

# CÓMO MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

PROPUESTAS DE POLÍTICA DEL SECTOR PRIVADO



NACIONES UNIDAS

CEPAL

AL\*INVEST



EUROCHAMBRES

# CÓMO MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

PROPUESTAS DE POLÍTICA DEL SECTOR PRIVADO



NACIONES UNIDAS



AL\*INVEST



EUROCHAMBRES

**Alicia Bárcena**  
Secretaria Ejecutiva

**Antonio Prado**  
Secretario Ejecutivo Adjunto

**Mario Cimoli**  
Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial

**Ricardo Pérez**  
Director de la División de Documentos y Publicaciones

Este documento ha sido elaborado con apoyo financiero del Consorcio de Servicios del Programa AL-INVEST, liderado por la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria Europeas (EUROCHAMBRES). La preparación estuvo a cargo de Álvaro Calderón y Carlo Ferraro, de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, con la colaboración de los consultores Rubén Ascua, Fabio Boscherini y Angélica Salcedo.

Las opiniones expresadas en este documento, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las del Programa AL-INVEST, la CEPAL y EUROCHAMBRES. Su reproducción total o parcial está permitida, siempre y cuando se reconozcan los créditos del Programa AL-INVEST, la CEPAL y EUROCHAMBRES. De ninguna manera la reproducción total o parcial del presente documento puede ser objeto de venta.

El programa AL-INVEST ([www.al-invest4.eu](http://www.al-invest4.eu)) es uno de los programas regionales de cooperación económica más importantes de la Comisión Europea en América Latina. El objetivo general de la fase IV es contribuir a la cohesión social mediante el apoyo al fortalecimiento e internacionalización de las pymes latinoamericanas y el intercambio de innovación, conocimientos y relaciones económicas con sus empresas homólogas europeas.

Los líderes de los cuatro consorcios del Programa AL-INVEST son: la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria Europeas (EUROCHAMBRES), la Confederación Nacional de la Industria (CNI) del Brasil, la Nacional Financiera (NAFIN) de México y la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo del Estado Plurinacional de Bolivia (CAINCO).



## Índice

<b>Introducción</b> .....	5
<b>I. Desafíos y oportunidades para las pymes</b> .....	9
<b>II. El diálogo entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe: ¿un potencial no explotado?</b> .....	5
<b>III. Productividad e internacionalización: dos imperativos simultáneos</b> .....	19
A. “Nivelando la cancha”: reducción de la brecha de productividad entre pymes y grandes empresas .....	20
1. La innovación, máxima prioridad para el fortalecimiento de capacidades.....	21
2. La demanda de acceso a mercados y a oportunidades de negocios .....	23
3. Estimular la articulación productiva y la cooperación empresarial.....	23
4. Financiamiento, la pieza faltante .....	24
B. Mirando hacia el exterior: el círculo virtuoso entre la internacionalización y la competitividad .....	25
<b>IV. Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe: la clave del futuro está en la cooperación y en el respeto al medio ambiente</b> .....	31
<b>V. Síntesis y conclusiones</b> .....	35



## Introducción

Las microempresas y 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. 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.

En ambas regiones 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.

### Recuadro 1

#### PROPUESTAS DE POLÍTICA: LAS PRIORIDADES DEL SECTOR PRIVADO

Para reducir las brechas de productividad e igualar las oportunidades entre agentes de diferente tamaño, el sector privado recomienda buscar amplios consensos entre las instituciones públicas y privadas con el fin de avanzar en cuatro áreas interrelacionadas de políticas de apoyo: a) innovación para el fortalecimiento de capacidades productivas y gerenciales; b) acceso a mercados; c) articulación productiva y cooperación empresarial, y d) acceso al financiamiento.

Aprovechando la relación virtuosa entre competitividad e internacionalización, los empresarios de ambas regiones proponen implementar acciones en dos grandes áreas de políticas: a) capacitación y sensibilización de las pymes para la internacionalización, y b) promoción de encadenamientos productivos e identificación de oportunidades de negocios con empresas transnacionales y cadenas globales de valor. Estas medidas deberían reforzarse mediante: a) la entrega de información, el mantenimiento de una red de colaboración de organizaciones intermedias de la Unión Europea y América Latina y el Caribe, y la realización de una exploración (*scouting*) de oportunidades de mercado y posibilidades de colaboración y asociación, y b) la promoción de esquemas de complementariedad entre empresas y el mejoramiento de la visibilidad y difusión de los programas de apoyo. En la actual coyuntura se podrían potenciar los programas de interés mutuo, permitiendo establecer relaciones más equilibradas y en beneficio de todas las partes involucradas.

