

InfoPYME

Noticias sobre la Pequeña y Mediana Empresa en América Latina

Vol. 5, junio del 2002

Proyecto Regional de Capacitación Gerencial del FOMIN

Creación y desarrollo de una red de PYMEs en el sector eléctrico del Valle del Cauca

1. Antecedentes del Proyecto

En Colombia, igual que en todas las economías del mundo, las PyMEs ó pequeñas y medianas empresas, tienen una participación muy significativa en términos de número de establecimientos, empleos, ventas, exportaciones, contribución al PIB, etc.; pero el sector académico, en las áreas administrativas, generalmente no le ha dado la importancia que se merece, y muchas de las aproximaciones que se han hecho a este sector están basadas en la filosofía errada de que todo lo que sea útil para la gran empresa será útil para las PyMEs, y que los textos y los casos que se utilizan para formar ejecutivos para la gran empresa, pueden ser usados directamente para formar a los empresarios y ejecutivos de las PyMEs.

Durante los años noventa, diversos estudios se realizaron en el Valle del Cauca, Colombia, sobre el sector de PyMEs, y ellos, como se indica a continuación generaron ciertos lineamientos que fueron básicos para el Proyecto aquí descrito.

- * El estudio sobre la capacidad tecnológica del occidente colombiano¹ manifiesta que existe una gran debilidad de las empresas de la región en términos de la capacitación de su personal, o sea que hay dificultades serias en el capital humano. Cuando se analiza en detalle cual es el grado de periodicidad de formación, desarrollo y entrenamiento de los recursos humanos se percibe con asombro que un 41% de las empresas de la región no planifican la formación de su capital humano. En términos del tamaño de la empresa se encuentra que, mientras el 75% de la gran empresa dice planificar con periodicidad la formación de sus recursos humanos, solo el 43% de la pequeña y la mediana empresa hacen algún tipo de planificación.
- * El estudio realizado por MONITOR² para el Valle del Cauca indica que la percepción de los empresarios caleños sobre ellos mismos es poco satisfactoria en relación con su capacidad de acción en un ambiente competitivo y se perciben más como personas innovadoras y con capacidad para crear nuevos negocios que como personas orientadas a las alianzas estratégicas. Este hecho coincide con lo encontrado por MONITOR, en términos de cooperación institucional, en cinco de las principales ciudades de Colombia, en las cuales se detectó que el grado de cooperación inter-institucional es muy bajo en temas relacionados a investigación y desarrollo.
- * Así mismo el estudio de MONITOR² indica que si bien es cierto que los empresarios caleños asumen inicialmente un cierto nivel de riesgo, existe una cultura de complacencia, lo que indica, que el Espíritu de Empresa se detiene o se anquilosa en algún momento cuando las empresas alcanzan ciertas metas y se tornan tímidas las manifestaciones de evolución cuando hay eventos desafiantes del mercado.
- * El estudio MONITOR también indica que los recursos humanos de la ciudad de Cali no tienen el nivel requerido para atender las necesidades de los sectores productivos y que éstas insuficiencias se concentran en la gestión empresarial, la ingeniería y las experiencias a nivel internacional.
- * En una investigación³ realizada por uno de los autores, para establecer si existe relación entre el nivel innovador de las empresas y la participación de sus dirigentes en redes informales, se encontró en el sector analizado (Sector de Artes Gráficas de Cali) que los dirigentes de las empresas más innovadoras poseen redes informales más extensas, dedican más tiempo a mantener su red de contactos y tienen una actitud más positiva frente al medio empresarial. Adicionalmente estos empresarios participan más activamente en las redes formales y asisten con mayor frecuencia a ferias

InfoPYME • Junio del 2002

- 1** *Creación y desarrollo de una red de PYMEs en el sector eléctrico del Valle del Cauca*
- 5** *Portales Web respaldan gestión de internacionalización de la PYME Latinoamericana*
- 8** *Calendario*

industriales de carácter nacional e internacional.

Estos estudios plantean tres grandes conclusiones: la primera es que existe un vacío importante en los procesos de capacitación y formación en los empresarios y en la alta gerencia de las PyMEs; segundo, que hay limitaciones fuertes en las áreas de integración y cooperación empresarial que han obstaculizado la conformación de redes empresariales, serias y confiables, para aportar hechos, vivencias, información, tecnología, mercados y de esta forma mejorar la competitividad del sector; tercero, que hay limitaciones en las áreas de Innovación y Espíritu Empresarial.

2. Conceptualización del Proyecto

Las situaciones descritas llevaron al CDEE (Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial) de la Universidad Icesi a la conclusión de que era necesario para el Valle del Cauca, ofrecer a los dirigentes de las PyMEs un programa de capacitación diseñado y puesto en práctica con una metodología que garantizara que los factores identificados en los estudios antes mencionados fueran tenidos en cuenta. Los conceptos de pertinencia, cercanía a la realidad local y efectividad fueron elementos básicos para todo el proceso que se describe más adelante.

