



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Unidad Iztapalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades

**ANÁLISIS DE LOS DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO DE LAS
PYMES: PROGRAMAS DE APOYO Y COOPERACIÓN REGIONAL
EN EUROPA, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

T E S I S

Para obtener el grado de:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

Presenta:

YÁÑEZ CAMARGO JORGE ANTONIO

Asesor:

DRA. MAGNOLIA MIRIAM SOSA CASTRO

CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO

DICIEMBRE, 2019

Indice

<i>CAPITULO 1 PyMes en Europa, América Latina y el Caribe</i>	10
<i>1.1 Características e importancia de las PyMes</i>	10
<i>1.2 PyMes en Europa</i>	11
<i>1.3 PyMes en Estados Unidos</i>	17
<i>1.4 Clasificación de PyMes en EU</i>	17
<i>1.5 América Latina</i>	22
<i>CAPÍTULO 2 Estructura de las PyMes en Europa, EU, America Latina y el Caribe</i>	30
<i>2.1 Contexto de las PyMes en Europa, América Latina y el Caribe</i>	30
<i>2.2 Factores promotores e inhibidores del desempeño de las PyMes : una perspectiva teórica</i>	31
<i>2.3 Estudios relacionados</i>	41
<i>CAPÍTULO 3 Aspectos Cruciales de las PyMes en Europa, América Latina y el Caribe</i>	48
<i>3.1 Comparación regional entre EU, UE, América Latina y El Caribe</i>	48
<i>3.2 Cooperación Económica entre América Latina y Europa</i>	55
<i>3.3 Análisis de las PyMes en Europa y AL: Competitividad, Innovación, Apoyos, Financiamiento</i>	59
<i>Conclusiones</i>	71
<i>Referencias</i>	78

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas son importantes agentes económicos para promover el desarrollo de los países de Europa, América Latina y el Caribe. Una parte significativa de la población y de la economía depende de la actividad y del desempeño de estas empresas debido a su reconocida capacidad para generar empleo y su participación en la producción. En los últimos 20 años los gobiernos de estas regiones han desarrollado instrumentos y programas de apoyo a las PyMes para fomentar su crecimiento. Gracias a ellos ha mejorado su desempeño económico y productivo y se ha creado un ambiente de negocios favorable. Se han puesto en marcha iniciativas relacionadas con el acceso al crédito, la asistencia técnica para introducir mejoras en la gestión y la calidad, la ampliación y búsqueda de mercados, la participación en el comercio exterior, la capacitación de los recursos humanos y el desarrollo empresarial, entre otras. Este amplio y diversificado abanico de iniciativas se ha traducido, en algunos casos, en una enriquecedora experiencia en la medida que se ha acompañado de la creación, el desarrollo y la sostenibilidad de instituciones de apoyo especializadas.

Como se señala la CEPAL (2010), las pequeñas y medianas empresas son un heterogéneo universo empresarial en cuyo interior conviven fuertes diferencias de productividad, lo que obliga a una mayor focalización de los instrumentos.

Es necesario prestar especial atención a las diferentes características de las firmas, identificar aquellas más dinámicas y con mayor capacidad para generar empleo, así como profundizar el trabajo con las empresas más maduras e incorporar tecnologías para actualizar sus capacidades productivas. Muchas veces las PyMes son parte de encadenamientos productivos que permiten un enfoque más global y de alto impacto en el diseño de las políticas con elementos de mejora de competitividad e integración de variables territoriales y sectoriales. En este sentido, es importante considerar la continuidad de las medidas de apoyo y establecer lazos de colaboración entre las instituciones públicas y privadas.

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

Objetivo

El objetivo del presente proyecto de investigación es analizar las PyMes su definición, los determinantes de su desempeño y los factores que han impulsado su desarrollo a través de la cooperación regional en América Latina y Europa, tomando en consideración que las PyMes de Europa, América Latina y el Caribe son los pilares del crecimiento y desarrollo de cada uno de sus regiones, esto es, porque son generadoras de empleo y aporta en gran medida al desarrollo de cada una de estas regiones.

La hipótesis a contrastar es que:

“En la medida en que las PyMes tengan mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo, lograrán mayores beneficios no solo al interior de las mismas si no que tendrán un mayor aporte a la economía de su región y en mayor posibilidad a su país.”

El análisis del papel que tienen las PyMes en la época de la globalización se convierte en un tema cada vez más importante, Valdés Días de Villegas y Sánchez Soto (2012), consideran que a pesar de que la mayor parte de las teorías económicas prestan mayor atención al comportamiento de las grandes empresas. No obstante, desde la llegada del neoliberalismo monetarista de política económica las PyMes representan alrededor del 90% de las empresas existentes a nivel global, emplean el 50% de la mano de obra y participan en la creación del 50% de PIB mundial (Banco Mundial, 2016).

De esta forma, se tiene que en casi todos países de América Latina y el Caribe la participación de las PyMes en la generación de puestos de trabajo supera el 50% y en la mayoría de ellos supera los dos tercios, algo similar ocurre para el promedio de la Unión Europea. Sin embargo, la participación de estas empresas en el valor agregado de las economías es algo menor. CEPAL, 2018).

Por su parte, la relación entre la contribución al empleo y la correspondiente al valor agregado es diferente en cada país analizado. Esto permite interpretar que este segmento de empresas tiene un importante potencial para desarrollar su competitividad, generando cada vez mayor valor agregado por ocupado. Es por esto, que en el presente documento se comparan diferentes aspectos que caracterizan la realidad de las PyMes, contrastando la situación de los países de América Latina y el Caribe con respecto de los países de Europa.

Entre las variables elegidas para presentar en las comparaciones se han incluido aquellas que reflejan restricciones al crecimiento y al desarrollo de las empresas del segmento. Igualmente, se analizan los esfuerzos de cooperación regional que se han llevado a cabo para impulsar el desarrollo de las PyMes en ambas regiones.

La importancia que tienen las PyMes a nivel regional es señalada por diversos autores, Varela (2001), en las investigaciones realizadas se ha demostrado que tanto en Latinoamérica como en los países desarrollados, comparando las grandes empresas con las PyMes; los negocios pequeños, entre otros: generan más empleos, que los negocios grandes y antiguos e innovan y producen más avances tecnológicos.

Salom y Shulterbrandt (2002) afirman que, en Latinoamérica se encuentra enfrentando problemas económicos, sociales y gubernamentales, de corrupción entre otros, mismos que afectan directamente a las PyMes.

Aunado a lo anteriormente señalado, la falta de información estadística correcta, limita la posibilidad de encontrar una solución a dichos problemas. Entre las características que definen a las PyMes, se pueden señalar que se caracterizan por deficiencias en:

- Recursos financieros y tecnológicos
- Apoyo gubernamental
- Organización
- Leyes antimonopólicas
- Estadísticas
- Manejo de fondos
- Incentivos gubernamentales

No existen definiciones universales para delimitar qué empresas son PyMes, ya que en muchas ocasiones difiere el criterio oficial utilizado en cada país para focalizar sus políticas de apoyo a empresas de estas características. Sin embargo, a los fines de un marco de comparación entre definiciones relativamente homogéneas (no son exactamente las mismas definiciones), a continuación se presentan diversos indicadores para gran parte de los países de América Latina y para el promedio de la Unión Europea, con una definición que incluye a las pequeñas empresas.

Metodología

Frente a esta realidad, en este trabajo se realiza un análisis de tipo cualitativo, que aporta a la comprensión del funcionamiento de la política de apoyo a las PyMes, indagando sobre la efectividad de ciertos tipos de acciones así como las razones por las cuales los esfuerzos de los gobiernos no siempre se traducen en buenos resultados. A partir de la información revelada y expuesta, el trabajo concluye con un resumen de las principales tendencias, problemas y aprendizajes a ser considerados para la política de apoyo a las PyMes en la región. La publicación de estos estudios busca dar a conocer lo que están haciendo algunos países de la región para fomentar el desarrollo de las PyMes.

Se constata que existe una amplia variedad de instrumentos y programas; a pesar de ello, en su implementación no siempre se tiene en cuenta las diferentes características y necesidades al interior del heterogéneo universo de las PyMes en cada país. Los problemas enfrentados, en algunos casos, para conocer el número de empresas y ocupados en este importante segmento de agentes económicos son una limitación para el diseño y la implementación de políticas que deberían contar, por otra parte con evaluaciones periódicas que permitan conocer su nivel de cobertura y efectividad.

Contribución

El presente trabajo contribuye haciendo evidente cuáles son los factores que facilitan u obstaculizan el crecimiento de PyMes, así como entender cuál es el ciclo de vida de las empresas y cuánto contribuyen con el crecimiento económico de su región o país.

Asimismo, permite comprender cómo se pueden fortalecer los programas de apoyo ya existentes y visualizar si son suficientes o si las empresas tienen la orientación necesaria en su región o país. Ya que las regiones de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe así como los diferentes gobiernos han puesto en marcha instrumentos y programas de apoyo a las PyMes para mejorar su desempeño, fomentar su desarrollo productivo y generar un ambiente de negocios favorable. Sin embargo, en muchos casos los resultados no han cumplido con las expectativas y no se han observado mejoras significativas en la productividad ni en la competitividad de este tipo de empresas, especialmente en América Latina y el Caribe. Así, el presente trabajo contribuye en analizar el panorama de las PyMes en América Latina y el Caribe, así como, estudiar teóricamente cuáles son los determinantes del desempeño de dichas organizaciones. En este sentido, se describen los esquemas de cooperación y mecanismos enfocados a promover el desarrollo de las PyMes en y entre ambas regiones.

La importancia de este trabajo radica en tratar de comprender de una manera más amplia la forma en que las (PyMes) logran conocer y explicar las diferentes opciones de crédito como fuentes de financiamiento para la innovación en estas empresas y a su vez como pueden implementar estos créditos para lograr desarrollarse. Ya que este análisis nos permitirá centrarnos en la problemática que tienen en la actualidad las PyMes, en pleno siglo XXI, no solo a nivel nacional sino también el caso regional de las PyMes, esto permitirá abrir un panorama que aunque ha sido ampliamente analizado, no ha sido profundizado en este sentido, comparativamente en el caso de PyMes de otros países para tener una referencia de otras economías.

Estructura Capítular

Este trabajo consta de tres capítulos y conclusiones, en donde se expone un análisis de las PyMes, en diferentes economías, para luego abordar particularmente los limitantes a las que se enfrentan.

En el capítulo 1 se aborda comparativamente las características fundamentales que tienen las PyMes en Estados Unidos, América Latina y en la Unión Europea (UE), tanto en sus rasgos generales con respecto a sus similitudes y diferencias, así como, su inserción en la economía regional.

El capítulo 2 es un análisis del papel que juegan las PyMes en el desarrollo y crecimiento de cada una de estas regiones, así como la importancia que estas tienen en la economía en cuanto a la generación de empleos y aportaciones a la economía.

En el capítulo 3 se analizan las políticas e instituciones de apoyo a las PyMes. Para ello se presenta un análisis del desarrollo productivo y aquellos elementos asociados con el apoyo a las PyMes; el trabajo ofrece una caracterización de este segmento empresarial y entrega una descripción de las principales políticas e instrumentos públicos, financieros y no financieros, utilizados para llevar adelante esta investigación.

CAPITULO 1 PyMes en Europa, América Latina y el Caribe

1.1 Características e importancia de las PyMes

Dada su relevancia económica, el objetivo de este capítulo es dar un panorama general de las PyMes a nivel internacional, en términos de importancia: participación en empleo, producción y productividad; así como, analizar los principales desafíos que estas enfrentan.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMes) son agentes económicos clave, ya que buena parte de la población y de la economía dependen de su actividad y desempeño. En los países de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe las PyMes representan aproximadamente el 99% del total de empresas, generan una gran parte del empleo (67%) y actúan en una amplia variedad de ámbitos de la producción y de los servicios (CEPAL, 2018). En general, el hecho de que las PyMes tengan un mayor peso en el empleo que en la producción indica que sus niveles de productividad son inferiores a los de las grandes empresas. Por otra parte, su limitada participación en las exportaciones habla de una clara orientación al mercado interno.

Por lo que a nivel general, se puede llegar a visualizar que las pequeñas y medianas empresas representan uno de los pilares para mejoramiento de los niveles de empleo en la mayor parte de las economías. Además, se observa que estas compañías o PyMes también pueden tener un impulso que les permita un auge protagónico en la creación de fuentes de innovación y de ventajas competitivas en nuevas actividades de producción o áreas de servicio.

Mattos (2007), la manera mediante el cual se pudiera llegar a un fortalecimiento de las PyMes, es mediante llegar a tener un sector productivo (bienes y servicios) más equilibrado, ya que las grandes empresas locales o multinacionales no poseen el mismo potencial que genere un efecto multiplicador positivo en diferentes rubros de la economía.

1.2 PyMes en Europa

1.2.1 Definición y clasificación de PyMe en Europa

La empresa europea promedio emplea a un máximo de seis personas. La definición de pyme distingue entre tres categorías diferentes de empresas. Cada una de estas categorías corresponde a un tipo de relación que una empresa podría mantener con otra.

Las PyMes se clasifican como:

Autónoma: es aquella empresa que es completamente independiente o que tiene una o más participaciones minoritarias (cada una de ellas inferior al 25 %) en otras empresas.

Asociada: si las participaciones en otras empresas ascienden como mínimo al 25 % pero no superan un 50 %, se considera que existe una relación entre empresas asociadas.

Vinculada: se considera empresa vinculada a aquella cuyas participaciones en otras empresas superan el umbral del 50 %, (Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea 2006).

Cuadro 1.1 Número de empresas por tamaño y personal ocupado

Tamaño	Número	Volumen de negocio	Balance General
Micro	<10	2 millones de EUR	75.4
Pequeña	<50	10 millones EUR	13.5
Mediana	<250	50 millones de EUR	11.1

Fuente: Diario Oficial de la Unión Europea (DUOE-L-2014).

En lo que respecta a Europa, el 1 de enero del 2005 entró en vigor la actual definición de las empresas por tamaño, de acuerdo a tres criterios: 1) número de empleados, 2) volumen de las ventas y 3) balance anual, se considera en esta clasificación a todos los sectores. Esta agrupación incluye a la microempresa que cuenta con menos de 10 empleados, ventas mayores o iguales a 2 millones de euros y activos mayores o iguales a 2 millones de euros, la pequeña empresa está conformada por negocios que cuentan con menos de 50 trabajadores, ventas mayores o iguales a 50 millones de euros y activos mayores o iguales a 43 millones de euros, por último la mediana empresa es la que tiene menos de 250 empleados, ventas mayores o iguales a 50 millones de euros y activos mayores o iguales a 43 millones de euros. Según el Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE-L-2014).

1.2.2 Importancia de las PyMes

La pequeña y mediana empresa supone el 99 % del tejido empresarial en la Unión Europea (UE) y los 23 millones de PyMes generan el 80 por ciento de los puestos de trabajo y constituyen el 58% de la facturación total de la UE. Lo que explica la preocupación de la Comisión Europea (CE) por crear un marco regulatorio que la incentive y la proteja frente a la crisis y la globalización. Dan trabajo a dos de cada tres europeos y representan dos tercios del valor añadido que se produce cada año (Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea 2006).

El 98% de las empresas que comercializa bienes dentro de la UE son PyMes, mientras que alrededor del 70% de ellas son microempresas hasta 9 empleados (EURO STAT 2016). Con 26 millones de desempleados en la unión europea, las PyMes europeas solo podrían crear 740.000 puestos de trabajo. Es un signo positivo, pero insuficiente para compensar los casi 9 millones de empleos perdidos desde 2008. Además de que el 98% de las empresas que comercializa bienes dentro de la UE son PyMes, mientras que alrededor del 70% de ellas son microempresas --hasta 9 empleados (DOUE-L-2014).

1.2.3 PyMes europeas en el comercio internacional

La agencia estadística comunitaria apunta que las PyMes son responsables de la mitad del valor del comercio intracomunitario de bienes, al representar el 51% de las importaciones dentro de la UE y el 45% de las exportaciones dentro de la UE. En España, el 98,5% de las empresas son PyMes, y representan el 51,1% del valor de las exportaciones y el 53,5% de las importaciones, (Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea 2006).

De manera específica, en el caso de Chipre y Letonia, mientras que, al contrario, Francia se consolida como el país de la UE donde las exportaciones de las PyMes desempeñan un menor papel (EURO STAT 2016). De hecho, cinco Estados miembros concentran más de dos tercios del valor total de las exportaciones de bienes de las PyMes en la UE: Chipre (88%) y Letonia (81%), seguido de Bélgica (70%), Estonia (68%) y Países Bajos (67%), (Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea 2006).

En el extremo opuesto, las PyMes representan menos de un tercio del valor de las exportaciones intracomunitarias en Francia (21%), Alemania (26%), Eslovaquia (30%) e Irlanda (32%), seguidas de Polonia (35%), la República Checa (36%) y Finlandia (38%), (Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea 2006).

Asimismo, de los diferentes tamaños de PyMes, las microempresas son las que más contribuyen a las exportaciones dentro de la UE en Bélgica (donde las microempresas representan el 46% del valor total de las exportaciones intracomunitarias), Malta (37% en 2013), Hungría (26%), Reino Unido (23%), Rumania y Suecia (ambos 19%). En España, casi el 70% son microempresas que exportan en la UE y representan el 12,8% del valor, (Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea 2006).