Con una mirada de mediano plazo, los actores privados plantean adoptar medidas que incentiven la articulación productiva para dinamizar y profundizar los vínculos entre las pymes y las empresas de mayor tamaño. Además, animan a aprovechar las ventajas competitivas y tecnológicas a fin de estimular la cooperación entre empresas de ambas regiones en las áreas de las energías renovables, tecnologías limpias y economía verde, y biotecnología.

**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 diciembre de 2012, , en el marco de las actividades del diálogo público-privado entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe que el Programa AL-INVEST y EUROCHAMBRES y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) organizaron, se realizó una serie de entrevistas a cerca de 50 líderes empresariales y de opinión de distintos países de ambas regiones. La consulta tenía como

propósito recoger de forma sistemática el parecer del sector privado acerca de las acciones necesarias para mejorar el desempeño de las pymes y así aprovechar las oportunidades que surgen de la relación entre ambos bloques, especialmente con miras a la celebración de la cuarta Cumbre Empresarial y la primera Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la Unión Europea, en enero de 2013. El presente documento incorpora ese levantamiento y ofrece un aporte para estimular la discusión y la reflexión de las máximas autoridades políticas y empresariales de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe sobre el papel de las pequeñas empresas en las economías domésticas y cómo se las podría apoyar de manera que superen la mayor de sus limitaciones: la brecha de productividad respecto a los agentes de mayor tamaño. Así, en la medida en que las pymes mejoren su competitividad, podrán internacionalizarse —llegando a mercados nuevos y más complejos— y acceder a la economía del conocimiento, la innovación, las redes e información de mercado, entre otros recursos, dinámica que a su vez debería estimularlas para seguir progresando en sus capacidades y entrar en un círculo virtuoso.

El proceso de globalización está ocasionando cambios notables en la tecnología, la organización industrial y la división internacional del trabajo. Como resultado, se está produciendo una fragmentación de los sistemas productivos, ya que muchas actividades se trasladan a diferentes localizaciones por todo el mundo y las grandes empresas externalizan procesos productivos a pymes especializadas. En este contexto, las pymes latinoamericanas y europeas enfrentan una mayor competencia, pero también surgen para ellas posibilidades antes insospechadas.

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.





## I. Desafíos y oportunidades para las pymes

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 (véase el recuadro 2). 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.

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.

## Recuadro 2

### SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE LAS PYMES DE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

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.

**Cuantificación y relevancia de las pymes.** En la Unión Europea las pymes representan el 99,8% de las empresas no financieras, lo que equivale a 20,7 millones de establecimientos. La gran mayoría (un 92,2%) son microempresas, definidas como las que tienen menos de diez empleados. En 2012, las pymes representaban el 67,4% de todos los empleos en la Unión Europea y un 58,1% del total del valor agregado bruto. En el otro extremo, las grandes empresas, con apenas un 0,2% de los establecimientos, son responsables del 32,6% del empleo y del 41,9% del valor agregado bruto. Estos resultados correspondientes a la Unión Europea son difíciles de comparar con la realidad del conjunto de América Latina y el Caribe, debido a la falta de información y a la disparidad de criterios para clasificar a las pymes.

**Criterios para definir las pymes.** 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 de las 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.

**Brecha de productividad.** 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 1,7 veces mayor que la de la microempresa, 1,4 veces mayor que la de la pequeña empresa y 1,2 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.

## Recuadro 2 (conclusión)

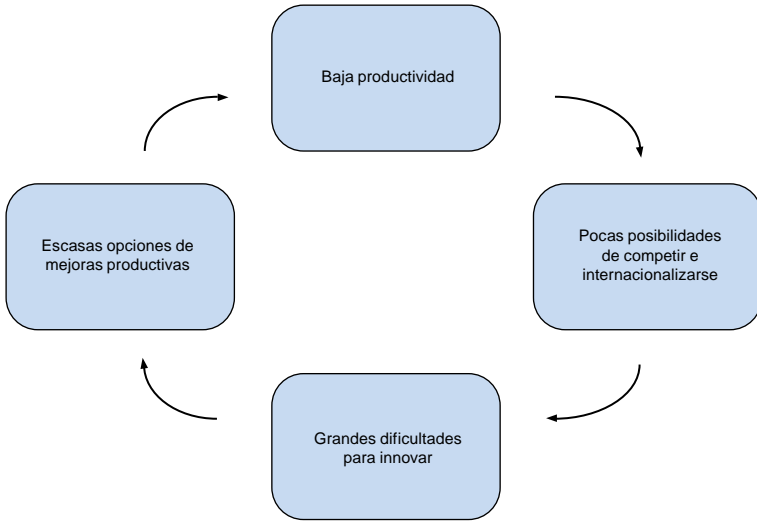
**Institucionalidad de apoyo.** En la Unión Europea existe una clara voluntad política de reconocer el papel central de las pymes, como quedó de manifiesto en la Estrategia de Lisboa para el crecimiento económico y el empleo, y en su sucesora, Europa 2020. Además, la Iniciativa a favor de las pequeñas empresas (2008) establece un exhaustivo marco de políticas para las pymes de la Unión y de sus Estados miembros.