Conscientes de que la PyMEs tiene relaciones estrechas con las grandes empresas y que en muchos casos su mercado principal son ellas, y que la capacidad competitiva de las grandes depende en gran medida de la capacidad competitiva de sus proveedores, se tomó la decisión de trabajar sobre un núcleo homogéneo de PyMEs, que estuviera intensamente relacionado con una gran empresa. Bajo el supuesto de que al mejorar las relaciones entre ellas y las capacidades gerenciales de todo el sistema, se lograrían sinergias muy importantes para toda la cadena y se mejoraría la capacidad competitiva del sector.

Cuando el BID, lanzó la iniciativa de apoyar 6 programas en Latinoamérica para mejorar la capacidad competitiva de la región a través del Programa Regional de Capacitación Gerencial para PyMEs, el CDEE-ICESI presentó una propuesta para implementar una red compuesta por una empresa grande de un sector central en la economía regional y un grupo de sus empresas proveedores de productos y/o servicios.

El proyecto presentaba como innovación metodológica, que todos los componentes estructurales del proyecto se definirían y se desarrollarían en una acción integrada entre la Universidad (CDEE-ICESI), la gran empresa (Empresa Pivote) y las PyMEs, buscando no sólo diseñar y ejecutar un proyecto pertinente y apropiado a las necesidades de las empresas, sino también el conformar una red efectiva que pudiese extenderse más allá de la vida propia del proyecto.

Se buscó, al diseñar el proyecto, aplicar una metodología que permitiese:

- * Atender las necesidades específicas de las PyMEs, objeto de trabajo, y no salir con recetas preelaboradas en la academia.
- * Tener un enfoque eminentemente práctico, que permita a los empresarios implantar en sus empresas los conceptos aprendidos en la capacitación.
- * Brindar la posibilidad de hacer un aprendizaje conjunto entre los tres actores del proyecto.
- * Incrementar las relaciones Empresa - Universidad.
- * Crear una red de empresarios PyMEs que fuese permanente, o sea que una vez creada y consolidada a través del proyecto, la red pudiese continuar operando indefinidamente, de manera que sus beneficios y contribuciones no terminaran con la terminación del proyecto.
- * Diseñar un programa que pudiese ser replicado, bien fuera con otro sector, o en otra región, o en otro país latinoamericano.
- * Ser evaluable en términos de mejoras concretas de las empresas participantes y de la empresa pivote.

InfoPYME

Equipo de Redacción

Jefa de Redacción
Carolyn Palaima

•
Asistente Editora
Silvina Acosta

•
Traducción—Inglés a Español
Beatriz Quintana

•
Traducción—Portugués a Español
Avatar

InfoPYME acepta con entusiasmo artículos para su publicación. Éstos pueden ser de hasta 1.200 palabras y se aceptan ilustraciones. Los artículos se aceptan en español, portugués o inglés. *InfoPYME* traducirá al español los artículos en portugués e inglés. Por favor envíelos en disquete o por correo electrónico. *InfoPYME* se distribuye gratuitamente a personas y organizaciones interesadas.

Dirección postal:
InfoPYME, LANIC
Teresa Lozano Long Institute
of Latin American Studies,
SRH 1.310,
University of Texas at Austin
Austin, Texas 78712 USA

Tel: (512) 232-2408
Fax: (512) 471-3090

E-mail:
infopyme@lanic.utexas.edu

WWW:
<http://lanic.utexas.edu/pyme/>

© 2002
Teresa Lozano Long Institute
of Latin American Studies
University of Texas at Austin

InfoPYME es un boletín trimestral que trata de las tendencias emergentes en el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (las PYME) en América Latina, publicado por el Latin American Network Information Center (LANIC) del Teresa Lozano Long Institute of Latin American Studies (LLILAS) de la University of Texas at Austin (UT-Austin) para el Banco Interamericano de Desarrollo.

InfoPYME está financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y el Departamento de Integración y Programas Regionales (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Las opiniones expresadas en este boletín pertenecen a los respectivos autores y no necesariamente representan las opiniones ni la política de LANIC, LLILAS o del BID. Los artículos publicados en este boletín se pueden reproducir, siempre y cuando se otorgue el debido crédito a *InfoPYME*, LANIC de LLILAS en UT-Austin y al BID.

- * Producir materiales académicos nuevos y aplicables al sector PyME.
- * Identificar nuevas metodologías educativas para las PyME.
- * Explorar nuevas áreas de trabajo con las PyMEs.

3. Desarrollo del Proyecto

El objetivo general del programa se definió de la siguiente forma:

“Incrementar la capacidad competitiva de la región mediante la implementación de un programa de Capacitación Gerencial para las PyMEs, diseñado y puesto en práctica mediante la cooperación entre la Universidad, las PyMEs y una Gran Empresa.”

