

DESAFÍOS DE LAS MiPYMEs DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN SU INTERNACIONALIZACIÓN

Challenges for MSMEs in Latin America and the Caribbean in their internationalization

Lic. Armando Amorós Rodríguez

<https://orcid.org/0000-0002-8390-3314>

Centro de Investigaciones de Economía Internacional, UH

armando.amoros@ciei.uh.cu / armando92yserraste@gmail.com

.....
Recibido: Diciembre 2020
Aceptado: Febrero 2021
.....

Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar los desafíos de la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) de América Latina, con base en su ecosistema, políticas de fomento y su entorno operativo, considerando la importancia que revierten estos negocios en la estructura económica regional. Este será de utilidad para que emprendedores e instituciones de la región que se inician en el mercado externo posean informaciones para diseñar estrategias más convenientes.

La investigación que se ha desarrollado es de tipo correlacional y transversal, con diseño no experimental, realizado con datos estadísticos de la OCDE, CEPAL y *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Se consultaron estudios sobre las teorías y modelos de internacionalización empresarial, los ecosistemas empresariales y las políticas de fomento.

El análisis de las causas lleva a la conclusión de que las Mipymes latinoamericanas exportadoras presentan brechas estructurales y funcionales en su entorno operativo, se desarrollan en un ecosistema empresarial asimétrico y padecen de políticas de fomento que garanticen la sostenibilidad y desarrollo del medio.

Palabras claves: Mipymes, Internacionalización de las empresas, economía internacional, ecosistema empresarial.

Abstract

The objective of this article is to analyze the challenges of the internationalization of micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) in Latin America, based on their ecosystem, development policies and their operating environment, considering the importance of these businesses in the regional economic structure. It will be very useful for entrepreneurs and institutions in the region that are starting in the foreign market to have information to design more convenient strategies.

The research that has been developed is of a correlational and cross-sectional type, with a non-experimental design, carried out with statistical data from the OECD, ECLAC and the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Studies on the theories and models of business ecosystems and development policies were consulted.

The analysis of the causes leads to the conclusion that Latin American exporting MSMEs present structural and functional gaps in their operating environment, develop in an asymmetric business ecosystem and suffer from promotion policies that guarantee the sustainability and development of the environment.

Keywords: MSMEs, Internationalization of companies, international economy, business ecosystem.

Introducción

El estudio y la promoción de políticas sobre la inserción internacional de las micro, pequeñas y medianas empresas (en lo adelante Mipymes) cobra más fuerza en los últimos años por su connotación e impacto en el desarrollo de los países de la región. Existen muchas referencias sobre la inserción internacional de las empresas, lo cual denota la complejidad, dinámica y diversidad del tema. “Por internacionalización empresarial se entiende todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional.” (Trujillo Dávila, Rodríguez Ospina, Guzmán Vázquez, & Becerra Plaza, 2006, p. 1)

Instituciones regionales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Sistema Económico Latinoamericano y Caribeño (SELA) han realizado un trabajo significativo en esta temática. Entre 2014 y 2016, la CEPAL desarrolló el proyecto “Internacionalización de las Mipymes”, con el objetivo de fortalecer las capacidades de los organismos de promoción comercial para el diseño y la implementación de políticas públicas efectivas en

países de la región. Posteriormente, en 2019 la Secretaría Permanente del SELA, conjuntamente con ProColombia organizó el Seminario “Perspectivas de la internacionalización de las Mipymes en América Latina y el Caribe”, espacio donde se examinó y delineó el horizonte posible para estas empresas en lo referido a su internacionalización y posibilidades exportadoras. Se generaron propuestas y escenarios que las ayudarán a lograr un mejor posicionamiento en los mercados internacionales.

La inserción de las Mipymes en la economía internacional adquiere nuevas dinámicas debido a su crecimiento estructural y funcional en múltiples dimensiones socio - económicas. Diversas experiencias de América Latina y el Caribe revelan como la crisis comercial, financiera, ambiental y sanitaria actuales lejos de amedrentar el desarrollo de este segmento empresarial, constituye una oportunidad para consolidar la estructura económica de algunos países de la región. Aún con sus limitaciones, las Mipymes siguen dejando una huella importante en economías en vías de desarrollo, al punto de considerar la tasa de mortalidad, el nivel de posicionamiento y desarrollo internacional como indicadores de progreso en un país en crecimiento.

Según destaca el SELA en su informe Perspectivas de la internacionalización de las Mipymes en América Latina y el Caribe (2019:7), “las Mipymes emplean el 47% de la fuerza laboral en la región, conforman el 90% del tejido empresarial regional y representan el 28% del PIB. Sólo el 45% sobrevive más de dos años; las más afortunadas dejan de operar antes de los cuatro años, y muy pocas tienen capacidad para exportar”. Este escenario muestra *grosso modo* la existencia de problemas a profundizar para identificar las causas y sumar criterios al proceso de internacionalización de las Mipymes y profundizar en los desafíos que deparan en su alcance y desarrollo.

Por consiguiente, el objetivo principal de este artículo es analizar los desafíos de la internacionalización de las Mipymes latinoamericanas, con base en sus características y el marco institucional – ecosistema empresarial de la región.

La información que contiene el documento se ha organizado en dos epígrafes.

En el primero se trata el marco teórico, donde se describe un grupo de teorías de las ciencias económicas y se detallan los impactos de la correlación de estas en la internacionalización empresarial. Con ello se pretende brindar al lector una mayor comprensión integradora sobre la inserción de las empresas en los mercados externos, vista desde el enfoque dinámico que plantean la nueva economía institucional y el ecosistema empresarial como soportes estructurales y funcionales para el crecimiento y desarrollo de los negocios internacionales.

En el segundo epígrafe se caracteriza la población Mipymes latinoamericana y su inserción en el comercio exterior. Se caracterizan las relaciones del marco institucional de la región con la internacionalización de este segmento empresarial. También se caracterizan las Mipymes exportadoras. Todo ello ofrece un panorama que permite visualizar los desafíos que presentan estas empresas en correspondencia con su inserción en los mercados externos.

Marco teórico

La internacionalización de empresas tiene su base en la inserción de una o varias de sus actividades y procesos en operaciones donde participa al menos una empresa extranjera, ya sea dentro o fuera de su demarcación nacional. Los criterios en torno a este tema se nutren de los argumentos de la economía clásica, contemporánea y moderna, entre ellos Adam Smith, David Ricardo, Bertil Ohlin, Edith Penrose, John Dunning, entre muchos otros aún más cercanos a las nuevas generaciones, tales como Michael Porter.

Algunos autores han avanzado en la sistematización del proceso de inserción externa de la actividad económica. Entre ellos, el texto “Perspectivas teóricas sobre la internacionalización empresarial” (2006), de la Universidad del Rosario en Colombia, presenta un marco conceptual sobre la internacionalización de empresas con base en una clasificación propuesta por la Dra. Inmaculada Galván (2003), de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España.

Esta investigación propuso la identificación de al menos tres enfoques desde un punto de vista teórico: *desde una perspectiva económica* (describe el proceso basado en los costes y ventajas económicas); *desde una perspectiva de proceso* (persigue la acumulación incremental de experiencias, informaciones, conocimientos y recursos comprometidos en los mercados exteriores); *desde una perspectiva de redes* (concebido como un desarrollo lógico de las redes inter-organizativas y sociales de la empresa).

Otra contribución del economista colombiano (Nova Caldas, 2016) alude a otros tres enfoques: *económico – institucional* (se centra en la competitividad), *administrativo* (esta tesis parte de los economistas (Johanson & Vahlne, 1977); concibe la intermediación o asistencia comercial para la internacionalización, refiere a su vez al modelo Upsala¹) y *empresas globales*, también conocidas en inglés como *born global firms* (BG). Esta última, considerado un modernismo enriquece el debate en torno a las empresas, pues comprende a las nuevas formas de competencia internacional, con base en negocios (de riesgo),

¹Teoría propuesta por académicos de la universidad sueca de Upsala que explica cómo las empresas se insertan en mercados internacionales.

*startup*² o emprendimientos que se aventuran a actuar en el exterior muy pronto de su salida al mercado. Esta concepción enriquece las tesis tradicionales de formas de inserción y abre una nueva dimensión hacia la innovación y la especialización profunda.

De una u otra forma, los criterios coinciden en que los enfoques de la internacionalización empresarial tienen base en la teoría de los costos de transacción³ (TCT), aporte de Ronald Harry Coase, premio nobel de economía en 1991 y fundador de la Nueva Economía Institucional⁴ (NEI) y miembro de la Escuela de Economía de Chicago. La dimensión de estos costos es profunda por su amplitud y diversidad, ya que en los negocios comprende un adosado conjunto de factores tales como los costos de investigación e información, negociación, producción, administración, transportación, financiación, ejecución, control, logísticos, comercialización, legales, entre otros. Todo ello, sumado a criterios de competitividad, incluye a todo el universo empresarial en cualquier parte del mundo con motivos o aspiraciones foráneas.

A decir de (Salgado C., 2003), la TCT explica el porqué de los mecanismos de gobierno de la empresa en su interior y su extensión a otras formas de dirección. La teoría se desarrolla a lo largo de una frontera organizacional y a lo ancho de una interface tecnológica separable. Propone que los lazos inter-organizacionales se crean para reducir los costos de transacción (entiéndase: costos de producción, de transacción financiera y administrativos). Conduce, a su vez, a medir el alcance, condiciones, gobernanza y decisión contractual para el buen curso de la empresa, sin restricciones o gastos intolerables, en momentos de alta incertidumbre ya que los riesgos futuros son impredecibles y pueden ser costosos.

Todo organismo para su consolidación, precisa un sistema que garantice su vitalidad, desarrollo y reproducción de su estructura de gobierno. Ello implica la coexistencia de componentes que condicionen su germinación y proliferación. En este entorno, se viene trabajando en habilitar y mejorar las condiciones generales del marco económico e institucional en el cual actúan los emprendedores y las empresas, a fin de configurar un hábitat propicio para el

² Anglicismo utilizado para referirse a empresa de arranque, incipiente o emergente. Generalmente se asocian a la innovación, tecnologías y software. Estas empresas se caracterizan por una alta tasa de mortalidad y un acelerado crecimiento de aquellas que logran posicionarse. Precisamente, estas últimas atraen la atención de los llamados inversores ángeles (padrino inversor) o capitales de riesgos.

