceso a redes de distribución es un elemento esencial para que las pymes puedan desarrollar su actividad empresarial, en especial para diversificar los clientes dentro de una región o en todo el mundo.

Los aspectos relacionados con la expedición y la logística plantean problemas, que afectan especialmente a las pymes, dado su “peso” relativamente bajo en las transacciones totales, ya sea como productoras o como intermediarias.

La falta de acceso a la financiación o su insuficiencia pueden frenar seriamente el desarrollo de las pymes y mermar sus oportunidades comerciales.

Para vender en los mercados extranjeros hay que desarrollar canales de comercialización, adaptar los productos y envases a los gustos externos y aprender a tramitar procesos burocráticos nuevos, y es probable que los exportadores necesiten crédito para cubrir los costos asociados a esas actividades. Los problemas relacionados con la información y los costos de transacción suelen limitar la concesión de préstamos a las pymes y, con frecuencia, se traducen en tipos de interés y comisiones más elevados para las pymes que para las empresas más grandes.

La dificultad para acceder a una financiación del comercio asequible figura entre las restricciones más frecuentemente mencionadas por las pymes, en especial en los países en desarrollo.

Según un estudio reciente del Banco Asiático de Desarrollo, más de la mitad de las solicitudes de financiación del comercio presentadas por las pymes en todo el mundo son rechazadas, en comparación con solo el 7% en el caso de las empresas multinacionales. El acceso a la financiación del comercio tiende a ser más complicado en los países en desarrollo.

Parte del problema se explica por el hecho de que los bancos locales pueden carecer de la capacidad, los conocimientos especializados, el entorno reglamentario, las redes internacionales y las divisas que se necesitan para financiar las actividades de importación y exportación. Los riesgos bancarios y el riesgo país también pueden ser un problema.

La reticencia de los bancos mundiales, con una posición dominante en los mercados de financiación del comercio, a invertir en los países en desarrollo tampoco ayuda. Muchos de esos bancos redujeron su presencia internacional después de la crisis financiera de 2009.

Para las pymes que operan en el sector de los servicios, es probable que las restricciones a los modos 1 (suministro transfronterizo de servicios) y 4 (movimiento transfronterizo de personas para prestar un servicio) del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) sean especialmente gravosas. También lo son los obstáculos a la entrada o al establecimiento en comparación con las medidas que afectan a las operaciones.

Los estudios empíricos disponibles indican que, a pesar de algunas variaciones sectoriales, las pymes proveedoras de servicios tienden a recurrir a formas “blandas” de internacionalización, y exportan fundamentalmente mediante el comercio transfronterizo y el movimiento de proveedores de servicios por contrato sin presencia comercial. Es probable que los obstáculos a esos modos de suministro, como el requisito de que se establezca una presencia comercial para prestar servicios transfronterizos o la aplicación de cupos al movimiento de profesionales independientes, resulten especialmente gravosos para las pymes proveedoras de servicios.

Las medidas que afectan a la capacidad de las empresas de servicios para entrar en un mercado extranjero o establecerse en él suelen conllevar costos fijos. En consecuencia, también en este caso es de suponer que impondrán una carga relativamente más pesada a las pymes proveedoras de servicios en lo que respecta a las medidas que afectan a sus operaciones, ya que es mucho más probable que impliquen solamente costos variables.

La revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) favorece especialmente a las pymes, sobre todo si pueden incorporarse a plataformas comerciales en línea que reduzcan los costos de esa tecnología y mejoren la información y la confianza de los compradores.

Algunas investigaciones recientes han puesto de relieve que el comercio electrónico reduce los costos derivados de la distancia física entre vendedores y compradores, ya que proporciona confianza e información a un costo muy bajo. Gracias a las plataformas comerciales, las empresas

no se ven obligadas a adquirir sus propios equipos y programas de comercio electrónico. En consecuencia, las empresas que operan a través de plataformas como eBay son, por término medio, más pequeñas que las empresas tradicionales que no venden en línea. El comercio electrónico ofrece oportunidades de crecimiento, especialmente a las pymes de los países en desarrollo.

Sin embargo, las pymes siguen estando peor representadas que las grandes empresas. El principal escollo para la venta en línea es la escasa disponibilidad y asequibilidad de las infraestructuras de comunicaciones.

