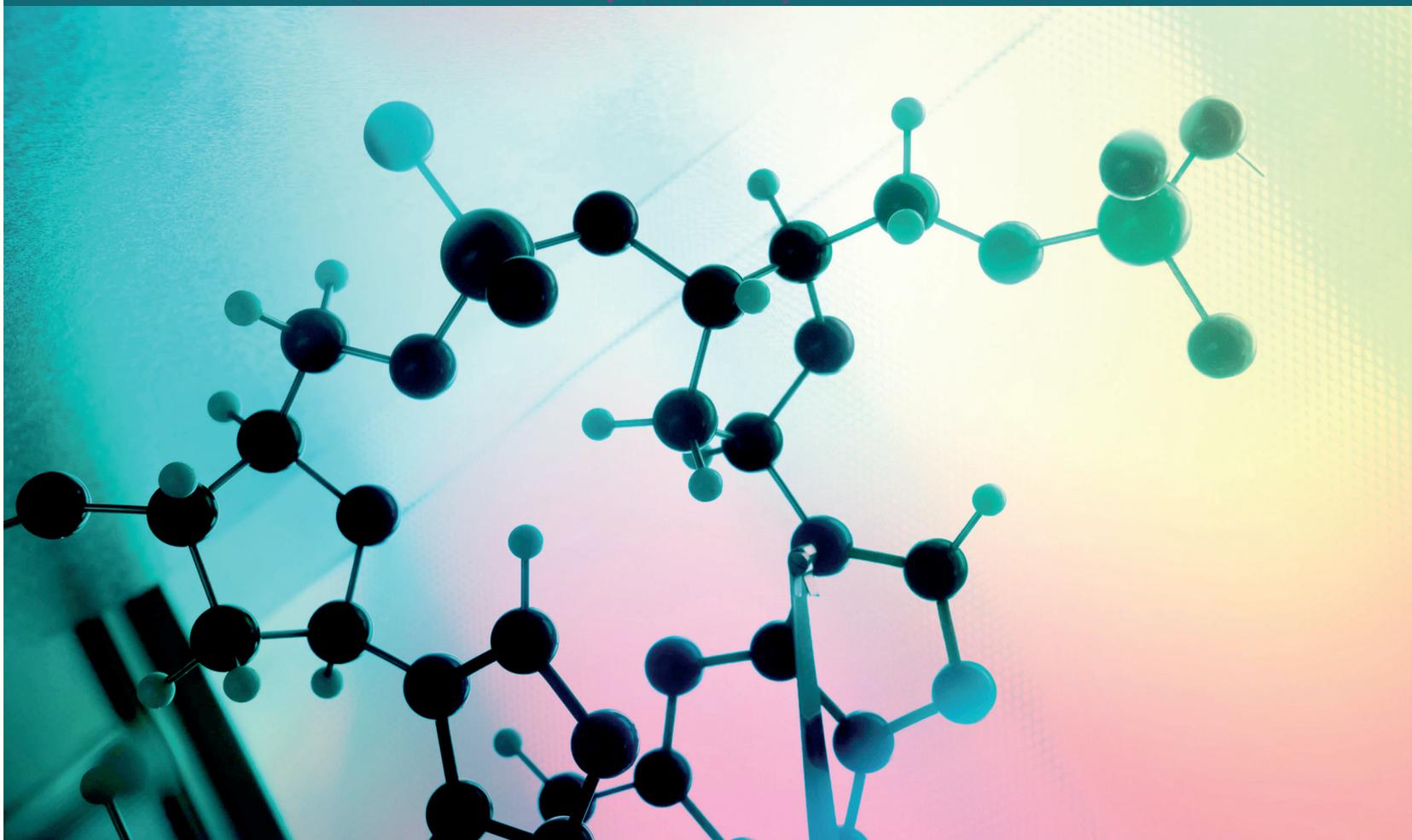


PERSPECTIVAS DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES

2015

Resumen Ejecutivo

# Conectar, competir y cambiar para un crecimiento inclusivo



Centro de  
Comercio  
Internacional

COMERCIO EN  
BENEFICIO DE TODOS

© Centro de Comercio Internacional 2015

El Centro de Comercio Internacional (ITC) es la agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas.

**Dirección física:** ITC  
54-56, rue de Montbrillant  
1202 Geneva, Switzerland

**Dirección postal:** ITC  
Palais des Nations  
1211 Geneva 10, Switzerland

**Teléfono:** +41-22 730 0111

**Fax:** +41-22 733 4439

**Correo electrónico:** [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)

**Internet:** <http://www.intracen.org>



## Resumen Ejecutivo

---

# Conectar, competir y cambiar para un crecimiento inclusivo

# Índice

---

Parte I. Las pymes y los mercados globales: el eslabón perdido para el crecimiento inclusivo.....	1
1. Comprender a las pymes.....	1
2. Por qué es importante «el nivel intermedio».....	2
3. Las pymes, el eslabón perdido para el crecimiento inclusivo.....	2
4. La inserción en las cadenas de valor internacionales.....	3
5. La internacionalización por la vía elegante: la competitividad es un factor crítico.....	4
6. Abordar los retos de la internacionalización.....	7
7. Pequeñas pero numerosas: compartiendo recursos, creando vínculos.....	11
8. Las pymes y las iniciativas políticas globales.....	12
 Part II. La competitividad de las pymes: una evaluación piloto.....	 14
 Presentado en Perspectivas de competitividad de las pymes 2015.....	 17
Perfiles de país.....	17
Referentes intelectuales.....	18
Estudios de casos.....	18

# Resumen Ejecutivo

---

**Las pymes (pequeñas y medianas empresas) son el eslabón perdido para el crecimiento inclusivo.** Las pymes son fundamentales para impulsar el crecimiento y resolver la desigualdad. Las pymes dan empleo principalmente a trabajadores de bajos salarios y baja cualificación y lo hacen porque, en los países en desarrollo, su productividad se sitúa a la zaga de la de las grandes empresas mucho más que en los países desarrollados. Para el crecimiento inclusivo es esencial resolver la «brecha de la productividad». En el presente informe se sostiene que, para aumentar la productividad, las empresas deben **conectar, competir y cambiar**.

## Parte I. Las pymes y los mercados globales: el eslabón perdido para el crecimiento inclusivo

---

### 1. Comprender a las pymes

---

#### *Las pymes contribuyen de forma significativa al empleo, al PIB y a las exportaciones*

La gran mayoría de las empresas son pymes. A escala global, las pymes representan el 95 % de todas las empresas, aproximadamente el 50 % del PIB y entre el 60 % y el 70 % del empleo total, si se toman en consideración tanto las pymes que pertenecen al sector formal como las que pertenecen al sector informal. Esto asciende a entre 420 y 510 millones de pymes, de las cuales 310 millones se sitúan en mercados emergentes.

#### *Muchas formas y tamaños*

El término «pyme» engloba un amplio abanico de definiciones que varían en función de factores tales como el país, la región geográfica, el nivel de desarrollo y la cultura empresarial. Las definiciones pueden variar incluso dentro de un mismo país, o no existir. Además, la definición misma suele asociarse a programas nacionales de apoyo y otras reglamentaciones, lo que dificulta la adopción de una definición única.

#### *El tamaño de la empresa y la organización estructural de las economías*

La importancia del sector de las pymes ha cambiado a lo largo del tiempo como reflejo del impacto del cambio tecnológico, las variaciones de las condiciones de mercado y la mejora del nivel de vida.