1.2.4 Apoyo a las PyMes en Europa

Las pequeñas y medianas empresas (PyMes) representan más del 99% de las empresas en la UE, por lo que es fundamental apoyar su crecimiento e innovación. Sin embargo, uno de los problemas más importantes que enfrentan las PyMes es su dificultad para acceder a la financiación. La Comisión Europea trabaja para mejorar el entorno de financiamiento para las pequeñas empresas en Europa, (Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Año 2007).

La Comisión trabaja con instituciones financieras para mejorar el financiamiento disponible para las PyMes al estimular la provisión de préstamos y capital de riesgo a través de instrumentos financieros, también ayuda a los países de la UE a compartir una buena política para mejorar el acceso a la financiación, lo que les permite beneficiarse de la experiencia de otros, (Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Año 2007).

Información práctica para PyMes en busca de financiación.

Los programas de financiación de la UE generalmente no se proporcionan como financiación directa. La ayuda se canaliza a través de las autoridades locales, regionales o nacionales, o a través de intermediarios financieros como bancos y organizaciones de capital de riesgo que proporcionan financiamiento a través de instrumentos financieros, (DUOE-L-2014)

La ayuda directa solo está disponible para proyectos que contribuyen específicamente a la implementación de un programa o política de la UE, que se enfoca en algunos objetivos principales: acceso al financiamiento, acceso a los mercados, crear mejores condiciones condicionales para la competitividad y fomentar el empresarial, Observatorio Europeo de la PyMe (2006)

Principales iniciativas de la UE

La Comunicación: Un plan de acción para mejorar el acceso a la financiación para las PyMes reconoce que el éxito económico de Europa depende en gran medida del crecimiento de las PyMes, pero la dificultad para acceder a la financiación es el principal obstáculo para su crecimiento, (Parlamento Europeo, 2019).

El programa 2014-2020 para la competitividad de las empresas y las pequeñas y medianas empresas (COSME¹) facilitará a las PyMes el acceso a préstamos y financiación de capital, (DOUE-L-2014).

Los instrumentos financieros del Programa marco para la innovación y la competitividad (PIC) 2007-2013 ayudaron a las PyMes a aumentar su financiación mediante capital y deuda, (DOUE-L-2014).

Los instrumentos financieros de COSME operarán en conjunto con los del Programa Marco de Investigación e Innovación Horizonte 2020: InnovFin - Financiación de la UE para Innovadores así como el Instrumento de PyMes del Programa Marco Horizonte 2020 para Investigación e Innovación ofrece financiación y apoyo para proyectos de innovación que ayudan a las PyMes a crecer y expandir sus actividades a otros países, (DOUE-L-2014).

¹ COSME es el programa de la UE para la competitividad de las empresas y las pymes. Está en funcionamiento de 2014 a 2020, con un presupuesto de 2 300 millones de euros. COSME presta apoyo a las pyme.

Productividad y generación del valor

Al otro lado de la balanza, las microempresas generan menos del 10% del valor total en Francia, Alemania, Finlandia (alrededor del 4%), así como en República Checa, Italia (ambas alrededor del 5%), Polonia (6%), Dinamarca (8%), Eslovaquia, Luxemburgo (ambos alrededor del 9%) y Portugal (10%), (Observatorio Europeo de la PyMe, 2018).

Respecto a las importaciones, en la gran mayoría de los Estados miembros al menos la mitad del valor de las importaciones intracomunitarias de bienes procede de PyMes. Así, son responsables de más de las tres cuartas partes del valor total de las importaciones en Letonia (85%), Chipre (82%), Estonia (79%), Lituania (78%) y Malta (77% en 2013. No obstante, generan menos del 10% del valor total en Francia, Alemania, República Checa (alrededor del 7%), Italia (9%) y Polonia (10%). En España, el 78,7% son microempresas que importan en la UE y generan el 15,2% del valor, (Observatorio Europeo de la PyMe, 2018).

Las pequeñas y medianas empresas constituyen el 99 % de todas las empresas de la Unión Europea. En 2015, existía poco menos de 23 millones de PyMes, que generaban 3,9 billones de euros en valor añadido y empleaban a más de 90 millones de personas. Son una fuente esencial de espíritu empresarial e innovación, fundamental para la competitividad de las empresas europeas. La política de la Unión en favor de las PyMes tiene como fin garantizar que las políticas y acciones de la Unión defiendan a las pequeñas empresas y contribuyan a aumentar el atractivo de Europa como lugar para la creación y el desarrollo de empresas, (Observatorio Europeo de la PyMe, 2018).

Las redes de la Unión para las PyMes

Algunos ejemplos de redes orientadas a las PyMes incluyen, en primer lugar, servicios generales de asistencia para PyMes en la Unión, como la Red Europea para las Empresas, SOLVIT, «Tú Europa - Empresas», «Las PyMes y el medioambiente» y los servicios de información nacionales de REACH sobre el control de sustancias y mezclas químicas. En segundo lugar, el apoyo a la innovación y la investigación incluye el servicio de asistencia sobre derechos de propiedad intelectual (IPR Helpdesk), el portal de investigación para las PyMes (Techweb de las PyMes), el servicio de asistencia a las PyMes sobre derechos de propiedad intelectual en China, la Red europea de centros de empresa e innovación (CEEI) — EBN, la Red europea para la innovación en los lugares de trabajo, (Observatorio Europeo de la PyMe, 2018).

1.3 PyMes en Estados Unidos

El (Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional) señalan la importancia de crear un ambiente propicio para que las pequeñas y medianas empresas hagan sus negocios. Para ello “Doing Business 2015: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises”, por primera vez en sus 10 años de existencia, centra su análisis en la facilidad para crear una empresa pequeña o mediana. Esta es una clara muestra de que este segmento empresarial está trascendiendo fronteras de forma cada vez más habitual. El reporte es la guía por excelencia de quienes establecen operaciones fuera de su territorio, (EUMED, 2019).

1.4 Clasificación de PyMes en EU

Las pequeñas y medianas empresas (PyMes) de Estados Unidos (menos de 500 empleados) no son ajenas a esta tendencia. Por el contrario, marcan la pauta de este proceso de globalización en aspectos como la penetración de PyMes extranjeras en América Latina, una dinámica que, al tiempo que se consolida, muestra su amplio y creciente potencial, (EUMED, 2019).

En Estados Unidos las pequeñas empresas constituyen el 97% de todos los negocios; emplean un 57% de la fuerza laboral y producen el 45% del producto interno bruto (Ibrahim y Goodwin, (1986). Leebaert (2005) reporta que las PyMes de Estados Unidos representan un 99,7 % de todos los empleadores en Estados Unidos, (SBA, 2016).

Existen casi 28 millones de pequeñas empresas en los EE. UU., y más de 22 millones trabajan por cuenta propia sin nómina adicional / empleados (no empleadores). Mientras que más del 50% de la población activa (120 millones) trabaja en una pequeña empresa. Así como las pequeñas empresas han generado más del 65% de los empleos netos desde 1995. Siete de cada 10 nuevas empresas empleadoras viven al menos 2 años, la mitad al menos 5 años, un tercio al menos 10 años, un cuarto de permanencia en el negocio 15 años o más, (SBA, 2016).

Cuadro 1.2 Clasificación de PyMes en EU

Tamaño	Trabajadores	Facturación Anual USA\$	Activos en USA\$
Micro	<10	<5000 MIL	<300 MIL
Pequeña	<50	500 MIL a 1.2 Mill	300 MIL a 700 MIL
Mediana	<250	1.2 Mill a 6 MILL	700 MIL a 3.5 MILL
Grande	<251	> 6MILL	>3.5 MILL

Fuente: Small Business Administration (SBA).

En general, Montilla (2017), considera que ha habido numerosas mejoras para la dinámica exportadora de las PyMes estadounidenses con la suscripción de tratados de libre comercio en América Latina, pero igualmente por otros acuerdos como los de reconocimiento mutuo, los tratados bilaterales de inversión, los acuerdos marco de comercio e inversión y los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio. Estos se traducen en ventajas que incluyen la reducción de aranceles, reducción o eliminación de barreras no arancelarias, mejor acceso a los mercados, interacciones más fáciles con las aduanas, facilitación del comercio, protección de la propiedad intelectual, un entorno regulatorio más eficiente y transparente y mecanismos de resolución de conflictos, análisis de la Agencia Europea, (AE 2019).

Sumado a lo puramente comercial, se debe considerar lo que, en opinión de Juan Pablo Cuevas, director de Global Transaction Services para América Latina y el Caribe del Bank of America, es hoy el determinante de la mayor presencia de empresas medianas norteamericanas en América Latina: la deslocalización china. Para Cuevas en los últimos 10 años hubo un claro aumento del número de firmas medianas estadounidenses en Latinoamérica que obedece, en su opinión, a la reorientación de parte de la inversión que muchas grandes compañías de Estados Unidos hacían en China. Se fueron como consecuencia de los menores incentivos que ofrece hoy el gigante asiático por su proceso de transición hacia una economía más desarrollada, (AE, 2019)

En general, Montilla (2011), considera que ha habido numerosas mejoras para la dinámica exportadora de las PyMes estadounidenses con la suscripción de tratados de libre comercio en América Latina, pero igualmente por otros acuerdos como los de reconocimiento mutuo, los tratados bilaterales de inversión, los acuerdos marco de comercio e inversión y los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio. Estos se traducen en ventajas que incluyen la reducción de aranceles, reducción o eliminación de barreras no arancelarias, mejor acceso a los mercados, interacciones más fáciles con las aduanas, facilitación del comercio, protección de la propiedad intelectual, un entorno regulatorio más eficiente y transparente y mecanismos de resolución de conflictos, (AE 2019).

Las PyMes son importantes para los EE.UU.

La SBA (2016) asevera que en los últimos 20 años, las PyMes de los EE.UU crearon dos de cada tres nuevos empleos en el país. Gracias a las diversas mejoras que se han presentado. Hoy hay más de 25 millones de PyMes que emplean alrededor de 60 millones de personas, casi el 50% del empleo privado.

El BM (2018), estima que las PyMes representan el 50% de las ventas en los EE.UU y a su vez cerca del 98% de los exportadores de los EE.UU son PyMes. Esto representa más de un tercio de las ventas totales de bienes al exterior.

En los últimos 20 años, el número de PyMes exportadoras se ha más que triplicado y hoy son casi 300,000. Dando un impacto muy importante para la economía de los EU y se considera que seguirá en aumento gracias a las diversas campañas y programas que el gobierno estadounidense implementa. Principalmente hacia los principales mercados de exportación PyMe son Canadá, México, y China, (AE 2019).

1.4.1 PyMes estadounidenses en el comercio internacional

Mejía (2017), asevera que para aprovechar los lazos comerciales establecidos desde hace más de 20 años –antes de que muchas compañías trasladaran las operaciones de Estados Unidos a China–, medianas empresas de todas partes de Estados Unidos se han ido a comprar firmas de entre US\$30 millones y US\$50 millones a América Latina. Las mejoran con su conocimiento y tecnología y les sacan provecho proveyendo con bienes y servicios a las grandes empresas americanas instaladas en la región”, afirma Cuevas. Su banco tiene una gran experiencia en la asesoría de medianas empresas en procesos de expansión regional, (AE 2019).

Las cifras de BM (2015) demuestran lo previamente señalado, que: El 52% de los empleos provienen de las pequeñas empresas; Unos 19 millones de personas laboran en negocios con menos de 20 empleados; Así 18 millones de empresas pequeñas tienen entre 20 y 99 empleados; 15 millones de personas trabajan en negocios con un tope de 499 empleados; Más de 9 millones de pequeños negocios pertenecen a mujeres. Asimismo, las empresas pequeñas ofrecen más oportunidades de empleo a nuevos grupos como personas mayores, jóvenes y estudiantes o trabajadores de media jornada, (AE 2019).

1.4.2 Apoyo gubernamental para pequeñas empresas

Estados Unidos posee uno de los más sólidos y efectivos sistemas de apoyo a los pequeños negocios que se han creado. Se trata del Programa de Asistencia Financiera de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (2018), cuyo objetivo principal es brindar apoyo a grupos minoritarios como hispanos, asiáticos, africanos y americanos de menores recursos, (AE 2019)

Las SBA (por sus siglas en inglés), brindan garantías que se requieren para presentarlas a los bancos, cubriendo hasta 750.000 dólares o un 75% de la totalidad del monto financiado. El programa se ajusta a las necesidades particulares de cada negocio. Según este organismo “los pequeños negocios son los que impulsan la economía del país”.

1.5 América Latina

Importancia y definición de las PyMes en AL

Las pequeñas y medianas empresas (PyMes) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto interno bruto. (OCDE, 2017).

Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que, una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Al mismo tiempo, a diferencia de lo que ocurre en los países más desarrollados, la participación de las PyMes en las exportaciones es bastante reducida como resultado de un escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas, (CEPAL, 2017).

Estos rezagos en materia de productividad y capacidad exportadora son algunas de las consecuencias de la elevada heterogeneidad estructural, la cual denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, que se combinan con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa” (CEPAL, 2017).

Para Barcena, (2013), esta heterogeneidad es también una de las causas de la aguda desigualdad social latinoamericana, porque las elevadas diferencias de productividad (entre sectores y entre empresas) reflejan y refuerzan las brechas en las capacidades, la incorporación del progreso técnico, el poder de negociación, el acceso a las redes sociales y las opciones de movilidad ocupacional ascendente a lo largo de la vida laboral. En consecuencia, las PyMes deben ser un elemento principal de una estrategia que busque alcanzar el desarrollo con igualdad y es necesario contar con políticas públicas e instituciones a la altura del desafío del desarrollo futuro de la región.

Cuadro 1.2 Criterio de PyMes de América Latina

País/Criterio	Número de trabajadores	Ventas	Activos	Otros
Argentina		X		
Bolivia	X	X	X	
Brasil	X	X		
Chile	X	X		
Colombia	X		X	
Costa Rica	X		X	X
El Salvador	X		X	
Guatemala	X			
México	X			
Panamá		X		
Perú	X			
Uruguay	X	X	X	
Venezuela	X	X		X

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Como se puede observar en la mayoría de los casos la categorización de las empresas, se hace principalmente sobre la base de la cantidad de personal empleado, vinculado con otros factores cuantitativos como volumen anual de facturación, valor de activos productivos y otros, ya sea tomados como límites absolutos, o mediante la combinación de uno o más de ellos. Cada país utiliza un criterio de clasificación de acuerdo con las necesidades sociales, políticas y económicas que le rodean, (CEPAL, 2018).

En Latinoamérica, las pequeñas y medianas empresas (PyMes) representan el 99% del total de empresas no financieras y generan empleos para aproximadamente el 70% del total de la fuerza laboral. Según un estudio del 2015 de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Perú es el país donde, por ejemplo, más microempresas existen, seguido de Ecuador y México. En el caso de las pequeñas, el mayor porcentaje lo ocupa Argentina y de las medianas Uruguay. Colombia es el país en el que el 50,6% de los empleos que se genera corresponde a las microempresas (17,5% a las pequeñas y 12,8% a las medianas). Mientras que en Ecuador, según el estudio, el 44% corresponde a las micro (17% a las pequeñas y 14% a las medianas). En México además, de acuerdo al informe, el 99,8% de empresas son micro, pequeñas y medianas, (CEPAL, 2018).

1.5.1 Importancia Económica de la Pyme en Latinoamérica

Barquero (2013) señala que tradicionalmente se creía que la PyMes contribuía al desarrollo económico solamente mediante la creación de empleo, una distribución más equitativa del ingreso y la expansión de actividades productivas y generadoras de ingreso en aquellas áreas alejadas de las grandes ciudades. La promoción de estas se realizaba solo como complemento o alternativa de las grandes empresas. Sin embargo, se ha reconocido que las PyMes juega un rol muy importante en la economía de los países, fundamentado esto en: la generación de empleo, contribución al PIB, crecimiento de la productividad, contribución al comercio internacional y fuente de iniciativa empresarial.

Guaipatín (2003) realizó una compilación estadística en la que incluyó 12 países de Latinoamérica, y concluyó que resulta muy difícil contar con información sobre la pyme en esta región y resaltó la necesidad de contar con bases de datos sistematizadas y oportunas y que les sirvan a los gobiernos para implementar políticas de apoyo al sector, pues considera que la información de un sector tan fundamental para la economía de estos países no puede ser objeto de misterio.

Las PyMes representan en América Latina un 99% del total de empresas existentes, emplean más de un 67% de la población activa de la región y generan más del 40% del producto interno bruto (PIB). La aportación cuantitativa de la pyme en las economías nacionales consiste en el importante papel que juega en la generación de empleos, proporcionando en promedio para Latinoamérica un 64.26% del empleo total, así como en la producción, aportando cerca del 50% del PIB en promedio en Latinoamérica (Saavedra, 2008). Sin embargo, la importancia cuantitativa de la pyme en Latinoamérica no se limita únicamente a su magnitud con respecto a su relevante participación en el total de empresas existentes. Así, la pyme genera un porcentaje muy elevado de empleo, mientras que su participación en el PIB es menor, aunque obviamente es relevante, (CEPAL2018).

La relevancia económica (aporte al PIB) no es el único parámetro para dimensionar la importancia de la pyme, es necesario también considerar el papel de carácter social que juegan las mismas, al promover el autoempleo. Así, estas empresas sirven a la mayoría de los países latinoamericanos como amortiguadores del alto desempleo que afecta a la región, constituyéndose en un instrumento de "movilidad social". De este modo, en algunos países, entre estos Perú, las microempresas emplean en una proporción mayor que otros tamaños de empresas a personas mayores de 55 años, lo cual facilita la incorporación laboral de este segmento que por su avanzada edad se encuentra en serias limitaciones para conseguir un empleo remunerado (Saavedra, 2008).

