



Visión Gerencial

ISSN: 1317-8822

ISSN: 2477-9547

revistavisiongerencial@gmail.com

Universidad de los Andes

República Bolivariana de Venezuela

Gómez Acero, Jairo Cesar; Rodríguez Araque, Eduardo;  
Salas Hernández, José Isaías; Acevedo López, Efraín Rafael  
Análisis comparativo de la pequeña y mediana empresa en América Latina  
Visión Gerencial, núm. 2, 2020, Julio-Diciembre, pp. 254-271  
Universidad de los Andes  
Mérida, República Bolivariana de Venezuela

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465570947002>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en [redalyc.org](http://redalyc.org)

[redalyc.org](http://redalyc.org)

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso  
abierto

# Análisis comparativo de la pequeña y mediana empresa en América Latina

Jairo Cesar Gómez Acero<sup>1</sup>

Fundación Universitaria  
Caja de Compensación Familiar-CAFAM-. Bogotá - Colombia.  
[jairo.gomez@unicafam.edu.co](mailto:jairo.gomez@unicafam.edu.co)

Eduardo Rodríguez Araque<sup>2</sup>

Fundación Universitaria  
Caja de Compensación Familiar-CAFAM-. Bogotá - Colombia.  
<https://orcid.org/0000-0003-0229-7920>  
[eduardo.rodriguez@unicafam.edu.co](mailto:eduardo.rodriguez@unicafam.edu.co)

José Isaías Salas Hernández<sup>3</sup>

Fundación Universitaria  
Caja de Compensación Familiar-CAFAM-. Bogotá - Colombia.  
<https://orcid.org/0000-0002-6601-2720>  
[jose.salas@unicafam.edu.co](mailto:jose.salas@unicafam.edu.co)

Efraín Rafael Acevedo López<sup>4</sup>

Fundación Universitaria  
Caja de Compensación Familiar-CAFAM-. Bogotá - Colombia.  
<https://orcid.org/0000-0002-3059-6074>  
[efrain.acevedo@unicafam.edu.co](mailto:efrain.acevedo@unicafam.edu.co)

**Recibido:** 31-05-2019

**Revisado:** 10-07-2020

**Aceptado:** 20-02-2020

## Como citar este artículo - How to cite this article

Gómez, J., Rodríguez, E., Salas, J., y Acevedo, E. (2020). Análisis comparativo de la pequeña y mediana empresa en América Latina. *Revista Visión Gerencial*, 19(2), 254-271. Recuperado de: <http://revistas.saber.ula.ve/visiongerencial>

<sup>1</sup> Ing. Electrónico (UDFJC), Maestría en Educación USTA, Especialización en Teleinformática (UDFJC), Especialización en Pedagogía para el Desarrollo del Aprendizaje Autónomo (UNAD), Decano de la facultad de Ingeniería, de la Fundación Universitaria CAFAM. Línea de Investigación: Sostenibilidad y Competitividad Empresarial, Pedagogía, Proyectos.

<sup>2</sup> Ing. Electrónico (UIS), Maestría en Ingeniería Electrónica y de Computadores (UNIANDÉS), Doctorado en Ingeniería (Uniandes) Coordinador de Investigación de la facultad de Ingeniería, de la Fundación Universitaria CAFAM. Línea de Investigación: Antenas, Propagación y Ondas, Educación.  
<https://scholar.google.es/citations?user=oJG456wAAAAJ&hl=es>

<sup>3</sup> Ing. Mecánico (UDO), Ing. Industrial (UDO), Especialista en Gerencia de las Organizaciones (URBE), Magister Scientiarum en Gerencia de Mantenimiento (UDO - UNEFA), Doctor en Ciencias de la Educación (ULAC). Docente Tiempo Completo, de la Fundación Universitaria CAFAM. Línea de investigación: Gerencia de Mantenimiento.  
<https://scholar.google.es/citations?user=mweTBfoAAAAJ&hl=es>

<sup>4</sup> Ing. Industrial (UA), Especialista Tecnológico en Gestión de Calidad en Plantas Industriales (SENA), Magister en Ingeniería de Producción (UFPE). Docente Tiempo Completo, de la Fundación Universitaria CAFAM. Línea de Investigación: Gerencia de la Producción.  
<https://scholar.google.es/citations?user=3dfWHtsAAAAJ&hl=es>

## Artículo de Revisión

## RESUMEN

El presente artículo contempla un análisis situacional sobre las pequeñas y medianas empresas en América Latina, que incluye a sus inseparables compañeras, las microempresas. Éste dispone de datos cualitativos y cuantitativos de fuentes oficiales como la CEPAL, entes rectores en economía y finanzas de Colombia, Argentina, Chile, Ecuador y Perú y estudios de especialistas. El objetivo es generar un estudio comparativo basado en fuentes documentales que conduzca a reflexiones y conclusiones sobre los factores internos/externos que afectan a éstas unidades de producción y/o prestación de servicios. Se evidenció la heterogeneidad del sector y sus coincidencias, por ello se concluye que adoptar acciones comunes como reformas tributarias y usar energías renovables alternativas contribuyen a superar los desequilibrios financieros, productivos en la economía regional.

**Palabras Claves:** Desarrollo económico, finanzas, Pymes.

## Comparative analysis between small and medium-sized companies in Latin America

## Abstract

*This paper contemplates a situational analysis about the small and medium-sized enterprises in Latin America, including their inseparable companions, the micro-enterprises. This is based on qualitative and quantitative data from official sources such as ECLAC, government agencies in economy and finances of Colombia, Argentina, Chile, Ecuador and Peru, and studies by specialists. The objective is to generate a comparative study based on documentary sources that leads to reflections and conclusions about the internal / external factors that affect these production and / or service delivery units. The heterogeneity of the sector was evidenced, and its coincidences; therefore It is concluded that adopting common actions such as tax reforms and use alternative renewable energy contribute to overcome financial and productive imbalances in the regional economy.*

**Key words:** Economic development, finance, Pymes, finance.

## 1. Introducción

América Latina, como espacio sociocultural y económico tanto de similitudes como de contrastes, se encuentra hoy en día buscando salidas a sus crisis coyunturales locales, debido a que aún no le es fácil observarse como un bloque estructurado para enfrentar los mercados internacionales, con el fin de emerger de la aparentemente eterna clasificación que la ubica en vías de desarrollo. Una estrategia de alto impacto para conseguirlo está sin duda alguna representada en su micro, pequeña y mediana empresa; éstas dos últimas conocidas como Pymes, representan verdaderos motores que dinamizan las economías locales y que, en conjunto, efectúan los más importantes aportes a los indicadores macroeconómicos de la región latinoamericana, con cifras que sobrepasan el 60 % de incidencia en los mismos. Sin embargo, en el pequeño escenario socioeconómico es difícil apreciarlas como las portadoras de tal responsabilidad e influencia.