³ Según el economista Oliver Williamson, los costes de transacción se clasifican en dos categorías. Primero, los costos ex, aquellos que provienen del planeamiento, negociación y establecimiento de un contrato. Segundo, los costos post, aquellos que provienen de una mala adaptación del negocio al acuerdo inicial. (Salgado, 2003)

⁴ Corriente de pensamiento que sostiene que las instituciones son claves para explicar las decisiones de los individuos; por tanto, no pueden excluirse factores como la estructura del Estado al momento de analizar la realidad.

surgimiento y el desarrollo de las organizaciones.(Mazzucato, 2014) (Lozano, 2017) (Pinot de Villechenon, 2018)

La extensión de la actividad empresarial se refiere a una capacidad adquirida por una unidad económica para su crecimiento y desarrollo. Esta se logra cuando se alcanza una determinada condición endógena y considera favorable las condiciones exógenas. En torno a ello, Edith Penrose⁵ (1959) propone la denominada Teoría del Crecimiento de la Empresa, donde identificó el “*enterprising managers*” (emprendedor) como una condición para el crecimiento empresarial. A su vez, definió a la empresa como una colección de recursos físicos (productivos) y humanos, donde las áreas de coordinación y comunicación autorizada definen los límites de una empresa. Esta expresión refiere vital importancia a la administración como condición esencial para alcanzar el óptimo de crecimiento empresarial. En su tesis, Penrose destaca que los recursos de una empresa son solamente significativos en el contexto de su entorno o marco institucional, aunque su teoría fue sesgada en favor de factores internos en el crecimiento de las empresas.

En contraste con esta idea, Douglass North⁶ uno de los máximos exponentes de la NEI⁷, retoma los principios esenciales de esta corriente de pensamiento con el propósito de ampliar el marco institucional. Según (North, Institutional Change and Economic Performance, 1990), la nueva economía institucional es un paradigma alternativo y superior a la economía neoclásica, donde precisamente las instituciones se desarrollan para reducir los costos de transacción y facilitar los intercambios. De manera que el potencial de desarrollo empresarial se ve limitado por el marco institucional existente. Esas normas son generalmente leyes y políticas de acción pública y derechos de propiedad.

El criterio certero de esta teoría no escapa del componente ético y moral de los individuos en la toma de decisiones. Este elemento nos atrae a una lógica

⁵ Edith Elura Penrose (1914 – 1996) fue una economista estadounidense autora del reconocido libro “La Teoría del Crecimiento de la Empresa” en 1959, que legó un paradigma dominante en la investigación sobre administración estratégica. Su obra fue influenciada por el pensamiento de los economistas Joseph Schumpeter, Johg Maynard Keynes, entre otros. Su asociación con el académico Owen Lattimore la llevó a ser acusada de espía soviética por el senador estadounidense Joseph McCarthy. Sus estudios estuvieron muy cercanos a las multinacionales de la industria del petróleo. Trabajó en diversas instituciones, entre ellas la *London School of Economics* y la *School of Oriental and African Studies* (SOAS) hasta la edad de 64 años.

⁶ Douglass Cecil North fue un economista e historiador estadounidense laureado con el premio del banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Novel en 1993.

⁷ Según destaca (North, Institutional Change and Economic Performance, 1990) la NEI tratará de desarrollar una teoría que esté relacionada con cuestiones reales, a través de la fertilización cruzada de las ciencias sociales y asegurando una íntima interacción entre trabajo teórico y empírico.

compleja donde la forma de organización resulta de la decisión de los individuos, la cual puede estar permeada de subjetividad, oportunismo, fraude o desinformación. Aunque la TCT resulte un concepto problemático, ya que cada tipo de transacción requerirá dimensiones diferentes, no deja de ser significativo como unidad de análisis.

El entorno, junto al comportamiento de los empresarios, constituye una de las fuentes de los costos de transacción. El medio externo, caracterizado por imperfecciones e incertidumbres, atenta contra el desempeño de los mecanismos de gobierno en su interior y su extensión a otras formas, como la integración vertical y la diversificación. La naturaleza del mercado implica un proceso de interiorización y adaptación de los tipos de gobierno de manera que haga más eficiente la transacción.

La relación propiamente dicha entre la estructura de gobierno (gobernanza de la empresa) y su dimensión externa (mercados) se desarrolla en un marco institucional determinado. Sobre el tema economistas como (North, *Institutional Change and Economic Performance*, 1990), (Rutherford, 1994) y (Caballero, 2002) destacan que el nivel de los costos de transacción va a depender de los rasgos característicos de cada transacción concreta, pero también del entorno institucional en que esa transacción se lleva a cabo. Esta tesis, enmarcada en la NEI surge de la ciencia económica en los años 90, se desmarca de la escuela neoclásica y supera el viejo institucionalismo⁸.

La NEI concibe que para que se desarrollen los mercados deben existir ciertas condiciones institucionales que incorporen el establecimiento de derechos de propiedad y de reducción de costes de transacción. El economista (North, 1990) detalla que cada sociedad, como cada negocio tiene “reglas de juego”. Esas reglas entendidas como limitaciones son las instituciones. El mismo autor reconoce que las instituciones tienen dos dimensiones: formal (leyes, decretos e indicaciones) e informal⁹ (valores, cultura, ética y costumbres). Incluso,

⁸ El viejo institucionalismo recoge las aportaciones de autores como Thorstein Veblen, Clarence Ayres, John Commons y Geoffrey Hodgson. Según destaca (Rutherford, 1994) este viejo institucionalismo no constituye un cuerpo unificado de pensamiento, metodología o programa de investigación. Los principales temas que trata se han enfocado por una parte en la dicotomía entre tecnología e instituciones. Por otra parte, sobresale otro vínculo centrado en la ley, las organizaciones y en la evolución e impacto de estos sobre el poder económico, las transacciones económicas y la distribución de la renta. Niega el análisis neoclásico, adopta el método de análisis sistémico, conductista y holístico. Además, reconoce cierto intervencionismo económico y rechaza el criterio de bienestar individualista.

⁹ El componente informal lo constituyen aspectos subjetivos, tales como: el peso del cambio, las prácticas y costumbres políticas, la cultura emprendedora, la actitud hacia la invención y la educación económica, entre otros. Aunque resulte difícil de medir inciden directamente en la implementación y desarrollo de políticas económicas.

podiera considerarse una tercera dimensión: político-estructural¹⁰, la cual concibe la propia jerarquía de gobierno de las instituciones en su propósito de definir la política y mecanismos económicos para el debido desarrollo de las fuerzas productivas. “El marco institucional no solo determina los resultados económicos del presente, sino que delimita el conjunto de oportunidades afectando la situación futura”. (Caballero, 2002, p. 18)

Los modelos de internacionalización empresarial asumen de una u otra forma costos de transacción en cada marco institucional determinado. Por consiguiente, el conjunto de relaciones que se desarrollan en los negocios internacionales condicionan la estructura de gobierno de las empresas en correspondencia con las limitaciones y transformaciones del sistema económico determinado. Esta relación destaca la no universalidad de la ciencia económica, ni en el plano positivo, ni en el plano normativo, ya que las características económicas matizadas por instituciones distintas no son extrapoladas a otros modelos porque todo depende de la sociedad en que se esté.

El carácter dinámico, evolutivo y asimétrico de la NEI condiciona el propio desenvolvimiento de las organizaciones y vice versa. Esto concibe la transición de las empresas en un plano multidimensional (políticas, mercados, cultura, enseñanza, leyes, tecnologías, etc.). Según reconoce (North, 1990) los cambios institucionales son incrementales, sesgado por políticas y por limitaciones formales e informales introducidos por el estado, gobierno u otra institución. En este contexto, las empresas son objeto y sujeto del marco institucional, el cual tiene su razón en la regulación de los costos de transacción, implementación de políticas de fomento (a nivel micro y macroeconómico) y la eficiencia en función de modelos económicos más productivos. Esto no impide reconocer que incluso, un marco institucional determinado puede tener limitaciones e insuficiencias estructurales y funcionales, y por consiguiente afectar el alcance de las organizaciones y empresas.

A tono con este criterio, la economista Mariana Mazzucato, autora del célebre texto “El Estado emprendedor” (2014) defiende la naturaleza económica de las empresas entorno a un sistema que les garantice un orden fortuito y eficiente

¹⁰ Según menciona (North, 1990), la NEI supera el programa de investigación de la *Public Choice*, incorpora en el análisis institucional cuestiones de política en una literatura denominada Política de Costes de Transacción (PCT). La PCT estudia el proceso político con el centro de atención en las instituciones y los costos de transacción, y defiende que los mercados políticos se caracterizan por la información imperfecta y costosa, los modelos subjetivos de decisión de los agentes, el cumplimiento imperfecto de los acuerdos y los altos costos de transacción. La PCT se introduce en la estructura y composición del Estado, desgranando los factores que influyen en la formación de la política. Entre los autores que reconocen la PCT, además de North, D.C se encuentran Spiller, P.T y Dixit A.K.

con base en la economía institucional cuya máxima expresión, el Estado deviene en ente dinámico, promotor, facilitador, catalizador, innovador del mecanismo económico. Según (Mazzucato, 2014), los fallos e irregularidades del mercado tienen parte de su solución eficaz en la acción perspicaz de las instituciones (ej: Estado) en su propósito de reducir riesgos, elevar las oportunidades y potencialidades de negocios, asistir a emprendedores y facilitar el proceso de innovación, desarrollo e inversión (I+D+i).

Esta visión se enriquece con nuevos criterios que nutren el debate en torno a los ecosistemas empresariales (o emprendedores), concepto más reciente que combina elementos sociales, políticos, económicos y culturales para crear un entorno físico o digital para promover la investigación, creación, desarrollo, crecimiento, innovación de proyectos, productos (bienes – servicios), ideas y empresas, cualquiera sea su dimensión.

Esta teoría se originó en (Moore, 1993), quien lo señaló como un espacio de interconexión y dependencia entre agentes económicos que debía funcionar de manera saludable como condición indispensable para que las organizaciones tuviesen éxito y sostenibilidad. Sobre el tema, la economista refiere a un paquete de condiciones y medidas que se orientan a dar soporte a las necesidades que tienen las nuevas empresas durante su ciclo de vida inicial, condiciones y políticas que contribuyen al crecimiento económico.

Según el (FOMIN/BID, 2011), el término ecosistema emprendedor se define como una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas de negocios formada por una base de organizaciones e individuos interactuantes que producen, asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas.

En los ecosistemas empresariales existe una amplia diversidad de actores que inciden directa e indirectamente en el costo de transacción y en la facilitación de los intercambios, entre ellas se destacan: las organizaciones de apoyo al comercio (OAC), las aceleradoras, las incubadoras de *startup*, los inversionistas (Bancos) e instituciones educativas. Cada uno de ellos tiene funciones y actividades que le confiere a la actividad mercantil condiciones necesarias para su materialización. Las políticas para Mipymes y en general los ecosistemas empresariales permiten la contención de costos operativos, al mismo tiempo que promueven la creación de redes de apoyo empresariales a nivel nacional y local. (Mazzucato, 2014), (Frohmann, Mulder, Olmos, & Urmeneta, 2016), (Lozano, 2017), (SELA, 2019).