En líneas generales, se puede decir que la pyme latinoamericana se caracteriza por una baja intensidad de capital, altas tasas natalidad y mortalidad, presencia de propietarios/socios/familiares como mano de obra, contabilidad no profesionalizada, estructura burocrática mínima, poder centralizado, contratación directa de mano de obra, mano de obra semi-calificada o no calificada, bajo nivel de inversión en innovación, dificultades para el acceso a fuentes de financiamiento externas y, finalmente, subordinación a las grandes empresas (Guaipatín, 2013).

Así, también, estudios recientes (Saavedra, 2008) han demostrado que el típico pequeño empresario latinoamericano es joven, con una educación superior, de clase media y de sexo masculino por lo general. La participación de la mujer es limitada, sobre todo en Chile y Costa Rica, pero significativamente alta en El Salvador, donde uno de cada cuatro empresas es dirigida por una mujer (versus el promedio de 1 de cada 10).

1.5.2 Apoyos a la Pyme en AL

Los países de América Latina y el Caribe, en las últimas dos décadas han venido implementando programas de apoyo a las PyMes, en muchos casos con una amplia variedad de acciones e instrumentos que han conseguido diferentes niveles de efectividad y alcance en el marco de un proceso de creación y desarrollo de instituciones. En la actualidad, prácticamente todos los países de la región cuentan con instituciones nacionales de apoyo a las empresas de menor tamaño.

Los países de la región cuentan con herramientas y servicios para apoyar a las PyMes en diversas áreas; a continuación se identifican los ámbitos más importantes de actuación como: La Creación de empresas; Acceso al financiamiento; Asistencia técnica y capacitación; Innovación y mejoras de gestión; internacionalización; Articulación productiva; Compras públicas, (CEPAL 2019)

Durante los últimos veinte años, los países de la región han impulsado iniciativas para poner en marcha políticas de apoyo a las PyMes basadas en la cooperación empresarial y la colaboración interinstitucional, con el fin de mejorar el desempeño productivo y competitivo de las empresas y crear un ambiente de negocios pujante, innovador y dinámico. Estas iniciativas forman parte de las denominadas “políticas de articulación productiva” (Ferraro y Gatto, 2010).

Los instrumentos de competitividad horizontales constituyen la principal categoría dentro del conjunto de herramientas existentes y representan el 33% de los programas vigentes.

- Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE)
- Crédito fiscal
- Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME)
- Programa de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)
- Créditos para Proyectos de Modernización Tecnológica
- Programa Nacional de Desarrollo Emprendedor (PRONADEM)

Pese a los avances registrados en el diseño y la ejecución de programas y políticas públicas de apoyo a las PyMes, se registran algunas falencias asociadas al limitado alcance de los programas, a las pocas evaluaciones de impacto, a las dificultades de articulación interinstitucional y, sobre todo, a la falta de focalización de las políticas, las cuales tienen objetivos difusos e incluso, hasta contradictorios. Aparentemente no se registra una línea estratégica que dirija las iniciativas de política pública de apoyo a las empresas entendiendo a éstas como agentes importantes en el desarrollo económico de un territorio.

1.5.3 Productividad de la Pyme en AL

CUADRO 1.3 Productividad de las Empresas, Según Tamaño

(En porcentajes)

País	Microempresas	Pequeñas empresas	Empresas medianas	Grandes empresas
Argentina	24	36	47	100
Brasil	10	27	40	100
Chile	3	26	46	100
México	16	35	60	100
Perú	6	16	50	100
Alemania	67	70	83	100
España	46	63	77	100
Francia	71	75	80	100
Italia	42	64	82	100
Unión Europea	58	74	85	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Frente a esta situación, el sector privado identifica cuatro áreas prioritarias de políticas de apoyo que, vinculadas entre sí, permitirían enfrentar las brechas de productividad y reducirlas para “nivelar el campo de juego” entre los diferentes agentes.

Conclusión capitular

Si bien existe una clara e importante aportación entre las naciones analizadas con relación al conjunto de restricciones planteadas, no existe un consenso definido para identificar las prioridades de cada nación. A pesar de que la restricción financiera, se detecta como una de las bases para la falta de desarrollo apoyo a las PyMes, también-aunque en menor proporción otras restricciones. Los datos recabados reflejan en algún sentido un horizonte irregular en las PyMes ya que es visible apreciar la gran importancia de las PyMes para el desarrollo de la economía de cada país. El análisis presentado muestra que existen factores de diferenciación del grado de percepción al momento de acceder a algún programa o apoyo tanto privado como público.

Entre las restricciones identificadas más relevantes, fue la traba de creación de capacidades y ventajas competitivas, así como una clara restricción al financiamiento y a la falta de competencia en el mercado. Hacendó que trasciendan las diferencias de tamaño, antigüedad y dinamismo. Afectando de forma desigual a las PyMes y a su crecimiento y posible desarrollo. Esto estaría indicando una clara trascendencia que tiene la restricción financiera en el desarrollo de las PyMes, mostrando que las restricciones no impactan por igual en todo el segmento PyMe, aspecto que será profundizado en los siguientes capítulos.

CAPÍTULO 2 Estructura de las PyMes en Europa, EU, America Latina y el Caribe

2.1 Contexto de las PyMes en Europa, América Latina y el Caribe

La persistente inequidad que caracteriza el desarrollo económico de los países latinoamericanos, es una característica muy propia de esta región. Muchas son las barreras que la teoría económica señala como inhibidores del éxito de las PyMes y la creación de nuevas fuentes empleo, tales como la falta de acceso al financiamiento, una débil capacidad administrativa, falta de trabajadores calificados, inhabilidad para explotar economías a escala, falta de información sobre las oportunidades de mercado, falta de acceso a nuevas tecnologías y métodos organizacionales, burocracia excesiva que impide su formación y operación (lo que a menudo favorece la informalidad), y un mercado laboral rígido (World Bank, 2010).

Estas barreras impiden el crecimiento y el desarrollo de las capacidades de exportación de las PyMes, obligándolas a permanecer como negocios muy pequeños que enfrentan altos costos de transacción, y altas tasas de bancarrota (World Bank, 2007).

El impacto de estas barreras es más grande en los negocios pequeños, lo que ayuda a explicar por qué muchos de estos negocios en los países en desarrollo están dedicados a actividades de muy baja productividad, caracterizadas por la supervivencia de sus dueños y operarios, y no por la capitalización.

Esta situación dificulta el crecimiento de las microempresas, impidiéndoles llegar a ser empresas de mayor tamaño con grandes capacidades productivas y crecimiento potencial, dando lugar a lo que en la literatura se le conoce como “the missing middle phenomenon” (o falta de empresas medianas). En contraste, países como Finlandia, Irlanda y Singapur, son casos de éxito en materia de crecimiento económico inclusivo (Monge-González y Torres-Carballo, 2015).

2.2 Factores promotores e inhibidores del desempeño de las PyMes: una perspectiva teórica

2.2.1 Competitividad y Rentabilidad

La importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas ha originado una serie de investigaciones para identificar los factores que determinan su competitividad. Con base en el análisis del éxito competitivo y otros factores relacionados con el ambiente interno de las Pequeñas y Medianas Empresas altamente competitivas queda a la vista que son aquellas que innovan en sus productos, procesos y gestión, que tienen un nivel tecnológico superior y poseen un plan estratégico.

Competitividad

La competitividad de las empresas depende de factores en tres niveles: el primer nivel es la competitividad del país, que incluye variables como la estabilidad macroeconómica, la apertura y acceso a mercados internacionales o la complejidad de la regulación para el sector empresarial; el segundo nivel se refiere a la infraestructura regional; un tercer nivel que explica la competitividad de las empresas tiene que ver con lo que ocurre dentro de la propia empresa (Cervantes, 2009).

La competitividad empresarial se deriva de la ventaja competitiva que tiene una empresa a través de sus métodos de producción y de organización (reflejados en precio y en calidad del producto final) con relación a los de sus rivales en un mercado específico (Abdel y Romo, 2014).

Recurriendo los conceptos anteriores tenemos que la competitividad de una empresa depende de la productividad, la rentabilidad, la posición competitiva, la participación en el mercado interno y externo, las relaciones empresariales, el sector y la infraestructura regional.

Cuando nos referimos a "competitividad" no podemos dejar de lado el trabajo de Porter (1990), quien se refiere a la "Ventaja competitiva" como la clave de la competitividad. Porter (1990) marcó la separación de los enfoques tradicionales basados en el concepto de ventajas comparativas haciendo énfasis en que mientras que las ventajas comparativas se heredan, las ventajas competitivas se crean.

A este respecto, estudios empíricos (CEPAL, 2018) señalan que rara vez se ha generado un crecimiento sostenido basado puramente en factores heredados; este se ha generado más bien por: la vinculación de factores y actividades tales como las estrategias empresariales y la estructura del rival; la existencia o inexistencia de industrias de apoyo; las condiciones de los factores mismos, como la disponibilidad de mano de obra calificada o infraestructura adecuada y las condiciones de la demanda.

Sin embargo, el diamante de Porter (1990) sigue vigente y es usado hoy en día por corporaciones y organismos internacionales, más cuando se refuerza con su nueva extensión de competencia ambiental, el cual ha sido incluso estilizado por quienes forjan las políticas de la pyme (Paz, 2012).

De este modo, hemos pasado de la ventaja comparativa a la ventaja competitiva (aunque estos no se excluyen sino que se complementan), a la cadena productiva y la revisión del entorno, a la noción de competitividad sistémica, de regionalización, *clusters* y territorios competitivos. Esta evolución nos permite enfrentar nuevos retos: globalización, internacionalización y desregulación de mercados; aplicar nuevas estrategias basadas en la gestión tecnológica, la gestión del conocimiento, la cooperación; a ver el mercado no solo como local sino también aventurarse al mercado internacional y sus exigencias (Martínez y Álvarez, 2009).

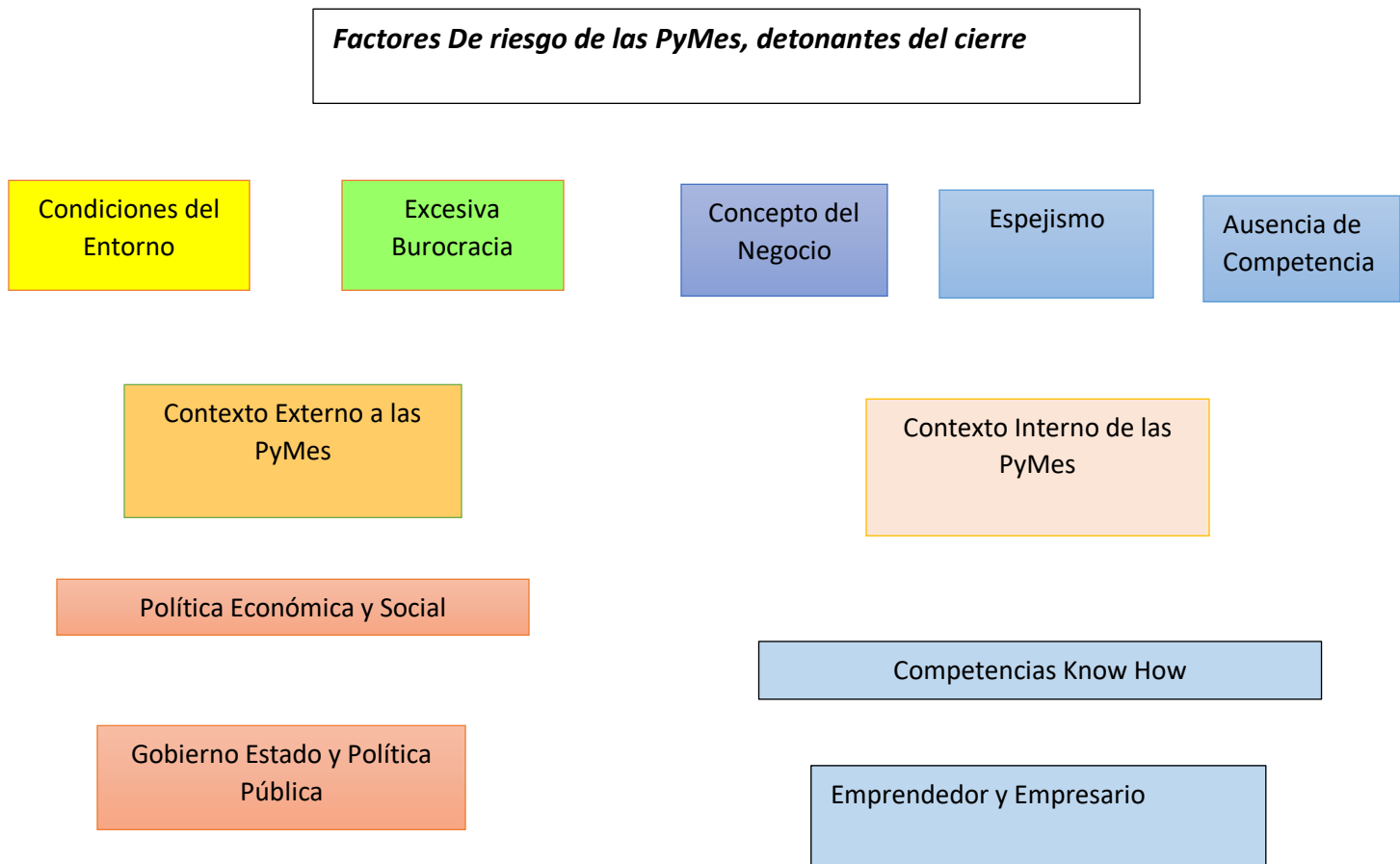
Al respecto Krugman (1994), ha mencionado que no es válido tratar a una empresa y a una nación en forma indistinta, en especial en lo referente al tema de la competitividad. La obsesión por la competitividad lleva a posturas equivocadas y peligrosas y a resultados simplistas (Krugman, 1994). Entonces surge la necesidad de involucrar a todos los actores que tienen influencia en la competitividad; de este modo desarrollaremos más adelante el enfoque de competitividad sistémica.

Rentabilidad

Una empresa es competitiva si es rentable. Lo cual implica que su costo promedio no excede del precio de mercado de su producto. Así también, su costo no excede del costo promedio de sus competidores. Si no es así, entonces implica que tiene una productividad más baja o paga precios más elevados por sus insumos, o por ambas razones (Industry Canadá 1995, citado en Solleiro y Castañón, 2005).

Solleiro y Castañón (2009) señalan que la competitividad es la capacidad de una organización para mantener o incrementar su participación en el mercado basada en nuevas estrategias empresariales, en un sostenido crecimiento de la productividad, en la capacidad empresarial para participar en negociaciones con diferentes instituciones y otras compañías dentro de su ambiente, en un ambiente competitivo determinado por el sector y el mercado de los consumidores y en políticas introducidas por los gobiernos nacionales y alianzas económicas regionales.

2.2.2 Factores de Riesgo de las PyMes



Fuente: Factores de riesgo de las PyMes, detonantes del cierre. (Instituto Tecnológico de Costa Rica, CAATEC).

2.2.3 Acompañamiento

Valencia Joaquín (2000), menciona que con el objeto de fortalecer el desarrollo y crecimiento de las PyMes es necesario ofrecer apoyo en diversas áreas como lo es la capacitación, acompañamiento, asistencia técnica y certificación de pequeñas y medianas empresas (PyMes). Ya que, esto permitiría un cambio en la metodología del desarrollo y proyección de las empresas, y el apoyo de las instituciones con experiencia probada en esta materia haría más factible la conformación un conjunto de programas que permitan el Desarrollo de Capacidades Empresariales.

De igual manera, Kauffman (2001), menciona que los programas de desarrollo de capacidades empresariales necesitan impartirse a través de acompañamiento, capacitación grupal o asistencias técnicas ya que estarán compuestos por diversos temas para el desarrollo y competitividad de las empresas pequeñas y medianas, tales como: administración, procesos productivos, comercialización, finanzas, habilidades blandas y responsabilidad social. A su vez esto garantizará que la capacitación, el acompañamiento y la asistencia técnica a la que acceden las pequeñas y medianas empresas cuenten con metodologías de calidad, con lo cual se promoverá la competencia en el mercado del desarrollo de capacidades empresariales.

2.2.4 Mejores prácticas

Mejores prácticas” es una política o un procedimiento que mejora un proceso específico de un negocio o área operativa. Aunque son las grandes corporaciones las que han apostado a las “mejores prácticas” desde hace décadas, son las pequeñas y medianas empresas las que más las necesitan. Las “mejores prácticas” buscan como principales objetivos el mejorar la efectividad y reducir errores, Incrementar la productividad y el desempeño, y educir costos.

En el caso de las PyMes, las “mejores prácticas” de acuerdo a Esmeralda Díaz-Aroca y Roberto Espinosa (2007), usualmente provienen de las grandes corporaciones o de empresas competidoras. Las áreas clave para desarrollar iniciativas de “mejores prácticas” son generalmente recursos humanos, finanzas, mercadotecnia y ventas, servicio al consumidor y tecnologías de la información y, sin duda, tendrán que ser implementadas desde la dirección de la organización y la cabeza del área seleccionada. En cuanto a los temas analizados en la presente investigación, los aspectos que se investigan por medio de la cooperación regional y apoyo institucional en torno a las PyMes son los siguientes:

Nivel de Burocracia

Desde el punto de vista de los distintos autores (Ayyagari, Demirgüç-Kunt, y Maksimovic, 2008; Creswell, 2014; Dollar, Hallward-Driemeier, y Mengistae, 2005), los procesos y requisitos por los que debe pasar una empresa para formalizarse son tantos, que muchas de estas iniciativas se quedan en la informalidad. Su valoración es que el Estado es el primer impulsor de las actividades informales en el país, debido a que no existe una política pública clara en torno a las PyMes y los apoyos que estas necesitan.