Esta recopilación documental de información estratégica, tiene por finalidad mostrar las similitudes existentes entre las potencialidades que presentan las Pymes latinoamericanas, con la intención de contribuir con las referencias en la materia y con ello a la búsqueda de caminos de encuentro entre las mismas. También se halla presente el propósito de reflexionar sobre las dificultades más comunes enfrentadas por dichas entidades en su ámbito interno, el cual abarca situaciones que van desde el personalismo con el que son empíricamente dirigidas y/o administradas, hasta las oportunidades que Gerentes o Directivos dejan de aprovechar por falta de información, capacitación e intercambio de experiencias. En relación a los factores externos que las amenazan, se encuentran paradójicamente las políticas públicas, que a pesar de tener sus miradas puestas en las cifras más significativas, parecen no terminar de encontrar fórmulas eficaces que logren enlazar los éxitos nacionales con la suma de micro esfuerzos y emprendimientos locales.

En consonancia con su propósito, la presente investigación muestra en principio una descripción general de la situación de las Pymes en Colombia, Ecuador, Chile, Argentina y Perú, que revela el paradigma sobre el cual éstas han sido definidas, su desenvolvimiento en los últimos años, los aspectos más destacados de los marcos legales en los que se desarrollan y su situación en cuanto a las fechas más cercanas al cierre del año 2017. Se ha querido también hacer una mención especial al caso venezolano, país que atraviesa una etapa de crisis socioeconómica de características muy *sui generis* de la cual no escapan sus Pymes. En tal sentido, los efectos sobre estas entidades en el entorno latinoamericano son vistos como elementos de un sistema interdependiente, en el cual se observa cómo lo que les ocurre a las Pymes, le ocurre al país, citando la vieja consigna norteamericana.

Finalmente el aspecto metodológico aplicado en este estudio, es el análisis de contenido que conlleva al desarrollo de una investigación descriptiva que explica un fenómeno específico a partir de la inferencia realizada a través de varias observaciones documentales.

Como resultado de lo antes descrito, se presenta un cuadro comparativo que incluye como variables la definición, la contribución al Producto Interno Bruto (PIB), los marcos legales, las dificultades persistentes y fuentes de información disponibles, finalizando con las últimas oportunidades y estímulos. Posteriormente, se dedican algunos apartados para mostrar las estrategias actuales en internacionalización de Pymes, que incluyen tanto recomendaciones relacionadas con las últimas herramientas del *marketing* digital como las oportunidades que se presentan para participar de encuentros e importantes intercambios de experiencias e ideas a nivel regional.

## 2. Las Pymes en América Latina y su situación al cierre del año 2017

En cada una de las etapas históricas de la economía mundial, los pequeños y medianos emprendimientos, ya sean personales, familiares o de grupos sociales, han tenido una importante repercusión o impacto en cifras e indicadores macroeconómicos que incluyen tanto el análisis desde la perspectiva cuantitativa como desde la cualitativa (apreciaciones, posturas, modos de vida e incluso cambios de paradigmas). Salvo en modelos de características totalitarias, como el feudalismo europeo de la edad media o el régimen comunista chino de mediados del siglo XX, en los cuales un solo poder, ya sea político o económico, pretendió controlar todo intercambio comercial y de negocios, la iniciativa particular para emprender jamás ha sido borrada del escenario económico. Sin embargo, incluso en estos contextos radicales, la Pyme ha irrumpido en la esfera de poder logrando ser factor importante en la evolución o cambio de modelo económico y productivo.

En el marco de la dinámica e incluso violenta economía contemporánea, la Pyme latinoamericana emerge con mucha dificultad, debatiéndose entre las ventajas y contratiempos que le acarrea la propia libertad de mercado imperante en el actual capitalismo financiero. Por una parte, existe todo un mar de posibilidades para el emprendimiento y la iniciativa privada en cada uno de los países de Latinoamérica. Por otra parte, observando al detalle en el seno de cada realidad, el emprendedor se encuentra con un conjunto de situaciones muy puntuales y objetivas que limitan su libre participación e inclusive, la posibilidad real de posicionarse de forma estable o crecer socioeconómicamente.

A pesar de ello, y gracias a su innegable forma creativa de adaptarse, las Pymes siguen aportando a cada uno de sus países, y más allá cuando les ha sido posible, importantes beneficios en cuanto a producción, comercialización, prestación de servicios y creación de puestos de trabajo en

todas las áreas de la economía. El mercado común latinoamericano, que agrupa a una población aproximada de 625 millones de habitantes, se sirve tan sólo de unas cientos de grandes empresas que en su mayoría sustentan sus bienes patrimoniales en los tesoros nacionales; es decir, son mayoritariamente empresas pertenecientes a los Estados. Éstas representan menos de un 5%, lo cual implica que el 95%; es decir entre 47 y 57 millones de empresas restantes, lo constituyen las Pymes. Esto representa entre el 10% y 12% de todas las pequeñas y medianas empresas del mundo, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015).

Para aclarar en parte este panorama y destacar su importancia conviene considerar la definición general de Pyme y las diferencias existentes con respecto a ésta en cada país de Latinoamérica. Una Pyme, según la definición expresada en la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana industria de la República Bolivariana de Venezuela (2002), es "toda unidad de explotación económica realizada por personas naturales o jurídicas, que efectúen actividades de transformación de materias primas en insumos, en bienes industriales, elaborados o semielaborados". Desde luego, tanto la mencionada ley como otras similares de América Latina, regulan el tamaño de la Pyme en función del promedio anual del número de trabajadores y valor de las ventas, de acuerdo con Cedeño y Giménez (2017).

Tal como se había mencionado anteriormente, esta definición general y sus criterios varían notablemente según el marco legal de cada país. Para Urmeneta (2016) "es difícil obtener una definición única y datos comparables sobre las empresas según su tamaño en América Latina y el Caribe" (p. 14). En este contexto, las concepciones establecidas optan por diversos parámetros como el valor de sus ventas o su patrimonio en moneda local, lo cual al paso del tiempo puede considerarse no sólo desactualizado, sino irreal. Incluso, estas definiciones pueden variar según el

sector económico al que pertenecen o la institución que las defina. En este sentido, parece un acuerdo general que las definiciones de Pyme se basen, casi en su totalidad, en el número de trabajadores. Esta conceptualización muestra además cómo el principal problema que resuelven las Pymes dentro de las economías locales es, justamente, la generación de empleo.