El profesor Daniel Isenberg¹¹ en el artículo “*How to start an entrepreneurial revolution*” (2010) describe la dinámica e interrelación de grupos de instituciones u organizaciones que funcionando de forma sistémica permiten la germinación y desarrollo de emprendedores y empresas. Señala el autor que la asistencia de las instituciones propicia un mercado y una base de desarrollo. A su vez, destaca que lo más difícil para un gobierno es confeccionar “el traje para vestir” su propia dimensión emprendedora, estilo y clima.

Es decir, las instituciones deberían atender y visualizar el desarrollo de las empresas para inducir, asistir o condicionar su desenvolvimiento. Se trata de engranar y potenciar las empresas durante todo su ciclo de vida. La intervención egoísta e indiscriminada del gobierno puede conllevar a afectar el mercado, el consumo, el empleo; pero, la cooperación e interrelación de las instituciones en el diseño y gestión de las políticas de fomento, desarrollo y promoción permiten un mapa claro del curso a tomar, lo que sin dudas facilita la toma de decisiones, reduce pérdidas, aminora la incertidumbre y optimiza recursos.

La asimetría de información y los sistemas económicos desestructurados – descoordinados generan fallos de mercado y desventajas competitivas que reducen potencialidades para el crecimiento empresarial, exponencialmente cuando se refiere a la internacionalización empresarial. Por más que la empresa logre un óptimo productivo en su administración estratégica (capacidad endógena), su capacidad de crecimiento va a estar limitada por el entorno; de forma que la trayectoria y el potencial de las Mipymes dependerán del marco institucional y del ecosistema empresarial habilitado.

A manera de conclusión preliminar la inserción de las empresas en la economía internacional, en un primer lugar, es una decisión o interés económico derivado de la organización de la producción que responde a una demanda real o potencial de determinados segmentos de mercados. La estructura de gobierno a fin con este propósito, asume la actividad de comercio exterior o captación de capitales en correspondencia con sus capacidades internas. Cualquier modelo de internacionalización aplicado por las empresas (ya sea el tipo basado en costos y ventajas económicas, redes, enfoque administrativo, incluso empresas globales) se enfrenta a costos de transacción que condicionan, y muchas veces determinan, la consecución óptima de sus objetivos propuestos. A la misma vez que actúan en un marco institucional que delimita el alcance y desarrollo de los negocios internacionales.

¹¹ Fundador del *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project* (BEEP) y autor del libro “*Impossible and stupid: How contrain entrepreneurs create and capture extraordinary value*” (2013).

Es por ello, que el proceso de internacionalización de las Mipymes precisa de un “ecosistema simbiótico¹² funcional (Mazzucato, 2014) que potencie y facilite las operaciones de comercio exterior, la inversión y captación de capitales. En este entorno, la administración estratégica, dentro de un marco institucional efectivo, aumenta las potencialidades de éxito de un proyecto de desarrollo empresarial. Las instituciones y los intereses políticos económicos dominantes en una sociedad juegan un papel importante en la consecución de los objetivos.

La internacionalización de las empresas es un proceso complejo permeado por decisiones económicas y condiciones imperfectas del mercado; donde las fallas, asimetrías, barreras e incertidumbres agudizan los costos de transacción y desincentiva el comercio. El mercado externo, como la economía internacional pueden resultar en desaciertos cuando de empresas no experimentadas se trata, en especial las Mipymes. Este segmento empresarial ha debido de valerse de sus limitados recursos para hacer frente a los desafíos que conlleva insertarse en mercados foráneos. Frente a ello, los ecosistemas empresariales resultan una valiosa solución.

Panorama sobre las Mipymes de América Latina y el Caribe y su inserción en mercados externos.

Caracterización de las Mipymes de América Latina y el Caribe

En América Latina y el Caribe, diferente a la Unión Europea, existe una diversidad de criterios en torno a las Mipymes. Esta dispersión agudiza la solución para lograr una clasificación coherente a nivel regional, al menos. Los parámetros para regular la definición de estas empresas incluyen, indistintamente, el número de empleados, facturación anual y valor de los activos, criterios que no se cumplen de forma igual en los países de la región.

A nivel político, persisten diferencias en el marco jurídico – institucional de los países que regulan la actividad de las Mipymes, tanto desde el enfoque gubernamental, supranacional, e incluso a nivel institucional. Según reconoce (OCDE/CAF, 2019) aún persiste una limitada convergencia de las definiciones de Mipymes dentro de los principales bloques comerciales de la región, entre ellos el Mercosur, la Comunidad Andina, la Alianza del Pacífico, entre otros.

El objetivo de la definición reside en determinar el alcance de las políticas y proveer a las empresas de un marco determinado de condiciones de políticas que se le atribuyen. En disímiles países, las empresas se rigen indistintamente por diversas legislaciones: constituciones, leyes, decretos leyes, instrucciones

¹² La simbiosis es una denominación de la biología que refiere a una relación de estrecha convivencia entre seres vivos de distintas especies, con el fin de obtener algún beneficio de esta unión.

o directivas. A ello se suma que las políticas para Mipymes pueden estar en el marco de acción de un ministerio, organización civil o una entidad facilitadora, ya sea de naturaleza pública, privada o mixta.

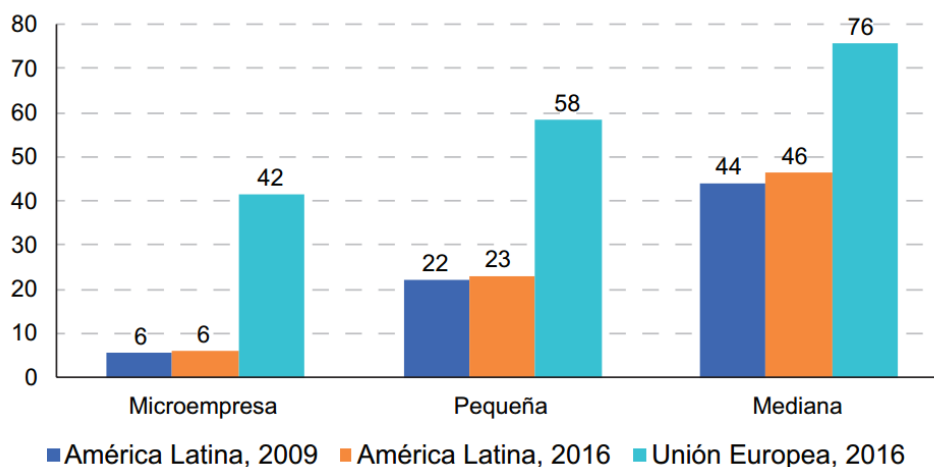
Estas diferencias son perceptibles, incluso, entre países donde este segmento de negocio tiene un notable desarrollo, tales como: Argentina, Uruguay, Colombia y México. Mientras que estos cuatro países aplican el criterio del empleo; Chile y Perú aplican el criterio de facturación anual. Incluso, ciertos gobiernos combinan unos u otros parámetros, tal como lo utiliza Ecuador, México y Colombia. Con base en el empleo, tiende a existir una ligera convergencia para definir una microempresa, cuando emplean alrededor de 10 personas. En cambio, las pequeñas pueden llegar hasta 50, mientras que las medianas emplean entre 200 y 250.

Referencias consultadas, tales como (Ferraro & Stumpo, 2010),(Ferraro & Rojo, 2018), (Dini & Stumpo, 2018), (OCDE/CAF, 2019), aluden que más del 95% de las empresas de América Latina y el Caribe son pequeñas y medianas, de ellas más del 90% son Micro. Las Mipymes generan alrededor del 60% del empleo productivo formal de la región; es decir, crean 6 de cada 10 empleos. Esta distribución se ha mantenido relativamente estable a lo largo de la última década, aunque ha habido un incremento relativo de las pequeñas y medianas empresas y una ligera reducción de las micro.

En comparación con la Unión Europea se registra una similitud en la distribución de las Mipymes en términos de empleo. En cambio, el gráfico no.1 evidencia una brecha de productividad existente en la región, en comparación con las empresas del viejo continente. Este resultado parte de la desproporción entre la producción y el bajo valor agregado de la oferta exportable en relación con la fuerza de trabajo contratada y el coeficiente exportador¹³. Como consecuencia, estas brechas se contraen en la medida que las empresas aumentan su inserción en el mercado externo, y por consiguiente elevan su productividad.

¹³ El coeficiente exportador se define como el valor exportado dividido por el total de ventas de cada empresa. (Frohmann, Mulder, Olmos, & Urmeneta, 2016)

Gráfico 1.
Productividad relativa interna de las Mipymes. América Latina y Unión Europea, 2009 y 2016. En porcentajes.



Fuente: (Dini & Stumpo, 2018)

Según los autores (Dini & Stumpo, 2018), las grandes empresas de la región concentran sus recursos y operaciones, predominantemente, en los servicios públicos (electricidad, agua y gas), intermediación financiera, minería, enseñanza y manufactura, en ese orden. Estos sectores son de hecho los de mayor productividad. Le siguen la industria, transporte y las telecomunicaciones, mientras que la agricultura, la construcción y el comercio se caracterizan por una menor tasa de productividad.

Las tablas no.1 y no.2 evidencian que las microempresas participan mayoritariamente en sectores de baja productividad como el comercio, actividades comunitarias, servicios sociales, hoteles y restaurantes; incluso, la agricultura y la industria manufacturera. Asimismo, las pequeñas y medianas empresas tienen una notable inserción en áreas como la minería, energía, construcción, intermediación financiera y la enseñanza. De forma general, las Mipymes concentran su actividad y empleo en el sector de los servicios, donde predomina el 76,5% en el sector del comercio. Por otra parte, ocupan el 66,1% en la agricultura y el 48,7% domina la industria ligera.

Tabla 1.
América Latina. Cantidad de empresas según sector de actividad y tamaño, 2016.
En porcentajes

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	80	16	3	1	100
Explotación de minas y canteras	68	23	6	3	100
Industria manufacturera	82	14	3	1	100
Suministro de electricidad, gas y agua	70	20	6	4	100
Construcción	76	19	4	1	100
Comercio al por mayor y menor	92	7	1	0	100
Hoteles y restaurantes	89	10	1	0	100
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	83	13	2	1	100
Intermediación financiera	81	14	3	2	100
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	87	10	2	0	100
Enseñanza	76	19	4	1	100
Servicios sociales y de salud	89	9	1	0	100
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	95	4	1	0	100
Total	88,4	9,6	1,5	0,5	100

Fuente: (Dini & Stumpo, 2018)

Tabla 2.
América Latina. Distribución del empleo según sector de actividad y tamaño de empresa (En porcentajes).