Durante la etapa de nacimiento de la empresa, la formalidad representa un gasto que muchos no están en capacidad de soportar, debido a que sus fuentes de ingreso son reducidas e inestables, sumado los apoyos limitados. Ese salto hacia la legalidad se da, no siempre, cuando la empresa ha tenido una madurez importante y sus líderes han logrado entender el mercado, su negocio y principalmente la promesa de valor detrás de su producto y servicio, es decir, se adquiere un “know how” que les permite ver más allá y valorar nuevas oportunidades de diversificación o crecimiento.

Ausencia de acompañamiento

Aunque se reconocen esfuerzos y programas de apoyo para las PyMes, diversos autores como Hernández-Sampieri, Fernández y Baptista (2014), concuerdan que tanto del sector público como privado, la principal queja planteada es que estos son esfuerzos aislados, sin una articulación o vinculación, no focalizados y en muchos casos, duplicados. También se argumenta que las oportunidades son desiguales debido a que las organizaciones fuera del Gran Área Metropolitana, tienen mayor dificultad para optar por cupos para participar en procesos de capacitación y para acceder al financiamiento.

Hay un gran problema en términos de política pública, existen múltiples las asociaciones que apoyan a la pequeña y mediana empresa. Como lo son los bancos, universidades, centros de investigación, organizaciones como FUNDES (Fundación para el Desarrollo). En el sector público el líder de la política PyMes es el MEIC (Ministerio de Economía, Industria y Comercio), en algunos países de América Latina. Donde es visible la necesidad en el ecosistema de las PyMes realmente de un apoyo de diversas herramientas que permitan el desarrollo sostenido de las empresas.

La no conceptualización o conceptualización incorrecta, del negocio

Diversos autores como (Monge-González y Torres-Carballo, 2015) mencionan que, existe una norma que dice lo siguiente: “el 100% de las personas desea tener un negocio propio; pero solo el 10% hace algo al respecto, es decir, lo intenta pero al final solo el 1% sobrevive”. ¿Por qué es tan baja la tasa de prevalencia de las empresas? Diversos autores como Sergio, Karen Arriaza (2004), y Miguel A (2005), coinciden que las razones principales subyacen en la no definición concreta del proyecto, sus alcances y la viabilidad del mismo.

Por lo que las PyMes no cuentan con una correcta conceptualización de su empresa, sus objetivos, sus metas; no tienen un conocimiento del mercado por lo que tiene que tener claro un perfil de qué es lo que yo hago, para qué estoy preparado, cuáles son mis habilidades y después de eso tener una cierta formación y lo lógico tener la experiencia en la actividad.

Espejismo²: La ilusión de percibir algo inexistente

Los empresarios que luchan por mantener activa su empresa son muy cautos cuando al hablar de crecimiento se refiere. Es decir, la metáfora del espejismo se impregna de tal manera, que se desmitifica el punto de que “el sueño” de toda pequeña empresa es crecer. El conocimiento del mercado y el negocio les ha permitido a estas empresas prever los riesgos que un crecimiento conlleva. Esta metáfora fue empleada por diferentes autores para referirse a aquellas “oportunidades” que terminan siendo falsas, precisamente porque las decisiones se toman con la emoción y no con la razón.

Otro aspecto relevante es el crecimiento, el cual va ligado al financiamiento-endeudamiento y este a su vez, implica volver a un estado emocional indeseable que la mayoría ya vivió y superó: Por otro lado, producto de la condición de informalidad, muchos empresarios se ven en la necesidad de recurrir a fuentes de financiamiento poco saludables que, en el mediano plazo, en lugar de ayudar, pueden convertirse en la causa principal del cierre.

Ausencia de competencias

Los señalaron dos dimensiones en las competencias de las PyMes, estas son: las que se aprenden y las que se traen. Las primeras hacen referencia a los conocimientos técnicos de la actividad que se pueden adquirir en mayor o menor medida, si la persona se somete a un proceso de capacitación, a modo de ejemplo: ventas, producción, finanzas, mercadeo, etc. Las otras competencias, que son aquellas que se traen, son las que marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso de muchas organizaciones, porque son las que hacen referencia a la capacidad de trabajo en equipo, liderazgo, comunicación, capacidad de convencimiento y resolución de conflictos, por mencionar algunas.

² Espejismo: **Momento utópico, en el que se ve clara y evidente la oportunidad para desarrollar un emprendimiento exitoso. Este espejismo nos engaña, nos muestra realidades inexistentes. Grandes expectativas a tal punto que nunca reunimos la información necesaria para saber cuán viable resultaría. El resultado es siempre el mismo: se lleva adelante el proyecto sin un buen entendimiento del mercado o, directamente, nunca se concreta. Llevando al proyecto al fracaso, Creswell, J. W. (2014).**

Lo que se puede observar es que las grandes debilidades del emprendedor o el empresario para la sostenibilidad, tiene que ver con las fortalezas de sus competencias más que de sus conocimientos técnicos, porque esos conocimientos se adquieren en la calle con capacitación de mercadeo, ventas, finanzas etc.

Muchas son las barreras que la teoría económica señala como inhibidores del éxito de las PyMes y la creación de nuevas fuentes empleo, tales como la falta de acceso al financiamiento, una débil capacidad administrativa, falta de trabajadores calificados, inhabilidad para explotar economías a escala, falta de información sobre las oportunidades de mercado, falta de acceso a nuevas tecnologías y métodos organizacionales, burocracia excesiva que impide su formación y operación (lo que a menudo favorece la informalidad), y un mercado laboral rígido (World Bank, 2010). Estas barreras impiden el crecimiento y el desarrollo de las capacidades de exportación de las PyMes, obligándolas a permanecer como negocios muy pequeños que enfrentan altos costos de transacción, y altas tasas de bancarrota (World Bank, 2007).

El impacto de estas barreras es más grande en los negocios pequeños, lo que ayuda a explicar por qué muchos de estos negocios en los países en desarrollo están dedicados a actividades de muy baja productividad, caracterizadas por la supervivencia de sus dueños y operarios, y no por la capitalización. Esta situación dificulta el crecimiento de las microempresas, impidiéndoles llegar a ser empresas de mayor tamaño con grandes capacidades productivas y crecimiento potencial, dando lugar a lo que en la literatura se le conoce como “the missing middle phenomenon” (o falta de empresas medianas). En contraste, países como Finlandia, Irlanda y Singapur, son casos de éxito en materia de crecimiento económico inclusivo (Monge-González y Torres-Carballo, 2015).

Como complemento a lo argumentado anteriormente, la literatura señala que, si bien muchas iniciativas han sido implementadas alrededor del mundo para mejorar las posibilidades de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PyMes), la mayoría de ellas no logra el objetivo que se busca. En especial, es importante entender cómo el clima de negocios (factores que favorecen u obstaculizan el desempeño de las empresas) de un país, afecta a las PyMes (Pagés, 2010; Zeballos, 2006).

Por otro lado, existe una amplia literatura sobre la medición del impacto del clima de negocios en el desempeño de las empresas. Stern (2002), señala que mejorar el clima de negocios y vencer las ineficiencias asociadas con los fracasos de gobierno, han mostrado ser importantes elementos de una estrategia para mejorar el desempeño de las empresas. El Banco Mundial ha conducido un importante número de investigaciones sobre el clima de negocios y su impacto en varios países en vías de desarrollo.

Una limitante de muchos de estos estudios es que suponen que los efectos del clima de negocios sobre el desempeño de las empresas son idénticos a través de los diferentes países. Sin embargo, estudios más recientes como el de Li, Mengistae y Xu (2011), para China e India, tienden a sugerir, en forma consistente con los argumentos de Hausman, Rodrik y Velasco (2005) y Kremer (1993), que los efectos de las políticas pueden ser de tipo heterogéneo, y que por lo tanto es posible identificar variaciones de tales políticas y en su implementación dentro de un mismo país y entre países, lo cual facilita el análisis de las interacciones entre varios elementos del clima de negocios, permitiendo identificar los cuellos de botella específicos para cualquier país en estudio.

Sobre la base de los argumentos anteriores se llevó a cabo una investigación cualitativa, para determinar en qué medida los factores que influyen en el desempeño de las PyMes afecta el tipo de empleo que estas empresas generan. Para tal efecto, se ha estado analizando el segmento de PyMes con el propósito de conocer dos aspectos principales: las razones por las cuales algunas de ellas han cerrado operaciones (enfocándose en identificar las barreras y conflictos enfrentados, factores de riesgo y detonantes que impactaron en el cierre) y los elementos que han impactado en el éxito de las que se mantienen activas (encaminado a los diversos factores que impulsan el mantenimiento de las operaciones, estrategias y apoyos, elementos que las diferencian de las PyMes inactivas, factores positivos y negativos que han impactado en el desempeño y barreras que enfrentan y afectan negativamente el desempeño).

2.3 Estudios relacionados

Las pequeñas y medianas empresas (PyMes), constituyen en la actualidad un sector de marcada relevancia para el desarrollo de la mayoría de países, dado el papel clave que desempeñan, especialmente por su contribución a la generación de empleo y al desarrollo de la comunidad donde se ubican² . Igualmente, este tipo de empresas es objeto de estudio por parte de los investigadores desde hace varias décadas, ya que representan un sector mayoritario en el tejido empresarial de muchos países. A pesar de ello y de la existencia de investigaciones de calidad sobre esta temática (por ejemplo: Kirzner, 1973; Penrose, 1959; Steiner, 1967; Waite, 1973), no es hasta las últimas décadas que empiezan a proliferar los estudios especializados en este campo, dando origen a multitud de equipos de investigación; así como, a entidades públicas y privadas que trabajan en la promoción de este importante sector empresarial.

Las PyMes generan oportunidades para el desarrollo del talento empresarial, ofrecen un amplio rango de productos y servicios, y se convierten en una fuente de innovación y en una semilla para nuevas industrias, permitiendo que la economía sea más adaptable a los cambios estructurales a través de continuas iniciativas que involucran nuevas tecnologías, habilidades, procesos, y productos. Además, son menos burocráticas, más rápidas para reaccionar y están más dispuestas a tomar riesgos (Dhawan, 2001; Mitchell y Singh, 1993; Tornatzky y Fleischer, 1990), gozan de mayor flexibilidad y tienden a una mayor motivación colectiva (Nooteboom, 1994).

Comparadas con las empresas grandes, las PyMes se caracterizan por una fuerte conexión emocional entre el dueño y la empresa (Chan y Foster, 2001) coexistiendo una “cultura centrada en la persona” (Bridge, O’Neill y Cromie, 1998) e incidiendo en que ciertas características del empresario influyeran fuertemente no sólo en el tipo de empresa que se crea, sino también en la manera en que esta es dirigida (Covin y Slevin, 1989; Lafuente y Salas, 1989).

Sin embargo, la existencia de debilidades de carácter estructural en las PyMes disminuye su competitividad y condiciona su capacidad de supervivencia y crecimiento; estas debilidades intrínsecas a la dimensión de dichas empresas, están basadas en unos recursos propios restringidos y según varios estudiosos del tema, se traducen en: poco acceso a fuentes de financiación de mayor plazo y de menor costo, inexistencia de garantías para obtener información y una administración financiera pasiva y tradicional (Maroto–Acín, 1993; Moreno– Luzon, 1993); complejidad para incorporar los avances tecnológicos que se producen cada vez con mayor velocidad, menor cualificación tanto del empresario como de directivos y empleados, mayores gastos de producción por el menor volumen de outputs generados, disponibilidad más limitada de redes de distribución y de políticas comerciales (Blázquez–Santana, Dorta– Velásquez y Verona–Martel, 2006; Ghobadian y Gallear, 1996); incapacidad de tomar ventaja de las economías de escala, falta de recursos en términos de capital humano calificado, y la informalidad de los contratos con los clientes y proveedores (Álvarez y Crespi, 2003); cultura organizativa que no la favorece, gerencia no profesional y con menos experiencia y poca habilidad para desarrollar y manejar alianzas valiosas (Ali, 1994; Galbraith, 1952, 1968; Pavitt, 1990); limitada experiencia gerencial (Miles, Preece y Baetz, 1999); menor estandarización de procedimientos y guías (Begley y Boyd, 1986); adopción de una perspectiva gerencial de corto plazo, y seguimiento de un estilo gerencial poco sistemático (Ghobadian y Gallear, 1996); grandes diferencias en su estructura administrativa (Gagnon, Sicotte y Posada, 2000; Penrose, 1959); poco desarrollo del recurso humano y debilidad en el flujo de la información y en la efectividad de la comunicación (Bush, 1989; Williamson, 2000; Zelealem y Jaloni, 2005).

Estas debilidades estructurales sumadas a fenómenos mundiales como la globalización de los mercados, el desarrollo de nuevos sistemas de información y de comunicación, y el continuo avance de la tecnología, se convierten en grandes restricciones que impiden la actuación exitosa de las PyMes en los mercados. Es evidente la necesidad de que estas empresas posean una estructura organizativa más sólida e incrementen su tamaño con el fin de aumentar sus posibilidades de supervivencia (Audretsch, 1991; Audretsch y Mahmood, 1991, 1995; Segarra y Callejón, 2000). Entre los intereses de los investigadores se encuentra el conocer los factores que permiten que estas empresas sean dinámicas, es decir, que contribuyan realmente al desarrollo de las economías.

Para continuar con el avance en la investigación emergen los modelos de crecimiento por etapas (Galbraith, 1982; Greiner, 1972; Steinmetz, 1969), en los cuales el crecimiento se explica de acuerdo a las etapas de desarrollo de las empresas. Sandberg (1986) define el crecimiento empresarial en función de las características del empresario, la estructura de la industria en la cual la empresa compite y la estrategia de negocios; Storey (1994) asegura que los determinantes del crecimiento empresarial pueden ser divididos en tres categorías diferentes: determinantes específicos de la empresa, determinantes específicos del empresario y determinantes relacionados con la estrategia; Barringer et al. (2005) afirman que las empresas de rápido crecimiento difieren de las de lento crecimiento en dimensiones importantes, tales como: las características del fundador, las prácticas de negocios y las políticas de administración del recurso humano.

Adicionalmente, sugieren que las empresas de rápido crecimiento “crean un valor único” para sus clientes en un alto grado y tienen un mayor énfasis en el manejo de los incentivos financieros para sus empleados.

St-Jean et al. (2008) sostienen que los factores que influyen en el crecimiento de las PyMes están relacionados con el acercamiento de la empresa al mercado, la motivación para crecer y la proximidad con el entorno. En esta misma línea, Nitcher y Goldmark (2009) proponen como factores determinantes del crecimiento empresarial las características individuales de los empresarios, las características de la empresa, los factores relacionales y los factores contextuales.

Molina-Sánchez (2009) define como los principales factores que caracterizan el crecimiento de las PyMes, la adquisición de competencias esenciales para fabricar nuevos productos, bienes y servicios, el despliegue por parte del empresario-dirigente de una gran capacidad de comercialización y negociación, así como los antecedentes en las competencias sobre los procedimientos de manufactura, los conocimientos del empresario-dirigente y de su personal clave en el oficio de la empresa, y las competencias en el uso de equipos y tecnologías para procesos rápidos y flexibles.

Del mismo modo, considera las capacidades y la calidad en el sistema de organización de producción, la ponderación de los valores sociales en la relación con empleados, clientes y proveedores; igual tiene presente la capacidad para la innovación, el compromiso y el valor de los empleados en las tareas que desempeñan, la generación de elementos de valor para el cliente, la versatilidad en la conducción de la empresa, el cultivo de las relaciones humanas; contempla así mismo, el control estricto en costos, la reinversión de capital, la definición de criterios para la selección de clientes, la diversificación en productos, bienes y servicios, y la integración estratégica con otras empresas para la articulación productiva.

Por su lado, Federico, Kantis y Rabetino (2009) proponen que el crecimiento podría ser explicado principalmente como resultado de tres grupos simultáneos de factores: a) las características del emprendedor, b) las dimensiones del capital relacional y c) las características del mercado junto con algunos factores de tipo estratégico.

Además de la fragmentación del marco teórico en torno a esta temática, se encuentra que no existe una unidad de criterios respecto de su medición. De este modo, aparecen como las medidas más usadas el empleo generado, las ventas, la participación de mercado, la rentabilidad, las inversiones y la percepción del empresario sobre el desempeño de su empresa. Los investigadores se enfocan especialmente, en la explicación de las diferencias en los cambios o aumentos de dichas variables.

En términos de la medición del crecimiento y desempeño de las PyMes , Ramanujam, Venkatraman y Camillus (1986) y Tosi y Gómez– Mejía (1994) proponen medir el crecimiento con criterios tanto financieros como no financieros, empleando datos objetivos y subjetivos, permitiendo hacer comparaciones; Dalton y Kesner (1985), Hambrick y Lei (1985) y Venkatraman y Ramanujam (1987) sugieren que las medidas de crecimiento deben ser relacionadas con el comportamiento de la industria, el crecimiento en las ventas y el retorno sobre la inversión; Cuba, Decenzo y Anish (1983) y Khan y Rocha (1982) reportan que las ventas, las utilidades y la edad son indicadores claves del dinamismo y del desempeño general de las PyMes ; Federico et al. (2009) en su estudio, definen como variable de crecimiento el incremento en el empleo y aducen que su decisión está sustentada en que esta medida es la que minimiza los problemas de inflación, del uso de diferentes monedas y la diferencia en las normas contables, en una posible comparación internacional.