Sin duda las pymes tienen un importante papel que desempeñar en el aumento de la competitividad de ambas regiones. En general, la competitividad se refiere al conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de empresas, sectores y países. En este ámbito es donde se encuentran las mayores diferencias entre las empresas de ambos lados del Atlántico. Esta dimensión no deja de ser relevante, ya que de ella dependen en buena medida las posibilidades de internacionalización de las pymes. De hecho, la baja productividad —y, por tanto, las menores posibilidades competitivas—, situaría a las pymes latinoamericanas muy por detrás de las europeas. Así, la heterogeneidad estructural entre agentes en América Latina es una característica medular a la hora de emprender acciones y políticas en apoyo a las pymes, sobre todo si se enfocan hacia la internacionalización.

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

El entorno en que actúan las pymes está sujeto a fuertes cambios y turbulencias que, por supuesto, afectan a la forma en que estas se desenvuelven y compiten. La dinámica del desarrollo científico, tecnológico y gerencial impacta sobre la producción al brindar nuevas posibilidades por medio de modernas tecnologías que inducen una transformación de la forma de hacer empresa y de producir. En este contexto cambiante, la integración de las pymes a cadenas globales de valor (CGV) no es una tarea fácil, ya que obliga a estas empresas a modificar sus procesos y su gestión operativa, productiva y empresarial para aprovechar las oportunidades que ofrecen mercados más competitivos. En efecto, participar en mercados externos en forma directa o indirecta, interaccionar con empresas de diferente tamaño y participar en CGV requiere superar deficiencias y barreras competitivas. Por lo tanto, el gran desafío es impulsar políticas y acciones, tanto públicas como privadas, que permitan romper el círculo vicioso que condiciona y limita el buen desempeño de las pymes, avanzando en la construcción de encadenamientos productivos que incluyan a estos agentes de menor tamaño desde las etapas de previas y posteriores a la inversión hasta la venta de servicios, la comercialización y la exportación (véase el diagrama 1).

**Diagrama 1**  
**CÍRCULO VICIOSO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES**



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

La inclusión de las pymes en CGV es una manera de aumentar la participación en el dinámico panorama de la economía mundial, caracterizado por una fragmentación productiva. Con ello, estas empresas pueden diversificar riesgos, disminuyendo la dependencia de los mercados domésticos, y aumentar su capacidad productiva y exportadora por medio de crecimientos programados, racionales y de largo plazo, que permitan que su oferta exportable sea absorbida por la demanda internacional. Asimismo, pueden beneficiarse de “derrames tecnológicos”, a través de la transferencia y la asimilación de tecnología, de la capacitación de los recursos humanos (técnicos y gerenciales) y del acceso a estándares de calidad, certificación y servicios de apoyo de primera línea.

Para ello es necesario elegir sectores y cadenas de valor que ofrezcan potencial para la participación de pymes, identificando mercados y productos e individualizando cuellos de botella y barreras a la entrada. En todo caso, la experiencia demuestra que los beneficios no solo dependen de las características sectoriales, de las CGV y de las empresas transnacionales que las lideran, sino también de la capacidad de absorción

de las economías receptoras. En este sentido, adquieren especial relevancia el capital humano, la base científico-tecnológica, la infraestructura física, las instituciones públicas y privadas de apoyo, los mecanismos de financiamiento, el sistema nacional de innovación y la capilaridad y diversificación de la estructura productiva y empresarial, entre otros factores. Es importante equilibrar los diferentes pesos de las partes involucradas —considerando las relaciones asimétricas y de jerarquía entre empresas— tanto en los procesos de complementación productiva como en los negocios en general, en que las pymes compatibilizan con mayor facilidad con socios y aliados de similar tamaño, condiciones y recursos.



## II. El diálogo entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe: ¿un potencial no explotado?

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. 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 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.