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	17,7	26,9	21,5	33,9	100
Explotación de minas y canteras	6,5	12,4	13,7	67,4	100
Industria manufacturera	15,0	16,9	16,8	51,3	100
Suministro de electricidad, gas y agua	4,7	8,2	9,8	77,3	100
Construcción	15,0	24,6	22,7	37,7	100
Comercio al por mayor y menor	45,2	21,5	9,8	23,5	100
Hoteles y restaurantes	45,7	31,0	9,4	13,9	100
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	17,7	17,8	16,5	48,0	100
Intermediación financiera	13,9	8,7	9,5	68,0	100
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	24,1	17,5	14,2	44,2	100
Enseñanza	9,9	19,5	17,1	53,5	100
Servicios sociales y de salud	23,8	15,2	12,4	48,6	100
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	51,5	19,4	11,4	17,7	100
Total	27,4	19,7	14,0	38,8	100

Fuente:(Dini & Stumpo, 2018)

Las Mipymes latinoamericanas se definen por una notable diferencia entre la agregación de valor y la masa laboral que reúnen. En esta proporción, sobresale la pobre aportación a la producción regional; la cual alcanza apenas el 25%, una cuarta parte del valor total de la producción. Esta situación contrasta con la de los países de la Unión Europea (UE), donde las Mipymes alcanzan, en promedio, el 56%, según estudios elaborados por (Dini & Stumpo, 2018).

“Los niveles nacionales de productividad de las microempresas en los países latinoamericanos (Argentina, Chile, México, Perú) van de 3% a 24% de los

niveles nacionales de productividad de las empresas grandes; estas cifras se incrementan a un rango de 16% a 36% en empresas pequeñas. En contraste con ello, las microempresas y las empresas pequeñas en Alemania, España, Francia e Italia tienen niveles nacionales de productividad que oscilan entre 42-71% y 63-75%, respectivamente, de las empresas grandes.” (OCDE/CAF, 2019, p. 178)

Las Mipymes latinoamericanas se caracterizan por una amplitud de su frontera tecnológica, un pobre desarrollo de las fuerzas productivas, una deteriorada infraestructura para la innovación y una baja productividad. Todo ello implica un conjunto de condiciones adversas para la inserción de estas empresas en mercados internacionales. A ello se suma el fenómeno de la informalidad, en el cual intervienen factores inter-institucionales.

Caracterización del marco institucional y del ecosistema empresarial latinoamericano

Precisamente, el marco institucional para la gestión de políticas de fomento constituye un elemento sustancial que regula la actividad empresarial. Las asimetrías en la coordinación y aplicación de políticas de fomento convidan a la confusión y discriminación “involuntaria”. Las inconsistencias del marco institucional inciden directamente en el alcance, enfoque, desarrollo y organización de las Mipymes de la región.

Este ámbito condiciona los resultados afines con la combinación de políticas horizontales y específicas. Según reconoce OECD/CAF (2019) las políticas horizontales están dirigidas al ambiente operativo en general en favor de todos los tipos de empresas. En cambio, las políticas específicas aluden a medidas que tratan de promover condiciones en algún segmento determinado de la población Mipyme.

La (OCDE/CAF, 2019) detalla en el informe “Políticas para PYME competitivas” un Índice de Políticas PYME 2019 (SME PI¹⁴) de 7¹⁵ países de la región. El documento tiene como objetivo proporcionar una evaluación independiente y rigurosa del entorno de las políticas para las Mipymes en América Latina y el Caribe, como parámetro para comparar dicha evaluación con las buenas prácticas internacionales y proporcionar orientaciones para la reforma y desarrollo de la política con base a dichos resultados.

¹⁴ El SME PI es una herramienta analítica, desarrollada por la OCDE, en cooperación con contrapartes internacionales, a fin de elaborar un mapa de los programas y políticas para las PYME y evaluar su alineación con las mejores prácticas a través del tiempo. Véase: (OCDE/CAF, 2019)

¹⁵ Los 7 países donde se realizó el estudio son: Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú y Uruguay.

Las puntuaciones oscilan entre 1 y 5, y una puntuación más alta indica un nivel más avanzado de desarrollo e implementación de las políticas. Entre sus apartados, los cuales se refieren en la tabla no. 3, se tratan 7 dimensiones: Marco institucional, Entorno operativo, Acceso al financiamiento, Servicios de desarrollo empresarial, Innovación y tecnología, Transformación productiva y Acceso al mercado e internacionalización.

Tabla 2.
Puntuaciones del SME PI 2019.

Puntuaciones del SME PI 2019 para América Latina			
Dimensión	Valor	Dimensión	Valor
1. Marco institucional	3.81	2. Entorno operativo	2.96
1.1 Definición de PYME	4.24	2.1 Simplificación legislativa	2.42
1.2 Planificación estratégica y diseño de políticas	3.76	2.2 Registro de empresas	3.16
1.3 Consultas público – privadas	3.45	2.3 Facilitación para declarar impuestos	2.52
1.4 Medidas para abordar la economía internacional	3.83	2.4 Gobierno electrónico	4.08
3. Acceso al financiamiento	3.77	4. Servicios de desarrollo empresarial	4.09
3.1 Marco legal	4.20	4.1 Servicios de desarrollo empresarial	4.20
3.2 Diversificación de fuentes de financiamiento	4.48	4.2 Servicios de desarrollo de emprendedores	4.01
3.3 Educación financiera	3.23	4.3 Compras públicas	4.05
3.4 Procedimientos para la bancarrota	3.16		
5. Innovación y tecnología	3.75	6. Transformación productiva	4.01
5.1 Marco institucional	3.82	6.1 Estrategias para mejorar la productividad	3.96
5.2 Servicios de apoyo	3.31	6.2 Políticas para mejorar las aglomeraciones productivas	4.04
5.3 Financiación para la innovación	4.13	6.3 Integración a cadenas regionales y mundiales	4.04
7. Acceso al mercado e internacionalización	4.13		
7.1 Programas de apoyo	4.43		
7.2 Facilitación del Comercio	4.35		
7.3 Uso del Comercio Electrónico	2.11		
7.4 Estándares de calidad	3.95		
7.5 Aprovechando los beneficios de la integración regional	3.29		

Fuente: (OCDE/CAF, 2019)

La mayoría de los países de la región han adoptado un enfoque estratégico para un marco institucional para las Mipymes. Este trabajo se ha complementado con diagnósticos, vinculando a su vez mecanismos de coordinación de políticas, diálogo público-privado, así como recursos humanos y financieros comprometidos por organismos públicos. No existen marcos institucionales modelos, cada país adopta un ecosistema de acuerdo al entorno

y oportunidades de los negocios locales, para atacar las fallas del mercado debido al alto costo de las transacciones, al tamaño de las empresas, asociadas a economías de escala y alcance, entre otros.

De forma general, la región alcanza una calificación de 3,78. Sobre ello inciden cuatro indicadores que no superan los 4 puntos, en orden de jerarquía: Entorno operativo, Innovación y tecnología, Acceso al financiamiento y Marco institucional. Entre ellas, la última dimensión se caracteriza por ser transversal y condicionar el resultado en cada uno de los apartados valorados por el SME PI 2019.

Las Mipymes se desarrollan en un marco institucional activo, pero enfrentan desafíos relacionados a una mayor integración de las políticas con una proyección más completa de desarrollo socio económico, que promueva mecanismos de coordinación y consulta más efectivos; y emprenda mejoras en los mecanismos de supervisión y evaluación de impactos.

El marco institucional, como se explicó en el epígrafe primero, constituye la plataforma que estructura el espacio de desarrollo de las empresas, de manera que les atribuye el alcance de sus competencias como unidades económicas. El marco institucional da forma al ecosistema empresarial a través de la coordinación inter-corporativa que se describe en la planificación estratégica, diseño y programas de políticas para Mipymes.

“En los casos de Chile, Colombia, Ecuador y Uruguay, las indicaciones estratégicas para las Mipymes están contenidas en los planes para el mejoramiento de la productividad, la innovación y el crecimiento (en Chile), la política industrial (en Ecuador) y la transformación productiva y la competitividad (en Colombia y en Uruguay). En México y Perú, las orientaciones estratégicas de la política relativa a las Mipymes están incluidas en los planes de desarrollo multiáreas del país y otros documentos. Entre ellos Chile y México son los países más avanzados”. (OCDE/CAF, 2019, p. 78)

La implementación, desarrollo y ajuste del marco institucional para Mipymes corresponde al ecosistema empresarial. La (OCDE/CAF, 2019) asegura que el principal papel de las instituciones encargadas de la ejecución de políticas es definir el objetivo de estas, elaborar los términos de referencia y los criterios de elegibilidad y hacer la convocatoria para que se hagan propuestas. La implementación es de facto, en muchos casos, delegada a instituciones intermediarias, como las cámaras de comercio, las asociaciones de productores, los organismos locales de desarrollo, los consultores privados y las redes empresariales.

En la región sobresalen un grupo de Organismos de Apoyo al Comercio (OAC), entre ellas vale mencionar: ProChile, SERCOTEC, CORFO (en Chile); INADEM, CONACYT, Red Mexicana de Apoyo Empresarial (en México); Agencia Nacional de Desarrollo Económico, INEFOP, AGEV/OPP, ANII (en Uruguay); Sistema Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (SNAPYME), INNpalsa, SENA, DNP, Colciencia (en Colombia); CEPLAN (en Perú); SEPYME, FONTAR (en Argentina); ApexBrasil, CAMEX (en Brasil); Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (en Ecuador); CONAMYPE (en Salvador); Centro de Exportaciones e Inversiones de Nicaragua (en Nicaragua); entre otros.

Según señala (Frohmann, Mulder, Olmos, & Urmeneta, 2016), el rol de los OACs es facilitar el encuentro de la oferta (exportable) nacional con la demanda (internacional) y para ello disponen de distintas herramientas de apoyo¹⁶. Según una encuesta en 96 países, el principal objetivo de estas entidades es promover las exportaciones de productos no tradicionales, lo cual indica una preocupación por la diversificación. La (OCDE/CAF, 2019) reconoce que el ecosistema empresarial permite la contención de costos, al mismo tiempo promueve la creación de redes de apoyo empresarial a nivel internacional, nacional y local.