Antes de la Revolución Industrial en la producción predominaban lo que hoy podríamos denominar pymes: pequeños talleres y agricultores independientes que daban empleo a unas cuantas personas y producían a medida según especificaciones concretas. El tamaño de las empresas empezó a incrementarse de forma constante a medida que la Revolución Industrial iba ganando fuerza. Por ejemplo, en Manchester (Inglaterra) las empresas algodoneras más que triplicaron el número mediano de trabajadores entre 1815 y 1841. Dicho incremento se asoció a la integración y a la aparición de los mercados nacionales, que actuaron como importantes fuentes de demanda, fomentando la producción de grandes volúmenes de productos. La innovación tecnológica y la mecanización contribuyeron a cambios radicales en los modos de producción. La aparición de las fábricas solía exigir elevados niveles de inversiones fijas, forzando a las empresas a crecer para beneficiarse de las economías de escala. Esta reorganización de la producción, junto con la ampliación del tamaño de las empresas, creció a un ritmo muy acelerado hasta bien entrado el siglo XX.

La tendencia empezó a cambiar a partir de la década de 1970. La mayor concentración del empleo y del valor añadido en las grandes empresas cambió radicalmente en varios países de la OCDE, y las pymes empezaron a verse como fuentes de innovación rápida y creación de empleo. Motivada en parte por el deseo de externalizar las competencias no básicas, la tendencia permitió a las empresas centrarse en sus competencias básicas, lo que dio lugar a sistemas de producción horizontal (clúster) y vertical (cadena de valor).

Si bien la experiencia histórica resulta interesante, también puede resultar relevante para el futuro cercano. A la luz del aumento de la expansión y la integración del mercado en las últimas décadas, las condiciones podrían volver a ser favorables para las grandes empresas. Por otra parte, otros factores, como las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), crean un contexto que podría ser propicio al renacer de las pymes. La proliferación de las TIC ha llevado al fenómeno de las empresas globales de nacimiento o «born globals»: pymes que, desde el primer día de actividad, venden o se proponen vender a una base de clientes global a través de plataformas electrónicas, distorsionando la imagen tradicional del proceso de internacionalización.

## 2. Por qué es importante «el nivel intermedio»

---

### *Cuesta mucho crecer*

La inmensa mayoría de las pymes del mundo en desarrollo son microempresas con menos de diez empleados. En muchas economías, el sector privado está dividido en dos segmentos: por un lado, las empresas pequeñas –a menudo microempresas– y, por otro, algunas empresas muy grandes. Este fenómeno se conoce como «vacío intermedio». Entre las explicaciones sobre el «vacío intermedio» se impone el principio de que las pequeñas empresas tienen pocos incentivos para el crecimiento porque cuando se convierten en medianas empresas les afectan muy negativamente las políticas tributarias y de acceso a la financiación.

### *Una distribución equilibrada del tamaño de las empresas estimula la competencia*

El predominio de unas cuantas empresas de gran tamaño con un considerable poder de mercado tiende a mermar el dinamismo de las economías, sobre todo, si las empresas pequeñas tienen un tamaño demasiado reducido como para desafiar a los grandes agentes en el mercado y a la hora de ejercer presión para que se introduzcan reformas políticas. Sin embargo, una distribución equilibrada del tamaño de las empresas estimula la competencia dentro de una economía y sitúa a más empresas en posición de competir también a escala internacional.

## 3. Las pymes, el eslabón perdido para el crecimiento inclusivo

---

### *Las pymes tienden a ser menos productivas que las grandes empresas...*

Gracias a la bibliografía comercial, tanto de carácter teórico como práctico, es bien sabido que las empresas más grandes son más productivas, más proclives a la exportación, y pagan salarios más altos. Sin embargo, es menos conocido que la brecha de productividad entre pequeñas y grandes empresas tiende a ser mucho más pronunciada en los países en desarrollo que en los países industrializados. En Alemania, la productividad de las pequeñas empresas es cerca del 70 % de la de las grandes empresas. Por el contrario, en Argentina, la productividad de las pequeñas empresas es menos del 40 % de la de las grandes empresas; en Brasil la cifra se sitúa por debajo del 30 % (OCDE-CEPAL, 2013). En algunos países, la brecha de productividad entre pequeñas y grandes empresas es incluso mayor: en la India, por ejemplo, se ha observado que las empresas de más de 200 empleados son 10 veces más productivas que las que tienen entre 5 y 49 empleados.

### ***...y como resultado de ello, pagan salarios más bajos***

Las pymes representan un importante porcentaje del empleo total. Dan empleo a un porcentaje aún mayor de las secciones más vulnerables de la fuerza de trabajo, fundamentalmente a trabajadores con menos experiencia y menos educación procedentes de hogares más pobres. Las pymes también tienden a pagar salarios más bajos a causa de su menor productividad. Esto es, en parte, reflejo de los sectores en los que tienden a operar las pymes: sectores con bajo valor añadido, intensivos en mano de obra y de baja productividad.

### ***Si se pudiera cerrar la brecha de productividad podrían surgir importantes oportunidades de crecimiento económico inclusivo...***

La reducción de la brecha de productividad entre pymes y grandes empresas en los países en desarrollo podría tener dos efectos directos: contribuir al crecimiento del PIB debido al aumento de la productividad de las pymes; y provocar una subida de los salarios en el segmento de salarios bajos de la economía, con efectos distributivos positivos y equitativos.

Esto último apunta en la dirección de la inclusividad del potencial de crecimiento generado por el incremento de la productividad de las pymes. Estos efectos podrían ir más allá de la repercusión inmediata en los ingresos de los hogares pobres. Es probable que la subida salarial para mujeres tenga efectos colaterales en la economía en general, pues es sabido que las mujeres en los países en desarrollo son más propensas que los hombres a invertir en sus familias y en la comunidad en su conjunto, con el correspondiente impacto positivo para el país en general.

### ***... por ejemplo a través de la internacionalización, pues las empresas internacionales son más productivas***

Se sabe con certeza desde hace tiempo que las empresas que operan a nivel internacional tienden a pagar salarios más altos, a contratar a más gente y a registrar niveles de productividad más elevados. La internacionalización solo está al alcance de las empresas grandes y más productivas, pues son las que se pueden permitir los costos asociados, como, por ejemplo, los costos fijos relacionados con el cumplimiento normativo o con la identificación de mercados rentables y socios fiables. Al mismo tiempo, la internacionalización puede aumentar la competitividad a través del aprendizaje en la práctica y la exposición a estándares de calidad más exigentes, a una tecnología superior y a una competencia también superior. Cuando las empresas adquieren la capacidad para hacerlo, a través de la internacionalización se pueden obtener importantes beneficios.

## **4. La inserción en las cadenas de valor internacionales**

---

### ***Un trampolín a la internacionalización***

Las ventajas potenciales de la participación de las pymes en las cadenas de valor internacionales (CVI) son muchas, y algunos autores hablan de una lista interminable de beneficios. A nivel macro, existen oportunidades de creación de puestos de trabajo, aumento de los ingresos, mejora de las condiciones laborales y diversificación de la producción y las exportaciones. A nivel micro, las CVI pueden ayudar a mejorar el acceso a la financiación, acortar los plazos de ejecución, reducir las perturbaciones operacionales, reducir el inventario, mejorar la calidad y el servicio al cliente, acelerar la innovación y reducir los riesgos.

Las posibilidades de exportación de las pymes aumentan cuando participan en cadenas de producción locales e internacionales. Un estudio sobre empresas italianas concluyó que para las empresas con 1 a 9, 10 a 49 y 50 a 249 empleados, la probabilidad de exportar se incrementaba en un 98 %, 34 % y 34 %, respectivamente, cuando formaban parte de una cadena de suministro. Esto

sugiere que al participar en CVIs, las empresas, y especialmente las pequeñas, pueden beneficiarse de costos de entrada reducidos y economías de escala.