Los componentes que se establecieron para el logro de los objetivos del Programa fueron:

- La creación de la Red.
- La detección de necesidades de capacitación al interior de la Red.
- El diseño de las actividades de capacitación.
- El desarrollo del programa de capacitación y de asesoría.
- El diseño y desarrollo de las actividades de investigación.
- La evaluación y revisión del programa.
- La difusión del programa.

3.1. La Creación de la Red

La creación de la Red, que constituía la base del desarrollo del programa, debía iniciarse con la selección de una gran empresa denominada “Empresa Pivote”. Dadas las características del programa, existían dos criterios fundamentales para que una empresa grande fuese seleccionada como “Empresa Pivote”:

- * Que la empresa contara con un grupo de proveedores PyMEs, los cuales tuviesen una importancia estratégica en la cadena de valor del producto/servicio.
- * Que la empresa estuviera dispuesta a aportar los recursos humanos y económicos requeridos.

A partir del mes de septiembre de 1998 se dio inicio al proceso de presentación del proyecto a las principales empresas grandes del Valle del Cauca. Todas ellas aceptaron muy positivamente el programa, pero se presentaron las siguientes situaciones:

- * Algunas empresas estaban pasando por circunstancias críticas como altas pérdidas, fusiones, fuertes reducciones de personal, etc., lo cual hacía difícil sustentar una inversión de recursos en el proyecto.
- * Otras empresas estuvieron dispuestas a invertir los recursos, pero no reunían un número suficiente de proveedores PyMEs con importancia estratégica para la empresa, que justificara la realización del programa.

Sólo hasta el mes de enero del 2000 se obtuvo una respuesta positiva por parte de la Empresa de Energía del Pacífico (EPSA), lo que permitió en ese momento iniciar en forma el desarrollo del proyecto. Las principales actividades realizadas en el desarrollo de este objetivo fueron:

- * Preselección de 36 empresas PyMEs proveedores de la “Empresa Pivote”, en un trabajo conjunto entre el CDEE-ICESI y el personal directivo de EPSA, con el propósito de lograr identificar las PyMEs que eran estratégicas para EPSA.
- * Realización de una reunión con los empresarios—propietarios de las 36 empresas para presentarles el proyecto, para invitarlos a vincularse y para indicarles los compromisos que ellos adquirirían.
- * Decisión de 16 empresas PyME de vincularse activamente al proyecto.
- * Taller de Integración para iniciar el proceso de consolidación de la Red.
- * Vinculación de 3 nuevas PyMEs y retiro de 1. La red quedó conformada por 18 PyMEs.
- * Realización de múltiples reuniones sociales, algunas de ellas con las familias.
- * Creación de Página Web para la Red y para cada Empresa (www.programa_red_pymes.com).
- * Publicación de boletines de información del Proyecto.
- * Conformación de equipos de la Red para participar en las olimpiadas de EPSA.
- * Viaje de estudio a Canadá.
- * Determinación de alcances y funciones de la Red.
- * Organización interna de la Red.
- * Seminarios de Integración.
- * Conformación de subredes para acciones comerciales específicas.
- * Identificación de la Red ante EPSA.

3.2 Detección de las Necesidades de Capacitación

Las actividades realizadas fueron:

- * Taller con los miembros de la Red para identificar las necesidades de capacitación por ellos percibidas.
- * Elaboración con consultores especializados del “Mapa de Competitividad” para cada empresa, con el fin de identificar situación de las empresas al inicio de procesos, áreas gerenciales fuertes y débiles y necesidades específicas de capacitación y desarrollo.
- * Reunión con los Consultores que realizaron los “Mapas de Competitividad” para completar la información sobre necesidades de capacitación de los empresarios.
- * Diseño preliminar del programa de Capacitación con los Empresarios, EPSA y los Consultores.
- * Diseño final del programa de capacitación, compuesto por 8 módulos: Desarrollo de Habilidades Gerenciales, Gestión de Mercadeo y Ventas, Gestión de Planeación Estratégica, Gestión Ambiental, Gestión Tecnológica, Gestión Financiera, Gestión de Talento Humano, Gestión de Calidad.

3.3 Diseño de las Actividades de Capacitación

Para esta actividad se realizaron las siguientes actividades:

- * Licitación pública de consultores en los temas del proyecto.
- * Calificación de proponentes.
- * Elaboración de términos de referencia.
- * Evaluación de Consultores.
- * Contratación de consultores responsables del diseño y de la elaboración de los materiales académicos de cada uno de los módulos.
- * Revisión y ajuste a los materiales.
- * Contratación de corrección de estilo.

Ver Red, página 4

- * Contratación de diseño gráfico y editorial de cada módulo y de la serie.
- * Aunque inicialmente se planearon 8 módulos; se terminará el proceso con un total de 12 módulos, debido a que en el desarrollo del proyecto se vio la necesidad de desarrollar los módulos de: Gestión de Operaciones, Proyectos de Inversión, Gestión de Comercio Internacional, Derecho Empresarial.