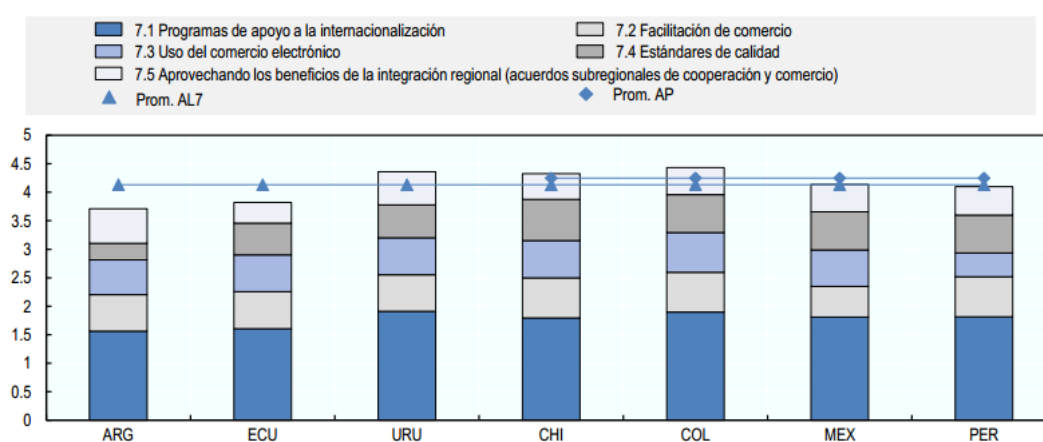
Como parte del ecosistema empresarial latinoamericano, los OACs promueven facilidades de financiamiento para exportar, programas de entrenamiento y el comercio electrónico. Entre otras acciones destacan las actividades de enlace empresarial, apoyos en la adquisición de certificaciones y permisos internacionales, asistencias para la participación en ferias de negocios internacionales. A ello se suma una infraestructura de facilitación para el comercio, con medidas dirigidas a reducir los costos de transacción, la carga de los pequeños exportadores, la inserción en zonas francas y áreas de libre comercio.

Según destaca (OCDE/CAF, 2019) la mayoría de los países de la región tienen una agencia de promoción de la exportación (APE), que es normalmente una agencia autónoma, bajo la supervisión del Ministerio de Economía, o un ministro relacionado. Además, cada uno de estas agencias de promoción de la exportación ha desarrollado programas de apoyo específicos para promover la internacionalización de las empresas, que están relacionados a la estrategia general para las Mipymes y para la transformación productiva de los países. Los países también se benefician de una red de oficinas de promoción de la exportación regionales y meso regionales, que se utilizan para impartir entrenamiento y desarrollo de mercados.

¹⁶ Por herramienta de apoyo se entiende desde la información de mercado y participación en eventos de promoción, hasta el apoyo financiero y la asistencia en temas logísticos.

Por lo regular, el marco institucional y el ecosistema empresarial latinoamericano diseñado para promover la internacionalización han centrado su atención en las barreras informativas, técnicas y administrativas. El gráfico no. 2 invita a reconocer lo avanzado que están 7 de países de la región en estos temas. Este dato confirma la importancia que le reviste el marco institucional y el ecosistema a los programas de apoyo a la internacionalización con un porcentaje del 40% del nivel, ya que incluye un amplio rango de apoyos que prestan los OACs a las Mipymes.

Gráfico2.
Puntajes ponderados para la dimensión 7 (SME PI 2019) Acceso a los mercados e internacionalización de las Mipymes latinoamericanas.



Nota: Los puntajes se expresan en una escala del 1 al 5, en el cual 5 es el valor más alto.

Fuente: (OCDE/CAF, 2019)

Contrario a las capacidades descritas, aún sobre pesan debilidades en el monitoreo y evaluación de las políticas y soportes para Mipymes exportadoras. Resaltan deficiencias en la prestación de servicios de apoyo financieros, tecnológicos, incentivos gubernamentales y manejo de fondos de desarrollo. Este complejo cuadro se agrava con la crisis estructural que experimenta la región en el plano político y social, donde se perciben crisis políticas, corrupción pública, desempleo y pobreza estructural, desequilibrio salarial, baja tasa de salubridad, carencias en las ofertas de servicios de salud y de educación, entre otros. Esta debilidad dinamita el alcance y las potencialidades internacionales de las Mipymes, a fin de ajustar acciones, dar un seguimiento efectivo e implementar políticas de mejora; así como ganar criterios que retrocapaciten el ecosistema empresarial.

El marco institucional y el ecosistema de la región aún enfrentan un grupo de aspectos que limitan la organización de la producción y la estructura de gobierno de las empresas. En la región, incide la limitada recolección de información sobre la generación de valor agregado por parte de las Mipymes. Se perciben incongruencias con los objetivos generales de las políticas y las

herramientas y presupuestos que disponen las instituciones. En algunos casos la división de los roles de los OACs genera conflictos de intereses y confusiones, ello pone en riesgo el enfoque de cooperación o asociación que exige el ecosistema.

“Esto se debe a varios factores, como la relativa falta de objetivos cuantitativos, la frecuente ausencia de planes de acción y la relativa debilidad de mecanismos de coordinación de políticas, que limita la capacidad de recaudar información oportuna de las instituciones involucradas en la implementación de estrategias.” (OCDE/CAF, 2019, p. 82)

Caracterización de las Mipymes exportadoras, acceso al mercado e internacionalización

Las Mipymes exportadoras de la región son pocas, apenas representan el 1% del total de las empresas existentes; sin embargo, este porcentaje es superior al 5% en la Unión Europea y otros países desarrollados. La región se caracteriza por una alta tasa de entrada y salida (o nivel de rotación) de empresas exportadoras del orden del 38% anual, comparado a menos del 30% en la UE. Asimismo, el coeficiente exportador de estas empresas oscila alrededor del 0,3% en todos los países. A ello se suma que las Mipymes latinoamericanas exportadoras representan solo el 5% del valor de las ventas externas y el 25% de la fuerza laboral involucrada en las actividades de exportación. (Ferraro & Stumpo, 2010)(Frohmann, Mulder, Olmos, & Urmeneta, 2016)(OCDE/CAF, 2019)

Los investigadores (Frohmann, Mulder, Olmos, & Urmeneta, 2016) aseguran que existen similitudes en las características de las Mipymes exportadoras referidas a: empresas familiares, tienen un reducido volumen de negocios, un bajo número de empleados, buena adaptabilidad, frecuentemente tienen baja productividad, dificultad de acceso a crédito y nivel de riesgo moderado-alto. En este grupo son pocas las que se pueden clasificar como grandes exportadoras o consolidadas; de manera que del total de ellas, algunas aún ocupan un pequeño lugar en comparación con su potencial. Según destacan (Ferraro & Rojo, 2018) dentro del universo Mipyme el coeficiente de exportaciones, aunque creciente, es pequeño y depende en buena medida de la estructura productiva y de exportaciones de los países.

A ello se añade la inserción en mercados poco diversificados y acotados, con una tasa de rentabilidad baja. Asimismo, se enfrentan a las presiones de grandes empresas locales o extranjeras, que se distinguen por disfrutar de economías de escala y costos de transacción más competitivos. Todo ello hace a las Mipymes vulnerables ante posibles desplazamientos provocados por

empresas mejor posicionadas, tales como inversores extranjeros incentivados por fusiones o adquisiciones.

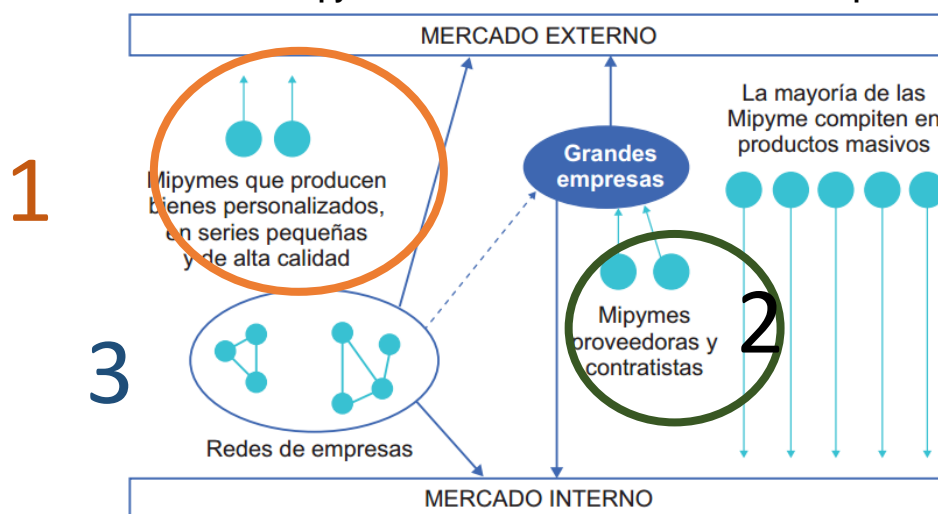
La internacionalización de las Mypimes constituye un indicador de competitividad. Esta meta exige un determinado *core competence* (dimensión interna) y un soporte institucional (dimensión externa) favorable para su desarrollo. En una economía dominada por grandes corporaciones, la inserción de pequeñas y medianas empresas en mercados exteriores representa un desafío poco alcanzado por el alto riesgo de entrada¹⁷.

La brecha de productividad y la dinámica y composición de la economía, unido a la concentración de la producción en sectores primarios (recursos naturales, energía, gas, petróleo, minería y *commodities*), propician pocas conexiones productivas, restan efectos en términos de derrames tecnológicos y desarrollo territorial. “Esto hace que sea difícil para las Mipymes, que predominan en ALC, conectarse con los mercados internacionales, y debilita la participación en las cadenas globales de valor (CGVs). Esta pobre inserción internacional lleva a bajos niveles de adopción de tecnología y pocos incentivos para invertir en capacidades productivas, limitando la competitividad y haciendo que sea aún más complejo conectarse con la economía global.” (OCDE, 2019, p. 11)

En medio de las limitaciones antes mencionadas, se muestran tres escenarios para la internacionalización de las Mipymes de la región, los cuales se detallan en el diagrama no 1. En primer lugar, sobresalen aquellas Mipymes con una inserción directa a través de exportaciones especializadas o personalizadas, generalmente son series pequeñas y de media – alta calidad. En segundo lugar, se encuentran aquellos negocios con una participación indirecta a través de cadenas de valor, ya sea esta de comercialización o de producción. En tercer lugar y no menos importante, destacan las redes de empresas o conglomerados con una salida directa o indirecta al mercado externo.