### ***La importación de productos intermedios también contribuye al aumento de la productividad***

Por otra parte, la participación en CVIs también puede ser beneficiosa para las pymes que ya exportan, pues el acceso a insumos intermedios importados superiores puede mejorar la producción e incrementar la efectividad de las exportaciones. Por ejemplo, se ha demostrado que el efecto de las exportaciones sobre la productividad y la rentabilidad de las empresas tunecinas crecía si las empresas importaban también productos intermedios. Esta conclusión es coherente con la creciente evidencia empírica a nivel de empresa: la importación de productos intermedios aumenta la calidad y la cantidad de las exportaciones y, por ende, sus efectos sobre la productividad. De hecho, estos insumos importados pueden convertirse en un sólido canal de difusión tecnológica y, más concretamente, estimular la innovación en productos y procesos. Las empresas globales líderes de la cadena tienen un incentivo para mejorar los productos y procesos de sus proveedores.

### ***La participación en las cadenas de valor internacionales no garantiza un mayor desempeño económico***

La participación en CVIs no es garantía de un mayor desempeño económico. El grado en que las empresas pueden aprovechar estos beneficios dependerá en gran medida de su posición dentro de la cadena de valor y de su potencial para ascender en la misma. Cabe la posibilidad de que las empresas se queden estancadas en las actividades con poco valor añadido de la cadena de producción, tales como actividades básicas de montaje o extracción de recursos, capturando solo una fracción de los beneficios y las rentas de la cadena. Las pymes de los países en desarrollo acceden naturalmente a las CVIs a través de dichas actividades, algo que, si bien puede generar ganancias estáticas iniciales en áreas tales como el empleo y la productividad, puede dificultar la obtención de ganancias dinámicas si las empresas no pueden avanzar hacia actividades con mayor valor añadido. Esto puede resultar de asimetrías de poder entre proveedores locales y compradores globales de la cadena y del incentivo de estos últimos para mantener el statu quo. Es decir, las empresas globales líderes podrían impedir la mejora funcional de sus proveedores si esta interfiere en sus actividades básicas, como la comercialización, la I+D o las ventas.

### ***La forma de participación de las pymes en las cadenas de valor internacionales depende de su competitividad***

Como la incapacidad para ascender en la cadena de valor se debe en gran medida a estas asimetrías de poder, la estructura de gobernanza de la cadena juega un papel clave en la capacidad de las empresas locales para ascender en la cadena. La literatura distingue cuatro tipos de estructuras de gobernanza, con crecientes grados de asimetría de poder: relaciones en condiciones de independencia mutua, redes, cuasi jerarquía y plena jerarquía o integración vertical. En el primer tipo de estructura, la relación entre las empresas no está lo suficientemente consolidada como para propiciar beneficios tecnológicos indirectos. En las estructuras completamente jerárquicas, las empresas líderes tratarán de impedir la mejora de los proveedores. Se ha determinado que las estructuras de redes relacionales y las cuasi jerárquicas son las más propicias a la mejora, aunque a los proveedores de países en desarrollo les resulta difícil acceder a las redes relacionales, pues a menudo requieren importantes inversiones iniciales y un alto nivel de capacidad por parte de los proveedores.

## **5. La internacionalización por la vía elegante: la competitividad es un factor crítico**

---

¿Qué determina si las pymes pueden exportar directa o indirectamente? ¿Qué determina la estructura de gobernanza dentro de una cadena de valor? ¿Qué determina si son capaces de ascender en la

cadena de valor o alcanzar una posición provechosa e interesante dentro de la cadena de valor, posiblemente, con potencial de mejora?

Todo ello depende, en gran medida, de si son competitivas globalmente en la actividad empresarial de su elección. Por tanto, la clave del éxito en la internacionalización de las pymes se reduce, previsiblemente, a los factores determinantes de la competitividad de las pymes.

### ***La competitividad se expresa a menudo en relación con «líneas de negocio» específicas...***

Definir la competitividad no es tarea fácil. Hay que tener en cuenta dimensiones como el tiempo (puntual o sostenible), la escala (tamaño óptimo de la empresa), el espacio (es decir, nacional o internacional) y el alcance (enfoque solo en los recursos de la empresa o también en sus capacidades).

En el presente informe se aborda la competitividad en relación con «líneas de negocio», se adopta un enfoque dinámico y se utiliza una definición que es aplicable a las empresas que operan en un contexto internacional:

*La competitividad es la capacidad demostrada para diseñar, producir y comercializar una oferta que satisfaga plena, exclusiva y continuamente las necesidades de segmentos de mercado concretos, a la vez que se conecta con el entorno empresarial y se extraen recursos del mismo, y se obtiene un retorno sostenible de los recursos empleados.*

### ***...demostrando las empresas más pequeñas una tendencia a operar en menos líneas de negocio***

La dimensión de «escala» no está explícita en esta definición, concebida para describir a empresas de cualquier tamaño. Las empresas que operan en una cartera de negocios más amplia tienden a ser más grandes y las empresas en transición, de pequeñas a medianas y de medianas a grandes, tienen que mantener su competitividad durante todo el proceso si quieren sobrevivir. Las pymes presentan la particularidad que a menudo solamente operan en un negocio, especialmente las empresas más pequeñas de la categoría de las pymes.

### ***En mercados globales en rápida evolución el aspecto dinámico de la competitividad es crucial***

En esta definición, el adverbio «continuamente» refleja el uso de un concepto dinámico de la competitividad (la dimensión temporal). Lo que hoy es suficiente para obtener una rentabilidad adecuada a los recursos empleados, podría ser insuficiente mañana si se produce algún cambio en el entorno competitivo. Las empresas que operan en un entorno global están expuestas a cambios constantes y solamente pueden obtener una rentabilidad adecuada de forma sostenible si la empresa puede adaptarse al cambio o adoptarlo.

### ***Ser competitivos en el corto plazo es esencial estar conectados***

Los factores externos cambian con gran rapidez. La competitividad implica adaptación y resiliencia. Las fases industriales, los avances significativos o las innovaciones disruptivas, el aumento de la competencia, las fluctuaciones del tipo de cambio y tantos otros acontecimientos exigen estrategias de adaptación.

Las empresas que se adaptan exitosamente se anticipan al cambio antes de que se produzca el acontecimiento externo o se suman al cambio inmediatamente después, de modo que sea un cambio rápido.

### ***Las empresas que tienen éxito están dirigidas por gerentes sólidos...***

La calidad de la estrategia empresarial de una compañía es un factor de éxito determinante. La dirección de la empresa define la estrategia empresarial y es responsable de su ejecución. Una estrategia sólida conduce a la configuración de una oferta que permite a la empresa posicionar sus bienes o servicios con éxito en un segmento de mercado específico. Una oferta exitosa suele constar de la combinación apropiada de varios aspectos: calidad y características del producto, cantidad, costos y puntualidad en la entrega.

### ***... que basan su estrategia empresarial en información actualizada sobre los mercados***

Las empresas no diseñan su estrategia empresarial aisladamente, la definen en el contexto del entorno competitivo en el que operan. Un requisito previo para el diseño de una estrategia empresarial exitosa consiste, por lo tanto, en conocer las fuerzas competitivas que determinan el entorno de una empresa y estar familiarizados con ellas. La información sobre las tendencias de consumo, los requisitos en materia de cumplimiento, la demografía, el volumen y los flujos comerciales, los acuerdos comerciales, la prelación, los obstáculos al comercio y la intensidad de la competencia es sumamente relevante para determinar un modelo de estrategia empresarial exitosa.