Sin embargo, 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. 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. 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. Destacan las siguientes:

- Organización de eventos y foros para promover la internacionalización de las pymes.
- Participación en ferias, ruedas de negocios y misiones empresariales en el exterior, así como en rondas de negocios inversas.
- Asistencia en gestión técnica, administrativa, comercial y económico-financiera para las pymes.
- Programas de introducción e intensificación en el uso tecnologías de información y las comunicaciones (TIC) en las pymes (comercio electrónico, gestión de logística y sistemas productivos).
- Mecanismos de transferencia de tecnología y su incorporación (diseño e innovación) en las empresas de menor tamaño.
- Oferta de capacitación, asistencia técnica diferenciada y focalizada en sectores, encadenamientos o localizaciones determinados. Certificaciones de calidad y promoción comercial especializada.
- Vinculaciones con el entramado institucional de apoyo a las pymes, tanto de ámbito local como nacional e internacional. En particular, con la oferta de asistencia proveniente del sector público y del sistema científico-tecnológico.
- Suministro de información de mercado, tanto por país como entre regiones.
- Promoción del desarrollo de capacidades empresariales y de articulaciones entre grandes y pequeñas empresas (aglomeraciones o *clusters*).



### III. Productividad e internacionalización: dos imperativos simultáneos

El patrón de especialización productiva de los países de América Latina y el Caribe se manifiesta en una inserción internacional que tiene entre sus principales componentes recursos naturales y productos básicos centrados en actividades poco intensivas en conocimiento e ineficientes desde la perspectiva ambiental. Las tareas que incorporan mayor valor agregado y conocimientos tienen escaso peso en la estructura productiva de la región, lo cual no contribuye a reducir la brecha de productividad. Para superar esta inercia se requiere implementar políticas industriales orientadas a fomentar la creación y el desarrollo de sectores intensivos en conocimientos especializados, ya sean manufactureros, primarios o de servicios. Las políticas que apuntan a fomentar las exportaciones, la inversión extranjera directa (IED) y la internacionalización de empresas incluyen medidas orientadas a la competitividad que han logrado una gran aceptación en la región. Sin embargo, es necesario avanzar con iniciativas integradas que apunten a producir cambios estructurales.

La formulación de políticas debe ir acompañada de consideraciones explícitas sobre las instituciones que las han de ejecutar y sobre los recursos asignados. Al plantear estrategias de política industrial, los países de la región deben considerar los criterios para elegir los sectores que se promoverán, los instrumentos de política que habrá disponibles y la voluntad política para llevarlos a cabo.

Teniendo en cuenta ese panorama estilizado, es necesario avanzar en dos terrenos de manera simultánea. Por un lado, hay que reducir las grandes brechas de productividad entre pymes y grandes empresas a escala nacional, con políticas y acciones de amplio espectro. En segundo término, se debe apoyar de manera más selectiva a las pymes que progresivamente superen deficiencias productivas ampliando sus opciones para enfrentar la competencia internacional. Por lo tanto, para dinamizar la participación de las pymes en la economía y aprovechar su contribución al desarrollo se requiere avanzar en la implementación de acciones que apoyen la internacionalización, sin olvidar los desafíos internos ligados a la introducción de mejoras competitivas que permitan fortalecer y consolidar la presencia de este tipo de agentes en los respectivos países. En ese sentido, una mayor integración económica y productiva entre América Latina y la Unión Europea brinda nuevos elementos para el desarrollo de oportunidades empresariales. La participación de las pymes será clave para el logro de ese objetivo.

#### **A. “Nivelando la cancha”: reducción de la brecha de productividad entre pymes y grandes empresas**

La diferencia de productividad entre grandes empresas y pymes está presente en ambas regiones, aunque esta brecha es mayor en América Latina y el Caribe (véase el cuadro 1). En el sector privado existe una clara percepción de la profundidad y relevancia de este contraste de productividad entre agentes en los países. De hecho, cerca de un 85% de los encuestados considera que reducir esta brecha es un requisito esencial para lograr un mejor desempeño productivo. El diferente peso de la diferencia en productividad está claramente asumido por el sector privado de ambas regiones: la reducción de la brecha de productividad es para los empresarios latinoamericanos marcadamente más relevante (92%) que para los europeos (75%). En cualquier caso, en términos agregados resulta fundamental mejorar los niveles de productividad para la sostenibilidad de las pymes.

**Cuadro 1**  
**PRODUCTIVIDAD RELATIVA DE LAS EMPRESAS, SEGÚN TAMAÑO<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*

	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).

<sup>a</sup> La información no corresponde a los mismos años para todos los países.