Cabe destacar entonces, que la perspectiva de observar a las Pymes como eficientes y oportunas a la hora de colocar a la población en puestos de trabajo fue exactamente la clave para comenzar a evolucionar de un paradigma centrado en las grandes empresas, en el cual las pequeñas y medianas eran tan sólo un signo de subdesarrollo, a una visión más amplia y flexible en la que estas iniciativas pasarían de ser un hecho circunstancial a ocupar un lugar importante en la estructura económica de todos los países del mundo, según Álvarez y Durán (2009). Esta posición destacada, según los autores señalados, tampoco debe malinterpretarse en el sentido siguiente:

Que las tome ahora como causa del éxito económico de un país. Lo que el nuevo modelo nos está indicando es que las MIPYMES pueden ser consideradas como una característica de las economías exitosas, pero no necesariamente como una causa exógena de ellas (p. 13).

Según la OIT (2015), el estudio más completo realizado hasta la fecha muestra que para América Latina el aporte que hacen las Pymes en lo que se refiere a la colocación en puestos de trabajo alcanza la cifra del 67%. Este gran porcentaje puede considerarse aún más importante cuando se observa cómo la Pyme es también un factor que funciona como amortiguador a la hora de crear nuevos empleos. Estos últimos son, en términos formales, el diferencial entre los empleos generados por empresas nuevas o ya existentes y los empleos inhabilitados por desaparición de otras empresas. Al respecto, la OIT (2015) indica que "en la mayoría de los países, más del 50 % de la creación total neta de empleo se debe a las

empresas más pequeñas, de entre 5 y 99 trabajadores" (p. 9).

Asimismo, existe un aspecto cualitativo, poco tomado en cuenta en los estudios, pero de gran interés para la dinámica social, y es que tanto las micro, como las pequeñas y medianas empresas han sido históricamente, según Torres, Guerrero y Parada (2017) un "instrumento de cohesión y estabilidad al brindar oportunidades a colectivos semi o escasamente cualificados" (p. 285).

### 2.1. Colombia

Según la última modificación a la Ley de Micro, Medianas y Pequeñas Empresas (Mipymes), No. 905 de 2004, se define Pyme como toda unidad de producción y explotación económica dedicada a los sectores empresariales, agropecuario, industrial, comerciales o de servicios, rural o urbana, que cuente entre 11 y 50 trabajadores en su planta y reporte activos totales por el orden de entre 501 a 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Estos últimos valores rigen en el caso de una empresa considerada pequeña; mientras que para la mediana se toman en cuenta los siguientes: un patrimonio de entre 5.001 y 30.000 salarios mínimos mensuales vigentes y una nómina que va de 51 a 200 trabajadores.

La legislación colombiana define además que las Pymes deben agruparse para su control, organización, monitoreo y apoyo, en el Sistema Nacional de Mipymes, un órgano rector integrado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Protección Social, Ministerio de Agricultura, Departamento Nacional de Planeación, entre otras instituciones vinculadas. Esta organización trasciende a las escalas regional y municipal permitiendo, además que cada entidad geográfica pueda establecer normas tributarias particulares para estimular la actividad económica de las empresas en cuestión. Los resultados obtenidos, producto de esta legislación, se evidencian claramente con el hecho real que en el año 2017 las Pymes que

más crecieron en Colombia tienen presencia en Bogotá, Cundinamarca y Antioquia, lugares donde las condiciones tributarias son más favorables que en el resto del país, (Revista Dinero, 2016).

Las Pymes se encuentran amparadas en Colombia bajo una regulación legal que les brinda, no sólo una plataforma para capacitarse de forma obligatoria en lo concerniente a los procedimientos necesarios para lograr contrataciones por con el Estado, sino también la disposición plena por parte de la administración pública de optar por la pequeña y mediana empresa local, al lado de cualquier otro competidor foráneo que brinde una oferta igual o similar. Esta ventajosa condición se manifiesta claramente en el numeral 4 del artículo 12 eiusdem, al plantear que: "Las entidades públicas del orden nacional, departamental y municipal, preferirán en condiciones de igual precio, calidad y capacidad de suministros y servicio a las Mipymes nacionales".

La mencionada ley determina, también, su carácter proteccionista al promover todas las actividades relacionadas con la formación, capacitación, difusión, estímulo evaluación y seguimiento de las Pymes, mientras garantiza parte de los recursos para su apoyo estatal con la creación del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas (Fomipyme).

Cabe destacar, que los indicadores económicos colombianos se han visto afectados muy positivamente los últimos años de la misma forma como lo han hecho sus empresas. Según cifras del Banco Mundial, recopiladas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2017), en el año 1990 Colombia se encontraba en el lugar número 40 del mundo, de acuerdo con el índice de su producto interno bruto; veinticuatro años después, en 2014, ya ostentaba el puesto 26, debido en gran medida al aporte de su Pyme: un 28% del PIB.

Por su parte, la Revista Dinero (2016, abril), publicación periódica especializada

en temas económicos, señala que las Pyme en Colombia son responsables de generar alrededor del 67% de los puestos de trabajo. Según lo expresado en su *ranking* anual de Pymes ganadoras, un alto porcentaje de las mil Pymes más grandes del país son exportadoras, así como innovadoras. Justamente su tamaño les ha permitido adaptarse favorablemente a los desajustes económicos del país, tales como la contracción en el ritmo de crecimiento, el repunte inflacionario, la depreciación de la moneda en relación con el dólar estadounidense y el aumento del Impuesto al Valor Agregado (IVA) durante el año 2017. La interpretación de este fenómeno, lejos de suponer que han estado aisladas o protegidas de particular circunstancia económica, apunta a que el ajuste en sus estructuras productivas se ha hecho en función de seguir contribuyendo, de la forma en que lo hacen, con ese importante rol de empleadoras.

Para complementar el escenario de oportunidades en el que se desarrollaron las Pymes Colombianas durante el 2017, el más reciente informe de Datacrédito (Central de Información Crediticia) revela que la banca comercial durante el primer trimestre de este año otorgó 55.1% de sus créditos a establecimientos comerciales y que el 40%; es decir, dos de cada cinco créditos fueron concedidos a nuevas empresas. También, es importante destacar que el eje cafetero de Antioquia y Cundinamarca fue beneficiado con el 60% de los créditos empresariales y en general el sector más favorecido fue el del comercio de alimentos, bebidas y tabaco.