En todos los países, hay una diferencia en la conectividad a Internet entre las grandes y las pequeñas empresas. Esa diferencia es especialmente acusada en los PMA. Según estimaciones del ITC, la capacidad de conexión de las pequeñas empresas de los PMA equivale solo al 22% de la capacidad de las empresas grandes de los PMA, frente al 64% en el caso de los países desarrollados.

Otros obstáculos que afectan al acceso a las plataformas de comercio electrónico.

Los proveedores de las plataformas pueden restringir el ámbito geográfico de los vendedores o los compradores. Además, a menudo las plataformas no pueden abastecer plenamente los mercados en los que no se aceptan transferencias bancarias o no se pueden distribuir las mercancías. Esos obstáculos también restringen el acceso al comercio en línea y la participación en él.

Para las pymes de los países desarrollados, los principales obstáculos al comercio en línea son los costos de entrada, la logística, los sistemas de pago, la protección de datos y el marco jurídico. En los países en desarrollo, las pymes no siempre pueden aprovechar todo el potencial de las tecnologías y servicios que hacen posible el comercio electrónico debido a una combinación de factores como la falta de conocimientos, la ausencia de financiación o las restricciones locales a la transferencia internacional de fondos.

Además del comercio electrónico, la integración en las cadenas de valor mundiales es otra manera de mejorar la participación de las pymes en el comercio mundial ...

A través de las cadenas de valor mundiales, las pymes pueden acceder a redes de distribución extranjeras y explotar las economías de escala. Las cadenas de valor mundiales proporcionan a las pymes redes de distribución y marcas, lo que reduce significativamente los costos de distribución para ellas y, en consecuencia, hace que sus exportaciones como proveedoras de esas cadenas sean rentables.
Las cadenas de valor mundiales también reducen los costos que pagan las pymes por adquirir información sobre los requisitos en cuanto a productos, procedimientos, tecnología y normas en los mercados mundiales.

... y, aun así, las pymes se enfrentan a obstáculos específicos al explotar esas oportunidades.

Las pymes tienen que hacer frente a obstáculos para participar en las cadenas de valor mundiales o

pasar a actividades de mayor valor en la cadena. Esos obstáculos están relacionados en parte con factores internos de las empresas (por ejemplo, la falta de las competencias o tecnologías necesarias) y en parte con factores externos.

Cuando la producción de un bien depende en gran medida de la importación de insumos intermedios, la expedición puntual y la fiabilidad de esos insumos resultan esenciales. La logística y la infraestructura son factores clave que afectan a la participación en las cadenas de valor mundiales. Para participar en esas cadenas también es fundamental que haya aranceles de importación bajos, se apliquen medidas de facilitación del comercio y se hagan cumplir los derechos de propiedad.

En adición a lo antes expuesto, persisten problemas de ***información*** para la generación y el uso de bases de datos que den a conocer la magnitud y extensión del universo de las PyMes en cada país. Esta carencia se acompaña de una falta de evaluaciones de impacto que permitan comprobar la eficiencia y cobertura de los instrumentos de apoyo, como forma de medir los logros de la política pública.

Para avanzar en el diseño de políticas de apoyo a las PyMes es necesario contemplar alternativas complementarias para mejorar los sistemas de ejecución, establecer mecanismos de coordinación institucional, fomentar el desarrollo de vínculos públicos y privados y buscar la ***continuidad*** de los programas para generar mayores capacidades en las instituciones y acumular aprendizajes.

Es necesario prestar especial atención a las diferentes características de las firmas, identificar las más dinámicas y con mayor capacidad para generar empleo, así como profundizar el trabajo con las empresas más maduras e incorporar tecnologías para actualizar sus capacidades productivas.

Muchas veces las PyMes son parte de encadenamientos productivos que permiten un enfoque más global y de alto impacto en el diseño de las políticas con elementos de mejora de competitividad e integración de variables territoriales y sectoriales. En este sentido, es importante considerar la continuidad de las medidas de apoyo y establecer lazos de colaboración entre las instituciones públicas y privadas.

Los programas e instrumentos de apoyo a las pequeñas y medianas empresas deben ser parte de una visión integradora que contemple estas políticas en el marco de la estrategia de desarrollo productivo. De esta forma, la creatividad, energía y vitalidad que han demostrado los países de la región como respuesta a los factores críticos permitirán avanzar hacia un desarrollo con igualdad.