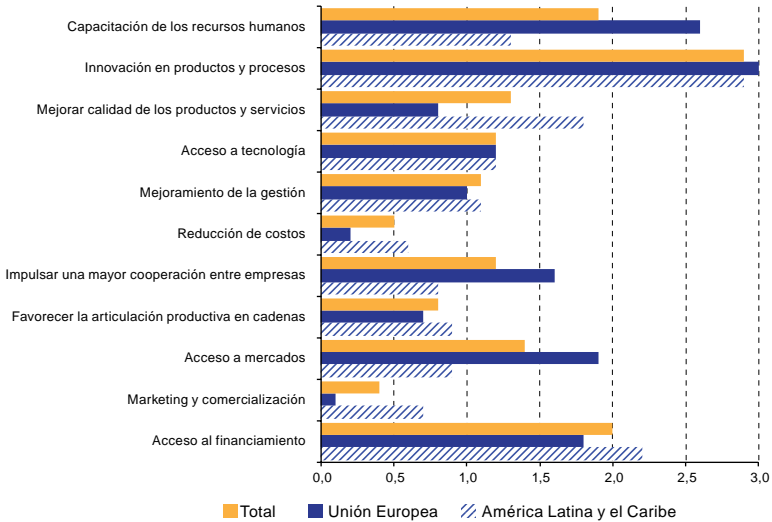
Frente a esta situación, el sector privado identifica cuatro áreas prioritarias de políticas de apoyo que, vinculadas entre sí, permitirían enfrentar las brechas de productividad y reducirlas para “nivelar el campo de juego” entre los diferentes agentes.

### 1. 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 (véase el gráfico 1).

Gráfico 1

**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**  
(En índices de prioridad)



**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.

**Nota:** La investigación empírica realizada por la CEPAL, el Programa AL-INVEST y EUROCHAMBRES en diciembre de 2012 se concentró en recoger y sistematizar las opiniones del sector privado de la Unión Europea y América Latina y el Caribe, lo que incluía tanto opiniones y propuestas "abiertas" como evaluaciones y la selección de prioridades de acuerdo con el siguiente esquema de valoración: 1 para calificar la mínima prioridad o importancia y 3 o 5 para calificar la máxima prioridad o importancia (escala de tipo Likert). El índice de prioridad se calcula mediante la siguiente fórmula:  $IdeP = qR/RT + Me/3 + qRMax/RT$ , donde qR corresponde a la cantidad de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis; RT es la cantidad de respuestas totales procesadas; Me corresponde a la media de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis, y qRMax es la cantidad de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis con máxima prioridad.

Ante este panorama se sugirieron medidas más específicas:

- Modernizar el parque industrial: profundizar en el uso de instrumentos específicos para facilitar el acceso a bienes de capital y promover el uso de las TIC.
- Mejorar la innovación gerencial y organizacional mediante la implementación de modalidades de formación-acción, teniendo

en cuenta también elementos de gestión tecnológica en la firma y en el sistema de apoyo.

- Desarrollar capacidades locales, capacitación de recursos humanos para mejorar habilidades productivas, tecnológicas, gerenciales, comerciales y comunicacionales.
- Promover servicios efectivos de capacitación y asistencia técnica en calidad y productividad, para mejorar la competitividad.
- Generar una mayor vinculación entre el mundo empresarial y los centros tecnológicos, promoviendo la creación y el uso de incubadoras de empresas, parques científicos y tecnológicos y otras modalidades de adaptación de la oferta de innovación a las necesidades empresariales.

## **2. La demanda de acceso a mercados y a oportunidades de negocios**

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. Estimular la articulación productiva y la cooperación empresarial**

Hacer empresa no consiste solo en asegurar una tasa de ganancia combinando factores de producción. 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, como las siguientes:

- Apoyar la elaboración de planes estratégicos sectoriales que sirvan como guía consensuada para la preparación de los planes de acción y de negocio empresariales.
- Seleccionar sectores, actores y agentes estratégicos para apoyar programas específicos (como empresas tractoras o anclas y encadenamientos productivos).
- Mejorar la competitividad y generar encadenamientos productivos con una incorporación creciente de valor agregado en origen.

#### **4. Financiamiento, la pieza faltante**

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

para la obtención de créditos. En este sentido, entre otras medidas, se recomienda desarrollar programas vinculados con lo siguiente:

- Garantías de respaldo para créditos a pymes.
- Capacitación y fortalecimiento de capacidades empresariales para el acceso a diversas formas de financiamiento.
- Productos financieros diferenciados para el segmento de las pymes.
- Mecanismos de financiamiento no bancario.
- Flexibilización de mecanismos de regulación bancaria y establecimiento de incentivos para el otorgamiento de créditos a las pymes.
- Simplificación de trámites que ayuden a superar las limitaciones legales que obstaculizan el acceso al crédito para las pymes.

## **B. Mirando hacia el exterior: el círculo virtuoso entre la internacionalización y la competitividad**

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.