Con todo y que el balance general de las Pymes colombianas en el 2017 fue cuantitativa y cualitativamente positivo, el Ministerio de Industria y Comercio de ese país, lanzó en el último trimestre del año el programa Colombia Productiva, diseñado como un proyecto de transformación orientado a aumentar la productividad de las empresas, sobre todo de aquellas con vocación exportadora, siendo energía, producción, productividad laboral, calidad y

gestión comercial los cinco ejes considerados por el programa, cuya cobertura implica un plan de acción basado en el acompañamiento y en la articulación con las oportunidades de apoyo que brindan tanto el Banco Mundial como el Banco Interamericano de Desarrollo.

## 2.2. Ecuador

La definición de Pyme en Ecuador está sujeta sencillamente a la cantidad de trabajadores que posee la unidad productiva, pues este país carece de una institución u organismo que se encargue de forma explícita de los asuntos relacionados con este importante factor en el ámbito empresarial nacional. En este sentido, se tiene que su marco jurídico lo contempla la Ley de Compañías, mientras que su seguimiento, supervisión y control está a cargo de la Superintendencia de Compañías.

Así, la tipología pertinente indica que la microempresa tiene una conformación de entre 1 a 9 empleados y la pequeña empresa agrupa entre 10 y 49. A su vez, las unidades productivas integradas entre 50 y 199 trabajadores son consideradas pequeñas, mientras que al sobrepasar los 200 puestos de trabajo se habla de gran empresa, según (Yance, *et al.* 2017). En cuanto a los bienes o patrimonios de las empresas, la Superintendencia de Compañías de Ecuador decidió adoptar los parámetros de la decisión 702 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN, 2008), según se observa en el Cuadro N° 1, de los Parámetros en cuanto a bienes/patrimonios de la Comunidad Andina de Naciones.

Esta misma decisión es clara al plantear que prevalecerá el criterio del valor bruto de las ventas anuales, sobre el del personal ocupado. En tal sentido, las cifras emitidas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2010) revelan que las empresas grandes del Ecuador representan el 15,7% del entramado productivo del país. Esto implica que una participación del 84,3%

se encuentra cubierta por las micros, pequeñas y medianas. Sin embargo, y particularmente haciendo referencia al primer grupo, no es sencillo dar con una cifra exacta, pues la informalidad es un factor muy presente que distorsiona la estadística.

A pesar de ello, sin tomar en cuenta las microempresas, el INEC muestra que de las 179.830 empresas, un 63% se dedica a los servicios, un 26% al comercio, 10% a la manufactura y agricultura, mientras que la explotación, minas y otros sectores cubren el 1% restante.

Aparte de las condiciones económicas objetivas presentes en los países de América Latina relacionados con la posibilidad real de acceder a un capital de envergadura para emprender negocios ubicados en el rango de Pyme, Ecuador muestra algunas condiciones subjetivas y/o cualitativas que no escapan del contexto latinoamericano y que le han convertido en un país mayormente de microempresarios.

En este sentido, Araque (2012) señala que la "asociatividad" o tendencia a establecer alianzas comerciales/de negocios que permita además dar el salto de micro a pequeño empresario, ha sido una condición en este país con obstáculos de tipo actitudinal, representados por la escasa tendencia de los ecuatorianos a trabajar en equipo, lo cual disminuye la posibilidad de aprovechar su potencial sinérgico. Desde luego, también privan las restricciones de tipo productivo referidas en principio a la baja estandarización industrial en el uso de materias primas y diseño de productos, lo que limita en gran medida la posibilidad de explotación y comercialización de un solo producto que brinde la oportunidad de unir a varias empresas con un fin común.

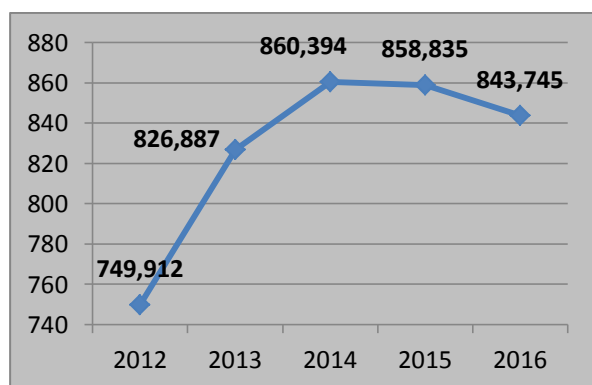
**Cuadro N° 1. Parámetros en cuanto a bienes/patrimonios de la Comunidad Andina de Naciones.**

Variables	Estrato I	Estrato II	Estrato III	Estrato IV
<b>Personal ocupado</b>	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199
<b>Valor Bruto de las Ventas Anuales (US\$)*</b>	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 2.000.000	2.000.001 - 5.000.000

Dólares Americanos. Fuente: Tomado de la Comunidad Andina de Naciones -CAN- (2008).

Un fenómeno particular se ha evidenciado en Ecuador durante los últimos años, relacionado con el movimiento de sus empresas. En el 2012 se reportaron un total de 749.912 empresas incluidas, de ellas 3.554 son consideradas grandes empresas. Este número fue incrementando progresiva y sostenidamente hasta el año 2014 cuando presentó un máximo de 860.394 agrupaciones productivas. A partir de esta última fecha comenzó a experimentar un descenso que no se ha detenido. En el año 2016 la cifra registrada fue de 843.745, lo cual indica un retroceso del 1,75% con respecto al año anterior. (Gráfico N° 1).

**Gráfico N° 1. Evolución del número de empresas registradas en Ecuador entre 2012 - 2016**



Fuente: Tomado del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo de Ecuador (s.f.).

Al respecto, el portal especializado datosmacro.com (s.f.), basado en cifras

oficiales, muestra que el PIB ecuatoriano del 2016 descendió en 1.5% si se le compara con el año anterior. Atendiendo a estos indicadores y con la finalidad de reimpulsar la economía, el gobierno del Ecuador inició el 2018 con la llamada Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera, instrumento legal que se promueve a sí mismo como creador de nuevos beneficios e incentivos tributarios, cuyos objetivos principales se enmarcan en el fomento de empleo y el combate a la evasión fiscal.

En otras palabras, el fenómeno de contracción en la economía ecuatoriana obedece más a una informalización de las actividades con el fin de evadir compromisos tributarios, que a la desaparición de unidades productivas y de negocios. En el año 2018, el Estado pretendió ampliar el rango de ingresos de microempresarios a \$300.000,00 -con lo cual varía la clasificación- y exonerar, además, a las nuevas microempresas del pago del Impuesto a la Renta en los primeros tres años de actividad, siempre que generen empleo neto y valor agregado a sus productos, bienes o servicios.