3.4 Desarrollo del Programa de Capacitación

El proceso de capacitación tuvo 2 etapas: la primera que se realizó mientras se desarrollaban los materiales del programa de capacitación propiamente dicho, y que consistió de 78 hrs. de capacitación sobre los siguientes temas:

- * El Espíritu Empresarial.
- * Gestión Ambiental en PyMEs.
- * Manejo de Internet.
- * Licitaciones, seguros, mercadeo y servicio al cliente y salud ocupacional.
- * Gestión de Empresas familiares.
- * Productividad y competitividad en PyMEs.
- * Ley MiPyME.

La segunda etapa fue la ejecución específica de los 8 módulos originales previstos con las intensidades indicadas:

- * Desarrollo de Habilidades Gerenciales (60 hrs.).
- * Gestión Estratégica (40 hrs.).
- * Gestión de Mercadeo y Ventas (30 hrs.).
- * Gestión de Calidad (20 hrs.).
- * Gestión Financiera (60 hrs.).
- * Gestión de la Innovación y Tecnológica (20 hrs.).
- * Gestión Ambiental (29 hrs.).
- * Gestión de Talento Humano (30 hrs.).

3.5 Diseño y Ejecución de los Procesos de Asesoría

La filosofía básica del proyecto siempre ha sido el lograr que los empresarios puedan poner en práctica al interior de sus empresas, los conocimientos y técnicas adquiridos en el programa de capacitación. Para ello se han realizado las siguientes actividades:

- * Identificación área específica de consultoría para cada empresa.
- * Determinación de términos de referencia iniciales.
- * Identificación de consultores potenciales para cada empresa.
- * Selección preliminar de consultor para cada empresa ente el empresario y el CDEE.
- * Propuesta del consultor.
- * Ajuste y aprobación del programa de consultoría.

- * Selección de estudiantes en práctica por los empresarios.
- * Vinculación a cada empresa de un estudiante en práctica como apoyo al empresario y al consultor.
- * Ejecución de la consultoría.
- * Evaluación de la consultoría.

3.6 Diseño y Ejecución de los Procesos de Investigación

Las actividades de investigación, se definieron una vez el proyecto había avanzado bastante, con el propósito de que la investigación pudiese ser útil a los empresarios y a la Universidad. Dos proyectos se están realizando:

- a) La planeación estratégica en las empresas familiares PyMEs, con el objetivo de diseñar una metodología para integrar la elaboración del plan familiar y del plan estratégico de la empresa familiar. De las 18 empresas que forman parte del proyecto, 16 son empresas eminentemente familiares. Las otras dos son cooperativas.
- b) La capacitación para las PyMEs a través de Internet, con el objetivo de diseñar una metodología técnica y pedagógica para la implementación, a través de Internet, de los módulos desarrollados para el programa de capacitación gerencial, teniendo en cuenta que para los empresarios es difícil aislarse por períodos prolongados de su empresa, y que estas nuevas tecnologías pueden proveer una solución asincrónica a los procesos de capacitación gerencial para empresarios PyME.

3.7 Evaluación del Proyecto

A lo largo de los 3 años del proyecto se han ido realizando diversas acciones que permiten evaluar el desarrollo del proyecto. Entre ellas se destacan:

- * Evaluación de cada una de las actividades de capacitación.
- * Evaluación por pares de los materiales pedagógicos desarrollados.
- * Evaluación por EPSA del desarrollo de las PyMEs, medido no sólo a través de los niveles de contratación, sino también por los niveles de gestión de las empresas en sus procesos de prestación de servicios.
- * Desarrollo de una metodología de evaluación integral del proyecto.
- * Evaluación de avance por consultores del BID.
- * Mapas de competitividad al final del proyecto para detectar cambios específicos en las empresas.

3.8 Difusión

El proceso de difusión del proyecto ha sido permanente. Entre los canales utilizados están:

- * Página Web del proyecto (www.programa_red_pymes.com).
- * Página Web del CDEE-ICESI (www.icesi.edu.co/cdee).
- * Página Web de Foro PYME (www.lanic.utexas.edu/pyme/esp).
- * Reuniones de intercambio con los miembros de los otros 5 proyectos regionales del programa.
- * Presentación en Congresos Latinoamericanos sobre Espíritu Empresarial.
- * Presentación en Innovando (www.icesi.edu.co/cdee/innovando), Interacción (www.icesi.edu.co/~exal) y otros medios internos de la Universidad Icesi.
- * Realización en Septiembre /02 del XV Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial con el tema “ Las PyMEs y el desarrollo de América Latina”.
- * Distribución de la serie de libros “Gestión de PyMEs” que estará compuestos por 13 textos especialmente diseñados para PyMEs, por algunos videos y potencialmente por algunas oportunidades para Internet.

Portales Web respaldan gestión de internacionalización de la PYME Latinoamericana

Instancias públicas y privadas regionales e internacionales han desarrollado o financiado sitios especializados en Internet para suplir al sector de la pequeña y mediana empresa con servicios de referencias, promoción, y comercialización online, y con programas de asistencia en la creación de proyectos vinculados a las nuevas tecnologías.