### ***El cumplimiento de estándares de calidad y sostenibilidad empieza a ser una «obligación» competitiva***

El auge de las CVIs ha ido acompañado de una proliferación de estándares obligatorios/regulatorios, voluntarios y específicos alas empresas. La inversión en operaciones que cumplan con estos estándares –muchos de los cuales son privados– ha dejado de ser tan solo una opción; es un importante factor determinante de la competitividad de las empresas. La certificación satisfactoria de los productos y servicios puede propiciar el acceso de las empresas a la financiación y a nuevos mercados, además de promover productos y servicios de más alta calidad de un modo sostenible.

### ***El acceso a la financiación determina la eficiencia operativa diaria y la capacidad para realizar inversiones para el futuro***

La financiación es esencial para la ejecución de las estrategias empresariales y es un elemento esencial de la actividad de cualquier negocio. Las diferentes etapas del ciclo de vida empresarial presentan distintas necesidades de efectivo, siendo las etapas de puesta en funcionamiento, crecimiento y transición especialmente importantes. La capacidad de una empresa para crecer y reforzar su competitividad depende en gran medida de su potencial para invertir en nuevos proyectos, en innovación, en mejoras y en diversificación a lo largo de los años. Todas estas inversiones requieren capital a corto y a largo plazo, por lo que el acceso a la financiación –inclusive para mujeres empresarias– es un tema central. La transparencia en la planificación financiera y en la contabilidad con respecto a presupuestos, compras, ventas, activos y pasivos, unida a un plan empresarial exhaustivo fomenta no solo el acceso de las empresas a la financiación, sino también su potencial para integrarse en los mercados de exportación y reforzar su competitividad.

### ***El acceso al talento es necesario a todos los niveles de actividad***

Los empleados cualificados, además de tener más probabilidades de aportar insumos de alta calidad al proceso de producción, también tienen más probabilidades de ser lo suficientemente flexibles para amoldarse a cambios en el entorno del mercado. Se ha demostrado que el acceso a mano de obra cualificada mejora la eficiencia técnica de las pymes, su capacidad de absorción de tecnologías extranjeras y su participación en actividades más intensas en conocimientos especializados. El acceso a aptitudes –incluidas las aptitudes blandas– mejora la capacidad de

comunicación con clientes extranjeros y facilita el cumplimiento con los estándares internacionales. Las pymes que se mantienen por debajo de un determinado umbral, en low que respecta a las competencias de sus empleados, tienen más probabilidades de terminar en el segmento de poco valor añadido de las CVI.

### ***El acceso a insumos y clientes extranjeros es importante para la competitividad...***

Si bien las empresas pueden hacer mucho para mejorar su posición competitiva, existe una serie de factores que no pueden controlar. Un factor de peso que afecta a las empresas en su capacidad para acceder a clientes extranjeros es su acceso al mercado tal y como venga determinado por la política comercial de su país de origen o de destino. Las empresas que participan en las CVIs son especialmente vulnerables a los costos que impone la política comercial, pues pueden estar sujetas a una doble tributación si importan productos intermedios que son luego re-exportados tras su elaboración. A la luz de la caída de los aranceles en las tres últimas décadas, las medidas no arancelarias (MNAs) son ahora ampliamente percibidas como un impedimento del comercio igual o mayor que los aranceles. Estudios realizados por la OCDE indican que los costos asociados a las MNAs ascienden en promedio al 15 % de los costos totales de producción.

### ***... y lo determinan, en gran medida, la política comercial y la logística***

Servir a clientes puede ser una tarea cara, y depende de la disponibilidad y la calidad de la infraestructura del transporte y de la presencia de proveedores de servicios logísticos competentes. Concretamente, en el caso de productos sensibles al tiempo –como los productos perecederos– los aspectos logísticos son cruciales para la competitividad. Las pymes siguen cada vez más el ejemplo de las grandes empresas y aplican sofisticados modelos de gestión de la oferta y de logística estratégica. Sin embargo, por muy interesadas que se muestren las pymes, siempre estarán sujetas a su entorno inmediato y macroeconómico, incluidas la naturaleza y la calidad de los procesos impuestos por las autoridades fronterizas.

### ***Las empresas innovadoras son más productivas y tienen más probabilidades de exportar***

Las empresas innovadoras tienden a registrar niveles más elevados de productividad y crecimiento económico y tienen más probabilidades de exportar, y de hacerlo con éxito. En el ámbito de las empresas, la innovación supone asumir una serie de actividades concretas susceptibles de mejorar su capacidad de innovación tales como la I+D, la patentabilidad, las empresas derivadas, las innovaciones graduales, la segmentación del mercado especializado, la estandarización, la mejora de la calidad, la diferenciación, la producción sin inventario (la eliminación de desechos) y la reingeniería corporativa (reducción de tamaño, redimensionamiento, externalización y deslocalización). En este contexto, la investigación de mercados y la I+D de productos son fundamentales.

## **6. Abordar los retos de la internacionalización**

---

Las pymes enfrentan retos directamente relacionados con su tamaño. Muchos de ellos se intensifican cuando se inscriben en un contexto global y, como resultado de ello, contribuyen a las bajas tasas de supervivencia de las pymes. Aunque estas últimas varían ampliamente entre países y sectores, estudios realizados sugieren que aproximadamente el 20 % de las nuevas empresas cesan su actividad después del primer año, ascendiendo hasta poco más del 50 % las que lo hacen después de 5 años. Las altas tasas de fracaso no constituyen un problema por sí mismas. El grado en que las fallas de mercado pueden provocar el cese de actividades de pymes que, de lo contrario, podrían haber crecido hasta convertirse en líderes en materia de exportación es motivo de preocupación.

### ***Las pymes tienen dificultades para acceder a información acerca de las oportunidades de exportación...***

En una encuesta de evaluación realizada por el ITC para el Quinto Examen Global de la Ayuda para el Comercio, «acceso a información sobre oportunidades de exportación» quedó en el primer puesto entre 9 áreas en las que las pymes valorarían una mejora: el 64 % de las pymes encuestadas mencionaron este factor como una de sus 3 prioridades principales, frente al 44 % de las grandes empresas. La facilitación inadecuada de información empresarial por parte de las asociaciones públicas o privadas constituye un fallo del mercado ampliamente reconocido, que aumenta los costos y los obstáculos a la entrada para las pymes.

### ***...que se suman a otros retos para cumplir estándares obligatorios y voluntarios...***

La necesidad de cumplir con estándares voluntarios u obligatorios y otros requisitos reglamentarios afecta a las operaciones de las pymes en todas las fases de producción y entrega:

- Información: las pymes tienen que estar informadas sobre los detalles de los requisitos.
- Ejecución: las pymes pueden tener que adaptar productos y procesos para cumplir dichos requisitos.
- Certificación: a las pymes se les exige que demuestren el cumplimiento, lo que habitualmente conlleva la certificación de productos o procesos por parte de organismos reconocidos.
- Reconocimiento: el último paso necesario para las pymes exportadoras es el reconocimiento del certificado por parte de las autoridades aduaneras en el lugar de origen y en el extranjero.

Recientes estudios sobre medidas no arancelarias realizados por el ITC ponen de manifiesto que el cumplimiento con reglamentos y estándares técnicos, tanto en fase de ejecución como de demostración, se considera el problema dominante, especialmente para las empresas más pequeñas. En promedio, el 49 % de las pymes exportadoras de 23 países encuestados afirman que sus negocios enfrentan al menos una MNA. En el caso de las grandes empresas, la cifra se sitúa en el 42,5 %.