Si bien durante la última década los países de América Latina y el Caribe han experimentado un período de rápido crecimiento y mejora de sus niveles de desarrollo, aún subsisten importantes retos a la hora de incrementar sus magros niveles de productividad. Si no se realizan progresos en ese ámbito, no será posible avanzar hacia actividades más intensivas en conocimiento en las cadenas de valor, ni hacia la diversificación productiva y la creación de empleos de calidad, con más altos salarios y una mayor demanda de capital humano. Estos son algunos de los desafíos que enfrentan, tanto los países de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), como los de la Unión Europea y que se vislumbran aun como más preocupantes, sobre todo a la luz de la nueva normalidad que se proyecta para los próximos años, es decir, una situación

internacional con menores tasas de crecimiento y mayores restricciones externas y fiscales.

No será posible consolidar y avanzar en los logros que América Latina y el Caribe conquistó en los últimos años —tasas de crecimiento más elevadas con reducción de la desigualad y la pobreza— si no se consigue transformar la estructura productiva. En este proceso es fundamental incluir a las PyMes, incorporarlas al proceso de ***aprendizaje***, producción y *exportación*, y reducir las brechas tecnológicas y de financiamiento que limitan sus posibilidades de crecimiento. Los principales obstáculos que enfrentan estas empresas en los siguientes ámbitos: capital humano, financiamiento, capacidades de innovación, entorno institucional y ambiente de negocios, articulación productiva y acceso a cadenas globales de valor. Superar estas barreras requiere ingentes esfuerzos de política pública, tanto más urgentes cuanto más rápido se mueve la frontera tecnológica y más complejo se vuelve el desafío de la competitividad internacional.

El no atender los puntos antes expuestos seguirá abonando al grave y masivo éxodo de puertorriqueños que anualmente emigran a otros destinos donde encuentren mayores oportunidades para sus familias y sus negocios. Cada vez que una familia parte del País es otro un duro golpe a las Pequeñas y Medianas Empresas que ven su mercado meta reduciéndose cada día más y más.

Informe sobre el Comercio Mundial 2016 – Igualdad de condiciones para el comercio de las PyMes - 2016 – Organización Mundial del Comercio – Ginebra, Suiza.

[El *Informe sobre el Comercio Mundial 2016* ha sido elaborado bajo la responsabilidad general de Xiaozhun Yi, Director General Adjunto de la OMC, y Robert Koopman, Director de la División de Estudios Económicos y Estadística. El informe de este año ha sido coordinado por Marc Bacchetta y Cosimo Beverelli. Los autores del informe son Marc Auboin, Marc Bacchetta, Cosimo Beverelli, Barbara D'Andrea, Christophe Degain, Alexander Keck, Andreas Maurer, José- Antonio Monteiro, Coleman Nee, Roberta Piermartini y Robert Teh (División de Estudios Económicos y Estadística); Antonia Carzaniga, Joscelyn Magdeleine, Juan Marchetti, Lee Tuthill y Ruosi Zhang (División de Comercio de Servicios e Inversión).

Robert Anderson (División de Propiedad Intelectual, Contratación Pública y Competencia), John Hancock (División de Estudios Económicos y Estadística), Erik Wijkström (División de Comercio y Medio Ambiente), Hans-Peter Werner (División de Desarrollo) y Famke Schaap y Jobien Hekking-Peters (Centro para la promoción de las importaciones provenientes de los países en desarrollo (CBI) de los Países Bajos) aportaron otras contribuciones escritas. Abdullah Aswat, Vikram Bahure, Ronald Bouman, Maria Liliana Olarte, Javier Osuna Lopez, Wanlin Ren, Sina Schön, Harry Smythe y Virginie Trachsel contribuyeron a las tareas de investigación. Laura Bloodgood, de la USITC, Ingo Borchert, de la Universidad de Sussex, Lucian Cernat, de la Comisión Europea, Frederic Gonzales e Hildegunn Nordås, de la OCDE, Batshur Gootiiz, de Sustainable Development Consulting LLC, y Aaditya Mattoo, del Banco Mundial, aportaron gráficos y datos adicionales.