### 2.3. Chile

En cuanto a los países latinoamericanos analizados en este estudio comparativo, Chile representa un caso particular. Aparte de la legislación emanada de su órgano rector en economía, el Ministerio de

Economía, Fomento y Turismo (MEFyT), del año 2010 que fija normas especiales para empresas de menor tamaño, y la ley del 19 de enero de 2011 que agiliza trámites para el inicio de actividades de nuevas empresas, no se evidencia algún otro marco jurídico que promueva, estimule o favorezca la creación y desarrollo de Pymes en el país.

El primer instrumento legal mencionado es completo, en cuanto al abordaje de las Pyme, pues no sólo las define, les concede las condiciones mínimas de apoyo a su funcionamiento, e impulsa la creación del Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño, integrado por el Ministro de Economía, el Vicepresidente ejecutivo de la Corporación de Fomento, el Director de promoción de Exportaciones y el Gerente General de Servicios de Cooperación Técnica.

Estos altos funcionarios se harán acompañar en el Consejo de representantes gremiales, universitarios y organizaciones no gubernamentales ligadas al tema.

Sin embargo, y a pesar de estar explícitamente en la ley que el Consejo debe reunirse y emitir informes de resultados por lo menos cuatro veces al año, en las fuentes oficiales no se encuentra alusión alguna a los alcances y resultados de estas reuniones.

En su lugar puede encontrarse información anual sobre los Encuentros Nacionales de Pequeños Empresarios (ENAPE), celebrados de forma ininterrumpida durante los últimos 18 años, con la participación de presidentes de la República y altos representantes de otras instituciones.

Así, en el encuentro correspondiente al año 2017, la máxima autoridad del país, Michelle Bachelet, expresó:

Si en el pasado las políticas gubernamentales para las PYME estuvieron enfocadas en la entrega de subsidios y la capacitación por parte de privados, nosotros quisimos insistir en un

camino distinto: acompañamiento específico, creando capacidades a través de plataformas especializadas (MEFyT, 2017).

También la Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Chile (Conapyme) ha emitido cifras, pero fuera de su sitio oficial, según Castillo (2017), en las cuales indica que "850 mil pymes ejecutan anualmente cerca del 14% de ventas totales del país, versus las 2.000 megaempresas que generan el 68%".

La fuente oficial más reciente y confiable de Chile para recopilar datos sobre la micro, pequeña y mediana empresa es la Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas llevada a cabo por el MEFyT, entre los años 2015 y 2016. La información relevante en torno a la definición de Pyme según la fuente, así como las cifras de interés se concentra en el siguiente cuadro N° 2.

En este contexto, se habla también de apenas un 2.9% de Pymes que podrían catalogarse como exportadoras. De este porcentaje, considerado el más bajo de toda América Latina, se conocen además las razones por las cuales no participan en procesos de exportación, según el MEFyT (2016): "dos tercios de las empresas que no exportan, indican que no les interesa exportar" (p. 3).

El mismo documento indica que entre las principales dificultades para enviar sus productos al exterior se encuentra el tipo de cambio poco favorable, seguido de las altas exigencias de los países destino, así como también los problemas para encontrar clientes o canales de distribución.

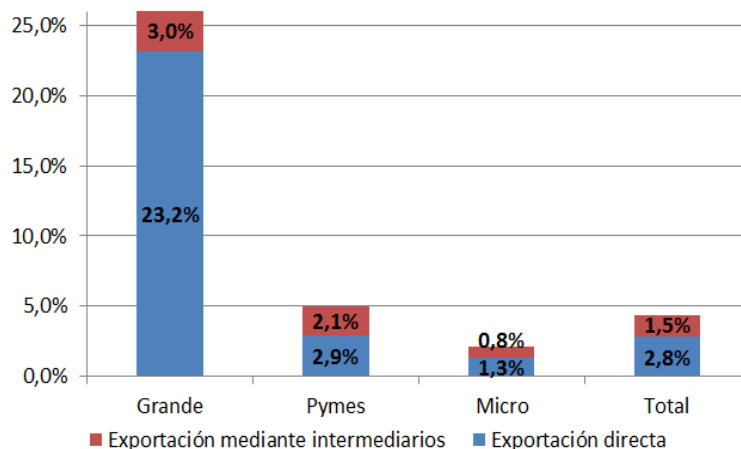
No obstante, está comenzando a surgir en Chile la iniciativa de vencer estos obstáculos, a través de intermediarios, para un conjunto de sectores privilegiados, tal como se observa en el siguiente gráfico N° 2

**Cuadro N° 2. Clasificación de las empresas en Chile según el MEFyT.**

Tipo de Empresa	Número de Trabajadores	Ventas (UF)*	Representación en %	Aporte al empleo
<b>Micro empresa</b>	1 – 9	< 2.400	44,90	5,80%
<b>Pequeña Empresa</b>	10 – 49	2.401 – 25.000	51,80	40,60%
<b>Mediana Empresa</b>	50 – 199	25.001 – 100.000		
<b>Gran Empresa</b>	≥ 200	≥ 100.001	3,20	53,60%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del MEFyT (2016).

**Gráfico N° 2. Empresas chilenas que exportan por tipo de exportación y tamaño de empresa. (% de Empresas al año 2015).**



Fuente: MEFyT (2016).

En este particular, el primer sector exportador en Chile es el de agro-silvicultura y pesca con un 16,9%. El segundo, con un 11,4%, corresponde al sector de información y comunicaciones. Se ubican en la tercera posición las actividades financieras y de seguros con un 7,3%. En este marco, cabe destacar que las empresas chilenas han presentado una tendencia a permanecer en sus mismas actividades, procedimientos y niveles de productividad, evidenciando una fuerte inercia durante los últimos años.

Desde el punto de vista cualitativo, la citada encuesta manifiesta que las empresas no crecen por existir una alta competencia

en el mercado, sumado a una demanda limitada. Debido a que este par de obstáculos podrían superarse con la apertura hacia nuevos mercados de carácter internacional, el gobierno chileno interpreta el estancamiento como poco interés en crecer por parte de las propias empresas.

Desde la perspectiva de esta investigación, existe una clara tendencia estatal en Chile por mirar con mayor interés a su gran industria, pues ésta le brinda estabilidad suficiente para mantener sus cifras en rangos favorables.