¹⁷ Por riesgo de entrada se consideran las barreras técnicas al comercio, desequilibrios macroeconómicos, procedimientos burocráticos, problemas de marketing y distribución, costos de logística y transportación, cobertura de riesgo, legislaciones asimétricas, culturas, idioma, entre otros.

Diagrama 1.
Inserción de las Mipymes de América Latina en la estructura productiva.



Fuente: (Dini & Stumpo, 2018)

En América Latina y el Caribe no se produce la dinámica empresarial que prevalece en la Unión Europea, donde muchas Mipymes son parte de cadenas de proveedores de grandes empresas nacionales y extranjeras. En Latinoamérica la baja productividad, las brechas tecnológicas y los déficits estructurales limitan el alcance a los mercados externos. Este efecto ocasiona que las economías de escala dejen de representar un objetivo a corto plazo y las ventajas de la flexibilidad y la gestión estratégica se conviertan en fortalezas para el crecimiento en los mercados externos.

“Las Mipymes buscan a menudo acceder a los mercados extranjeros a través de las exportaciones indirectas, o al venderle a las firmas en el territorio nacional que luego exportan. Estas relaciones pueden tener diferentes formas, tales como esquemas de sociedad, consorcios, grupos de ventas, operadores de mercado, y contratistas, así como la participación en las CGVs a través de la entrada en acuerdos de empresas conjuntas (*joint ventures*), acuerdos de licenciamiento y transferencia tecnológica, acuerdos de franquicia y cooperación comercial. Por último, las Mipymes también se internacionalizan a través de las importaciones; tener acceso a intermediarios importados de precios competitivos ayuda a las Mipymes a aumentar su productividad incluso si estos no exportan.” (OCDE/CAF, 2019, p. 202)

El primer grupo de estas empresas se caracteriza por una oferta limitada y poco diversa, generalmente suelen ser productos con un elevado nivel de personalización o, en su defecto responden a nichos o segmentos de mercados muy especializados. En muchos casos practican el monodestino o incluso la monoproducción, lo cual condiciona elevados ciclos de rotación.

El segundo grupo sobresale por acumular una mayor experiencia, dinámica y barreras de entradas y salida, generalmente bajas. Este grupo distingue por una fuerte interacción productiva y una elevada dinámica operativa. En este entramado, destacan unas pocas Mipymes que logran un posicionamiento en las CGVs en la prestación de servicios o proveyendo bienes intermedios especializados, de acuerdo a las exigencias técnicas y de calidad demandadas por sus clientes. Aunque las cadenas de valor continúan siendo una de las mayores oportunidades para las Mipymes en su crecimiento, la frontera tecnológica y la competitividad prevalecen entre los principales requisitos de entrada.

Las cadenas de valor, como planteó (Kaplinsky & Morris, 2004) se caracterizan por cinco rasgos: estructura de eslabonamiento de las actividades económicas, dinámica del proceso de creación y distribución de valor; control sistémico de la cadena (gobernanza); inserción competitiva y dinámica de crecimiento y desarrollo (mejora). Dentro de este sistema, la participación de las Mipymes está condicionada a dos criterios de competitividad: la sistémica y la competitividad de la propia empresa.

Esto invita a reflexionar sobre la posición de las Mipymes latinoamericanas en las CGVs; donde predomina un paradigma tecnológico y un proceso de innovación¹⁸ débilmente desarrollado y poco flexible, a la vez que se denota una fuerte especialización en productos y servicios con bajo valor agregado y falta de diversificación productiva. Estos criterios, ubican a muy pocas Mipymes exportadoras en condiciones de situarse en eslabones especializados o recursos relativamente escasos; condición adquirida para alcanzar un determinado nivel de competitividad o *core competence*, que responda a los intereses de control sistémico de la cadena (gobernanza).

Estos aspectos reiteran la dinámica de una inserción internacional en un proceso discrecional, asimétrico y dependiente de las potencialidades competitivas de empresas superiores. Frente a ello, la innovación representa una oportunidad para delinear el horizonte tecnológico, de cara a redimensionar el segmento de mercado objetivo y la propuesta de valor.

Tales insuficiencias, les restan capacidades a las Mipymes para aprehender el conjunto de problemáticas socioeconómicas que le son propias al proceso de creación y distribución de valor. Este modelo, aunque prometedor no deja de

¹⁸ La edición más reciente del Manual de Oslo define innovación como la implementación de un nuevo producto o un producto (un bien o un servicio) significativamente mejorado, un nuevo proceso, un nuevo método de mercadeo o un nuevo método organizacional en las prácticas de negocio, en la organización del lugar de trabajo o en las relaciones externas. La innovación es un componente determinante para promover la transformación productiva de la región.

enclaustrar a las empresas en una inserción externa limitada al poder de negociación del cliente (las grandes empresas).

El tercer grupo, reúne a algunas pocas empresas que actúan bajo el modelo de conglomerados, consorcios o asociaciones económicas. Estas redes de empresas aunadas por el elevado nivel de *networking*, coordinación y gestión ganan una posición mucho más competitiva como para responder a las exigencias de las cadenas de valor lideradas por las grandes empresas; satisfacer determinados segmentos de mercados y aún más prometedor, insertarse en algunos nichos de mercados con componentes de valor más elevados.

“La OCDE ha identificado como factores claves en el exitoso desarrollo de conglomerados, la colaboración entre organizaciones de investigación, universidades y empresas, una masa de capital humano crítico y mejoramiento de habilidades, asociaciones públicas y público-privadas para garantizar estrategias de políticas coordinadas, un fuerte compromiso del sector público, y capital social, por vía de la creación y fortalecimiento de las redes de confianza e intercambio, entre otras.” (OCDE/CAF, 2019, p. 180)

A pesar de su potencial, este último grupo debe de promover una mayor integración productiva y ampliar las infraestructuras técnico-operativas para lograr un mejor resultado. Un ejemplo notable de este modelo lo constituyen las políticas de exportación horizontales de Argentina, cuyo objetivo fue crear desde 1998 grupos de exportadores para facilitar el acceso de las Mipymes a los mercados externos. Las Fundaciones Export.Ar y la Fundación BankBoston, para su desarrollo, formaron, organizaron y coordinaron grupos o consorcios sectoriales de Mipymes exportadoras; hoy reúnen más de 300 empresas.

Sobre el destino de las exportaciones de las Mipymes latinoamericanas, el gráfico no. 3 muestra que los envíos mayoritariamente se dirigen hacia la misma región, lo cual revela avances en el comercio intrarregional. Sobre ello, resulta importante destacar los beneficios que genera a tales efectos el Mercosur, los acuerdos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina de Naciones y la Alianza del Pacífico.

El segundo destino de las exportaciones es Estados Unidos, con este país sobresalen decenas de acuerdos comerciales, entre ellos los Tratados de Libre Comercio, tales como el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR – CAFTA, por sus siglas en inglés). Como tercer destino: Unión Europea (UE). Luego de sostener negociaciones por más de 5 años, aún la UE y el Mercosur no han consolidado un acuerdo comercial que eleve y diversifique el comercio interregional. En esta

relación los países asiáticos (ASEAN+6) ocupan el cuarto puesto, con los cuales no se ha suscrito un acuerdo comercial a nivel inter-regional.

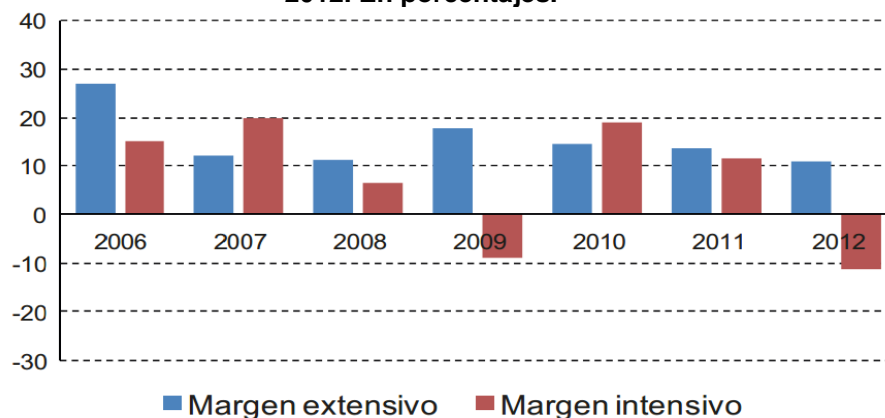
Gráfico3.
Destinos de las empresas exportadoras según su tamaño, 2006 - 2012
Pymex
Grandes empresas exportadoras



Nota: La muestra incluye 8 países de ALC: Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, El Salvador, México y Uruguay
Fuente: (Frohmann, Mulder, Olmos, & Urmeneta, 2016)

En el mismo período, el gráfico no. 4 detalla una contracción en las exportaciones extensivas. Ello alude a una disminución del número de nuevas Mipymes exportadoras en el año. Aún más deprimente resultó la contracción del margen intensivo; lo que significó una disminución drástica del volumen de las ventas de estas empresas en cada año.

Gráfico 4.
Margen extensivo e intensivo de exportaciones de las Mipymes latinoamericanas, 2006 - 2012. En porcentajes.



Fuente: (Frohmann, Mulder, Olmos, & Urmeneta, 2016)

Muy unido al potencial de inserción internacional de las Mipymes, la innovación dimensiona las capacidades técnicas y promueve el *core competence*. Según afirman (Frohmann, Mulder, Olmos, & Urmeneta, 2016) este proceso se pone en marcha cuando las empresas alcanzan un nivel tecnológico suficiente y desarrollan una actividad innovadora que les permite penetrar mercados externos.

Una debilidad de las empresas exportadoras de la región es la escasa innovación respecto a otras regiones, y también entre empresas. La dimensión Innovación y tecnología, según el SME PI 2019 de (OCDE/CAF, 2019) alcanza la calificación de 3,75, lo que refleja la importancia que ocupa para los gobiernos de la región; sin embargo, muy pocos países implementan una amplia agenda de innovación. Contrario a la implementación, los aspectos más débiles en las políticas de fomento para la innovación en Mipymes están dados en la planificación, diseño, monitoreo y evaluación.

Sobre ello, destaca (OCDE/CAF, 2019), Argentina, Ecuador y Perú, todavía están trabajando en el desarrollo y aprobación de estrategias más amplias de innovación. En Perú no tienen foco específico alguno respecto a las políticas de innovación, mientras que Argentina aún está por desarrollar una agenda para el desarrollo del sector privado. Ecuador también está trabajando en una propuesta para una agenda de innovación. Uruguay no dispone de un sistema de innovación, pero impulsa el programa Transforma Uruguay que promueve la actividad. En cambio, Chile, Colombia, México tienen sistemas de innovación más completos.