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.

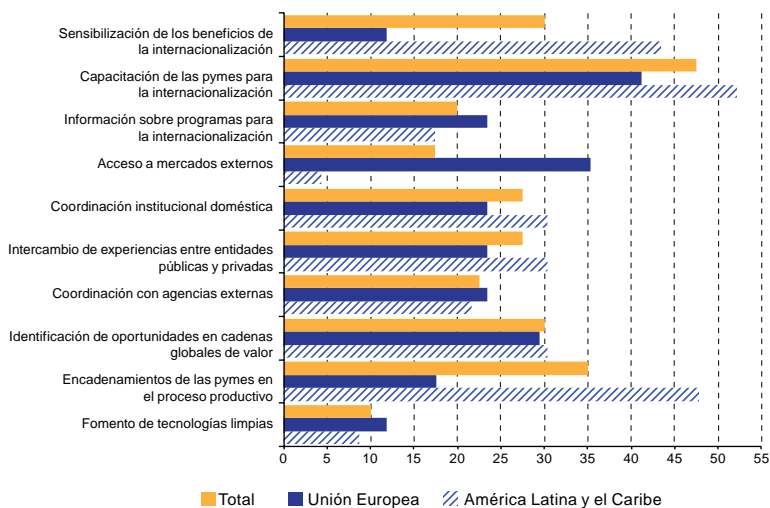
Las empresas requieren mecanismos fáciles para acceder a mercados externos y a oportunidades de negocios en el extranjero, así como el desarrollo de habilidades para localizar posibles clientes o socios comerciales al iniciar actividades de internacionalización o al entrar en un

nuevo mercado. Necesitan investigar e invertir para adaptar productos y servicios, viajar para conocer de primera mano las características de los mercados, participar en ferias y producir material promocional con el fin de dar a conocer su oferta. Asimismo, algunas empresas buscan apoyo para superar el proteccionismo comercial que encuentran en mercados externos.

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, tanto vertical (en cadenas de valor) como horizontal (cooperación y asociatividad con sus pares), 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.

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 (véase el gráfico 2). 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.

**Gráfico 2**  
**UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES POLÍTICAS PARA PROMOVER LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES, SEGÚN UNA EVALUACIÓN DEL SECTOR PRIVADO**  
*(En porcentajes de respuestas)*



**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 esta línea, se proponen algunas medidas más específicas de apoyo a la internacionalización de las pymes:

- **Desarrollar capacidades para la internacionalización.** Se trata de acciones dirigidas a promover aspectos concretos y específicos de la internacionalización de las pymes, mejorando las capacidades y estructuras administrativas, la capacitación en manejo estratégico de los negocios y el desarrollo de una cultura y una conciencia exportadora.
- **Enfatizar las posibilidades y beneficios de la internacionalización.** Las empresas deben ser conscientes de los beneficios concretos y de las opciones que surgen con la internacionalización. En este sentido, se precisa información clara y amplia sobre las diferentes políticas, medidas, acciones y servicios de apoyo disponibles.
- **Apoyar las diferentes formas de internacionalización.** De manera progresiva se puede avanzar desde las formas más básicas, como son las exportaciones y las importaciones, hasta las más

sofisticadas y complejas, entre las que destacan las alianzas, el comercio electrónico internacional, la producción y la inversión directa en el extranjero, los acuerdos tecnológicos y la participación en cadenas globales de valor.

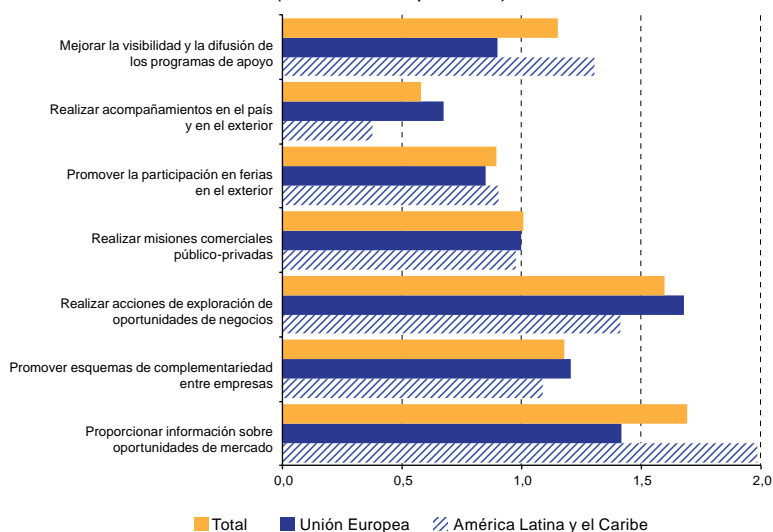
- **Identificar empresas transnacionales y cadenas globales de valor que ofrezcan buenas oportunidades para las pymes.**