King–Kauanui, Dang–Ngoc y Ashley–Cotleur (2006) utilizan dimensiones financieras y no financieras tales como: utilidad operativa, retorno sobre activos, crecimiento en utilidades, productividad, calidad de producto, desarrollo de nuevos productos, y desarrollo de mercados; McDougall, Robinson y Denisi (1992) establecen como indicador de crecimiento el incremento en ventas de los últimos 3 años comparado con el promedio del crecimiento de las ventas de la industria. Sin embargo, los indicadores de crecimiento considerados como más relevantes, y por tanto más utilizados, son las ventas y el empleo (Gilbert, McDougall y Audretsch 2006; Weinzimmer, Nystrom y Freeman, 1998; Shepherd y Wiklund, 2009). El aumento en las ventas indica hasta qué punto los clientes aceptan los bienes o servicios que la empresa ofrece, y el crecimiento en el empleo indica un cambio en la composición organizativa de la empresa, pues se incrementa el número de personas que trabajan en la misma.

Según lo dicho, son muchos los investigadores que se ocupan de esta temática y apoyan sus estudios en diversas perspectivas y utilizando diferentes criterios de medición. No obstante, no existe un consenso; por lo cual, se ha hecho muy compleja la construcción de una teoría al respecto. Rabetino (2007, p.17) afirma que “no existe un marco teórico único, completo y generalmente aceptado para explicar las causas y los determinantes de la expansión de las empresas”.

Weinzimmer (1993) manifiesta que la mayoría de las investigaciones realizadas se enfoca en el estudio de las consecuencias del crecimiento empresarial, más que en analizar las causas de dicho crecimiento, y sostiene que la teoría sobre el crecimiento empresarial se fragmenta debido a la carencia de un modelo integrador que permita estudiar los múltiples determinantes del crecimiento de la empresa. Por lo tanto, existe una gran dificultad para la concreción conceptual del fenómeno del crecimiento empresarial (Blázquez–Santana et al., 2006). Por su parte, Achtenhagen, Naldi y Melin (2010), sostienen que la concepción del crecimiento es diferente entre los empresarios y los investigadores, y sugieren que incluso cuando los académicos se refieren al “crecimiento” no hablan de lo mismo.

Esta diferencia conceptual sobre el crecimiento y las variables que deben ser utilizadas para su medición, ha constituido un inconveniente para todos aquellos autores que han abordado el tema como objeto de estudio (Berges–Lobera, 1986). Igualmente, Penrose (1959) se refiere a la complejidad del estudio de este importante fenómeno empresarial, al señalar la dificultad de establecer magnitudes concretas que faciliten esta medición, dada la carencia de métodos para calcular el monto de la expansión y la dimensión de una empresa. Esa disparidad de criterios, por tanto, evidencia que la adopción de una única variable para medir el proceso de crecimiento empresarial es inadecuada. En este sentido, adoptar una opinión concluyente sobre el crecimiento efectivo de la empresa requerirá de la utilización de distintas variables cuya tendencia permita confirmar tal supuesto (Blázquez–Santana et al., 2006).

A este respecto, Penrose (1959) menciona que es casi imposible descubrir en la práctica una medida de tamaño realmente satisfactoria. Así, la elección de dicha medida dependerá de los propósitos de la investigación, y afirma que no existe una medida de crecimiento que no esté sujeta a objeciones conceptuales.

Conclusión Capitular

En el presente capítulo se presentan cuáles son los factores determinantes (internos y externos) del desempeño de las PyMes desde una perspectiva teórica. Dentro de las variables que se consideran en términos externos se encuentran: conocimiento sobre programas y esquemas de financiamiento, entorno burocrático excesivo, planes de acompañamiento, por mencionar los más relevantes. Así, con base en dicho análisis en el siguiente capítulo se presentan cuáles son las acciones locales y regionales que se han llevado a cabo para promover un mejor desempeño en las PyMes en Europa y América Latina.

CAPÍTULO 3 Aspectos Cruciales de las PyMes en Europa, América Latina y el Caribe

3.1 Comparación regional entre EU, UE, América Latina y El Caribe

Las PyMes son agentes económicos que están llamados a jugar un papel renovado muy importante en la dinamización de las relaciones entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. Ambas regiones se encuentran estrechamente vinculadas desde el punto de vista económico, sobre todo, a través del comercio y las inversiones directas, así como por el nutrido intercambio histórico de personas e ideas. Hoy el crecimiento de América Latina y el Caribe puede ser un aporte, para la mitigación de los efectos de la crisis en Europa (CEPAL, 2018). La internacionalización de las PyMes, además de contribuir a la generación de empleo y al incremento de los ingresos, brinda la posibilidad de agregar valor en origen e introducir mejoras en la producción que aumenten la participación de este tipo de agentes en los mercados, promoviendo un mayor dinamismo empresarial. Para ello es fundamental reducir las brechas de productividad incorporando tecnología, innovaciones y conocimiento a sus productos, así como impulsar mejoras en la gestión.

La situación y el desempeño de las PyMes, así como la implementación, coordinación y viabilidad de las políticas de apoyo a estos agentes económicos son muy diferentes en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. Esta realidad, lejos de ser una barrera, abre nuevas oportunidades, que se potencian por la histórica complementariedad y sintonía cultural y económica entre ambos bloques, y la presencia de ciclos económicos contrapuestos, lo que permitiría construir una relación más profunda y equilibrada que ofrezca beneficios mutuos. Este documento pretende contribuir en ese sentido, presentando en términos agregados las principales preocupaciones y necesidades del sector privado respecto de los desafíos que enfrentan las PyMes de ambas regiones.

Históricamente, se ha registrado una fuerte complementariedad entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, que ha dado paso a una fructífera relación cultural, política y económica. En la actualidad, la Unión Europea es el mayor inversionista directo, el segundo socio comercial y la principal fuente en materia de cooperación internacional al desarrollo de América Latina y el Caribe. S.E. Sin embargo, las tendencias de estos indicadores estarían perdiendo dinamismo en los últimos años. Asimismo, se evidencia una cierta asimetría en el interés para realizar negocios por parte de los empresarios de ambas regiones.

Los europeos tienen una perspectiva más amplia y globalizada, y se orientan a diferentes partes del mundo, con una leve preferencia por la misma Unión Europea, Europa Central y Oriental y América Latina. En cambio, los empresarios latinoamericanos expresan un interés más marcado por algunas áreas específicas —América Latina, América del Norte y la Unión Europea— asociadas a sus mercados tradicionales, determinados por su cercanía geográfica y cultural. A pesar de ello, América Latina y el Caribe y Europa figuran entre las principales preferencias e intereses de los empresarios de ambas regiones.

En algunas regiones latinoamericanas apuntan que las relaciones se han centrado en las economías de mayor tamaño y en temas comerciales, y que ha prevalecido un enfoque asistencialista y de carácter subsidiario. Por su parte, los europeos valoran los esfuerzos que se han realizado en los últimos años para fortalecer e impulsar las relaciones entre ambos bloques, aunque critican su carácter institucional y de cúpulas, que habría dejado poco espacio para la participación del sector privado, en particular para las empresas de menor tamaño. A pesar de ello, en ambos lados se visualiza un potencial todavía no explotado, lo que subraya la necesidad de reforzar las acciones de promoción y fomento.

Así, para ambas regiones en conjunto parece ponerse de manifiesto que hay acciones que, si bien se desarrollan formalmente a través de acuerdos, programas o actividades institucionales, no parecen responder a un enfoque común, en particular de carácter operativo. Esta carencia parece justificarse por las profundas heterogeneidades entre países, en particular en América Latina.

Las percepciones del sector privado ponen de manifiesto la necesidad de redefinir la labor de los diferentes actores, tanto públicos como privados. Con ello se podría iniciar una nueva etapa que, independientemente de los recursos financieros disponibles, permitiera un mayor involucramiento de las empresas en acciones concretas para generar oportunidades de negocio con mecanismos de difusión adecuados.

3.1.1 Comparación regional: AL vs UE

Tanto en los países de la UE como en los de América Latina las PyMes representan gran parte de las unidades económicas formales (98% a 99%) y concentran una proporción importante del total del empleo del sector privado (68% al 86%). Una parte importante de éste, en el caso de América Latina, corresponde al sector informal; en la UE ese tema no tiene mayor relevancia cuantitativa. En su inserción económica se observan algunas diferencias, teniendo las empresas de menor tamaño en la UE gran importancia en materia de su contribución al Valor Agregado (57%) y a las Ventas (58%) del sector productivo, siendo éste bastante menor en los países de América Latina, (CEPAL, 2018).

En ambas regiones su aporte a las exportaciones no es tan sustantivo, con algunas excepciones como Italia e Irlanda y teniendo mayor incidencia en éste, la mediana empresa. La inserción de las PYMES es mayoritariamente en el mercado doméstico. En la UE éste representa el 95% de las Ventas totales, sin embargo, reduciéndose su importancia para la industria manufacturera al 86% y para la mediana empresa al 85%. La densidad de empresas en los países de América Latina, definida como empresas PyMes por 1000 habitantes, es bastante menor que en los países de la UE. Además, la participación de la microempresa, en cantidad y en empleo es mayor, siendo una parte importante de ella informal, (CEPAL, 2018).

Esta situación de la base empresarial está demostrando carencias en la maduración de estas unidades económicas relacionada con la estrechez de los mercados domésticos –donde están mayoritariamente insertas- y la escasa profundidad de los mercados financieros, entre otros, (Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea 2006).

Se ha registrado una fuerte complementariedad entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, que ha dado paso a una fructífera relación cultural, política y económica. En la actualidad, la Unión Europea es el mayor inversionista directo, el segundo socio comercial y la principal fuente en materia de cooperación internacional al desarrollo de América Latina y el Caribe. Sin embargo, las tendencias de estos indicadores estarían perdiendo dinamismo en los últimos años. Asimismo, se evidencia una cierta asimetría en el interés para realizar negocios por parte de los empresarios de ambas regiones, (CEPAL, 2018).

Los europeos tienen una perspectiva más amplia y globalizada, y se orientan a diferentes partes del mundo, con una leve preferencia por la misma Unión Europea, Europa Central y Oriental y América Latina. En cambio, los empresarios latinoamericanos expresan un interés más marcado por algunas áreas específicas —América Latina, América del Norte y la Unión Europea— asociadas a sus mercados tradicionales, determinados por su cercanía geográfica y cultural. A pesar de ello, América Latina y el Caribe y Europa figuran entre las principales preferencias e intereses de los empresarios de ambas regiones. En este panorama, podemos deducir que el sector privado califica como manifiestamente mejorable la relación entre ambas regiones, particularmente en lo que se refiere a las acciones orientadas a dinamizar e incrementar las oportunidades de negocios y la internacionalización de las PyMes de ambos lados del Atlántico, (CEPAL, 2018).

Existen importantes diferencias entre empresarios europeos y latinoamericanos. De hecho, más de la mitad de los latinoamericanos evalúa la relación como buena o muy buena, mientras que los europeos la calificaron de forma mayoritaria como regular, y cerca de un 12% la consideraron mala o muy mala. Los latinoamericanos apuntan que las relaciones se han centrado en las economías de mayor tamaño y en temas comerciales, y que ha prevalecido un enfoque asistencialista y de carácter subsidiario, (CEPAL, 2018).

Por su parte, los europeos valoran los esfuerzos que se han realizado en los últimos años para fortalecer e impulsar las relaciones entre ambos bloques, aunque critican su carácter institucional y de cúpulas, que habría dejado poco espacio para la participación del sector privado, en particular para las empresas de menor tamaño.

A pesar de ello, en ambos lados se visualiza un potencial todavía no explotado, lo que subraya la necesidad de reforzar las acciones de promoción y fomento. Así, para ambas regiones en conjunto parece ponerse de manifiesto que hay acciones que, si bien se desarrollan formalmente a través de acuerdos, programas o actividades institucionales, no parecen responder a un enfoque común, en particular de carácter operativo. Esta carencia parece justificarse por las profundas heterogeneidades entre países, en particular en América Latina, (CEPAL, 2018).

Las percepciones del sector privado ponen de manifiesto la necesidad de redefinir la labor de los diferentes actores, tanto públicos como privados. Con ello se podría iniciar una nueva etapa que, independientemente de los recursos financieros disponibles, permitiera un mayor involucramiento de las empresas en acciones concretas para generar oportunidades de negocio con mecanismos de difusión adecuados.

A diferencia de lo que ocurría en el pasado, en esta Cumbre América Latina y el Caribe se relaciona con la Unión Europea a través de una sola voz, la CELAC. Esta nueva organización está construyendo una agenda de integración del continente basada en algunos acuerdos básicos, donde destaca la clara voluntad de alcanzar consensos, lo que favorece una interacción más fluida entre ambos bloques. En este sentido, el sector privado de ambas regiones ha planteado una serie de iniciativas de apoyo a las PyMes que pueden servir para dinamizar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, (CEPAL, 2017).

En el sector privado existe un amplio consenso sobre la necesidad de seguir avanzando en el fortalecimiento de la competitividad de las PyMes de acuerdo con una visión sistémica de la producción. En ese sentido, los encuestados valoran positivamente las actuaciones para estrechar los vínculos y dinamizar las relaciones entre las PyMes y las empresas de mayor tamaño que favorezcan la participación en cadenas de valor.

Para ese propósito, los empresarios estiman que las acciones o programas más efectivos tienen que ver con los encadenamientos productivos, el desarrollo de proveedores, las empresas tractoras y la subcontratación liderada por grandes compañías. Estas iniciativas deberían partir de una articulación público-privada con el objetivo de que las acciones, los programas y las políticas sean consistentes en el tiempo. Más aún, este proceso tendría mayores probabilidades de éxito en la medida en que la relación con la gran empresa se estableciera a través de grupos de PyMes, ya que la experiencia señala que las PyMes no prosperan al intentar vinculaciones en forma individual con grandes empresas, (CEPAL, 2018).

Una visión innovadora lleva a muchos empresarios a abandonar progresivamente las temáticas tradicionales que han condicionado sus prioridades y desempeño. En línea con las tendencias globales, la especialización productiva, las ventajas competitivas y las necesidades de cada bloque, consideran que las acciones prioritarias para fomentar la cooperación entre empresas de ambas regiones se enmarcarían en las áreas de las energías renovables, las tecnologías limpias, la economía verde y la biotecnología.

Para fomentar esta clase de cooperación se requiere un sistema con financiamiento compartido que facilite los contactos entre empresas, particularmente PyMes, y las alianzas entre instituciones, además de fomentar las iniciativas de internacionalización entre las dos regiones. Así, teniendo en cuenta las prioridades del sector privado y las tendencias globales, cobra más importancia la necesidad de incorporar la perspectiva de la innovación en las políticas nacionales de apoyo con el fin de identificar sectores estratégicos y viabilizar la concreción de oportunidades de negocios entre empresas de ambas regiones.

Finalmente, resulta necesario y urgente superar los problemas de información sobre el perfil, las características y el desempeño de las PyMes, así como mejorar la difusión y visibilidad de buenas prácticas para reducir la gran asimetría que existe en este campo entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. Para el sector privado es muy importante disponer de información cuantitativa precisa sobre las PyMes (por ejemplo cuántas son, en qué sectores operan, su volumen de ventas o número de empleados), muy especialmente en América Latina y el Caribe.

Estos antecedentes son de gran relevancia para conocer y entender las necesidades de las empresas y poder así diseñar y evaluar las acciones, programas y políticas de apoyo pertinentes. En esta dirección se resalta el apoyo técnico que la Unión Europea podría prestar para la recolección y el procesamiento de información, así como para compatibilizar las diferentes definiciones de PyMes existentes en América Latina y el Caribe, (CEPAL, 2018).

Además de la información estadística, los empresarios de ambas regiones valoran la posibilidad de que se cree un observatorio de buenas prácticas de apoyo a las PyMes. De ese modo se podría compartir la amplia experiencia acumulada en ambas regiones en materia de políticas de apoyo a las PyMes y construir sobre ese acervo estrategias articuladas entre el sector privado y las autoridades gubernamentales.

3.2 Cooperación Económica entre América Latina y Europa

A diferencia de lo que ocurría en el pasado, en la Cumbre América Latina y el Caribe se relaciona con la Unión Europea a través de una sola visión, la CELAC. Esta nueva organización está construyendo una agenda de integración del continente basada en algunos acuerdos básicos, donde destaca la clara voluntad de alcanzar consensos, lo que favorece una interacción más fluida entre ambos bloques. En este sentido, el sector privado de ambas regiones ha planteado una serie de iniciativas de apoyo a las PyMes que pueden servir para dinamizar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, (CEPAL, 2018).

Por sus orígenes, era de suponer que América Latina tuviera una posición privilegiada en la historia de las relaciones con Europa. Sin embargo, no es sino hasta la última década del siglo pasado en que esos vínculos fueron beneficiados de un auge sin precedente, a partir de la celebración de la primera cumbre conjunta entre la Unión Europea y América Latina en Río de Janeiro. En dicha reunión se forjó una alianza estratégica que ha permitido intensificar la relación con la negociación y firma de acuerdos comerciales y la conformación de numerosas instancias de diálogo político y cooperación.