Varias divisiones de la Secretaría de la OMC formularon aportaciones y observaciones valiosas a las versiones provisionales del informe. En particular, han colaborado estrechamente en diversas fases de la preparación del informe los colegas de la División de Comercio y Medio Ambiente, entre ellos Serra Ayral, Sajal Mathur y Devin McDaniels, bajo la supervisión de Hoe Lim. Los autores

desean agradecer asimismo el asesoramiento impartido por varios colegas de la División de Agricultura y Productos Básicos (Lee Ann Jackson), la División del Consejo y del CNC (Stefania Bernabé, María Pérez-Esteve y Michael Thompson), la División de Desarrollo (Rainer Lanz y Michael Roberts), la División de Estudios Económicos y Estadística (Mark Koulen), la División de Propiedad Intelectual, Contratación Pública y Competencia (Antony Taubman y Jayashree Watal), la División de Asuntos Jurídicos (Graham Cook y Gabrielle Marceau), la División de Acceso a los Mercados (Marti Darlan), la División de Normas (Jesse Kreier y Clarisse Morgan) y el Gabinete del Director General (David Tinline).

Las siguientes personas ajenas a la Secretaría de la OMC también formularon observaciones útiles sobre las distintas versiones: Lucian Cernat, Michael Finger, Caroline Freund, Marion Jansen y otros colegas del Centro de Comercio Internacional, Iza Lejárraja, Mia Mikic, Gaurav Nayyar, Hildegunn Nordås, Marcelo Olarreaga, Michele Ruta, Ben Shepherd, Robert Staiger, Joachim Wagner, y Tunc Uyanik y otros colegas del Foro Mundial de las Pymes.

La producción del informe estuvo a cargo de Paulette Planchette, de la División de Estudios Económicos y Estadística, en colaboración con Anthony Martin, Heather Sapey-Pertin y Helen Swain, de la División de Información y Relaciones Exteriores. Helen Swain editó el informe. Los traductores de la División de Servicios Lingüísticos, Documentación y Gestión de la Información trabajaron arduamente para cumplir unos plazos muy estrictos.]

[Apoyando a las PyMes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe 2011 - Prólogo - Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)]

[Espacios de diálogo y cooperación productiva: el rol de las PyMes 2015 - Prólogo - Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Jorge Valdez, Director Ejecutivo, Fundación EU-LAC]

PROPUESTAS ESPECÍFICAS – INFORMACIÓN

- **RETO: Las PyMes en Puerto Rico operan sin ningún tipo de información estadística que le ayude a la toma de decisiones en sus respectivas industrias. A estos fines el Comité de PyMes de la Cámara de Comercio de Puerto Rico sugiere las siguientes soluciones.**

SOLUCIÓN:

Crear el Índice de Optimismo de Negocios que será una Alianza Pública Privada entre la Compañía de Comercio y Exportación, la Cámara de Comercio de Puerto Rico y la Universidad de Puerto Rico.

Introducción

Ante el reto que existe del apoyo a las Pymes en los procesos gubernamentales para facilitarles el hacer negocio en Puerto Rico el comité de Pymes de la Cámara de Comercio de Puerto Rico expone. Actualmente Puerto Rico ha desarrollado política Publica buscando establecer una gestión gubernamental continua vía la reciente aprobación de ley 62 del 2014. Sin embargo, entendemos

que la ley 62 del 2014 por sí sola no garantiza que el sector de las Pequeñas y Medianas empresa (PYMES) resulten beneficiadas por la ley 62 del 2014. La razón principal de este desafío es que no existe estadísticas confiables que pueden medir los efectos en de la ejecutoria de las disposiciones de la ley 62 del 2014 para los negocios de cómo un sector económico. Por lo tanto, el comité de PYMES de la Cámara de Comercio de Puerto Rico propone un proyecto de formación utilizando la oficina de Alianza Publica Privada donde se propone establecer un mecanismo de medición para los negocios que se agrupan y/o definidos para el sector de las PYMES.

Mecanismo

El mecanismo propuesto utiliza como referencia la metodología desarrolladla por la Federación Nacional de Negocios Independientes (NIFB) por sus siglas en ingles. La encuesta llamada en inglés "Survey of Small Independent Business Owners" dirigía a dueño de negocios pequeños cuenta con una participación estimada entre 1,800 a 2,800 participantes. La misma comenzó con una frecuencia anual, evolucionado a una medición trimestral en el 1986. La encuesta captura lo que reconoce en inglés como "The Small Business Optimism Index" índice que se calcula utilizando 10 variables económicas capturadas vía un cuestionario compuesto de 35 preguntas. (Cuántas plazas de Empleo, Inversión, Inventarios, Ventas, New plaza de Empleo, Condiciones de Crédito, Expansión y Ganancias). Con esta metodología en Puerto Rico podemos comenzar con una muestra anual de 1,000 establecimientos que nos conteste el cuestionario ajustado para el mercado.