“Promover el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación, especialmente Internet, y crear el ambiente para que las PYMEs y sus organizaciones conozcan las ventajas de las mismas y las usen en sus planes de internacionalización” son unas de las conclusiones y recomendaciones del Seminario-Taller: Mecanismos de Promoción de Exportaciones para las Pequeñas y Medianas Empresas que realizó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) el año pasado.

Igualmente en otros foros e instancias regionales y nacionales vinculadas al sector, se ha discutido sobre la necesidad de respaldar e impulsar la actividad de las PYMEs en el ciberespacio para mejorar la productividad y la competitividad del sector, creando las condiciones propicias para la exportación e importación exitosa de sus productos y servicio en los mercados regionales e internacionales.

El uso de las nuevas herramientas de la tecnología de la información y comunicación constituye un imperativo en tiempos de globalización. Sin embargo, el aprovechamiento de este medio de comunicación es aún incipiente - sobre todo como un aliado para la gestión de internacionalización- entre la mayoría de los pequeños y medianos empresarios de la región.

Aunque no existen estimados globales sobre el porcentaje de PYMEs latinoamericanas con presencia y actividad comercial en la Red, diversos estudios y encuestas nacionales y regionales han coincidido en concluir que factores económicos, financieros, tecnológicos, gerenciales y hasta culturales impiden potenciar los negocios del sector mediante el uso de nuevas tecnologías y del manejo de sistemas de información.

Reconociendo estos obstáculos, diversos organismos públicos, privados y multinacionales han creado diferentes sites y portales nacionales y regionales para ofrecer una plataforma de conexión, referencia, comercialización y asistencia web a las PYMEs de la región.

Más de una docena de sitios web y portales especializados en el sector brindan una gran gama de servicios y productos en la Red. Entre ellos, se destacan aquellos que han sido desarrollados y son mantenidos por instancias gubernamentales, o aquellos que son administrados por la iniciativa

privada con fondos públicos o multinacionales. La mayoría de estos sitios virtuales ofrecen servicios de consultoría, capacitación, formación, apoyo de financiamiento, estudios de competitividad y de mercado, información de las condiciones de la PYME en la región, estadísticas, herramientas para bajar desde el computador, bolsa o tableros de negocios, noticias y boletines relevantes para el rubro, trámites, base de datos, calendarios de eventos de interés, foros, consultas a expertos, asistente de soluciones, cotizaciones en línea y catálogo de productos para pequeña y medianas empresas on line, además de casilla de correo, entre otras

Con la intención de destacar estas iniciativas, InfoPYME realizó una encuesta entre algunos de estos portales y sitios web para conocer la dinámica del sector en la Red, determinar cuáles son los servicios más destacados y populares, e indagar futuros proyectos a fines de consolidar la gestión de internacionalización de la PYME Latinoamericana.

La presente reseña destaca a continuación la información sustraída de la encuesta enviada a portales de relevancia nacional y regional, e incluye, de igual modo, referencia institucional extraída de otros sitios que no constataron o participaron en el cuestionario.

Argentina - Portal Pyme

<http://www.portalpyme.gov.ar>

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de la Producción de Argentina administra este portal de fácil navegación y compuesto por cuatro secciones: Directorio de empresas; Productos y Servicios; Estudios e Informes; y Estadísticas.

Definido como “un lugar de referencia general al cual recurrir cuando se quiere conocer quién produce qué cosa, en algún lugar del país o quién exporta qué cosa”, Portal Pyme ofrece más de 40.000 empresas argentinas que usted puede localizar por nombre, posición arancelaria, ubicación geográfica y productos que exportan. De igual forma, brinda un buscador que le permite encontrar productos y servicios por empresa, localización geográfica, categoría, rubro y otros criterios de búsqueda.

Como sección complementaria, este sitio reúne estudios regionales y sectoriales en formato .pdf sobre la actividad productiva y de inversión en la Argentina. Aunado a esto, estadísticas recientes sobre diferentes sectores productivos, especialmente del sector agro-industrial y relevantes para la actividad exportadora e importadora, pueden ser consultadas en línea y descargadas a través de Acrobat Reader.

Paralelamente a este servicio de referencia online, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa también provee, en conjunto con la Universidad de San Martín, el proyecto PyWEB (<http://www.pyweb.com.ar/>). Con el objetivo de proveer a las PYMEs todos los aspectos relativos al inicio de sus actividades en Internet, PyWEB desarrolla gratuitamente el diseño, publicación y mantenimiento en línea durante el primer año de la páginas web de las PYMEs argentinas. De hecho, el proyecto presenta los enlaces a 38 sitios desarrollados para diferentes pequeñas y medianas empresas del país sureño. El objetivo a mediano plazo de esta iniciativa es, “una vez generada

una masa crítica de PyMEs en la web, avanzar hacia la gestación de un portal, donde las PyMEs argentinas puedan relacionarse horizontalmente, ofrecer sus productos, intercambiar información y, finalmente, desarrollar estrategias de comercio electrónico”, se menciona en la información institucional del proyecto.