### ***...instando a las partes interesadas a que propicien la ejecución y verificación de estándares por parte de las pymes***

Múltiples partes interesadas juegan un papel destacado en la divulgación de información sobre estándares y MNAs, por ejemplo, mediante la creación de plataformas de datos globales o nacionales por organizaciones internacionales o instituciones nacionales de promoción del comercio y la inversión; en la creación de capacidades para cumplir requisitos (por ejemplo, institutos de capacitación); y en la facilitación de la verificación de estándares (por ejemplo, las autoridades aduaneras). En el ámbito nacional, las iniciativas de gobierno se han dirigido hacia la creación de una infraestructura técnica de calidad en los países en desarrollo, incluidos laboratorios acreditados y órganos de certificación.

### ***Las pymes todavía adolecen de una falta de financiación para satisfacer sus necesidades de capital circulante e inversión...***

Las pymes aluden sistemáticamente a la falta de acceso a la financiación como una restricción grave. A menudo, los bancos consideran que los costos y los riesgos asociados al servicio a las pymes son muy elevados. Asimetrías de información y elevados costos de recopilación de información adecuada para evaluar la capacidad crediticia de las pymes prestatarias habituales hacen que los bancos se muestren a menudo reticentes a otorgarles créditos no garantizados, incluso a tasa de interés elevadas. En consecuencia, numerosas pymes con proyectos económicamente viables, pero sin las garantías adecuadas, no pueden obtener la financiación que

tanto necesitan de los prestamistas tradicionales. Este problema afecta particularmente a las mujeres empresarias, ya que la falta de garantías, una infraestructura financiera inadecuada y otros obstáculos –entre ellos obstáculos culturales y sociales por razón de género– limitan el potencial de las pymes pertenecientes a mujeres.

La Corporación Financiera Internacional (CFI) señala que los principales bancos que dan servicio a pymes de países no pertenecientes a la OCDE solamente llegan al 20 % de las micro empresas y pymes del sector formal, y a tan solo el 5 % en el África Subsahariana. El Banco Asiático de Desarrollo (BAD) pone en relieve la magnitud de los problemas de acceso a la financiación y calcula que solo en el ámbito de la financiación comercial existe una brecha global de 1,9 billones de dólares de los EE. UU. entre la oferta y la demanda. Esta brecha se acentúa especialmente en el «extremo inferior del mercado», donde se estima que se deniegan prácticamente la mitad de las solicitudes de financiación comercial cursadas por las pymes, frente a tan solo el 7 % en el caso de las corporaciones multinacionales.

***... pero las iniciativas públicas y privadas pueden hacer mucho para reducir la brecha de financiación de las pymes***

Los sistemas de información crediticia, así como los marcos y registros de garantías sobre bienes muebles, pueden resultar especialmente eficaces para facilitar el acceso de las pymes a la financiación. También existen otras soluciones prometedoras como la asistencia directa a las pymes para que satisfagan los requisitos de la financiación oficial, que incluyen la educación y la capacitación de las pymes para la preparación de solicitudes de financiación eficaces y el aseguramiento de que dispongan de la información pertinente para abordar los complejos procedimientos de solicitud de préstamos. Habida cuenta de que los bancos comerciales empiezan a reconocer, cada vez más, las oportunidades rentables y sin explotar que entraña el segmento de las pymes, podría resultar interesante respaldar la adopción de mejores prácticas internacionales para servir con éxito a este sector estratégico. Hay margen para fomentar la cooperación entre bancos y proveedores de servicios de desarrollo empresarial. Por último, los responsables de la formulación de políticas se están esforzando cada vez más por facilitar a las pymes diversificar sus fuentes de financiación más allá de los créditos bancarios convencionales en pos del sector privado no financiero, como el crédito comercial entre empresas, o por medio de la financiación colectiva y las plataformas de inversión.

***Las pymes tienen dificultades a la hora de atraer a trabajadores cualificados a causa de una oferta del mercado inadecuada...***

Las políticas nacionales sobre competencias constituyen uno de los determinantes principales del acceso de las pymes al talento. La capacidad de las pymes para atraer a personas de talento con instrucción o capacitación y experiencia previas dependerá de la habilidad de los sistemas educativos y de formación profesional pertinentes para impartir a los jóvenes un conjunto exhaustivo de competencias relevantes para el cargo y de aplicación inmediata.

***... además de su capacidad limitada para capacitar a sus propios empleados***

La inadecuación de aptitudes es un aspecto que se observa con frecuencia en los mercados laborales de países desarrollados y en desarrollo. Es probable que afecte desproporcionadamente a las pymes, que carecen de los medios (tanto recursos humanos como financieros) para invertir en la capacitación de su propia fuerza de trabajo. Entre las opciones de políticas para facilitar el acceso de las pymes a mano de obra cualificada figuran las subvenciones a la capacitación y el apoyo a las redes de empleadores que fomentan la participación de las pymes en iniciativas de capacitación. Estas redes pueden ser redes horizontales –en las que las pymes contratan conjuntamente servicios de capacitación– o verticales –en las que se aprovechan los vínculos entre compradores y proveedores.

### ***La escasa disponibilidad de competencias se extiende al nivel gerencial y empresarial...***

Por otro parte, la falta de competencias a nivel gerencial puede ser motivo de fracaso de una (pequeña) empresa. Algunos estudios sugieren que las prácticas de gestión de las empresas de los mercados emergentes tienden a ser más deficientes que las de las economías desarrolladas, lo que se ha considerado una explicación de peso de la baja productividad de las empresas. Esta falta de competencias gerenciales acarrea consecuencias negativas para las capacidades empresariales, que se ven además limitadas por factores socioculturales, como el miedo al fracaso, especialmente acentuados en mujeres y empresarios jóvenes.

### ***... y puede resolverse mediante el fomento de una cultura empresarial fuerte***

La forja de una cultura empresarial firme y el fomento de las competencias empresariales dependen de la calidad y la cantidad de la formación y la capacitación empresarial impartidas. En este contexto, parece esencial que se inicie la formación empresarial a una edad temprana, animando a los jóvenes a que se conviertan en empresarios motivados por la oportunidad y no por la necesidad. Hay evidencia que los encargados de la formulación de políticas están destinando más recursos para redoblar la cooperación con la comunidad empresarial, por ejemplo, mediante la elaboración de materiales de docencia empresarial y la puesta a disposición de capacitación, incentivos y apoyo a docentes que participen en actividades relacionadas con el emprendimiento.

### ***La adopción de tecnologías y el espacio para la innovación suelen ser débiles entre las pymes***

La escasez de mano de obra cualificada también acarrea otras consecuencias: puede impedir la inversión en tecnología. Los beneficios de la tecnología son indiscutibles, pero son muchas las pymes que no aprovechan su potencial. Su bajo nivel de adopción de tecnologías se reconoce como un grave obstáculo a la mejora de la competitividad, y padecen las consecuencias de ineficiencias y mayores costos. Además de la escasez de mano de obra cualificada (por ejemplo, con competencias técnicas), se han identificado otros cuatro cuellos de botella que podrían explicar la reticencia de las pymes a adoptar la tecnología e invertir en ella: los elevados costos de la tecnología, un conocimiento limitado de los beneficios de la tecnología, cuestiones relacionadas con la seguridad y la privacidad de los datos, y una infraestructura básica inadecuada.