Aún es baja la incorporación de procesos de innovación en actividades de comercio exterior. Las brechas no serían sólo en términos tecnológicos y número de patentes, sino también en relación con la innovación de productos, procesos y mercados. Según (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolina, 2014) los procesos de I+D+i unidos a la exportación cambian la matriz de inserción de las Mipymes en los mercados externos, a la vez que les garantiza una mayor competitividad como para romper el comportamiento contracíclico de las empresas de la región durante épocas de crisis.

Esta relación, por su naturaleza, traslada a las Mipymes exportadoras nuevas áreas de desarrollos que inciden en la necesaria transformación productiva y la organización de la producción para hacer frente a la baja productividad. Con una calificación de 4 puntos, según el SME PI 2019, las políticas institucionales para promover la transformación productiva delimitan un horizonte prometedor, pero su impacto es todavía deficiente.

La región debe mantener la transformación productiva, desde una dimensión cuantitativa; sin embargo, la dimensión cualitativa es la que va a generar un cambio consustancial en el sistema. América Latina y el Caribe aún muestran rezagos en el desarrollo social, cognitivo y cultural de sus ciudadanos. A su vez, la débil promoción del pensamiento creativo, el desempleo, la informalidad y la baja integración de la innovación en su infraestructura docente – educativa agudiza la pobreza en la capacidad de respuesta de Mipymes y las instituciones. “Estos patrones conducen a un círculo vicioso, dado que las

grandes brechas de productividad refuerzan la desigualdad en otras áreas.” (OCDE/CAF, 2019, p. 178)

La declaración de la Covid-19 como pandemia por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y su impacto en la humanidad ha agravado el entorno operativo de las Mipymes exportadoras. Especialmente, América Latina y el Caribe, considerada como una de las tres regiones más afectadas por su letalidad y rápida propagación, se ha visto diezmada su actividad económica hasta descender más de un 9% de su PIB (2020), según declaraciones de Alicia Bárcena, Secretaria general de la CEPAL. De este mismo organismo, Daniel Titelman, Director de la División de Desarrollo Económico declaró que la llegada del coronavirus provocó un retroceso de 10 años, con impactos significativos en el desempleo (13,5%) y la pobreza (37,5%). Los países latinos de mayor caída serán: Perú (-13%), Argentina (-10,5%), Brasil (-9,2%), Ecuador y México (ambos con -9%). Le siguen El Salvador, Nicaragua y Cuba con -8,6%, -8,3% y -8%, respectivamente.

En este escenario los costos de transacción están teniendo un fuerte impacto en la operatividad de los negocios, de manera que sobrecargan los costos productivos y lastran el escaso margen de productividad. Según (Global Entrepreneurship Monitor, 2020), miles de pequeños negocios han cerrado temporalmente, otros han reducido su personal, mientras que algunos otros han dejado la modalidad *face to face* en sus operaciones.

Se espera que el pensamiento o actitud emprendedora llegue a ser más crítica en estos momentos; sin restar las oportunidades que puedan emerger de la incertidumbre y la forma de hacer de diferentes modelos de negocios, nuevos productos o servicios. Las afectaciones más significativas están dadas en el entorno externo, donde ha predominado una pasividad institucional y la insuficiencia de medidas de apoyo, incentivos fiscales y fondos de compensación para garantizar la vitalidad de las empresas, rescatar la demanda y revitalizar las ofertas.

Todo ello, se ha unido a una drástica transformación del comercio internacional, donde sobresale el cierre de fronteras, el aumento de medidas no arancelarias de orden higiénico – sanitario, el refuerzo de controles transfronterizos, el incremento de los costos logísticos, las restricciones a la movilidad ciudadana y el colapso de los viajes internacionales. En cambio, las TICs y las infocomunicaciones dimensionan el desarrollo de las Mipymes y consolida escenarios como el comercio electrónico, el marketing digital, la

gestión de clientes (CRM¹⁹), la gestión de negocios (ERP²⁰); incluso, enriquece las modalidades de trabajo y la cualificación.

Por otra parte, este fenómeno ha incidido sustancialmente en la modificación de diversos segmentos del mercado, desde el enfoque de la demanda. Esto ha inducido a una transformación de la oferta en términos de: envase, transportación, personalización, calidad, entretenimiento, instrucción, experiencia, funcionalidad, conectividad, alimentación, movilidad, entre otros.

De una forma u otra, la Covid-19 ha dejado un reto significativo para la supervivencia de las Mipymes latinoamericanas exportadoras. Las limitaciones sanitarias inciden directamente en los entornos internacionales ahora mucho más expuestos a bajas tasas de rentabilidad y de amortización. A su vez, adolecen de falta de información sobre el mercado externo; de requisitos, trámites, canales de distribución y normas del comercio internacional.

Este segmento empresarial experimenta dificultades de entrada y permanencia en los mercados externos debido a asimetrías institucionales, elevados costos variables, infraestructura técnica descoordinada y altos costos transporte y trámites. El escenario internacional se ve limitado por la capacidad de adaptación de los productos a las demandas, ya que emigrar de ofertas estándares a productos personalizados (enfoque a segmento) exige un elevado volumen de costos productivos y logísticos.

A manera de conclusión preliminar, la definición unitaria de políticas para Mipymes y su implementación coherente posibilitan la coordinación entre las instituciones involucrados en el diseño y gestión de políticas, facilita la comunicación y la funcionalidad de la estructura que define el ecosistema empresarial. El marco institucional y el ecosistema empresarial latinoamericano se mantienen activos y avanzan en su integración y desarrollo.

La mayoría de los países de la región ven las políticas para Mipymes como herramientas para mejorar la transformación productiva del país, promover la elevación tecnológica, reducir la dependencia externa, desarrollar la manufactura y servicios de avanzada y seguir encadenando la infraestructura productiva en las cadenas de valor regionales y globales.

¹⁹ Se refiere a un software para la administración de las relaciones con los clientes. Dicho software puede comprender varias funcionalidades para gestionar las ventas y los clientes de la empresa: automatización y promoción de ventas, tecnologías *data warehouse* (almacén de datos) para agregar la información transaccional y proporcionar capa de *reporting*, *dashboards* e indicadores claves de negocio.

²⁰ Se refiere a sistemas digitales (software) de planificación de recursos empresariales. Manejan la producción, logística, distribución, inventario, envíos, entregas, pagos, producción, inventarios, calidad, facturas y contabilidad de la compañía de forma modular.

El acceso al mercado y la internacionalización muestran resultados positivos desde el marco institucional; en cambio, el impacto en las Mipymes exportadoras aún no ha sido suficiente. De la mano de los OACs y APEs el ecosistema empresarial ha generado condiciones para facilitar y promover el comercio, no sin dejar de reconocer insuficiencias en mecanismos de monitoreo, evaluación e innovación.

Según destaca (OCDE/CAF, 2019) existe un fuerte vínculo entre la innovación, la internacionalización y el crecimiento de la productividad. La internacionalización permite acceso a nuevos mercados, permite la absorción de la capacidad de producir en exceso o superávit, y mejora la utilización y la productividad de los recursos. Esto, expone a las Mipymes a mejores prácticas internacionales, conocimientos y tecnologías mediante una mayor experiencia de la presión competitiva del ambiente del comercio internacional.

Conclusiones

La internacionalización empresarial reúne un amplio grupo de criterios; los cuales explican modelos o enfoques que describen las relaciones dadas entre las empresas y la economía internacional. Este grupo de teorías no se considera acabada, ni definida, ya que se nutre de la dinámica proveniente de las interacciones entre los negocios y las nuevas tendencias del comercio internacional.

Desde tres perspectivas diferentes se han agrupado diversos modelos y teorías que describen el proceso de internacionalización y tratan, a su vez, la gestión de los costes de transacción (TCT) frente a las imperfecciones del mercado. Todo ello se complementa desde la teoría de la nueva economía institucional (NEI), la cual establece “reglas de juego” para el desarrollo de los negocios internacionales y concibe un ecosistema para el desarrollo de las empresas.

Las Mipymes latinoamericanas son numerosas, pero débiles en términos de productividad y alcance comercial. Se caracterizan por un coeficiente exportador y un nivel de competitividad relativamente bajo. A su vez, adolecen de una propuesta de valor limitada en términos de innovación y tecnología. Generalmente participan en sectores pocos productivos y aportan un cuarto de la producción total regional.

El SME PI 2019 para América Latina muestra resultados alentadores en términos de marco institucional, políticas públicas y ecosistema empresarial. La región ha avanzado en el diagnóstico, diseño, implementación y gestión de políticas de fomento para las Mipymes, lo que se traduce en bajos impactos en términos de costos de transacción e imperfecciones del mercado. A la vez, genera nuevas oportunidades de desarrollos y condiciona un entorno propicio

para el crecimiento empresarial. El marco institucional y el ecosistema empresarial latinoamericano concentran sus mayores resultados en las dimensiones de políticas de fomento en mercado, internacionalización, servicio de desarrollo empresarial y transformación productiva. En cambio, aún se perciben insuficiencias en la amplitud de las políticas, así como su monitoreo y evaluación.

La internacionalización de las Mipymes latinoamericanas se diluye por insuficiencias en la organización de la producción, la estructura de gobierno de la empresa y la oferta exportable. La inserción en los mercados externos se puede resumir en tres grupos: de forma directa, a través de las CGVs y mediante redes o conglomerados. Es aún exiguo el impacto de los OACs y las políticas de fomento en las Mipymes exportadoras, como consecuencia se perciben brechas en la amplitud e integralidad de las políticas referidas a innovación, tecnología y transformación productiva. La innovación deviene en una propuesta de valor consustancial a la transformación productiva y la internacionalización, que a su vez eleva la competitividad y diversifica el escenario comercial de los negocios.

Para hacer frente a las crisis (económica, sanitaria, financiera, etc.) y a las nuevas tendencias de la economía internacional, las capacidades endógenas y las potencialidades externas de las Mipymes latinoamericanas demandan una visión más temática e integral de las políticas institucionales y del ecosistema empresarial, en función de generar una infraestructura adecuada para promover un crecimiento sostenible de las Mipymes.