Brazil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/>

Creado por Decreto de Ley por el Ejecutivo Nacional en 1990, en coordinación con las federaciones de las fuerzas productivas de Brazil, SEBRAE (Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeña Empresas) es una institución técnica de apoyo al desarrollo de la actividad empresarial, y al fomento y difusión de programas y proyectos destinados a la promoción y fortalecimiento de las PYMEs en Brasil.

SEBRAE es administrado fundamentalmente por la iniciativa privada y constituye un servicio social autónomo -una sociedad civil sin fines de lucro que opera en sintonía con el sector público. Cerca de 4.500 personas trabajan para SEBRAE, en su sede de Brasilia y en las otras 27 unidades SEBRAE de la Federación Brasileña, y a las cuales se accede desde el mismo mega-portal de carácter nacional.

Los productos ofrecidos, en portugués e inglés, son el Auto-Diagnóstico Empresarial, y Formulario de Comercio Electrónico. Entre sus proyectos y programas se incluyen el Programa Brasil Emprendedor; el Programa Pequeña Empresas, Grandes Negocios; Conexión en Radio y TV; y la Feria del Emprendedor.

También SEBRAE brinda para todas sus 27 unidades virtuales productos y servicios dedicados a la Planeación, Financiamiento, Gerencia, Crédito y Capital de Riesgo para la PYME brasileña.

Hace más de un año, SEBRAE inició un proyecto destinado a seleccionar 15 mil pequeñas y medianas empresas entre las más de 4 millones de ese tipo registradas en el organismo para desarrollar con ellas actividades de comercio electrónico, reportó el portal Iberpyme.org.

El objetivo del proyecto está destinado a exportar un ‘made in Brasil’ cualitativamente válido y globalmente reconocido. La operación prevé una fase de start-up de un año y otra, de dos años, para su desarrollo.

Entre los pasos que se llevarán a cabo en la primera fase de este proyecto se contemplaron los siguientes: Definición de las características de ‘brasileridad’ que se exigirá a las empresas y a los productos; Evaluación de las perspectivas de desarrollo de las Pymes brasileñas, con el propósito de orientar la acción; Creación de una network que

las interconecte para potenciar sus capacidades; Gestión de acciones combinadas de formación, información editorial y consultoría; Desarrollo de soportes tecnológicos adecuados; y Construcción de una plataforma extranet considerada como un ‘centro virtual de soporte de la actividad de negocios’, así como una solución compleja de trabajo, estudio y uso del tiempo libre, sobre la que se fundará una comunidad B2B.

Chile - MiPyme.com

<http://www.mipyme.com/>

Mipyme nació como una idea de los colombianos Alfonso López y de Juan Esteban Saldarriaga a mediados de 1999. El objetivo inmediato era crear un sitio para ayudar a las PYMEs en el cálculo de nómina y pagos de la seguridad social. Luego se transformó en un portal más amplio y en febrero de 2000 obtuvo el premio al mejor portal de Colombia entregado por el Ministerio de Comunicaciones.

El portal con el nombre de MiPyme se lanzó a la red el 25 de octubre de 2001, después de que FUNDES Internacional—organización no gubernamental de origen suizo, promotora de la creación y el desarrollo sostenible de las pequeñas y medianas empresas en 11 países de América Latina—compró el portal para fortalecer sus estrategias virtuales y reales en la región.

La misión de esta iniciativa online es “promover y mantener una comunidad de negocios para la pequeña y mediana empresa Pyme Latinoamericana, incluyendo a trabajadores independientes, a través de servicios de valor agregado que optimicen el capital humano, financiero, tecnológico y ambiental, apoyados en las nuevas tecnologías de Internet y su concepto de computación en red y e-sourcing”.

Alejandra Zúñiga, Business Development de Mipyme, señala que el portal posee todas las características para que un empresario Pyme administre su oficina virtual: Correo, Catálogo, Centro de negocios, Información relevante, Servicios especiales de aliados, Artículos, Noticias, Novedades, etc.

Además de la herramienta de personalización, MiPyme cuenta con otras tres secciones que contemplan Servicios al Empresario (Formación, Calendario Mensual, Salón de Enlaces Empresariales, Estudios de Entorno); Comunidad Empresarial (Bolsa de Negocios, Foros); y Centro de Negocios (Alianzas, Indicadores Económicos).

“Uno de nuestros objetivos es transformarnos en la puerta de entrada de la Pyme en Internet. Nuestra mayor fortaleza es el respaldo de la Red FUNDES, con presencia real en 10 países de Latinoamérica”.

En la actualidad, empresarios de Chile y Costa Rica generan la mayoría de las visitas de MiPyme. Entre los proyectos a mediano plazo, Mipyme.com tiene contemplado extender sus servicios al resto de América Latina, contando con presencia en Colombia, Venezuela, Argentina y México.