### ***Por último, los costos logísticos relativos a las ventas son considerablemente más elevados para las pymes que para las grandes empresas...***

Algunos estudios muestran que los costos logísticos tienden a ser considerablemente más elevados para las pymes que para las grandes empresas. Por ejemplo, los costos logísticos en América Latina y el Caribe representan entre el 18 % y el 35 % del valor final de los productos, frente al 8 % en los países de la OCDE. Existe evidencia que para las pymes este porcentaje puede superar el 40 % debido, fundamentalmente, a elevados costos de inventario y almacenaje.

### ***... y para reducirlos, hay que tener en cuenta aspectos materiales e inmateriales***

Para que las operaciones logísticas de un país funcionen adecuadamente es necesaria una infraestructura de transporte moderna y eficaz. Según un estudio reciente de McKinsey & Company, de aquí a 2030 será necesario invertir 57,3 billones de dólares de los EE. UU. en desarrollo de infraestructuras. Además de estas inversiones en infraestructura material, los aspectos inmateriales de la logística son esenciales para hacer un mejor uso de la infraestructura existente. Por ejemplo, las medidas de facilitación del comercio pueden ayudar a crear las condiciones adecuadas para la internacionalización de las pymes tratando de reducir los trámites burocráticos relativos al comercio, como el costo del despacho de aduanas, los costos de la documentación y las demoras en frontera.

## 7. Pequeñas pero numerosas: compartiendo recursos, creando vínculos

---

### *Dado su pequeño tamaño, la capacidad de negociación política de las pymes es limitada...*

La limitada capacidad de las pymes para influir en los procesos de toma de decisiones y en los resultados del mercado, y para defender sus propios intereses sitúa a las pequeñas empresas en una posición de desventaja. Las pequeñas empresas suelen tener menor capacidad de negociación que las grandes empresas y, por ende, pueden llegar a percibir tan solo un reducido porcentaje de las utilidades de la cadena. Las dificultades a la hora de hacerse escuchar a causa de su tamaño llegan hasta los procesos de formulación de políticas, que pueden terminar favoreciendo a los que tienen más voz. Todo ello se traduce en un entorno reglamentario que desfavorece, sistemáticamente, a las pymes.

La unión de fuerzas representa una vía para superar el tamaño reducido y el aislamiento. Habitualmente se utilizan dos mecanismos: el primero consiste en una serie de instituciones que representan los intereses de las pymes y brindan servicios pertinentes; el segundo mecanismo propicia la creación de vínculos entre pymes a través de clústeres.

### *...lo que pueden compensar trabajando con instituciones de apoyo al comercio y a la inversión...*

Tanto si son de carácter general, sectorial o funcional, las instituciones de apoyo al comercio y a la inversión abarcan todos los aspectos del comercio global: la exportación, la importación y la inversión. Recientes publicaciones económicas ponen de manifiesto que el impacto de estas instituciones sobre el comercio, en particular de las organizaciones de promoción del comercio (OPC), puede ser significativo. Según un estudio, con un incremento de 1 dólar en los presupuestos de las organizaciones de promoción comercial se puede obtener un aumento de hasta 200 dólares en las exportaciones. Otro estudio muestra que la asistencia dirigida directamente a empresas individuales es más eficaz para la generación de exportación cuando se dirige a medianas empresas.

### *... o mediante la creación de clústeres...*

Los clústeres pueden ayudar a las pymes a mejorar su productividad, su innovación y su competitividad general. Las oportunidades de «eficiencia colectiva», derivadas de economías externas positivas y de acciones conjuntas, hacen que los clústeres sean potencialmente beneficiosos para las pymes. A los responsables de la formulación de políticas, los clústeres les brindan la oportunidad de racionalizar mejor la intervención estratégica al ofrecerles una palanca esencial para el diseño y la ejecución de políticas destinadas a mejorar la competitividad de las pymes y sus perspectivas de mejora, además de ayudarles a superar algunos de los obstáculos a la internacionalización.

### *... que pueden aportar los beneficios indirectos de la innovación*

Para ayudar a superar las fallas de coordinación y respaldar las acciones colectivas, las políticas de desarrollo de clústeres pueden ayudar a impulsar factores competitivos locales y a reforzar vínculos. En la bibliografía se argumenta que las políticas sobre clústeres pueden, entre otras cosas, abordar la carencia de mano de obra cualificada, facilitar los beneficios indirectos de la innovación (la eficiencia dinámica), ayudar a abordar las externalidades de los precursores (aprender exportando), y facilitar el acceso a servicios empresariales de alta calidad.

Sin embargo, a pesar de que existen numerosos clústeres prósperos, es probable que aún sean más los intentos fallidos de creación de clústeres sostenibles. Las políticas sobre clústeres pueden propiciar la creación y sostenibilidad de clústeres, pero tienen que estar bien diseñadas y no son una panacea para todos los problemas de desarrollo económico.

## 8. Las pymes y las iniciativas políticas globales

---

La creación de condiciones propicias al desempeño de las pymes en mercados globales y a su contribución al crecimiento inclusivo depende de las medidas adoptadas dentro de los países, y de las políticas y medidas internacionales.

El rol de las pymes es crecientemente reconocido en los debates políticos globales, especialmente en los que se celebran en el contexto de los Objetivos Mundiales de las Naciones Unidas, así como en el G20 y en el B20. El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio también resulta de especial relevancia para las pymes.

### ***Los Objetivos Mundiales de las Naciones Unidas instan a un mejor aprovechamiento de las pymes***

Los Objetivos Mundiales de las Naciones Unidas fijados este año por los Estados Miembros de las Naciones Unidas destacan por su ambicioso alcance y su enfoque intersectorial. A diferencia de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), los Objetivos Mundiales de las Naciones Unidas post-2015 hacen mención específica a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Más concretamente, el octavo objetivo promueve: «...políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de empleo decente, el emprendimiento, la creatividad y la innovación y alentar la oficialización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, entre otras cosas mediante el acceso a servicios financieros». El octavo objetivo también reconoce la necesidad de reducir los costos relacionados con el comercio y los trámites burocráticos al instar a que se aumente el apoyo a la iniciativa de Ayuda para el Comercio en los países en desarrollo.

El noveno objetivo, por su parte, engloba otros dos temas que son esenciales para mejorar la competitividad de las pymes: llevar los productos al cliente por medio de una logística mejorada y adoptar una visión de futuro por medio de la innovación. El noveno objetivo incluye una meta para «aumentar el acceso de las pequeñas empresas industriales y otras empresas, en particular en los países en desarrollo, a los servicios financieros, incluido el acceso a créditos asequibles, y su integración en las cadenas de valor y los mercados».

El acuerdo adoptado por la Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo (Addis Abeba, julio de 2015) forma parte de los Objetivos Mundiales de las Naciones Unidas. Establece una serie de principios y políticas necesarios para el cumplimiento de dichos objetivos, haciendo hincapié en la movilización de los recursos y un estudio profundo de las microempresas y pequeñas y medianas empresas.

La sinopsis inicial del acuerdo: «un marco mundial para financiar el desarrollo después de 2015» señala que las microempresas y pequeñas y medianas empresas, «que en muchos países crean la mayoría de los puestos de trabajo, a menudo carecen de acceso a financiación». Compromete a los países a trabajar «en colaboración con agentes del sector privado y bancos de desarrollo» para promover «un acceso adecuado, asequible y estable de las microempresas y las empresas pequeñas y medianas al crédito, así como capacitación suficiente para el desarrollo de aptitudes para todos, en particular para los jóvenes y los empresarios». Para abordar las dificultades para obtener financiación, especialmente las que afectan a las mujeres empresarias, el acuerdo formula sugerencias concretas con respecto al diseño de los reglamentos financieros.