## 2.4. Argentina

De acuerdo con lo establecido por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Industria de Argentina, las Pymes se definen no sólo por su tamaño o volumen de ventas, sino también de acuerdo al sector al que pertenecen. La legislación vigente en este país establece que serán consideradas Pymes por sectores, aquellas cuyas ventas anuales no superen los \$54.000.000,00 ARS en el sector agropecuario, \$183.000.000,00 ARS en el sector minero, \$250.000.000,00 ARS en el sector comercial, \$63.000.000,00 ARS las dedicadas a servicios y \$83.000.000,00 ARS las orientadas a la construcción, donde el dólar equivale a pesos argentinos, según Martínez (2013).

Dado además que la Comisión Nacional de Valores (CNV) de Argentina establece condiciones para que sus Pymes accedan al mercado de capitales mediante la emisión de acciones y valores negociables, dicho ente considera una clasificación diferente, también por sectores, como se detalla en el Cuadro N° 3 (Clasificación de las empresas según Comisión Nacional de Valores de Argentina).

Por otra parte, se consideran determinantes los parámetros establecidos por la Fundación Observatorio Pyme, la cual les clasifica tomando en cuenta tanto la facturación como la cantidad de empleados. Estos criterios coinciden con los fijados por el Mercado Común del Sur (Mercosur), en los cuales se consideran pequeñas empresas aquellas que ocupen entre 10 y 50 trabajadores en el sector industrial y entre 5 y 20 para el resto de los sectores.

Las medianas son aquellas cuyas nóminas de trabajadores oscilan entre 51 y 200, para el sector industrial, y entre 21 y 150 empleados para el comercio de mayoristas, los servicios a la producción, *software* servicios informáticos y construcción, de acuerdo con la Fundación Observatorio Pyme (2013).

Un aspecto sumamente relevante es que las Pymes argentinas constituyen el ejemplo más contundente de participación

al empleo de toda América Latina. Según datos del Ministerio de Producción de este país, extraídos de medios no oficiales, el 98% de sus empresas pertenecen a este renglón y ocupan al 64% de la población activa. El ritmo de crecimiento ha sido constante. Si bien es cierto que un número significativo de empresas cierran sus puertas cada año por motivo de la marcada competencia, la relación se inclina hacia las nuevas empresas que se inician con un saldo observable a favor de 2.000 unidades de producción por año.

Finalmente, los sectores de la economía preferidos por la Pyme argentina son: comercio (31,4%), actividades agropecuarias (10,9%) y manufactura (10,9%), siendo que el problema de competencia tiene parte de su origen en la fuerte densidad empresarial de sus principales ciudades, pues el 72% de las empresas se ubica en tan sólo tres ciudades.

Por ejemplo, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires existen 44 empresas por cada 1.000 habitantes, mientras que en Cuyo, Centro y Patagonia se cuentan entre 11 y 23. Menor es la cifra en el norte argentino, donde se estiman 9 empresas por cada 1.000 habitantes.

## 2.5. Perú

En el Perú es más común hablar de micro y pequeña empresa (Mype), destacando la importancia que tienen las microempresas para el tejido productivo de este país. Según la legislación vigente y, a diferencia del resto de los países acá analizados, en Perú no se considera el número de trabajadores como un criterio para definir y clasificar este tipo de empresas. Así, la micro y pequeña empresa es una unidad económica constituida por personas naturales o jurídicas, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación, que tenga como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, de acuerdo con la

Superintendencia Nacional de Fiscalización  
 Laboral (Sunafil, 2015) (Cuadro N° 4).

**Cuadro N° 3. Clasificación de las empresas según Comisión Nacional de Valores de Argentina.**

Tamaño	Sector				
	Agropecuario	Industria y minería	Comercio	Servicios	Construcción
Pequeña	8.200.000	20.600.000	28.000.000	8.600.000	9.600.000
Mediana	48.200.000	164.400.000	223.800.000	56.600.000	75.400.000

Fuente: Martínez (2013).

**Cuadro N° 4. Características de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú.**

Características*	Tipo de empresa**		
	Micro	Pequeña	Mediana
	Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.	Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1.700 UIT.	Ventas anuales superiores a 1.700 UIT y hasta el monto máximo de 2.300 UIT.

\*Aplicables a las MYME constituidas desde el 03-07-2013. / \*\*Ya no se exige un número máximo de trabajadores. / UIT = Unidades Impositivas Tributarias.

Fuente: Sunafil (2015).

Ahora bien, históricamente y desde los últimos diez años, la micro empresa informal peruana representa el sector que más concentra actividad en el país. La cifra alcanza más del 70% de la participación, mientras que el segmento restante es cubierto casi en su totalidad por la micro empresa formal.

La diferencia fundamental entre una y otra, aparte de las condiciones debidas de registro, tiene que ver de igual manera con el volumen de sus ventas.

Dado que son la mayor fuente de empleo, el gobierno peruano hace muchos esfuerzos para equilibrar el estímulo al emprendimiento y la justicia laboral.

Por ello, la entrada en vigencia del Régimen Laboral Especial de la Micro y Mediana Empresa en este país ha sido un mecanismo para proteger al trabajador y al microempresario, debido a que sus características políticas y económicas han mantenido condiciones asistencialistas propias de los sistemas de lento crecimiento. Por otra parte, como otro componente

adicional a la situación peruana, la naturaleza también le ha propinado algunos embates a la economía.

El fenómeno climatológico conocido como "El Niño" ha afectado negativamente muchas de las actividades propias de los microempresarios. Es importante mencionar que los sectores de producción en Perú han sido en orden de importancia: agropecuario, comercio, servicios, construcción y manufactura, los cuales según Arbulú (2005), aportan 49% al PIB de la nación.

Atendiendo estos parámetros, en agosto de 2017, a manera de medida de protección, se promulgó el Reglamento Operativo del Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las MYPE – FORPRO, cuya finalidad es fortalecer al sector mediante el financiamiento para la adquisición o renovación de activo fijo y capital de trabajo, así mismo el otorgamiento tanto de garantías como de financiamiento a través de otros instrumentos financieros, como el *factoring*, con cargo a los recursos del

Fondo, según indica la Asociación Pyme Perú (2017).

En este sentido, podrán disfrutar del beneficio aquellas empresas que estén

inscritas al Régimen MYPE Tributario del Impuesto a la Renta y tengan ingresos netos del año anterior menores a 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

## 2.6. Resultados en síntesis

Una vez analizada de manera particular la situación de las Pymes en países como Colombia, Ecuador, Chile, Argentina y Perú, se presenta a continuación una síntesis de los resultados de esta investigación documental a manera de cuadro comparativo en el cual se destacan los aspectos considerados más relevantes (Cuadro N° 5).

