

LAS COMPRAS PÚBLICAS Y LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS PROMOVER Y DEFENDER NUESTRAS PYMES

Prof. Enrique Rubio

Es la hora de promover y defender a nuestras PYMES. De legislar para ello. Y de fortalecer a la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (DINAPYME) del Ministerio de Industria, Energía y Minería. No podemos pasarnos la vida predicando sobre las políticas activas y el Uruguay Productivo sin usar la mejor herramienta que poseemos: el poder de contratación y compra del Estado.

En nuestro país la clasificación de las empresas de acuerdo con su tamaño fue establecida por el decreto 54 de febrero de 1992 y el 266 de julio de 1995. Para ello se tomaron en cuenta tres parámetros: el número de personas ocupadas, sus ventas anuales y los activos de cada una de ellas. Para calificar como micro empresa es necesario dar ocupación a no más de 4 personas, contar con activos de hasta veinte mil dólares y una facturación anual de hasta sesenta mil. Las pequeñas empresas, a su vez, ocupan entre 5 y 19 personas, sus activos trepan hasta cincuenta mil y sus ventas anuales pueden llegar a ciento ochenta mil dólares. Las medianas empresas, finalmente, ubican su personal entre las 20 y 99 personas, el límite de sus activos es de trescientos cincuenta mil y su facturación anual tiene como límite los cinco millones de dólares.

A nivel del MERCOSUR los criterios de clasificación son diferentes; lo que aquí configura una pequeña empresa, probablemente sea una microempresa en la calificación regional. En el año 1993 el MERCOSUR aprobó el documento *Política de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas de la región*, que tiene como objetivo posibilitar la participación activa de ellas en la vida económica de la región. El documento refleja una realidad: en todos los países miembros, este tipo de empresas tiene un papel destacado.

La importancia de las PYMES en nuestra economía

En el Uruguay la inmensa mayoría de las empresas son micro o pequeñas; sólo unas pocas entran en la categoría de medianas, y las grandes cubren un porcentaje pequeñísimo. De acuerdo con los últimos datos elaborados por el Instituto Nacional de Estadísticas se registran algo más de cien mil entidades jurídicas con actividad económica. En este heterogéneo conglomerado, un 78% son microempresas, un 18% califican como pequeñas, un 3% entran en la categoría de medianas y tan solo el 0,5% llega al nivel de grandes empresas. Si hablamos de micro, pequeñas y medianas empresas, alcanzamos la casi totalidad de las unidades económicas, y las dos terceras partes de los puestos de trabajo.

Cualquier política de desarrollo para nuestro país tiene necesariamente que tener en cuenta la importancia que este tipo de empresas alcanzan en el universo de la actividad económica nacional. Los números expuestos son elocuentes, pero si además tomamos en cuenta el

sector informal de la economía (al que también es imprescindible incorporar a la formalidad), en el cual predominan absolutamente los micro-emprendimientos, arribamos a la conclusión de que es necesario y urgente desarrollar una política de apoyo a estos sectores, por su gran capacidad de generar riqueza y empleos.

Porque este entramado empresarial de pequeña escala aporta en todas partes una contribución importante al desarrollo económico y a la consolidación del tejido social a través de la creación de empleo y la distribución de la renta, a pesar de las limitaciones que genera su propia dimensión. Entre los principales problemas que afligen a las pequeñas empresas podemos mencionar las limitaciones de acceso al crédito y al mercado, la falta de especialización y conocimientos tecnológicos, el limitado capital de giro y el importante nivel de endeudamiento con el propio Estado.

Contratos, compras y obras públicas

En casi todos los rubros de la economía, el Estado uruguayo es el principal cliente de nuestro mercado. Por esa razón es necesario que el poderoso instrumento que constituyen las contrataciones y adquisiciones de bienes, servicios u obras públicas (más sintéticamente, las conocidas como “compras públicas”) se utilice como política pública coherente a favor de estas empresas, las que por su limitado tamaño ven dificultada su acción y frecuentemente quedan en desventaja simplemente por asimetrías de escala.

Hoy la industria nacional tiene una pequeña prioridad ante los productos extranjeros (ver artículo 52 del TocaF), pero nos parece que **esta Rendición de Cuentas es la ocasión de establecer por ley una prioridad a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas en las contrataciones y adquisiciones de bienes, servicios u obras que realicen las entidades del Estado, siempre y cuando verifiquen una importante integración de valor agregado local en sus productos, servicios u obras.** Como hemos visto, el universo del empresariado nacional queda en más del 99% incluido en estas categorías, lo que significa que no se está otorgando prácticamente ninguna preferencia entre empresas de propiedad nacional. Lo que se busca es favorecer condiciones de competitividad para nuestras empresas ante el permanente desembarco de empresas internacionales de gran porte que con producción importada las desplazan en las compras del Estado.

En un breve y sencillo artículo que aportamos en la discusión legislativa en trámite de la Rendición de Cuentas, proponemos que se otorgue a las micro, pequeñas y medianas empresas una prioridad de hasta un 20% en los precios (a iguales condiciones de oferta) siempre que el producto ofrecido tenga un porcentaje no menor al 40% de valor agregado nacional. De esta forma buscamos que las empresas de pequeño porte tengan un estímulo suplementaria cuando participen en ofertas o licitaciones con productos de alto valor agregado nacional. Esperamos confiados que sea aprobado sin mayores discusiones, dada la flexibilidad del instrumento y su objeto.

Varios países latinoamericanos reservan un cupo (como porcentajes de los bienes licitados o como tramo del gasto público a efectuar) de las compras estatales para sus PYMES; con frecuencia permiten el fraccionamiento de las compras o contratos para permitir que intervengan proveedores que no pueden cubrir toda la demanda. Los estados europeos,

dentro y fuera de la Unión, y los estados en los EEUU despliegan toda clase de políticas activas en favor de sus PYMES.

Preferencias y tratados internacionales

Esta Rendición de Cuentas es una ocasión más que propicia para introducir en la legislación vigente una norma de promoción de las PYMES referida a las compras públicas. No resulta conveniente aplazarlo para futuras y eventuales ocasiones. Integra la agenda política la negociación de distintos tratados comercio; particularmente, en estos días se está definiendo la posibilidad de la negociación de un tratado con los EEUU y este país, en sus tratados suele introducir condiciones con respecto a la política de compras públicas, estableciendo normas de máxima libertad. Buena parte de sus estados, sin embargo, otorgan preferencias a sus PYMES. Tanto en este caso como en otros la salvaguarda valedera para nuestras PYMES es la legislación. Las PYMES de propiedad extranjera, por otra parte, si cumplen con las mismas exigencias de tamaño y valor agregado local podrían competir en paridad de condiciones. Recibirían el mismo trato que las nacionales de igual escala.

Como ya he dicho, prácticamente en todos los rubros, nuestro Estado es el principal comprador del mercado uruguayo. No consideramos conveniente amputarnos el derecho a que la política de compras sea parte de una batería de políticas destinadas al desarrollo y la consolidación de nuestras pequeñas y medianas empresas. No renunciamos ni renunciaremos a que ese poderoso instrumento de gestión se oriente adecuadamente, para estimular el desarrollo del trabajo en el país.