Esta alianza ha demostrado su carácter estratégico a lo largo de estos años y es innegable que resulta muy oportuna en un momento de inflexión para el mundo y para las economías de las dos regiones. En efecto, en la actualidad se experimentan cambios sorprendentes en las dinámicas del comercio internacional, tales como su menor crecimiento con respecto a la evolución del producto interno bruto mundial, una salida neta de capitales de las economías en desarrollo y exportaciones de los países industrializados que superan a las de los países emergentes, (CEPAL, 2018).

En ese contexto, se hacen más relevantes los esfuerzos de los países en ambas regiones por desarrollar encadenamientos productivos que profundicen las todavía frágiles relaciones comerciales. Los acuerdos suscritos con la Unión Europea sirven de base para facilitar la uniformización de políticas y normas comerciales a nivel regional en América Latina, pero también para establecer nuevas alianzas de largo plazo con flujos de inversión extranjera directa más permanentes y lazos comerciales estratégicamente estructurados en verdaderas cadenas de valor globales, (CEPAL, 2018).

Pero la mirada alternativa se extiende también a las PyMes latinoamericanas, las que han desarrollado una clara orientación al mercado, mejorando sus capacidades de innovación e incorporando estrategias de inserción en las cadenas de valor internacionales, ya sea como un eslabón crucial o jugando un papel protagónico en las mismas. De esta manera se cierra el círculo de un trabajo que aporta muchos elementos clave en la comprensión del nuevo rol que están interpretando las PyMes y que construye la base del futuro de las renovadas relaciones entre Europa y América Latina. Se trata de un proyecto de industrialización proactivo, que busca promover una mejor inserción internacional, la construcción de ventajas comparativas y el desarrollo de economías de escala en las dos regiones. CAF, en su rol de banco de desarrollo de América Latina, no se limita a proporcionar préstamos a sus países miembros. También canaliza esfuerzos con aliados en todo el mundo para generar conocimiento y crear espacios para su discusión y difusión como parte esencial de su rol, (CEPAL, 2018).

La experiencia y la pericia generadas durante las últimas décadas han permitido a la institución constituirse en un referente latinoamericano en temas de competitividad, gobierno corporativo, desarrollo local y empresarial e inclusión productiva. Entre los acuerdos de mayor relevancia fueron a través del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), donde se anunció un acuerdo con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) para ayudar a la financiación de las pequeñas y medianas empresas (PyMes) en los dos continentes abriendo una línea de crédito de 1.000 millones de dólares, que aportarán al 50% las dos entidades, (CEPAL, 2018).

Los préstamos respaldarán el comercio y las inversiones de las PyMes en las dos orillas del Atlántico. "Las PyMes constituyen la columna vertebral de nuestras economías y son las que impulsan el crecimiento y el empleo en América Latina, así como en Europa, y sin embargo aún tienen grandes dificultades para lograr una financiación adecuada a sus necesidades", aseguró el presidente del BEI, Werner Hoyer. Además, el BID proporcionará, a través de la iniciativa ConnectAmericas, la información de negocios controles reglamentarios, servicios jurídicos, etcétera necesario para la promoción de empresas conjuntas de firmas latinoamericanas en Europa, (Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea 2006).

3.2.2 Cooperación AL-UE en PyMes

El crecimiento de las PyMes no es ajeno a la expansión de los mercados financieros regionales, aun insuficientemente desarrollados en América Latina. El nivel de bancarización apenas llega en la región a un 51%. En términos generales, las PyMes tienen dificultades de acceso al crédito y presentan problemas de solvencia. En efecto, hay niveles de deuda importantes en el sector y el sistema de garantías adolece de imperfecciones y exige un manejo institucional más eficiente. También hay inestabilidad en los negocios, en muchos casos producto de la inestabilidad política y económica de los países, (CEPAL, 2018).

No obstante, es prudente señalar que en muchos países las pequeñas y medianas empresas no han decaído sino que, por el contrario, han crecido, como muestran las cifras en la región. Estas pequeñas unidades son prósperas y aportan a la sociedad valiosos frutos. Trabajar con ellas es trabajar con los hombres y las mujeres involucrados diariamente en su desarrollo. Una institución como CAF Banco de Desarrollo apoya este sector significativo de las economías latinoamericanas apostando a su crecimiento.

Por su parte, la Fundación EU-LAC, creada en el 2010 por los gobiernos de todos los países de América Latina, del Caribe y de Europa en el marco de la llamada asociación estratégica entre las dos regiones tuvo, entre sus objetivos, generar un debate en torno a los desafíos y a las oportunidades que genera dicha asociación para ambas regiones contribuyendo de este modo a su proyección futura, (CEPAL, 2018).

El cuarto programa, Emprende, se dedica a dinamizar la relación birregional en la parte económica, con un enfoque particular en PyMes. El programa EMPRENDE es el instrumento mediante el cual la Fundación ha decidido apostar a la pequeña y mediana empresa acompañándola en su crecimiento y en su internacionalización.

En cuanto al Instituto de las Américas (IdA), está constituido por sesenta y un instituciones que, desde la perspectiva de las ciencias humanas y sociales y con un enfoque pluridisciplinario, promueven mediante la investigación académica las relaciones y la cooperación entre Francia, Europa y las Américas. El IdA es socio estratégico de la Fundación EU-LAC y como tal apoya iniciativas en áreas consideradas de interés común, como ser las PyMes, estimulando su tratamiento desde el prisma académico, (Maldonado, 2000).

En lo que se refiere a la internacionalización de las PyMes y su inserción en las cadenas globales de valor, el tema merece ser tratado en profundidad tanto por su importancia en términos de generación de empleo como por sus efectos sobre la coherencia del aparato productivo. En segundo lugar, es pertinente abordarlo desde ambas realidades, Europa y América Latina, (CEPAL, 2017).

La doble mirada permite sacar enseñanzas para ambas partes, sabiendo que la crisis económica internacional - en particular la crisis europea - así como los problemas que afectan a los países emergentes han hecho que, en este plano específico de la relación birregional, se está en presencia de una relación menos asimétrica. Europa, cuyo tejido productivo ha sido afectado por la crisis, tiene la creciente necesidad de examinar las experiencias de otras regiones del mundo. En cuanto a América Latina, las dificultades que tienen las PyMes para consolidarse en el espacio económico nacional o regional y aumentar su presencia internacional constituyen una cuestión planteada hace tiempo. Por consiguiente, el enfoque simultáneo de ambas regiones ofrece estimulantes perspectivas de análisis, (CEPAL, 2018).

El comportamiento de las PyMes del Sur de Europa en América Latina y más específicamente en Brasil. El análisis de la PyMe y de su desempeño internacional desde una perspectiva latinoamericana. Los análisis reflejan la variedad del equipo investigador, compuesto por profesores de sensibilidad y formación académica diversas, como lo demuestra la pluralidad de enfoques adoptados.

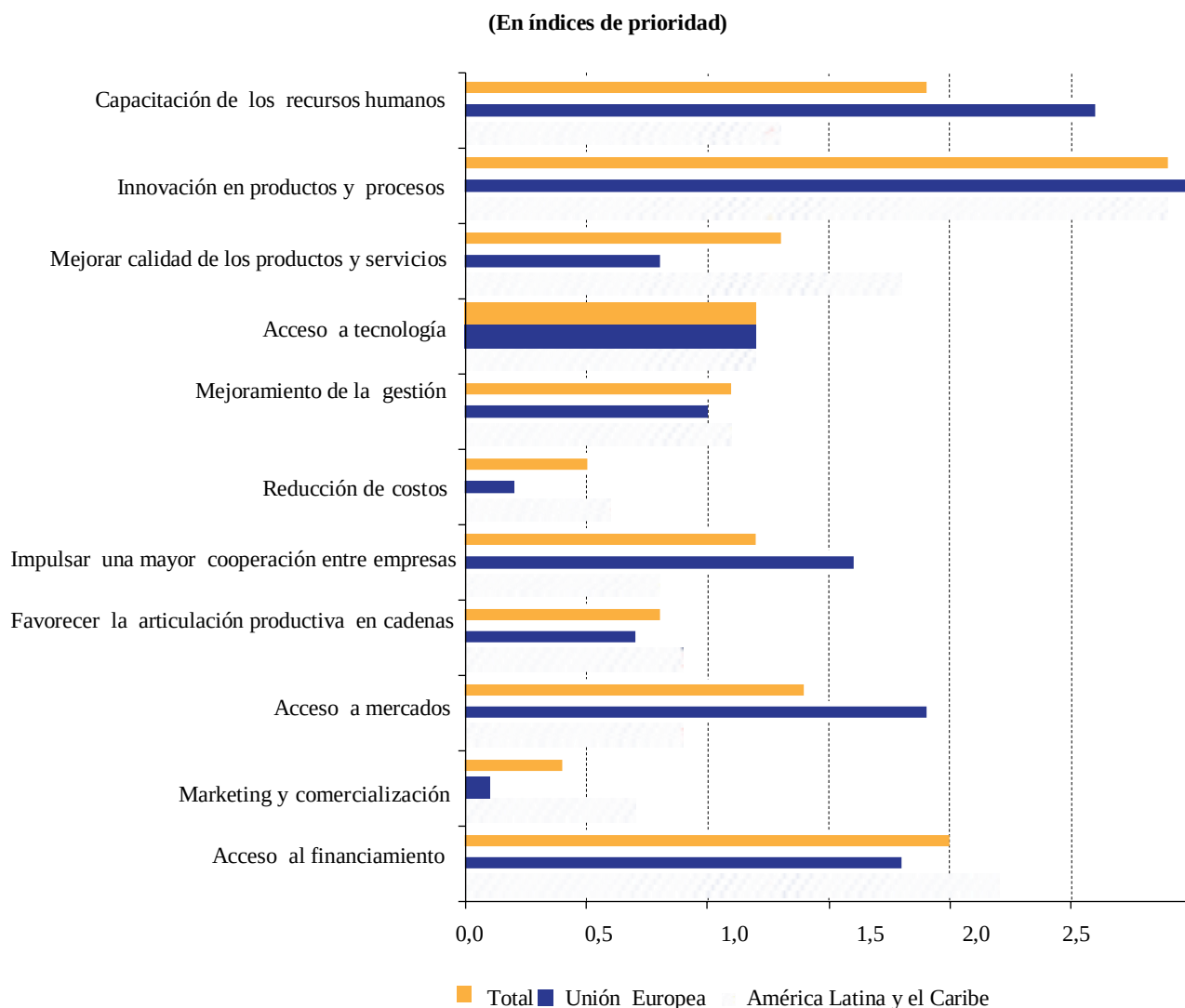
3.3 Análisis de las PyMes en Europa y AL: Competitividad, Innovación, Apoyos, Financiamiento

La innovación, máxima prioridad para el fortalecimiento de capacidades

El sector privado de ambas regiones identifica la innovación en productos y procesos con la más alta prioridad, apoyada en la capacitación de los recursos humanos, el mejoramiento de la calidad de productos y servicios, el acceso a tecnología y la reducción de costos.

A pesar del amplio consenso registrado en estos temas, cabe destacar que existen algunas diferencias de matiz: mientras que los europeos valoran preferentemente la capacitación de los recursos humanos, los latinoamericanos priorizan el mejoramiento de la calidad de los productos y servicios, lo que probablemente pone de relieve las diferencias en la especialización productiva, la capacidad de absorción de nuevas tecnologías y el desarrollo relativo del sector empresarial de ambas regiones, (CEPAL, 2017).

UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: POLÍTICAS PRIORITARIAS DE APOYO A LAS PYMES PARA REDUCIR LAS BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD, SEGÚN UNA EVALUACIÓN DEL SECTOR PRIVADO



Fuente: Encuesta realizada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Programa AL-INVEST y la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria Europeas (EUROCHAMBRES), diciembre de 2012.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas, el acceso a nuevos mercados resulta esencial para ampliar las oportunidades existentes, ya se trate de la promoción de compras públicas o de la penetración en mercados externos. En este contexto, el sector privado ha identificado las facilidades para el acceso a mercados como una de las cuatro políticas de apoyo prioritarias para reducir las brechas de productividad, solo superada por la innovación de productos y procesos, el acceso al financiamiento y la capacitación de recursos humanos.

Esta política fue especialmente valorada para mejorar la competitividad por los empresarios europeos, acostumbrados a enfrentar mercados competitivos y ampliados como resultado del proceso de construcción de la Unión.

La alta prioridad que otorgan los europeos a esta línea de acción podría resultar muy beneficiosa para que los empresarios latinoamericanos lleguen a beneficiarse de procesos de internacionalización más extendidos y sustentables a lo largo del tiempo.

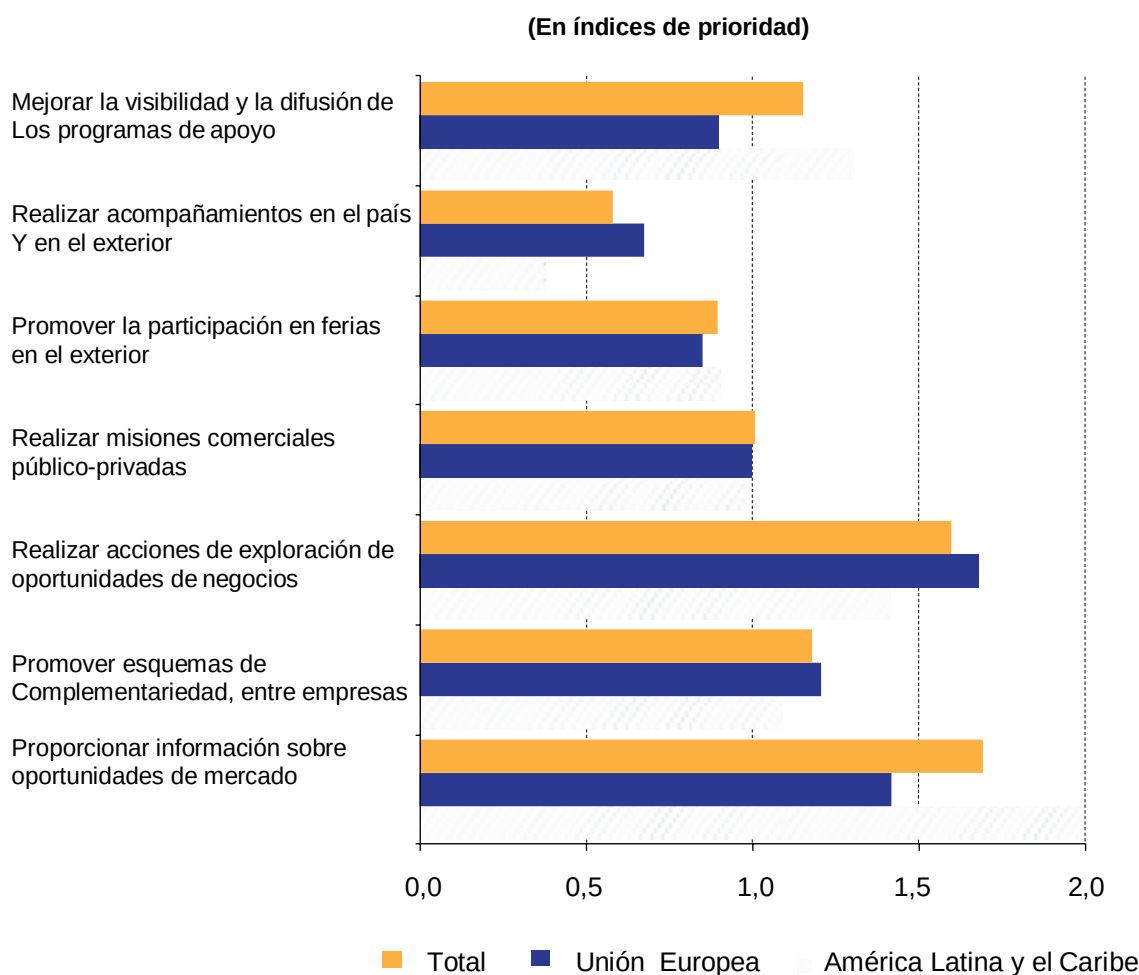
3.3.1 de programas para estimular la articulación productiva y su relación con la cooperación empresarial

El rol de los empresarios es fundamental para el progreso y el desarrollo de la sociedad. Las PyMes son clave para favorecer una mayor inclusión que tenga efectos positivos en la reducción de las desigualdades. En este contexto resulta decisiva la revalorización del rol del sector privado en el ámbito de la producción y en la sociedad.

Parece que se hace cada vez más urgente que los pequeños y medianos empresarios desarrollen capacidades para reaccionar con mayor flexibilidad a las tendencias que se manifiestan en el mundo actual. En general, las PyMes manejan sus actividades de manera aislada e individualista. Por lo tanto, el fomento de acciones que apunten a identificar oportunidades conjuntas de negocios, así como una mayor aglutinación e integración de las actividades de las PyMes permitiría mejorar los planes de negocio, los programas de apoyo y la utilización de estos.

El sector privado europeo valora de una manera mucho más significativa que sus pares latinoamericanos el apoyo a la cooperación entre empresas. Probablemente, estos resultados son consecuencia de las políticas explícitas existentes en Europa para favorecer este tipo de concertación empresarial y apoyo a la cultura emprendedora. En América Latina, aunque los empresarios priorizan algo más que se mejore la articulación con cadenas globales de valor, siguen valorando escasamente las acciones orientadas a favorecer una cultura emprendedora, asociativa y de cooperación para la articulación productiva. En esta dirección se recomiendan algunas medidas específicas.

UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ACCIONES PRIORITARIAS PARA APOYAR LA BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN QUE PARTICIPAN LAS PYMES SEGÚN EVALUACIÓN DEL SECTOR PRIVADO



Fuente: Encuesta realizada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Programa AL-INVEST y la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria Europeas (EUROCHAMBRES), diciembre de 2012.

En general, el sector privado evalúa positivamente las acciones que se han orientado al fomento de la internacionalización de las PyMes, tanto las que se dirigen a la dimensión comercial como las que procuran el fortalecimiento de la competitividad empresarial a través de medidas de asistencia, cooperación tecnológica, innovación y mejoramiento de capacidades.

Asimismo, más allá del ámbito local, los empresarios generalmente buscan algunas iniciativas dirigidas por organismos nacionales e internacionales a través de programas de cooperación bilateral y multilateral y esquemas de integración, que incluyen una combinación de promoción comercial e inteligencia de mercado con un fortalecimiento en los niveles micro y la mediana empresa, a través de la competitividad de las PyMes.

Cabe resaltar los mecanismos de apoyo con acciones directas sobre las empresas mediante actuaciones conjuntas y coordinadas de organismos públicos y privados, con una marcada participación de gobiernos locales o regionales y que mantienen su continuidad en el tiempo. En este panorama destaca el programa AL-INVEST como una de las experiencias con mayor impacto positivo en la internacionalización de empresas. A la hora de mencionar ejemplos concretos de fomento a la internacionalización, si bien se pueden identificar cinco grandes grupos:

- Ruedas, ferias y misiones comerciales en diversos países y ferias inversas.
- Programas a nivel nacional: ProChile, ProMéxico.
- Consorcios de exportación y grupos de exportadores (en varios países).
- Encadenamientos productivos y acciones sobre las empresas (aglomeraciones productivas locales (APL) en el Brasil, Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport), asociatividad en la región andina, Programa PyMes -Iberqualitas, Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores (APEN) y estrategias empresariales),
- Programa AL-INVEST.

En el sector privado se da una visión generalizada claramente delineada respecto del marco institucional para las políticas. En primer lugar, se necesita lograr un consenso acerca de las instituciones públicas y privadas encargadas de la definición y ejecución de las políticas. En segundo término, hay que establecer muy claramente los distintos roles y responsabilidades. En tercer lugar, se requiere la capacidad de diseñar un sistema institucional que responda a la diversidad de características y niveles de desarrollo de los países, en especial en América Latina. En síntesis, para asegurar el éxito de las políticas de apoyo a las PyMes es preciso que instituciones públicas y organizaciones empresariales participen de manera conjunta en su formulación, ejecución, seguimiento y evaluación, (CEPAL-INVEST, 2013).

3.3.2 Financiamiento

Las empresas y en especial las PyMes tienen grandes necesidades financieras para ampliar capacidades, adquirir competencias, desarrollar estructuras productivas y gerenciales e implementar estrategias. Así, el financiamiento adquiere un carácter instrumental para el logro de los principales objetivos que se persiguen: crear condiciones para reducir la brecha de productividad e incrementar la competitividad de las PyMes. Por lo tanto, para avanzar en el desarrollo de un sistema que contemple en forma integrada el financiamiento se necesita una visión de conjunto de las necesidades financieras de las PyMes y de las restricciones que enfrentan.

Desde hace varias décadas los países de América Latina y el Caribe y la Unión Europea vienen implementando políticas de apoyo a las PyMes, lo que les permite contar con un amplio capital de experiencias y aprendizajes. Salvando las diferencias, que son importantes, en general estas medidas han permitido fortalecer y consolidar empresas de menor tamaño en sus mercados nacionales. Este proceso no ha estado exento de dificultades, pero sin duda es un punto de partida desde el cual las autoridades nacionales deberían avanzar en la construcción de un sistema de apoyo a las empresas de menor tamaño, (CEPAL-INVEST, 2013).

Los empresarios de ambas regiones coinciden mayoritariamente en subrayar el estrecho vínculo entre internacionalización y competitividad. Existen múltiples evidencias sobre la relación virtuosa entre ambos procesos. Por un lado, la mejora de la competitividad permite a las PyMes internacionalizarse y llegar a nuevos mercados, mientras que por otro lado y en forma complementaria, la internacionalización estimula la competitividad de las PyMes, al hacer que las firmas operen en mercados más complejos y tengan acceso a la economía del conocimiento, la innovación, las redes e información de mercado, entre otros recursos.

A la hora de identificar los principales obstáculos para la internacionalización de las PyMes, el sector privado señala una notable coincidencia con las políticas sugeridas para reducir las brechas de productividad entre los agentes. Los impedimentos más destacados son la falta de información sobre mercados y oportunidades de negocios, la escasa integración, la carencia de los recursos humanos necesarios para la gestión de estos procesos, y problemas de acceso y costo del financiamiento necesario para la internacionalización. Sin embargo, en este punto también se observan algunas diferencias de énfasis entre empresarios europeos y latinoamericanos. Los primeros resaltan las dificultades asociadas a los recursos humanos y los segundos la escasa cultura asociativa de las PyMes de América Latina y el Caribe, (CEPAL-INVEST, 2013).

En busca de un medio para superar estas barreras, el sector privado de ambas regiones coincidió en la formulación de algunos instrumentos de política para promover la internacionalización de las PyMes. Las propuestas se agrupan en dos grandes áreas de políticas: i) capacitación y sensibilización de las PyMes para la internacionalización, y ii) promoción de encadenamientos productivos e identificación de oportunidades de negocios con empresas transnacionales y cadenas globales de valor, (EURO-MIPYME, 2018).

A pesar de estas coincidencias, en el ámbito de las políticas de apoyo a la internacionalización también hay algunas diferencias entre el sector privado de ambas regiones. Mientras que los empresarios latinoamericanos asignan una mayor prioridad a estas áreas de política, los europeos resaltan las acciones vinculadas a favorecer el acceso a mercados y una mayor visibilidad de los programas de apoyo para la internacionalización. Estos antecedentes ponen de manifiesto la mejor posición relativa en que se encuentran los empresarios europeos frente a los desafíos de la internacionalización, lo que subraya la urgencia de incorporar esta dimensión en las estrategias de las PyMes latinoamericanas y abre un espacio de gran potencial para la cooperación entre ambas regiones.

Las PyMes latinoamericanas tienen una amplia presencia en todos los sectores productivos desde el comercio y la industria hasta los servicios, la salud o los sistemas financieros-, y una importante influencia en la creación de tejido social. De hecho, se calcula que cerca del 60% de latinoamericanos trabajan en empresas de cinco o menos empleados, (CEPAL, 2013).

Paradójicamente, a pesar de su importancia y trascendencia, la situación que atraviesan no da pie a celebraciones. Son muchos los desafíos que afloran desde diferentes ámbitos, pero los más apremiantes tienen que ver con la baja productividad, competitividad y eficiencia y, a nivel estructural, con una demasiada alta informalidad laboral y fiscal.

Si bien la creación de empresas es elevada en comparación a Asia, por ejemplo, las compañías que sobreviven suelen crecer a un ritmo menor que sus pares en las regiones más avanzadas. Esta situación, que se explica esencialmente por la falta de innovación, limita las posibilidades expansivas del entramado de las PyMes de la región y, con ello, ralentiza el crecimiento de los países, (EURO-MIPYME, 2018).

"Los países latinoamericanos deberían propiciar un contexto económico e institucional que fomente la innovación y ayude a fortalecer el capital humano, al tiempo que alienta la competencia y el aumento de la productividad. Cuando existe una sana competencia, las empresas tienden a explorar nuevos mercados de exportación, hecho que contribuye tanto a su mayor profesionalización y crecimiento como a su internacionalización", explica Manuel Malaret, director corporativo de sectores productivos y financieros de CAF, (CEPAL-INVEST, 2013).

En general, las PyMes de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe presentan muchas características comunes: son agentes económicos heterogéneos; tienen una marcada orientación y dependencia de los mercados locales; evidencian una menor productividad que las empresas de mayor tamaño y son clave para la generación de empleo, algo menos para la producción y poco relevantes en el comercio internacional. A pesar de estas similitudes, entre las PyMes de ambas regiones también hay importantes diferencias, (EURO-MIPYME, 2018).

Mientras que la Unión Europea cuenta con un criterio uniforme empresas con menos de 250 empleados y un volumen anual de negocio no superior a 50 millones de euros o un balance general anual inferior a 43 millones de euros, en América Latina se aplican distintas definiciones que, en algunos casos, combinan ventas, empleados y sector económico.

En la definición europea, las microempresas son consideradas como parte de las PyMes, lo que no ocurre necesariamente en América Latina, donde pueden hallarse más bien incorporadas al segmento específico del micro y pequeñas empresas (MYPES). Esto ha significado que la información cuantitativa sobre las PyMes latinoamericanas sea a menudo escasa y de mala calidad, lo que dificulta la cuantificación agregada del número de agentes y trabajadores, así como la realización de estudios comparativos. No se trata de un tema menor, ya que la falta de información y de criterios comunes provoca complicaciones a la hora de implementar y evaluar políticas de apoyo, (CEPAL-INVEST, 2013).

A pesar de las diferencias entre agentes, la realidad empresarial europea muestra brechas de productividad moderadas. Efectivamente, la gran empresa tiene una productividad tan solo, 1,4 veces mayor que la de la pequeña empresa y 1 o 2 veces mayor que la de la mediana empresa. Quizás este sea el mayor contraste con las PyMes latinoamericanas y debe tenerse muy en cuenta a la hora de diseñar políticas de apoyo, (EURO-MIPYME, 2018).

Por lo que se requiere un sistema con financiamiento compartido que facilite los contactos entre empresas, particularmente PyMes, y las alianzas entre instituciones, además de fomentar las iniciativas de internacionalización entre las dos regiones. Así, teniendo en cuenta las prioridades del sector privado y las tendencias globales, cobra más importancia la necesidad de incorporar la perspectiva de la innovación en las políticas nacionales de apoyo con el fin de identificar sectores estratégicos y viabilizar la concreción de oportunidades de negocios entre empresas de ambas regiones, (CEPAL-INVEST, 2013).

Finalmente, resulta necesario y urgente superar los problemas de información sobre el perfil, las características y el desempeño de las PyMes, así como mejorar la difusión y visibilidad de buenas prácticas para reducir la gran asimetría que existe en este campo entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe

3.3.3 La Competitividad en la PyMes Europea y Latinoamericana

La competitividad es un aspecto que adquiere cada vez mayor relevancia en el campo de las empresas, lo cual se deriva de las exigencias del entorno económico actual enmarcado en el proceso de globalización.

El desarrollo del sector privado, y en particular de las pequeñas y medianas empresas, es de suma relevancia, ya que, de acuerdo con Listerri et al. (2002), las competencias de estos agentes económicos para asimilar conocimientos y tecnología para producir, para cooperar y para competir en los mercados resultan cruciales para que las naciones hagan un uso eficiente de sus recursos y logren elevados niveles de productividad y competitividad, (EURO-MIPYME, 2018).

El Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), La Unión Europea (UE) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) han coincidido en señalar como objetivo estratégico el aumento en la competitividad de la PyMes, para lo cual han formulado una serie de programas y acuerdos (Listerri et al., 2002); corroborando con esto la importancia que tiene este tópico para el desarrollo de las naciones en la actualidad, (EURO-MIPYME, 2018).

Debido al entorno de intensa competencia que viven las empresas se ven obligadas a mantener, incluso aumentar, la participación en el mercado, por medio de una constante innovación de productos y procesos de producción, así como de sistemas de producción flexible, para responder rápidamente a los cambios en el entorno, poniendo mayor énfasis en la reducción de costos y en el aumento de la productividad, la búsqueda permanente de nichos de mercado y el impulso a la mano de obra calificada, todo ello con el afán de insertarse al mercado global (Cervantes, 2005).

Conclusión capitular

En el sector privado existe la opinión generalizada de que la profundización de los vínculos empresariales y productivos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe contribuirá a dinamizar el desarrollo de los países de ambas regiones y, en particular, de sus PyMes. Sin embargo, para ello es necesario abordar de manera decidida ciertas condiciones iniciales ligadas a las brechas de productividad existentes entre las PyMes y las grandes empresas, que son más profundas en América Latina y el Caribe que en la Unión Europea.

En este escenario se recomienda avanzar en las políticas de apoyo en cuatro áreas interrelacionadas: a) innovación para el fortalecimiento de capacidades productivas y gerenciales; b) acceso a mercados; c) articulación productiva y cooperación empresarial, y, para implementar las anteriores, d) acceso al financiamiento.

Además, de forma paralela a la identificación de las prioridades se requiere alcanzar un consenso sobre las atribuciones y responsabilidades de las instituciones públicas y privadas garantes de la definición, ejecución y evaluación de las políticas. En este sentido, es muy importante que el sistema institucional responda a las condiciones y al nivel de desarrollo de cada país. Estas acciones deberían contribuir a reducir las brechas de productividad y con ello “nivelar el campo de juego” para los diferentes agentes económicos. Con estos avances, las empresas de menor tamaño estarían cada vez mejor preparadas para enfrentar un desafío mayor: la internacionalización de sus actividades comerciales, productivas, tecnológicas y gerenciales. Así, podrían beneficiarse de la relación virtuosa que existe entre internacionalización y competitividad.

Para apoyar estas iniciativas y superar la gran asimetría que se da entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea en materia de información, urge avanzar en dos dimensiones básicas. En primer término, producir información cuantitativa relevante, homogénea y comparable sobre las características y el desempeño de PyMes en América Latina y el Caribe. En segundo lugar, mejorar la visibilidad y difusión de las acciones, programas y políticas de apoyo a las PyMes. Esta no es una tarea fácil, por lo que se percibe favorablemente la medida de crear un observatorio de buenas prácticas en materia de apoyo a la competitividad e internacionalización de las PyMes de ambas regiones. A modo de conclusión, es importante subrayar el evidente interés mutuo que existe en los programas de cooperación económica entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe.

En la actual coyuntura se podría potenciar este interés, permitiendo establecer relaciones más equilibradas en beneficio de todas las partes involucradas. Con este propósito, resulta esencial generar un intercambio permanente de información sobre oportunidades de negocios a través de una red de organizaciones intermedias de los sectores en ambas regiones.

Conclusiones

El objetivo del presente proyecto de investigación es analizar las PyMes su definición, los determinantes de su desempeño y los factores que han impulsado su desarrollo a través de la cooperación regional en América Latina y Europa. Tomando en consideración que las PyMes de Europa, América Latina y el Caribe son los pilares del crecimiento y desarrollo de cada uno de sus regiones, esto es, porque son generadoras de empleo y aporta en gran medida al desarrollo de cada una de estas regiones.

“En la medida en que las PyMes tengan mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo, lograrán mayores beneficios no solo al interior de las mismas si no que tendrán un mayor aporte a la economía de su región y en mayor posibilidad a su país.”

Con el propósito de lograr el objetivo y contrastar la hipótesis, la presente tesina se estructura en tres capítulos: el primero de ellos donde se analiza el Panorama General de las PyMes en Europa, América Latina y el Caribe. El segundo donde se profundizó en los Factores promotores e inhibidores del desempeño de las PyMes y finalmente un breve Análisis de los Aspectos Cruciales para las PyMes en Europa y AL como son: Competitividad, Innovación, Apoyos, Financiamiento.

En el capítulo 1 se abordó comparativamente las características fundamentales que tienen las PyMes en Estados Unidos, América Latina y en la Unión Europea (UE), tanto en sus rasgos generales con respecto a sus similitudes y diferencias así como su inserción en la economía regional. Donde se pudo demostrar que las tendencias mundiales actuales en el campo empresarial reconocen que las PyMes forman una parte fundamental de la economía de cualquier nación. Los datos revelan que más del 90%, (Observatorio Europeo de la PyMe: Diario Oficial de la Unión Europea (UOE-L-2014), de las empresas formales e informales en los distintos países se ubican en este grupo, participando también de forma muy elevada en el PIB y el empleo.

Se explica la reducida participación del crédito a las PyMes, así como, la nula participación en el financiamiento y accesibilidad a la información necesaria para una posible cooperación gubernamental. Complementariamente, se presentan las razones de la reducida capacidad de esas empresas para utilizar el crédito bancario. Con base en estos elementos se concluye proponiendo algunas medidas para aumentar la actividad de las PyMes.

El capítulo 2 proporciona un panorama más definido y claro del segmento de las pequeñas y medianas empresas (PyMes), enfocándose en la experiencia de los últimos años en la formulación e implementación de políticas para la promoción del sector, especialmente en materia de acceso a fuentes de financiamiento, fomento productivo e innovación. El trabajo cubre especialmente el período reciente enfocándose principalmente en el lapso que va desde el periodo de los últimos 10 años.

Se trata de un período marcado por la creación de diversos mecanismos de apoyo, la expansión y el fortalecimiento de las iniciativas existentes, junto con una positiva evolución de numerosos indicadores relacionados con el desempeño de las PyMes. Además, se analizó el tipo de políticas y programas que se están desarrollando, tanto en la UE como en América Latina, mediante un análisis general de las distintas áreas y cómo impactan ellas en las PyMes.

Esto, entendiendo que hay medidas que se orientan directamente en ciertas empresas, que indirectamente las afectan. Finalmente se abordarán aquellos aspectos sobre los cuales es necesario poner mayor énfasis en lo que a PyMes se refiere, para emprender un desarrollo más inclusivo y sustentable en cada uno de nuestros países.