De preferencia en relación con flujos de IED que permitan la creación de nuevas actividades productivas, el mejoramiento de la competitividad sistémica de la economía, el incremento del contenido local, la promoción de nuevos encadenamientos productivos y un mayor desarrollo empresarial local, particularmente de las pymes. Asimismo, participar en las cadenas globales de valor lideradas por empresas transnacionales permite a las pymes aumentar el volumen y mejorar la competitividad de las exportaciones, tener acceso a nuevas tecnologías, capacitar a sus recursos humanos, profundizar en los encadenamientos productivos, contribuir al desarrollo de los empresarios nacionales y, en algunos casos, evolucionar desde una plataforma de ensamblaje hacia un centro de manufacturas.

En esa misma dirección se recomiendan algunas acciones adicionales y focalizadas para que las pymes participen en negocios en el exterior. Es prioritario proporcionar información relevante, así como promocionar y realizar acciones de exploración (*scouting*) de oportunidades de mercados y de posibles asociaciones. Para este propósito es muy importante generar un intercambio permanente de información sobre oportunidades de negocios a través de una red de organizaciones intermedias del sector privado de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe. Además, se valora preferentemente el fomento de esquemas de complementariedad entre empresas y la mejora de la visibilidad y la difusión de los programas de apoyo. A pesar de que existe un alto grado de coincidencia en el tipo de acciones prioritarias identificadas por los empresarios de ambas regiones, destaca el mayor énfasis que otorgan los representantes latinoamericanos a la información sobre oportunidades de mercado y al mejoramiento de la visibilidad y difusión de los programas de apoyo (véase el gráfico 3). Esto podría ser reflejo de que el sector privado no conoce los instrumentos disponibles, ya que muchas de estas iniciativas de apoyo a las pymes están poco articuladas, no muy bien focalizadas y su visibilidad es muy limitada.

**Gráfico 3**  
**UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ACCIONES**  
**PRIORITARIAS PARA APOYAR LA BÚSQUEDA Y CONCRECIÓN DE**  
**OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN QUE PARTICIPAN LAS PYMES,**  
**SEGÚN EVALUACIÓN DEL SECTOR PRIVADO**

(En índices de prioridad)



**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.

**Nota:** La investigación empírica realizada por la CEPAL, el Programa AL-INVEST y EUROCHAMBRES en diciembre de 2012 se concentró en recoger y sistematizar las opiniones del sector privado de la Unión Europea y América Latina y el Caribe, lo que incluía tanto opiniones y propuestas "abiertas" como evaluaciones y selección de prioridades de acuerdo con el siguiente esquema de valoración: 1 mínima prioridad o importancia y 3 o 5 máxima prioridad o importancia (escala de tipo Likert). El índice de prioridad se calcula mediante la siguiente fórmula:  $IdeP = qR/RT + Me/3 + qRMax/RT$ , donde qR corresponde a la cantidad de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis; RT es la cantidad de respuestas totales procesadas; Me corresponde a la media de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis, y qRMax es la cantidad de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis con máxima prioridad.

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 resaltan algunas iniciativas lideradas 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 mesoeconómico de la competitividad de las pymes. Entre las experiencias señaladas 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, existe una alta dispersión, 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.

## **IV. Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe: la clave del futuro está en la cooperación y en el respeto al medio ambiente**

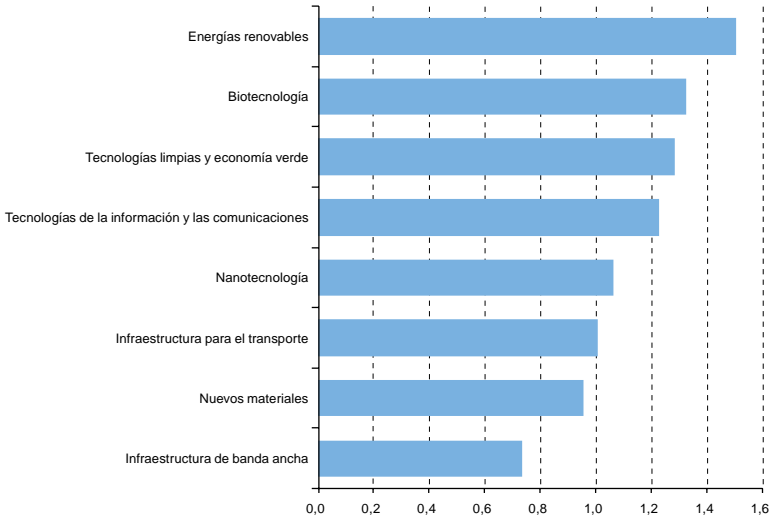
Con la mirada puesta en el futuro, en el sector privado existe un amplio consenso sobre la necesidad de seguir avanzando en el fortalecimiento de la competitividad de las pymes de acuerdo con una visión sistémica de la producción. En ese sentido, los encuestados valoran positivamente las actuaciones 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.