**Cuadro N° 5. Análisis comparativo de la situación de las Pymes en América Latina.**

País	Definición Pyme	Aporte al PIB	Marco Legal	Dificultades persistentes	Fuentes de información disponibles	Últimas oportunidades y estímulos
<b>Colombia</b>	Por número de trabajadores y volumen de ventas.	28%	Estructurado. Descentralizado. Contextualizado.	Luchan por aumentar su vocación exportadora.	Oficiales. Actualizadas. Automatizadas en línea	Programa Colombia Productiva.
<b>Ecuador</b>		55,0%	Estructurado. Influenciado por la Comunidad Andina de Naciones (CAN).	Acceso al financiamiento. Resistencia a la asociatividad.	Oficiales. Medianamente actualizadas en línea.	Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera.
		63,7%	Estructurado. Poco asistencialista en la práctica.	Resistencia a la exportación.	No oficiales en su mayoría. No actualizadas.	Programas de formación y acompañamiento
<b>Argentina</b>	Incluye además el tipo de actividad productiva	53,7%	Estructurado. Influenciado por el Mercosur.	Alta densidad empresarial en pocas ciudades	No oficiales. Actualizadas.	Estímulo a la exportación.
<b>Perú</b>	Solo por su volumen de ventas basado en UIT.	49%	Asistencialista. Protector.	Informalidad	No oficiales en su mayoría. No actualizadas.	Nuevas formas de financiamiento flexible.

UIT = Unidades Impositivas Tributarias. Fuente: Elaboración propia (2017).

## 3. Caso Venezolano

Este apartado de la investigación tiene características muy especiales pues pretende evidenciar, no sólo la estrecha relación existente entre crecimiento económico y apoyo al empresariado en el ámbito de las Pymes, sino también lo nocivo que puede llegar a ser el conflicto basado en intereses meramente políticos en las variables e indicadores macroeconómicos de todo país, y tal es el caso de lo ocurrido en los últimos años en Venezuela.

En este sentido, es muy difícil hoy en día hablar en términos cuantitativos de la economía venezolana y del comportamiento real de sus Pymes. La razón fundamental es que se carece de toda información oficial al respecto. El último censo estadístico estatal de este país es el Cuarto Censo Económico 2007 - 2008, publicado en su totalidad dos años más tarde, en el 2010.

En medio de este silencio oficial, entes como el Consejo Nacional de Comercio y

Servicios (Consecomercio) anuncian fuera de sus medios oficiales que más de 500.000 empresas han desaparecido del aparato productivo venezolano.

Por otra parte, la Confederación Venezolana de Industriales (Conindustria, 2017), presenta su Encuesta Cualitativa de Coyuntura Industrial, en la cual se hace un análisis de las expectativas que los participantes de diversos sectores económicos tienen del panorama económico-industrial venezolano, revelando tan sólo un conjunto de apreciaciones subjetivas relacionadas con la situación actual o el futuro de la misma, basadas sobre todo en el factor o componente sociopolítico.

Finalmente, un aspecto sumamente relevante es el hecho de que el PIB venezolano ha descendido año tras año desde el 2014 a pasos cada vez más grandes, a tal punto que las variaciones negativas han sido, según datosmacro.com (s.f.), de 3.9% en el año 2014, 6.2% en el año 2015 y 16.5% en el año 2016. Por esta razón, en un conjunto de 195 países evaluados macroeconómicamente, Venezuela ocupa la posición 80.

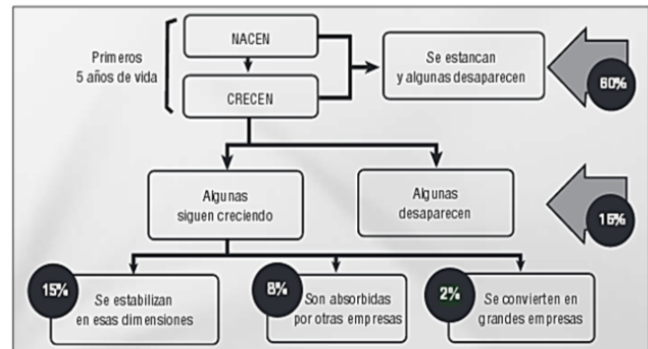
#### 4. Dificultades comunes de la Pyme en Latinoamérica

A criterio de autores como Martínez (2013), "las Pymes son volátiles, surgen y desaparecen antes de consolidarse en un alto porcentaje" (p. 12).

Esta contundente afirmación sugiere que el estudio cualitativo del comportamiento de la Pyme puede mostrar en gran medida las causas por las cuales muchas empresas, a pesar de contar con excelentes productos de bienes o servicios y grandes ideas para venderlos, terminen en el amplio renglón estadístico del fracaso. Desafortunadamente, en Latinoamérica se ha logrado cuantificar este análisis con un alarmante resultado: tan sólo el 2% de los emprendimientos terminan consolidándose como grandes empresas, considerándose como muy corta la vida empresarial de la mayoría de las Pymes.

Esto podría denominarse como su ciclo de muerte, íntimamente ligado con las características propias de la idiosincrasia del gentilicio latinoamericano, según autores como Fillion, et ál. (2011). (Gráfico N° 3. Causas de cierre de las pequeñas empresas).

Gráfico N° 3. Causas de cierre de las pequeñas empresas



Fuente: Fillion, et ál. (2011).

En tal sentido, aspectos claves de la dinámica organizacional como la planeación, la estructura, el tipo de dirección, los sistemas de control, las funciones específicas de la pequeña empresa, la producción, el área contable y financiera y hasta la selección del personal, están influenciados de forma exagerada por la orientación apriorística de sus dirigentes, quienes suelen observar la empresa, por un tiempo muy prolongado, como un negocio familiar. La planificación a corto plazo, la negativa de delegar funciones estratégicas específicas, la dirección caprichosa y personalista o la falta de confianza en el perfil profesional a la hora de contratar, privando sobre éste la calidad de las relaciones interpersonales, son efectos muy nocivos de este fenómeno.

A criterio de Martínez (2013), desde luego que hay ventajas en ese carácter familiar de la empresa, pues los valores de fraternidad, unidad y compromiso pueden ser considerados como fortalezas de la Pyme en Latinoamérica, pero es un denominador común que los emprendimientos de negocios surjan de la necesidad de los nuevos empresarios, más que de las necesidades reales del mercado.