Se pudo observar que cualquier dificultad general en estas organizaciones repercute desfavorablemente para las PyMes. Por tanto, como la actividad económica no es un todo homogéneo, es necesario considerar los desarrollos sectoriales y sus determinantes, que son relevantes en cuanto a la innovación. En tal sentido, es indudable que un argumento sobre la importancia de las PyMes, tiene que transitar, precisamente por este punto en particular, es decir la innovación y su rol en el enfrentamiento de los retos de la competitividad, dado que estas organizaciones tienen un papel mayoritario en el tejido productivo y empresarial existente, lo cual debería reforzarse por el potencial de adaptabilidad que estas poseen.

En el capítulo 3 se analizaron las políticas e instituciones de apoyo a las PyMes. Para ello se presentó un análisis del desarrollo productivo y aquellos elementos asociados con el apoyo a las PyMes; el trabajo ofrece una caracterización de este segmento empresarial y entregando una descripción de las principales políticas e instrumentos públicos, financieros y no financieros, utilizados para llevar adelante esta investigación.

El análisis muestra que la institucionalidad pública que se compone de agencias sectoriales, gobiernos locales y entidades financieras dependientes del Estado está canalizando recursos para estas empresas. Pero estas acciones no están permitiendo el correcto desarrollo de las mismas. También se demostró que la institucionalidad privada a la luz de los principales programas y proyectos de apoyo impulsados por fondos privados especializados, muchos de los cuales se financian con recursos de la cooperación internacional, no logran el objetivo principal que es el fomentar la apertura de más PyMes en muchas de estas regiones.

El capítulo finaliza con reflexiones y recomendaciones de acción orientadas a aumentar la productividad y la Introducción de mejores programas, mediante la formalización de las empresas de menor tamaño, lo cual constituye uno de los retos importantes para promover el crecimiento económico junto con una mayor inclusión según la voluntad de cada gobierno.

Así, se concluye que, para los empresarios en PyMes iniciar un negocio es un reto muy grande, que implica un sacrificio financiero, el cumplimiento de ciertos requisitos o lineamientos económicos, sociales y políticos; y, la constancia en la calidad de lo que se hace y ofrece, para garantizar al mediano plazo el retorno y la sostenibilidad. Aunado a lo anterior, las nuevas generaciones, tienen otra visión y misión de vida, con expectativas de empleo y subsistencia diferentes, con una necesidad innata de independencia y libertad, que está dando pasó a una acelerada germinación de micro emprendimientos. Asimismo, se señala que la variación en las condiciones del entorno, regional o mundial, desestabilizan los mercados y alteran el orden de las cosas, empezando por los consumidores, quienes varían sus hábitos de compra y esto impacta negativamente las finanzas de las empresas.

Aunque en este análisis realizado se reconocen los esfuerzos y programas de apoyo para las PyMes por parte de diversos entes y actores, tanto del sector público como privado, la principal queja planteada es que estos son esfuerzos aislados, sin una articulación o vinculación, no focalizados y, en muchos casos, duplicados. Las oportunidades son desiguales debido a que las organizaciones fuera del Área Metropolitana, tienen mayor dificultad para optar por cupos para participar en procesos de capacitación y para acceder al financiamiento. La ausencia de redes de contacto, encadenamientos productivos, acceso a servicios, tecnologías e infraestructura, también limitan la posibilidad de surgimiento y prevalencia de iniciativas emprendedoras. Finalmente, el nivel educativo del empresario no determina el éxito del negocio, pero ofrece herramientas que permiten minimizar o amortiguar los errores que se pueden cometer en el proceso: reducción del riesgo.

Los empresarios que mantienen activas sus empresas tienen conocimiento limitado de la existencia de los espacios promovidos para su desarrollo, que les permita no solo apoyo financiero o algún tipo de asesoría, sino que se logre abrir un nuevo mundo de oportunidades más ramificado, por lo que, debería darse mayor promoción a los programas y apoyos enfocados hacia ese tipo de organizaciones. Mediante la realización de este estudio cualitativo se puede determinar que existe una brecha de investigación abierta, con relación a las barreras y facilitadores del sistema empresarial de distintas regiones.

En general, las limitantes más latentes como la capacidad de modernización, innovación de productos e inversión en tecnologías y estrategias, además de debilidades como la falta de asesoría empresarial, deficiente administración, talento no calificado, desconocimiento de mercados y sistemas de calidad, son algunas de las áreas en las que se debe trabajar en las PyMes y exigen una modificación del marco jurídico institucional. A pesar de las áreas de oportunidad uno de los obstáculos más grandes sigue siendo el acceso al financiamiento para sacar adelante sus ideas de negocio o de innovación de producto. Aunque es posible precisar aspectos como: La falta de conocimiento en la nueva cultura de desarrollo organizacional; La falta de claridad de cómo llevar sus producto o servicios al consumidor final; La incapacidad para fortalecer el área comercial y de ventas de la compañía; El no conocer si el personal que tienen actualmente es el adecuado en un proceso de crecimiento, y la resistencia al cambio.

Dentro de las futuras líneas de investigación de la presente se encuentran fortalecer el estudio de los temas ya abordados bajo el enfoque de línea de investigación, así como el desarrollo de nuevos estudios en las áreas de diseño de bases de datos, impacto de las políticas públicas, estudios comparativos entre regiones y países, impacto de reformas en la legislación, innovación y desarrollo tecnológico, necesidades de capacitación y asesoramiento. Así como, una asociación más completa a través de la creación de redes de desarrollo de las PyMes para una creciente ampliación de inhibidores de creación de nuevas empresas.

a) Sobre el tema de utilizar planes de negocio y crecimiento empresarial mejor desarrollados, se destaca el trabajo de Pérez (2009). Estos autores plantean la necesidad de desarrollar investigaciones y propuestas en las áreas de: estrategia empresarial, gestión de áreas funcionales, contabilidad y auditoría, implementación tecnológica, capacitación de recursos humanos, medición de desempeño, innovación. Igualmente, el trabajo de Blázquez (2006) se refiere al desarrollo de la estrategia empresarial orientado al crecimiento y sostenibilidad de sus operaciones.

b) Los estudios sobre redes empresariales son uno de los más frecuentes en PyMes Latinoamericanas. Puede citarse los trabajos de Cegarra (2005), Alemán (2006), Montoya (2008). En ellos se evidencian pocas experiencias de asociación entre estas empresas, por lo que los autores relatan algunas experiencias exitosas en algunos países de la región, y destacan la importancia de los mecanismos de integración empresarial para superar algunas de las debilidades que caracterizan a las PyMes.

c) El estudio de problemas de acceso al financiamiento y otras situaciones asociadas a la gestión financiera ha sido abordado por Sánchez y col (2007), Martínez (2009), Pérez (2009), Rivera (2007). En estas investigaciones se plantean los obstáculos para acceder a fuentes de financiamiento en las empresas, analizando situaciones y los programas gubernamentales de apoyo financiero. El trabajo de Rivera (2007) hace una aproximación a características internas de las PyMes, en cuanto a los determinantes de la estructura financiera, mientras que Martínez analiza indicadores financieros. Cabe señalar que el tema de acceso al financiamiento suele ser frecuente al investigar la problemática de las PyMes en el contexto internacional (The World Bank, 2008; Zevallos, 2007).

El presente trabajo contribuye haciendo evidente cuáles son los factores que facilitan u obstaculizan el crecimiento de PyMes, así como entender cuál es el ciclo de vida de las empresas y cuánto contribuyen con el crecimiento económico de su región o país. Asimismo, permite, comprender cómo se pueden fortalecer los programas de apoyo ya existentes y visualizar si son suficientes o si las empresas tienen la orientación necesaria en su región o país.

Desde esta perspectiva, los estudios sobre las PyMes pueden constituir una línea de investigación genérica. Sin embargo, ante la multiplicidad de aspectos presentes en su desempeño, pueden definirse áreas de trabajo más específicas. Algunas de estas áreas ya se han comentado en la sección anterior, con base en los resultados ya adelantados por los investigadores referenciados. Sin embargo, no existe evidencia de que tales estudios se desarrollen dentro del contexto de una línea de investigación (organización de investigadores, recursos, metodologías, enfoques).

Recomendaciones de política económica

Para enfrentar esta problemática se recomienda la implementación de un conjunto de políticas, programas y medidas, que directa o indirectamente impactan en las PyMes. Estas son de diversa naturaleza: fiscales; monetarias y financieras; cambiarias y de comercio exterior; sectorial; laboral y social.

Se puede clasificar de acuerdo a su ámbito de impacto en aquellas que influyen en: a) el impulso a la demanda; b) el mejoramiento del financiamiento; c) la situación de Capital de Trabajo y la reducción de Gastos/Costos; d) la protección social y del empleo, el mejoramiento de la productividad vía la capacitación y la menor proliferación de la informalidad.

Es importante que en éstas instancias bipartitas o tripartitas esté debidamente representada la pequeña empresa. Lo anterior, porque se requiere que la heterogeneidad del sistema productivo esté reflejado plenamente en estos acuerdos y en las líneas de soluciones planteadas. Fundamentalmente, porque concentra el grueso del empleo y representa una realidad productiva muy diferente al de la gran empresa. Estas iniciativas tienen en común el reconocimiento que la protección social y la protección del empleo se refuerzan mutuamente con la viabilidad económica de la empresa.

Referencias

- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., y Maksimovic, V. (2008). How important are financing constraints? The role of finance in the business environment. *The World Bank Economic Review*, 22(3), págs.483- 516.
- Birch, D. (1998). "Who creates jobs?". *The Public Interest*.
- Caumont, J. (2010). El financiamiento de inversión de empresas en general y de micro, pequeña y mediana empresa. Una aproximación empírica. *Análisis Económico*, págs. 216-238.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design. Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approach*. United States of America: SAGE Publications, Inc
- Cull, R., y Xu, L. C. (2005). Institutions, ownership, and finance: the determinants of profit reinvestment among Chinese firms. *Journal of Financial Economics*, 77(1), págs. 117-146.
- Dollar, D., Hallward-Driemeier, M., y Mengistae, T. (2005). Investment climate and firm performance in developing economies. *Economic Development and Cultural Change*, 54(1), págs. 1-31.
- Dussel Petters, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. *Economía Unam*, 1(2), págs.64-84.
- Ferraro, C. y Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las Pequeñas y Medianas empresas en América Latina. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Ferraro. C y Goldstein. E (2011). El Financiamiento de la "Pequeña Empresa" en México. Repositorio de Tesis de Economía de la UNAM. Consultado el 11 de noviembre del 2019 en: <http://herzog.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/CastilloSJ/tesis2.pdf>
- Garrido, C. (2011). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las PyMes en México: Oportunidades y desafíos. En: Goldstein (Comp.). *Eliminando Barreras: El financiamiento a las PyMes en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Garrido, C. (2017). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las PyMes en México: Oportunidades y desafíos. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.

Gómez Sabaini, J. y Morán, D. (2012), “Informalidad, tributación en América Latina: explorando los nexos para mejorar equidad” en CEPAL, División de Desarrollo económico, págs. 31-32.

González y Méndez, R.O. (2002), & Guzmán Escamilla. R. P. (2004). Análisis Sistemático de la Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana: Productividad de la PyMe Como Función de Dirección de Organización. ECORFAN, págs. 53-66.

Hallward-Driemeier, M., Wallsten, S. y Xu, L. C. (2006) The investment climate and the firm: firm-level evidence from China. *Economics of Transition*, 13, págs. 1–24.

Harrison, A.E., Lin, J.Y. y Xu, L.C. (2014). Explaining Africa’s (Dis) advantage. *World Development*, 63, págs. 59-77.

Hausman, R., Rodrik, D. y Velasco, A. (2005). Growth diagnostics’, in Stiglitz J. y Serra N. (eds). *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*, New York: Oxford University Press.

Hernández-Sampieri, R.; Fernández, C. C. y Baptista, L. P. (2014). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill Education.

Ibarra Cisneros, M. A, González Torres. L A, & Demuner Flores. M del R. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios fronterizos*, 18(35), págs.107-130. |

Kantis, H. Angelelli P. Moore V. (2002). “ Desarrollo Emprendedor. América Latina y la Experiencia Internacional”.

Kirchhoff, B. (1995). “Twenty Years of Job Creation: What Have We Learned Small Business Foundation Of America”. Washington D.C.

Kirchhoff, J. (2005). “ Family contributions to productivity and profitability in small business ”. An article from: *Journal of Small Business Management*.

Kremer, M. (1993). The O-ring theory of economic development. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), págs. 551-575.

Lecuona Valenzuela, Ramón. (2009). El financiamiento a las PyMes: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, 6(17), págs. 69-91. Recuperado en 11 de noviembre de 2019, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000200004&lng=es&tlng=es

Li, W., Mengistae, T. y Xu, L.C. Diagnosing Development Bottlenecks: China and India. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, págs.73, 6.

Lomelí Vanegas. L, y Rendón. M, C. (2009). Latinoamérica Frente a la Crisis: Hacia un Nuevo Curso de Desarrollo. *Economía UNAM*, 6(18), págs.7-60.

Luna Correa J, (2013) Eumed. Obtenido de Influencia del capital humano para la competitividad de las PyMes en el sector manufacturero de Celaya Guanajuato.

M. Dini y G. Stumpo (coord.), “PyMes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.

Maldonado, A. (2000). Los organismos internacionales y la educación en México: El caso de la educación superior y el Banco Mundial. *Perfiles educativos*, 22(87), 51-75. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-26982000000100004&lng=es&tlng=es.

Monge-González, R. y Torres-Carballo, F. (2015). La dinámica de la iniciativa empresarial en Costa Rica. ¿Cuáles empresas crecen más y cuáles generan más fuentes de empleo? *TEC Empresarial*, (23), págs. 7-9.

Montenegro A, (2019), ANIF. Obtenido de Carta Financiera: Las PyMes en América Latina y el Caribe y las Barreras Para su Desarrollo y Perdurabilidad, págs.71-89.

Montilla Carmon M y Montero Caro M (2011) Fudepa. Obtenido de: Desarrollo e igualdad: el pensamiento de la CEPAL en su séptimo decenio, págs. 92-134.

Observatorio Europeo de la PyMe: Diario Oficial de la Unión Europea (DUOE-L-2014): “Las PyMes Europeas”. Comisión Europea Bruselas.

Observatorio Europeo de la PyMe Unión Europea (2006): SMEs Statistics, Comisión Europea, Bruselas.

Pagés, C. (ed) (2010). La era de la productividad. ¿Cómo transformar las economías desde sus cimientos? Washington DC: Banco Interamericano del Desarrollo.

Patrizio Bianchi (1996). Nuevo Enfoque en el Diseño de Políticas Para las PyMes. Aprendiendo de la Experiencia en Europa. Económica para América Latina y el Caribe, págs. 123-172

Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Año 2007, No. 14. Julio-Diciembre de 2012. Jesús Amador V.D de V y Gil Armando S. S. pp. 126-156. ISSN. http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=DOUE-L-2014-80600

Saavedra, M., Tapia, B. y Aguilar, A. (2012). El impacto de las políticas públicas en la PyMes mexicana. Ciencias Administrativas. (1) (1) págs.1-19.

Salom G. y Shulterbrandt S. (2002). “ Las Microempresas, las PyMes y Latinoamérica”.

Sánchez Mattos. J. C, (2007), El Desarrollo de las PyMes Mediante el uso de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC): Las Opciones Para America Latina y el Caribe Naciones Unidas-CEPAL.

Stern, N. (2002). A Strategy for Development. Washington DC: TheWorld Bank.

Valdés Díaz de Villegas, J. A., y Sánchez Soto, G. A. (2012). Las PyMes en el contexto Mundial; Sus particularidades en America Latina y El Caribe. Universidad Iberoamericana, Ciudad de México, págs.126-156.

Varela, R. (2001). “Innovación Empresarial”. Bogotá: Prentice Hall

World Bank (2007). World Development Report 2007. Washington DC: Oxford University Press.

World Bank (2010). Doing Business 2011: Making a difference for entrepreneurs. Washington DC.

Xu, L. C. (2011). The effects of business environment on development: A survey of new firm-level evidence. *World Bank Research Observer*, 26, págs.310–340.

Zapata Guerrero E (2004) EAN. Obtenido de Las PyMes y su problemática empresarial. Analisis de Casos: <http://www.redalyc.org/pdf/206/20605209.pdf>

Zeballos, E. (2006). Obstáculos al Desarrollo de las PyMes en América Latina. Costa Rica: Fundación para el Desarrollo Sostenible en América Latina.

Ciudad de México, a 26 de noviembre de 2019

Lic. Óscar Adrián González Colón
Jefatura de la Sección de Biblioteca
UAM-Iztapalapa
P r e s e n t e

Por este medio me permito informar que se ha concluido la elaboración de la tesina titulada **“Análisis de los determinantes del desempeño de las pymes: programas de apoyo y cooperación regional en Europa, América Latina y el Caribe”**, que realizó el alumno **Yáñez Camargo Jorge Antonio** con número de matrícula **2143013363**.

Asimismo, comunico a usted que dicha investigación reúne los requisitos teórico, metodológicos y técnicos para ser publicada en TESIUAMI- Catálogo de tesis digitalizadas en texto completo.

Atentamente



Asesora

Dra. Sosa Castro Magnolia Miriam
Profesora de Tiempo Completo, Asociado “D”
Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa
No. Económico 41691