La fase operacional

El proyecto se comienza de la siguiente forma.

La Compañía de Comercio y Exportación

Con la junta Pymes y el programa de certificación de Pymes se desarrolla un requisito nuevo de participación, donde las empresas certificadas PYMES se le añade un requisito; como una forma de fiscalización necesitan contestar el cuestionario de la encuesta una vez al año.

Crear una enmienda para que la Cámara de Comercio de Puerto Rico pueda ser un agente de la Compañía de Comercio y Exportación, donde pueda pre-cualificar a sus socios con la certificación de PYMES.

La Compañía de Comercio y Exportación enviará los 1,000 cuestionarios a través de correo postal y correo electrónico, además de realizarlos a través de llamadas telefónicas.

La Universidad de Puerto Rico

La Universidad de Puerto Rico se encargará del procesamiento de la información recopilada por medio del cuestionario producido por la Compañía de Comercio y Exportación.

La Cámara de Comercio de Puerto Rico

La Cámara de Comercio de Puerto Rico será la encargada de difundir la información y hacer público los resultados del índice. El lanzamiento oficial del Índice de Optimismo de Negocios se llevará a cabo durante la Convención del 2018. A todos los socios de la CCPR se les notifica para viabilizar la certificación con la matricula actual, además, gestiona para que se añada como un nuevo beneficio a la membresía.

META: Comenzar el programa en agosto del 2017.

PROPUESTAS ESPECÍFICAS – CONTINUIDAD

- **RETO: Uno de los grandes retos que tiene la continuidad de todos lo programas e iniciativas dirigidas al desarrollo de económico, especificamente el de las PyMes, es el cambio de administraciones gubernamentales y sus diferentes visiones sobre el asunto. Programas y leyes como Fuerza PyMes, Desarrollo de Franquicias Locales, Ley 62, Ley 120 y la Ley 135 entre otros han tenido un impacto positivo en las PyMes participantes y necesitan contar con el apoyo incondicional del gobierno junto a la empresa privada y la academia.**

SOLUCIÓN:

- El Comité de PyMes de la Cámara de Comercio de Puerto Rico propone que que tanto dicha institución como otras tengan participación activa y principal en la creación, implementación y mantenimiento de todas las iniciativas dirigidas al desarrollo económico del país. Es imperativo que programas que tengan resultados positivos tengan la continuidad necesaria y de esta manera evitar el que la misión original de estos quede en el olvido. La empresa privada debe hacerse cargo del desarrollo de la empresa privada y el gobierno debe servir de colaborador y facilitador para que la empresa privada genere los tan necesarios empleos y las riquezas que nutrirán a la economía local.

  META: Celebración de reuniones periódicas entre la Compañía de Comercio y Exportación, el Banco de Desarrollo Económico y el Departamento de Desarrollo Económico de Puerto Rico con representantes de la Cámara de Comercio de Puerto Rico en las que se discuta la creación, implementación y mantenimiento de iniciativas dirigidas al desarrollo de las PyMes y la economía del País.

PROPUESTAS ESPECÍFICAS – APRENDIZAJE

- **RETO: La economía de Puerto Rico se encuentra en decrecimiento y una de las razones principales para esto es la falta de competitividad con la que cuentan tanto el gobierno y las empresas locales o PyMes ante las empresas internacionales y gobiernos que implementan sistemas de calidad y/o de mejoramiento continuo.**

SOLUCIONES:

- Es fundamental el que se adopten y se enseñen tanto en la empresa privada como en el gobierno las filosofías y los sistemas de calidad como ISO, Kaizen, etc., para lograr alcanzar

la excelencia operacional. Ejemplo de esto es que ya múltiples agencias del gobierno de la República Dominicana cuentan con certificaciones en ISO.

<u>META:</u> El proceso debe comenzar a la mayor brevedad posible con el apoyo de las entidades privadas especializadas en el tema.

- **<u>RETO</u>: Los estudiantes de las escuelas públicas del País no cuentan con el acceso o a la exposición a los temas empresariales que les prepararan para enfrentarse a los nuevos retos que existen en la economía actual.**

<u>SOLUCIONES:</u>

- El Departamento de Educación tiene que adoptar currículos empresariales en todos los grados (K-12) con el fin de sembrar la semilla para que las futuras generaciones de puertorriqueños desarrollen el interés por el mundo empresarial. Estos deben realizar alianzas estratégicas con la Compañía de Comercio y Exportación, la Cámara de Comercio de Puerto Rico y el PR SBDC en la educación empresarial.