Chile - Mundo Pyme

<http://www.mundopyme.cl>

En diciembre de 1999, fue liberado este portal en el ciberespacio, con financiamiento de la Corporación de Fomento de la Producción, CORFO de Chile.

Los servicios y recursos más populares de Mundo Pyme son: Información de Beneficios del Gobierno de Chile para las PYMES; y Oferta de Productos y Servicios de 60 empresas asociadas al Portal que poseen páginas WEB con servicios de hosting de MUNDOPYME.

Usuarios de Chile, Argentina, Bolivia, España, Uruguay, Mexico, Perú, Costa Rica y Estados Unidos generan el mayor número de visitas de este sitio virtual.

Este portal provee servicios y recursos para la Exportación de Productos; Servicios Cofinanciados por CORFO; Bolsa de Trabajo; Directorio Web;

Cursos de Capacitación; Indices Económicos; Revista Mundo Empresarial; Traducción en Línea; Software de Productividad para su Empresa; Ingreso de dominios; y Seguros.

México - Contacto Pyme

<http://www.contactopyme.gob.mx>

Lanzado al ciberespacio el 26 de junio del 2001, Contacto Pyme nace como respuesta a lo establecido en el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, en el cual una de las estrategias es la "Formación empresarial para la competitividad", que a su vez dicta, como unas de las línea de acción, el "Facilitamiento del acceso a la información a las MPyMES".

Este esfuerzo de la Secretaría de Economía del Gobierno de México es producto de la instrumentación de un sistema de información para las MPyMES, el cual, con la información que alberga, brinda a las empresas la oportunidad de realizar más y mejores negocios, al tiempo que reduce los costos asociados a la toma de decisiones.

La información es indispensable para generar y desarrollar la competitividad de las PYMES, ya que permite conocer el mercado, su posición con respecto a la competencia, la normatividad, los trámites administrativos aplicables a su actividad y las oportunidades inmediatas de negocio, entre otros aspectos que inciden en su capacidad de actuar en el mercado.

Contacto Pyme tiene como fuente principal los instrumentos y herramientas que ha desarrollado la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa con un enfoque hacia las empresas Pyme, sin embargo cuenta con información de otras instituciones gubernamentales y privadas.

Las áreas desarrolladas por este portal son Capacitación e innovación tecnológica; Desarrollo y Oportunidades de negocio; Información; Exportación y Promoción.

Los servicios y recursos que generan más tráfico y visitas son: la Comisión Mixta Para la Exportación; Guía de trámites para iniciar y operar un negocio; y Guías empresariales; Programa de desarrollo de proveedores; Autodiagnóstico y Financiamiento.

Con respecto a las fortalezas del portal, sus responsables mencionaron:

- * La agrupación de la información por tipo de usuario (emprendedor, empresario industrial, comercial y de servicios).
- * La posibilidad de personalización los temas y vínculos de cada sección según las preferencias de sus usuarios.
- * Captación de información (dudas, quejas, casos de éxito y comentarios) proporcionada por los usuarios.

* Mapa de la Cadena Productiva, único en su tipo que permite conocer los eslabones (actividades) que intervienen en un proceso productivo, y a su vez es posible obtener la información de las empresas que desarrollan la actividad seleccionada.

* Oportunidades de negocio. Esta sección permite conocer la oferta y demanda de bienes o servicios registrados en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

También se adelantaron futuros proyectos para Contacto Pyme como el Autodiagnóstico de exportación, el cual a través de un cuestionario permite conocer las debilidades y posibles mejoras en el aspecto de exportación; y el Autodiagnóstico de crédito, el cual permitirá al usuario realizar una autoevaluación para conocer si es sujeto de algún crédito.

Cabe destacar la página <http://www.contactopyme.gob.mx/mejoraspymes/> dedicada a las 100 Mejoras Tecnológicas Inmediatas para PYMES.

Perú - Peru Marketplaces

<http://www.perumarketplaces.com>

Prompex, entidad que promueve las exportaciones en Perú, creó recientemente el sitio www.perumarketplaces.com, con financiamiento de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Su objetivo es básicamente crear una plataforma y apoyar a las empresas en sus negocios internacionales.

El portal ofrece, en inglés y español, productos agroindustriales como algodón, espárragos y madera; pesqueros como atún y harina de pescado; metalúrgicos y químicos, artesanales y textiles, entre otros siete rubros más de exportación. También este portal ofrece exposiciones virtuales, contacto con especialistas de cada sector, una sección de noticias, información sobre inversión extranjera que incluye inventarios, convenios bilaterales y eventos.

"Con este portal nosotros deberíamos estar apostando a al menos el 10 por ciento de sus ventas en exportaciones. Tienen que ir en concordancia con nuestro programa de crecimiento en las exportaciones más o menos en el mismo orden", dijo el presidente de Prompex, Juan Enrique Pendavis, según reportó en una nota de prensa Iberpyme.org.