### ***Las pymes y el B20/el G20: un foco sobre las pymes y el crecimiento inclusivo***

En su rol de presidenta del G20 durante 2015, Turquía estableció tres temas dominantes: inclusión, ejecución e inversión para el crecimiento. Dentro de este marco, Turquía considera a las pymes como un tema transversal, haciendo especial hincapié en la conexión existente entre las pymes y velando

por que los beneficios del crecimiento y la prosperidad sean compartidos por todos los segmentos de la sociedad (Prioridades de Turquía para el G 20, 2015).

Al señalar a las pymes como un tema transversal, Turquía ha otorgado protagonismo a estas empresas en las deliberaciones del G20. Asimismo, Turquía lanzó en mayo de 2015 un foro mundial sobre las pymes para impulsar la contribución de las pymes al crecimiento económico, el comercio y el empleo global.

Conjuntamente con la Presidencia turca, el grupo B20 de líderes empresariales del G20 ha buscado destacar la función de las pymes en el crecimiento y la creación de empleo, como lo refleja la creación, por parte del B20, de un grupo especial sobre pymes y emprendimiento. El informe de dicho grupo de tareas determina que las pymes y emprendedores enfrentan cinco obstáculos al crecimiento y formula cinco recomendaciones: acceso a los mercados internacionales; acceso a la financiación; acceso a conocimientos especializados y talento; acceso a los ecosistemas de innovación y a la economía digital; y la capacidad para cumplir con los reglamentos empresariales.

### ***El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio ayuda a las pymes***

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio establece obligaciones vinculantes para mejorar los procedimientos aduaneros, la transparencia, la predictibilidad, la eficacia y la cooperación entre agencias reguladoras transfronterizas y el sector privado. Dicho acuerdo puede contribuir a la integración de las pymes en los mercados globales. Las pymes son perjudicadas desproporcionadamente por costos fijos relacionados con el comercio porque no pueden compensar costos con la facilidad de las grandes empresas. A menudo carecen también de capacidad para cumplir normas complejas y procedimientos de aduanas y fronterizos. La facilitación del comercio puede reducir costos y generar procesos de exportación e importación más fluidos y sencillos.

### ***El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio puede fomentar la participación de las pymes en el diálogo público-privado***

El diálogo entre el sector público y el sector privado es particularmente adecuado para identificar las prioridades políticas en el ámbito de la reducción de costos comerciales y para armar consenso en torno a reformas. Las medidas del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio para fomentar la participación de los representantes del sector privado en la formulación de la política comercial brindan oportunidades para que las organizaciones que representan a las pymes adopten un papel activo en las reformas y la ejecución de la facilitación del comercio. Cabría fomentar iniciativas nacionales en pos de la inclusión de las pymes en los mecanismos de diálogo público-privado.

### ***La facilitación del comercio puede ayudar a reducir la discriminación contra las pymes***

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio ayuda a reducir la discriminación contra las pymes en los procedimientos relacionados con el comercio, como por ejemplo el despacho aduanero. El acuerdo prohíbe expresamente la utilización de criterios que puedan resultar discriminatorios contra las pymes, como el tamaño de una compañía o la cantidad de mercancías despachadas. El análisis de las áreas actuales de discriminación contra las pymes, permite el uso del proceso de ejecución del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio para mejorar las condiciones comerciales para las pymes.

## Parte II. La competitividad de las pymes: una evaluación piloto

La competitividad de las pymes es importante para su éxito en los mercados de exportación, para la competitividad de su país, para el crecimiento del PIB y para la inclusividad de este crecimiento.

Es interesante comprender cómo se compara la competitividad de las pymes entre los distintos países por múltiples motivos:

- las pymes pueden evaluar su posición estratégica dentro de las líneas de negocio por las que compiten.
- Los inversores extranjeros pueden identificar pymes que pueden convertirse en socios ventajosos dentro de las CVI.
- Los gobiernos y las instituciones de apoyo al comercio y a la inversión pueden identificar dónde es necesario actuar para aumentar la competitividad de las pymes.

Este informe presenta el Cuadro de Competitividad de las Pymes' como base para la realización de una evaluación estadística piloto de la competitividad de las pymes.

### *El Cuadro de Competitividad de las Pymes*

Sobre la base de tres pilares de la competitividad –conectar, competir y cambiar– el Cuadro de Competitividad de las Pymes facilita la visualización de fortalezas y debilidades de las empresas. Determina si pertenecen al seno de la empresa, al entorno empresarial inmediato o al entorno nacional general. Esto ayuda a los países a comprender cuál es su potencial comercial y a abordar los aspectos que lo frenan.

**FIGURA** El Cuadro de Competitividad de las Pymes

		Pilares		
		Capacidad competitiva	Capacidad de conexión	Capacidad de cambio
Estratos	Capacidades a nivel de empresa			
	Entorno empresarial inmediato			
	Entorno nacional			

**Fuente:** ITC.

### *Conectar, competir, cambiar*

Los tres pilares del Cuadro de Competitividad de las Pymes recogen la sensibilidad temporal de la competitividad: conectar, competir, cambiar. El ritmo acelerado de la innovación, el auge de las CVIs y el carácter dinámico de muchos mercados exigen un alto nivel de adaptabilidad y flexibilidad por parte de las empresas y, más concretamente, de las pymes. Las empresas que hoy son competitivas tienen que conectarse de manera eficaz con los canales de información y los mercados mundiales para mantener su competitividad, así como conservar su capacidad de adaptación a las nuevas condiciones de mercado del mañana.

La capacidad competitiva hace referencia a la dimensión estática de la competitividad. Se centra en las operaciones actuales de las empresas y en su eficiencia en términos de costos, tiempo, calidad y cantidad. La capacidad de cambio hace referencia a la capacidad de las empresas para ejecutar cambios en anticipación o en respuesta a las fuerzas dinámicas del mercado. La capacidad de

conexión hace referencia a la capacidad para recabar y aprovechar información y conocimientos pertinentes para el negocio, incluida información sobre las tendencias de consumo, los requisitos en materia de cumplimiento, la demografía, el volumen y los flujos comerciales, los acuerdos comerciales, la prelación, los obstáculos al comercio y la intensidad de la competencia.

### ***En promedio, las economías de alto ingreso obtienen mejores resultados en todos los pilares y estratos de la competitividad de las pymes***

Se utiliza un total de 38 indicadores procedentes de fuentes de prestigio como sustitutos de diferentes factores determinantes de la competitividad en el marco de cada combinación de pilar/estrato, incluidos 17 indicadores con datos por tamaño de empresa. Estos indicadores se normalizan y se transforman en puntuaciones comparables entre indicadores y países.

Los datos demuestran que, que como se esperaba, las puntuaciones en materia de competitividad están relacionadas con el grupo de ingresos. Cuanto más elevado es el PIB per cápita en dólares, más elevada es la puntuación. En los perfiles de 25 países (parte III) se presenta un análisis detallado de diferentes factores determinantes de la competitividad. Los agrupamientos en función de región geográfica o fase de desarrollo se basan en datos recopilados para 111 países y sugieren que existen importantes diferencias entre los países con respecto a la composición del Cuadro de Competitividad de las Pymes.

### ***Los países menos adelantados y los países en desarrollo sin litoral obtienen resultados particularmente deficientes en el pilar de la conectividad***

Los países menos adelantados (PMA) obtienen resultados particularmente deficientes en el pilar de capacidad de conexión, reflejando bajas puntuaciones en materia de TICs y desarrollo de clústeres. El Cuadro de Competitividad de las Pymes revela que los países en desarrollo sin litoral no solo tienen un reto físico relacionado con carreteras y puertos, también tienen un reto virtual: sus índices de conectividad electrónica figuran entre los más bajos del mundo.