<u>META:</u> El proceso debe comenzar a la mayor brevedad posible con el apoyo de las entidades privadas especializadas en el tema.

PROPUESTAS ESPECÍFICAS – FINANCIAMIENTO

- **<u>RETO</u>:**

- **Presentar, de manera clara y detallada, las opciones de financiamiento disponibles en el mercado para los empresarios PyMes.**

- **Facilitar a las PyMes el acceso a dichas opciones, validando previamente, mediante un esquema de autoevaluación, la alternativa que mejor se ajuste a su tipo de negocio.**

- **Instruir sobre los diferentes programas de incentivos gubernamentales y concientizar sobre la importancia de construir un esquema de negocios sostenible que no dependa de tales beneficios.**

<u>SOLUCIONES:</u>

- Mantener un acercamiento constante entre el Comité PyMes de la CCPR y las entidades de financiamiento local (BDE, COFEEC, BADECO, ACRESENT, CEFI, SBA, etc.) para conocer y entender claramente los esquemas que cada una ofrece.

- Identificar nuevos productos de financiamiento como *Asset Based Lending*, *Factoring, Merchant Cash Advance* e identificar representantes de cada uno para obtener detalles sobre su funcionamiento.

- Preparar un material didáctico e ilustrativo sobre la información recabada, que le permita al empresario autoevaluar su empresa y ubicarla en la alternativa más idónea.

- Realizar presentaciones periódicas en la CCPR para los empresarios PyMes sobre tales alternativas y distribuir material contentivo de los requisitos necesarios para cada tipo de financiamiento.

- Reunir en otro evento a representantes de los "Venture Capitals", "Private Equity Funds" e inversionistas privados que deseen evaluar proyectos y permitir que cada PyMe calificada presente su alternativa.

- Utilizar a la CCPR como voz y representante de la industria privada en Puerto Rico y elevar ante los organismos de financiamiento pertinentes, los inconvenientes y las dificultades que las empresas experimentan aplicando a sus alternativas de financiamiento.

META:

- **Levantar la información en un período de tres meses.**

- **Preparar el material didáctico en un período de dos meses.**

- **Hacer el primer evento un mes luego de que el material esté disponible.**

- **Identificar en tales eventos a los posibles prospectos para realizar presentaciones directas a los inversionistas.**

PROPUESTAS ESPECÍFICAS – ASUNTOS PENDIENTES DE 2015

DACO

- Muy difícil la comunicación telefónica con la oficina de San Juan (Minillas). Son pocas las ocasiones en la que contestan.

- Preparan citaciones para atender querellas con nombres ilegibles de los empleados contactos.

- Indirectamente obligan a los empresarios a dejar de atender su negocio para ir personalmente a atender las reclamaciones cuando se puede resolver vía correo electrónico o teléfono.

- Al aceptar las evidencias de pago de los querellantes, DACO fomenta los negocios de los evasores de impuestos (chiveros) que presentan facturas sin IVU, sin direcciones físicas ni postales y forma de pagos en "cash".

- Eliminar la necesidad de que el negocio PyME tenga que tener visible para el público el Manual del Consumidor. DACO deberá tener este manual disponible en Internet para que los consumidores puedan orientarse sobre sus derechos.

ADMINISTRACIÓN DE SERVICIOS GENERALES (ASG)

- El RUL es una herramienta que, bien administrada, es tremendo activo para los empresarios porque les permiten competir en igualdad de condiciones.

- Registro Único de Licitadores (RUL) – es un registro, pagamos $450.00 anualmente, donde están los empresarios bona-fide (empresarios que están en ley, con todas las planillas, permisos, etc. al día). Se supone que todo el gobierno, municipios, agencias, etc. compren a través de esos suplidores certificados. La realidad es que eso no sucede.

- Contratos de Selección Múltiples – son contratos adjudicados a diferentes compañías incluidas en el RUL. Se supone que todo el gobierno, agencias, municipios, etc. compren la mercancía o servicio a una de las empresas que están incluidas en ese Contrato. La realidad es que tampoco lo respetan.

    - Esta oficina es súper importante ya que el Gobierno compra de todo y se supone que a través de ellos se realicen las compras. La mayoría de los socios de la Cámara de Comercio deberían pertenecer al RUL y ASG debería hacer cumplir la ley.

# # #