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 (véase el gráfico 4). Pese a que se registra un alto grado de coincidencia en



este tema, los empresarios latinoamericanos valoran más las áreas vinculadas a infraestructura (energía, transporte y banda ancha), en que América Latina y el Caribe presenta mayores carencias. Ante esa divergencia de prioridades y aunque los intereses varían dependiendo de los sectores de actividad de las pymes, los distintos niveles tecnológicos y de innovación existentes en ambas regiones permitirían establecer áreas de complementariedad para propiciar un mayor dinamismo en la transferencia de capacidades y conocimientos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe.

**Gráfico 4**  
**UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ACTIVIDADES PRIORITARIAS PARA FOMENTAR LA COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS, SEGÚN EL SECTOR PRIVADO**  
*(En índices de prioridad)*



**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.

**Nota:** La investigación empírica realizada por la CEPAL, el Programa AL-INVEST y EUROCHAMBRES en diciembre de 2012 se concentró en recoger y sistematizar las opiniones del sector privado de la Unión Europea y América Latina y el Caribe, lo que incluía tanto opiniones y propuestas "abiertas" como evaluaciones y selección de prioridades de acuerdo con el siguiente esquema de valoración: 1 mínima prioridad o importancia y 3 o 5 máxima prioridad o importancia (escala de tipo Likert). El índice de prioridad se calcula mediante la siguiente fórmula:  $IdeP = qR/RT + Me/3 + qRMax/RT$ , donde qR corresponde a la cantidad de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis; RT es la cantidad de respuestas totales procesadas; Me corresponde a la media de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis, y qRMax es la cantidad de respuestas procesadas sobre el ítem objeto de análisis con máxima prioridad.

Para fomentar esta clase de cooperación empresarial 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 (véase el recuadro 2). 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.

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.



## V. Síntesis y conclusiones

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.

Este no es un camino fácil, especialmente para las empresas de menor tamaño que carecen de las capacidades y recursos necesarios para abordar mercados externos de manera competitiva. En ese contexto, para promover la internacionalización de las pymes se recomienda implementar acciones en dos grandes áreas de políticas: a) capacitación y sensibilización de las pymes para la internacionalización, y b) promoción de encadenamientos productivos e identificación de oportunidades de negocios con empresas transnacionales y cadenas globales de valor. En este terreno, al igual que para la reducción de las brechas de productividad, es necesario que los organismos públicos y privados emprendan acciones conjuntas y coordinadas, que tengan continuidad en el tiempo y que incorporen las dimensiones local, regional y territorial.

En esta misma dirección se sugieren algunas acciones adicionales focalizadas para que las pymes participen en negocios en el exterior: a) proporcionar información, mantener una red de organizaciones intermedias de intercambio sobre oportunidades de negocios entre los sectores privados de ambas regiones, y realizar exploraciones (*scouting*) sobre oportunidades de mercados y posibilidades de colaboración y asociación, y b) promover esquemas de complementariedad entre empresas y mejorar la visibilidad y difusión de los programas de apoyo.

Con una mirada de más largo plazo, en el sector privado existe consenso sobre la necesidad de seguir avanzando en el fortalecimiento de la competitividad de las pymes con una visión sistémica de la producción. En este sentido, los empresarios valoran positivamente las actuaciones para estrechar los vínculos y dinamizar las relaciones entre las pymes y las empresas de mayor tamaño, que favorezcan su participación en cadenas de valor. Así, se invita a implementar acciones, programas y políticas tendientes a fomentar iniciativas asociadas a encadenamientos productivos, desarrollo de proveedores, empresas tractoras y mecanismos de subcontratación. En esta misma línea, teniendo presentes las nuevas tendencias de la economía mundial y la especialización productiva y tecnológica de la Unión Europea y América Latina y el Caribe, se plantea fomentar la cooperación entre empresas de ambas regiones en las áreas de las energías renovables, tecnologías limpias y economía verde, y biotecnología, como una manera de favorecer la competitividad y la diversificación productiva de las pymes.

Finalmente, 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 privados de ambas regiones.



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)  
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)