### ***Las pequeñas empresas obtienen sistemáticamente peores resultados que las grandes empresas...***

Las grandes empresas obtienen sistemáticamente mejores resultados que las medianas empresas y las medianas empresas obtienen sistemáticamente mejores resultados que las pequeñas empresas. Esto es aplicable a todos los grupos de ingresos y a todos los grupos regionales examinados en el presente informe.

### ***... siendo la diferencia considerablemente mayor en las economías más pobres***

La diferencia de desempeño entre pequeñas y grandes empresas es menor en los países de alto ingreso que en los de bajo ingreso. Si se toma como referencia la puntuación de las grandes empresas, en los países de bajo ingreso, las pequeñas empresas alcanzan el 42 % de la referencia, frente al 67 % de los países de alto ingreso, sobre la base de los datos del Cuadro de Competitividad de las Pymes. Esto sugiere que los factores determinantes utilizados en la evaluación experimental son congruentes con las diferencias en materia de productividad identificadas y abordadas en la parte I.

### ***La mayor diferencia entre pequeñas y grandes empresas radica en la conectividad***

La diferencia entre pymes y grandes empresas es más acentuada en el pilar de capacidad de conexión. Las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo se sitúan entre el 64 % y el 86 % de la referencia de las grandes empresas con respecto a la capacidad de conexión. En ese mismo pilar, las pequeñas y medianas empresas de los países menos adelantados solamente se sitúan entre el 22 % y el 54 % respectivamente. En tres regiones mundiales –Asia Oriental y el Pacífico, África Subsahariana y Asia Meridional– la diferencia entre pequeñas y grandes empresas es mayor en el pilar de la conectividad.

### ***En los países menos adelantados, el acceso a la financiación merma la capacidad competitiva y cambio de las pequeñas empresas***

En el pilar de capacidad competitiva, las pequeñas empresas de los países menos adelantados alcanzan el 57 % de la puntuación obtenida por las grandes empresas, frente al 74 % en los países desarrollados. Las puntuaciones de los países menos adelantados se ven reducidas por los bajos índices de empresas con cuentas bancarias (el 25 % en el caso de las pequeñas empresas y el 40 % en el caso de las medianas empresas). El bajo porcentaje de inversión financiada por los bancos también mengua la capacidad de cambio de las pequeñas empresas de los países menos adelantados.

### ***En Asia Meridional, la capacidad competitiva de las pequeñas empresas se resiente a causa de las dificultades para obtener certificaciones de calidad***

La capacidad competitiva de las grandes empresas en Asia Meridional es comparable a la de las grandes empresas de América Latina y el Caribe y Europa y Asia Central. Sin embargo, las pequeñas empresas de Asia Meridional están a la zaga de sus homólogas de las otras dos regiones en capacidad competitiva debido, principalmente, a que obtienen una baja puntuación en materia de certificación de la calidad.

### ***En América Latina y el Caribe y en Europa y Asia Central, las medianas empresas obtienen mejores resultados que la empresa mediana global***

Si se toma la «empresa mediana global» como referencia en términos de competitividad se observa que las medianas empresas obtienen mejores resultados que la empresa mediana mundial en América Latina y el Caribe y en Europa y Asia Central. Los resultados de las pequeñas empresas también son relativamente robustos en estas regiones.

### ***Las capacidades de las pequeñas empresas son robustas en Europa y Asia Central y en América Latina y el Caribe, pero débiles en Asia Meridional y en el África Subsahariana***

Si se comparan las capacidades a nivel de empresa entre las regiones, los datos revelan que los resultados de las pequeñas empresas son relativamente robustos en América Latina y el Caribe y en Europa y Asia Central. Sin embargo, en el África Subsahariana y en Asia Meridional, las capacidades de las pequeñas empresas son muy débiles. En Asia Meridional, el uso reducido de sitios web y direcciones de correo electrónico por parte de las pequeñas empresas es particularmente llamativo.

### ***Las pymes de América Latina y el Caribe: ¿un modelo de emprendimiento?***

Las pymes de América Latina y el Caribe son admirables emprendedoras. Si nos centramos en las capacidades a nivel empresarial, estas superan el rendimiento de otras regiones, incluyendo el Este de Asia y el Pacífico, y Oriente Medio y el Norte de África (MENA). En su capacidad para cambiar, estas también superan a las pymes de Europa y Asia Central.

No obstante, cuando se tienen en cuenta todos los estratos de los factores determinantes, la competitividad de las pymes de América Latina y el Caribe es menor que la de las pymes de Europa y Asia Central en los tres pilares de competitividad. Es equiparable a la competitividad en Oriente Medio y el Norte de África, lo que indica que las empresas de América Latina y el Caribe tienen que hacer frente a un entorno nacional considerablemente más débil.

### ***El potencial de equiparación de las pymes es considerable***

El análisis sugiere que el potencial de «equiparación» de las pymes es considerable. Si las pymes de los países en desarrollo pueden aumentar su productividad y, por ende, su competitividad en términos relativos hasta alcanzar el nivel registrado en los países desarrollados, los beneficios derivados del crecimiento, particularmente para los grupos vulnerables a los que dan empleo las pymes, serían significativos. Los perfiles nacionales de este informe aportan una primera indicación de cómo conseguirlo.



## Presentado en Perspectivas de competitividad de las pymes 2015

### Perfils de país

---

1. Bangladesh
2. Burkina Faso
3. Camboya
4. Colombia
5. Côte d'Ivoire
6. Egipto
7. Guinea
8. Indonesia
9. Jamaica
10. Kazajstán
11. Kenya
12. Madagascar
13. Malawi
14. Mauricio
15. Marruecos
16. Paraguay
17. Perú
18. Rwanda
19. Senegal
20. Sri Lanka
21. Tanzania, República Unida de
22. Tailandia
23. Trinidad y Tabago
24. Túnez
25. Uruguay

## Referentes intelectuales



### Axel M. Addy

Por qué son las pymes la piedra angular de la Agenda de Transformación de Liberia



### Carmen Castillo

En los negocios, hay momentos en que David y Goliat tienen que trabajar juntos



### Victor K. Fung

Gestión de riesgos y preparación para cambiar dentro de las cadenas de valor internacionales



### Anabel Gonzalez

Aprender a crecer: la revitalización de la agenda de las pymes



### Rifat Hisarcıkhoğlu

El World SME Forum y la Agenda del B20

## Estudios de casos



La primera mujer exportadora de café en Papua Nueva Guinea obtiene ganancias privilegiadas por sus ventas a una importante empresa internacional



Suave al tacto: los productores camboyanos de seda encuentran nuevos compradores y aumentan sus beneficios



El certificado de inocuidad expedido por los Estados Unidos podría quintuplicar las exportaciones de alimentos indígenas del Perú



El certificado halal ayuda a una empresa egipcia de productos lácteos a cuadruplicar sus ventas a Malasia y encontrar nuevos mercados



Adquirir inteligencia de mercado con las herramientas del ITC



Evaluación comparativa: ayudar a las instituciones de apoyo al comercio y la inversión. El programa DAME Resultados



Côte d'Ivoire hace frente a las MNA con un mecanismo de alerta de obstáculos



Exportaciones de servicios de TI desde Bangladesh

Impreso por los servicios de impresión digital del ITC.

Se puede descargar un ejemplar gratuito en PDF del sitio web del ITC en:  
[www.intracen.org/publications](http://www.intracen.org/publications).