Otros sitios recomendados:

Argentina

<http://www.pymesite.com>

Chile

<http://www.prochile.cl>

Latinoamérica

<http://www.iberpymeonline.org>

México

<http://www.pyme.com.mx/>

Venezuela

<http://www.coninpyme.org>

Silvina Acosta

silvina@mail.utexas.edu

Asistente de Investigación

LANIC

The University of Texas at Austin

- * Se espera trasladar el modelo a otras instituciones para que puedan aplicarles con PyMEs de su localidad.

4. Logros del Proyecto

Como resultado de las actividades realizadas durante los tres años de vida del proyecto, los principales logros obtenidos son:

- * Conformar una red de Empresarios en el sector Eléctrico del Valle del Cauca, que empieza ya a generar interacciones empresariales y comerciales.
- * Desarrollar un modelo de capacitación que responde efectivamente a las necesidades de las PyMEs del Valle del Cauca.
- * Incrementar la capacidad competitiva de las Empresas que participan en el proyecto. Algunas ya están vendiendo a nivel nacional y otras han llegado a mercados internacionales.
- * Crear una interacción efectiva, vital, productiva, sinérgica entre el sector empresarial y la universidad, que ha permitido no solo la participación de profesores sino también la de estudiantes en práctica en un proceso de asesoría y de investigación.
- * Identificar y desarrollar proyectos de investigación que responden a las necesidades reales de las PyMEs de nuestra región.
- * Desarrollar un grupo de consultores y de profesores orientados al sector PyME
- * Producir nuevos materiales académicos para PyMEs.
- * Apoyar el desarrollo de un grupo de empresarios, de sus empresas, de su sector y de la economía regional.
- * Tener un modelo de trabajo con PyMEs completamente validado, transferible, concreto y útil.
- * Formulación de un programa formal de Especialización en gestión de PyMEs.
- * Introducción de nuevas materias electivas sobre PyME y sobre empresa familiar en los currículos de la Universidad.

Notas

- (1) Estudio de la capacidad tecnológica de la Industria Manufacturera del occidente colombiano. Corpes de Occidente. Pereira 1996.
- (2) Informe Monitor para el Valle del Cauca. Monitor Company. Publicado por la Cámara de Comercio de Cali y la Fundación para el desarrollo integral del Valle del Cauca -FDI. Cali, noviembre de 1995.
- (3) Las redes personales del empresario en el proceso de innovación tecnológica en las PYMES del sector de artes gráficas de la ciudad de Cali. Jorge Enrique Jiménez. Tesis de Grado, Maestría en Gerencia de Pequeña y Medianas Empresas, Universidad de Quebec, 1996.

Bibliografía

1. Corpes de Occidente. "Estudio de la capacidad tecnológica de la Industria Manufacturera del occidente colombiano". Pereira 1996.
2. Monitor Company. "Informe Monitor para el Valle del Cauca". Cámara de Comercio de Cali y la Fundación para el desarrollo integral del Valle del Cauca -FDI. Cali, noviembre de 1995.
3. Jiménez, J. E. "Las redes personales del empresario en el proceso de innovación tecnológica en las PYMES del sector de artes gráficas de la ciudad de Cali" Universidad de Quebec, 1996.
4. CDEE - ICESI "Proyecto de Capacitación Gerencial y Desarrollo sostenible para PYMES de América Latina". Universidad Icesi. Cali, 1998.
5. CDEE - ICESI "Informes de avance del Proyecto de capacitación Gerencial y Desarrollo sostenible para PYMES de América Latina". Universidad Icesi. Cali, 1999, 2000, 2001 y 2002.

Rodrigo Varela Villegas, Ph.D.

Director
rvarela@icesi.edu.co

Jorge Enrique Jimenez Prieto, M.Sc
Director de Investigación y Desarrollo
jjimenez@icesi.edu.co

Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial
Universidad Icesi
Cali - Colombia

Calendario

III Salón Internacional del Cuero
Del 19 al 23 de Junio del 2002; Quito, Ecuador
Mayor información: PROMOFERIAS
Tel.:(0059) 2-249-180 / 2-273-120/ 2-273-116/ 2-273-127
E-mail: promoferias@andinanet.net

V Foro Interamericano de la Microempresa
Innovaciones para el Desarrollo de la Microempresa
Del 9 al 11 de Septiembre del 2002; Río de Janeiro, Brasil
Mayor información: Micro, Small and Medium Enterprise

Division, Inter-American Development Bank
E-mail: foromic@iadb.org
<http://www.iadb.org/foromic>

IV Exposición Federal de la Pequeña y Mediana Empresa
Del 12 al 15 de Septiembre del 2002; Buenos Aires, Argentina
Mayor información: FEPYME 2002 CGE / SEPYME
Tel.: (54) (11) 43815576
E-mail: fepyme@fepyme.com, cgera@ciudad.com.ar