Referencias Bibliográficas

- Caballero, G. (2002). El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político. *Ekonomiaz*, 2do cuatrimestre(50). Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/28128308_El_programa_de_la_nueva_economia_institucional_lo_macro_lo_micro_y_lo_politico&sa=U&ved=2ahUKEwjIwplmoHvAhUQ11kKHbjaAkIQFjAAegQIBxAB&usq=AOvVaw0RP_cOIEYH3ehmN_ogBro7
- Dini, M., & Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para políticas de fomento*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile. Obtenido de https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento&sa=U&ved=2ahUKEwjLtdSUM4HvAhVGiFkKHccNBMcQFjAAegQIBxAB&usq=AOvVaw0OGMevaNe_vLrEpCZKFcuu
- Ferraro, C., & Rojo, S. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Oficina de la OIT para el Cono Sur de América Latina. Obtenido de <https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro->

[lima/---sro-
santiago/documents/publication/wcms_654249.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwiphZa9m4HvAhWmJfKkHZm7AuUQFjAAegQICAB&usq=AOvVaw1i4lwvpGCVP1I5Mda1sKBD](https://repositorio.cepal.org/publication/wcms_654249.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwiphZa9m4HvAhWmJfKkHZm7AuUQFjAAegQICAB&usq=AOvVaw1i4lwvpGCVP1I5Mda1sKBD)

- Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/handle/11362/2552&sa=U&ved=2ahUKEwiAuuHsm4HvAhWK1VkkHUNcD4gQFjAGegQIBxAB&usq=AOvVaw2UtGemFlbiFiK-5xg_CaSe
- FOMIN/BID. (2011). *Guía de emprendimientos dinámicos*. Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Multilateral de Inversiones, Bogotá D.C. Obtenido de http://www.sela.org/media/3219150/if-perspectivas-internacionalizacion-mipymes-en-alc.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwionfP2mlHvAhVooFkKHxe_DW0QFjAAegQICxAB&usq=AOvVaw27TuLm6CLo5JcrGgdQpzz
- Frohmann, A., Mulder, N., Olmos, X., & Urmeneta, R. (2016). *Internacionalización de las pymes. Innovación para exportar*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40737-internacionalizacion-pymes-innovacion-exportar&sa=U&ved=2ahUKEwjF5LCwnlHvAhUlwFkKHTxeB2AQFjAAegQIBRAB&usq=AOvVaw2swGapqtesi2Udwf9C0gEo>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). *2019/2020 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, London. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/339830886_GEM_Global_Report_20192020&sa=U&ved=2ahUKEwi0hZfOmYHvAhVMmVkkHYNgC2oQFnoECAoQBA&usq=AOvVaw09V11ILNKxOGnNLHFZtFWu
- Hernández Contreras, F. (2014). *Introducción a los negocios internacionales*. México: Servicios Académicos Internacionales para eumed.net. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1394/index.htm>
- Isenberg, D. (2010). How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*(6), 40-51. Obtenido de <https://institute.coop/sites/default/files/resources/Isenberg%2520-%2520How%2520to%2520Start%2520an%2520Entrepreneurial%2520Revolution.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwju-gK0n4HvAhVD0FkKHclUD2QQFjACegQIBxAB&usq=AOvVaw0tpiwuEykh3OOM-Znmi8s9>
- Johanson, J., & Vahlne, J. (1977). The internationalization of the firm A Model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32. Obtenido de [https://www.scirp.org/\(S\(351jmbntvnsjt1aadkposzje\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx%3FReferenceID%3D1168236&sa=U&ved=2ahUKEwjasejen4](https://www.scirp.org/(S(351jmbntvnsjt1aadkposzje))/reference/ReferencesPapers.aspx%3FReferenceID%3D1168236&sa=U&ved=2ahUKEwjasejen4)

[HvAhWCwVkkHc3MCN4QFjAHegQIAhAB&usg=AOvVaw2miwXrAtJhckM
GMBIsTneg](https://www.redalyc.org/pdf/4255/425554493014.pdf)

- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2004). *Hands for Value Chain Research*. London. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425554493014.pdf>&sa=U&ved=2ahUKEwim7o3ToIHvAhVCxVkkKHdtCAiIQFjAAegQIAhAB&usg=AOvVaw0pJO26uGXWaEQGKJIGjOQ
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolina, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Washington DC: Banco Mundial. Obtenido de https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-1-4648-0284-3&sa=U&ved=2ahUKEwiEkuiNoYHvAhVkp1kKHWMfDqYQFjABegQICxAB&usg=AOvVaw3T3Xb0Z2U_WKNuCXq0Qnt4
- Lozano, M. (julio-diciembre de 2017 de 2017). Ecosistema empresarial. *Estudios de la gestión: Revista internacional de administración*.(2), 61-86. Obtenido de https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/download/578/540/&sa=U&ved=2ahUKEwjV-bjloYHvAhUNjVkkKHarwAPMQFjAAegQIARAB&usg=AOvVaw273SV1aVb192Nt_U2EDcNw
- Mazzucato, M. (2014). *El Estado Emprendedor* (Primera ed.). Barcelona, España: Anthem Press. Obtenido de <https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2018/04/mazzucato-2014-el-estado-emprendedor-intro-c1-y-c9.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwj1pDqoYHvAhXy1FkKHfz9Am0QFjABegQICBAB&usg=AOvVaw243ZL2V2p4cZiJ-Euo5Uu4>
- Moore, J. (1993). Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*(71), 73-86. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/13172133_Predators_and_Prey_A_New_Ecology_of_Competition&sa=U&ved=2ahUKEwigkYyLooHvAhVjplkKHSJwBnsQFjAHegQICRAB&usg=AOvVaw0vS0fSohj72nNcLQTSRyW8
- Morales Rubiano, M., & Castellanos Domínguez, Ó. (enero-junio de 2007). Estrategias para el fortalecimiento de las Pymes de base tecnológica a partir del enfoque de competitividad sistémica. *Innovar Journal*, 17(29), 115 - 136. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81802908>
- North, D. (1990). A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, 2(4), 355-367. Obtenido de <https://econpapers.repec.org/RePEc:sae:jothpo:v:2:y:1990:i:4:p:355-367&sa=U&ved=2ahUKEwjLwefPooHvAhVPIVkkHT9bCVEQFjACegQICBAB&usg=AOvVaw1zuWg4FJ3d5zfZXzhWUIVV>
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. Obtenido de http://www.socialcapitalgateway.org/content/book/north-d-c-1990-institutions-institutional-change-and-economic-performance-cambridge-cam&sa=U&ved=2ahUKEwj0vuz_ooHvAhVFrVkkKHVdvAooQFjABegQIBxA B&usg=AOvVaw2RuKOB0Eya0kNeqtMcE7I
- Nova Caldas, G. E. (2016). *La internacionalización de las empresas en Colombia*. Alcalá: Universidad de Alcalá. Instituto universitario de Análisis

- Económico y Social. Obtenido de https://ideas.repec.org/p/uae/wpaper/0416.html&sa=U&ved=2ahUKEwiA64KYrYHvAhUuuVkkHaiaBcMQFjAGegQICxAB&usq=AOvVaw0N3IKgH7SkfA7_cGTjlc2
- OCDE. (2019). *Perspectivas económicas de América Latina: Desarrollo en transición*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44525-perspectivas-economicas-america-latina-2019-desarrollo-transicion&sa=U&ved=2ahUKEwiYka20moHvAhXJxFkKHWffAKEQFnoECACQBA&usq=AOvVaw3cMbB9CHB97ZMqJUiW6TLr>
 - OCDE/CAF. (2019). *América Latina y el Caribe 2019: Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. París: OECD Publishing. Obtenido de <https://doi.org/10.1787/60745031-es>
 - Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Oxford. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/301774842_Penrose%27s_The_Theory_of_the_Growth_of_the_Firm_An_Exemplar_of_Engaged_Scholarship&sa=U&ved=2ahUKEwiB7IHpg4HvAhXDzVkkHSX_D2wQFjACegQICRAB&usq=AOvVaw3cpb6vjaeGdXV5k-vCoeYT
 - Pinot de Villechenon, F. (2018). *Las PYMEs latinoamericanas y los dispositivos de capacitación y formación para su internacionalización*. Hamburgo, Alemania: Fundación EU-LAC. Obtenido de https://eulacfoundation.org/es/system/files/lac_pymes.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwjys-i-o4HvAhWp1FkKHcFmC5lQFjAAegQIAxAB&usq=AOvVaw0sTGIMYZ2BSnL34sMZ-jq9
 - Rutherford, M. (1994). *Institutions in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press. Obtenido de <https://www.google.com/url?q=https://www.cambridge.org/core/books/institutions-in-economics/514E086BC211211AF5915B4A74EB2951&sa=U&ved=2ahUKEwiCoKqHpIHvAhUow1kKHYmFBSQQFjABegQIBhAB&usq=AOvVaw2TXmEFjvagoW4GEBAAiVHc>
 - Salgado C., E. (julio-diciembre de 2003). Teoría de costos de transacción: una breve reseña. *Cuadernos de Administración*, 16(26), 61-78. Obtenido de www.redalyc.org/articulo.oa?id=20502604
 - SELA. (2019). *Perspectivas de la internacionalización de las MIPYMEs en América Latina y el Caribe*. Bogotá. Obtenido de http://www.sela.org/media/3219150/if-perspectivas-internacionalizacion-mipymes-en-alc.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwionfP2mlHvAhVooFkKHxe_DW0QFjAAegQICxAB&usq=AOvVaw27TuLm6CLo5JcrGgdQpzz
 - Trujillo Dávila, M. A., Rodríguez Ospina, D. F., Guzmán Vázquez, A., & Becerra Plaza, G. (2006). *Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas*. Bogotá D.C: Universidad del Rosario. Facultad de Administración. Obtenido de https://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/12111/1/BI%252030.pdf&sa=U&ved=2ahUKEwiB7IHpg4HvAhXDzVkkHSX_D2wQFjACegQICRAB&usq=AOvVaw3cpb6vjaeGdXV5k-vCoeYT

[a=U&ved=2ahUKEwjAs867pIHvAhUrw1kKHWktCIYQFjAAegQIBRAB&usq=A0vVaw1iHY2omimsFLKzuLMKOPT5](https://www.google.com/search?q=a=U&ved=2ahUKEwjAs867pIHvAhUrw1kKHWktCIYQFjAAegQIBRAB&usq=A0vVaw1iHY2omimsFLKzuLMKOPT5)

Otra Bibliografía Consultada

- Centro de Investigaciones de la Economía Internacional. (2017). *Propuestas para la inserción de la economía cubana en la economía internacional*. La Habana, Cuba: Editorial UH.
- Orlandi, P. (2002). *Las PYME y su rol en el comercio internacional*. Universidad de Palermo. Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador (CEDEX), Buenos Aires.
- Tuta, L., & Ordoñez, M. (Febrero de 2017). Ecosistemas dinámicos para el emprendimiento: una revolución integradora. *URBE*, 14(1), 29-43.

Declaración de intereses

El autor declara que no existe conflicto de intereses.