Por esa razón, al no tener diáfana claridad en cuanto al movimiento de los insumos, bienes y servicios asociados a su producto, la estructura de costos de cada empresa presenta suposiciones e incluso omisiones que afectan su rentabilidad y patrimonio. Al respecto, Arteida (2015) afirma que un número significativo de nuevas empresas latinoamericanas inician sus operaciones sin haber realizado un análisis estratégico del sector donde va a desarrollar sus negocios, carecen de estudios de mercado, se orientan por sus intuiciones, percepciones o implementan estrategias de copiar negocios para entrar en la competencia.

Asimismo, refiere el autor señalado anteriormente, el descuidar la exactitud de las cifras en los análisis de costos, en conjunto con otros factores externos, como los efectos de las políticas arancelarias, tributarias y fiscales o la inversión real de los procesos de importación de insumos, tiene su origen en la falta de fuentes de información actualizadas que proporcionen, en tiempo real, los datos requeridos por las empresas. Así, la consecuencia directa de la aplicación de sistemas de costos rudimentarios, basados en datos históricos, será que la fijación de precios también tenga sus efectos negativos en la comercialización.

Existen también mercados como el del *software*, muy especializados y competitivos, en los que las Pymes latinoamericanas están penetrando con mucho valor, pero presentan dificultades que afectan igualmente sus objetivos como entes productivos. En este sentido, se puede ubicar una muestra significativa de empresas provenientes de Colombia, México, Perú y Chile, según Muñoz, Gasca y Valtierra (2014), las cuales también encuentran problemas en su crecimiento y desarrollo, agrupados en renglones como organización, capitales humanos y financieros, procesos, proyectos y modelos/estándares reconocidos a nivel internacional.

Los cambios de paradigma en cuanto a procesos gerenciales y de organización

empresarial también han sido factores que han frenado el óptimo desempeño de las pymes en América Latina.

Este aspecto está fuertemente ligado a la característica antes mencionada de que las Pymes basan sus modelos de funcionamiento mayoritariamente en las decisiones empíricas de sus dueños y gerentes, y muy poco en modelos empresariales probados e incluso certificados por estudios académicos reconocidos. Es así como Cedeño y Giménez (2017) plantean que en situaciones contemporáneas fundamentales como la automatización y sistematización de los procesos utilizando la tecnología como herramienta:

Resulta una limitante para las PYMES la incompreensión sobre el nuevo paradigma tecnológico por parte del gerente o propietario, observándose que en su mayoría no conocen, ni entienden los beneficios de incorporar las TIC al trabajo gerencial como un facilitador de la transformación de los modelos de negocio y organización (p. 22).

Otra dificultad que se repite entre los estudios más destacados sobre Pymes en América Latina, tiene que ver con la heterogeneidad del sector. Las líneas macroeconómicas e incluso los estándares de calidad internacional, no pueden darse el lujo de tanta flexibilidad como para considerar cada variedad de empresa y sus características particulares a la hora de ser definidas.

Este obstáculo visible y de orden externo ha sido uno de los más notables a la hora de pretender ubicar a la Pyme en un escenario de crecimiento ligado con su condición de exportadora o participante de negocios fuera de su contexto local. Este aspecto será analizado con más detalle en el siguiente apartado, pues la proyección internacional de las Pymes también tiene un componente que radica en la composición interna de cada empresa y su vocación para obtener la formación necesaria en función de su internacionalización.

## 5. Proyección internacional de las Pymes

En el año 2004 un informe de la Dirección Nacional de la Política de la Pequeña Empresa de la Industria Canadiense demostró que estas empresas contribuían más de lo que se pensaba a las exportaciones, indican Fillion, *et ál.* (2011). Antes de ello, las estadísticas no solían tomar en cuenta a las Pyme como partícipe importante en los asuntos de comercio exterior. Mucho menos se elaboraron estudios para optimizar el ingreso de las Pymes en los mercados internacionales. Sin embargo, la globalización obliga a considerar todas las formas de interacción posible y a suplir necesidades cada vez más alejadas geográficamente. Al respecto, refieren Frohmann y otros (2016), "la internacionalización de las Pymes es crucial para la diversificación productiva, la cual a su vez impulsa el desarrollo económico" (p. 8).

Por ello, una iniciativa importante fue el proyecto para internacionalización de Pymes adelantado entre los años 2014 y 2016 por la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Su objetivo, orientado a fortalecer las capacidades de los Organismos de Promoción Comercial (OPC) en El Salvador, Ecuador, Nicaragua y Perú, se cumplió en gran medida, logrando beneficiar las actividades directas de estos organismos. También promovió reuniones y encuentros que vincularon a organizaciones similares de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Uruguay.

A pesar de dichos avances, para los países de América Latina existe desde hace bastante tiempo una necesidad urgente y no atendida de diversificar las exportaciones para favorecer los indicadores económicos de sus realidades internas.

Dada la relación inequívoca entre esta necesidad y la internacionalización de las Pymes, es de suma importancia apoyar estos

procesos, en principio definiendo muy bien quienes son las Pymes exportadoras de cada país. Los datos obtenidos del Banco Mundial citado por Frohmann y otros (2016) revelan que la cantidad de productos exportados desde América Latina se estancó en unos 4.600 entre los años 2010 - 2014, situación que difícilmente ha variado en la actualidad.

Ahora bien, un estudio importante referido a determinar los fundamentos de las Pymes exportadoras en Colombia agrupa en seis factores las condiciones que deben ser atendidas para alcanzar experiencias exitosas en este aspecto: características del emprendedor (fundador), factores internos de la empresa, características del sector, características del entorno regional, recursos y capacidades e innovación.

Pero un factor clave para el impulso de la internacionalización tiene su centro en el estímulo a la innovación, donde ésta vinculada netamente a la exportación o innovación exportadora es definida por Mulder y Pellandra (2017) como "el cumplimiento con las certificaciones o estándares internacionales, la adecuación de productos a la demanda internacional y la optimización de los canales de comercialización" (p. 8).

De este planteamiento se desprende que el impulso para lograr este factor determinante en el proceso de internacionalización tiene su origen tanto en la motivación para la capacitación interna de la Pyme, como en las oportunidades que en este sentido le brinde su entorno natural.

Con esto se sugiere que no sólo basta por parte de los estados y gobiernos atender a las proyecciones que arrojan las necesidades y estudios internacionales, sino también actuar en consecuencia para aprovechar las tendencias mundiales.

Por ejemplo, las proyecciones de la Organización Mundial del Turismo analizadas por Agardy, T., Vignati, F., & Gómez-García, R. (2019), señalan que este sector irá

creciendo 4,8% por una tasa anual. Pero si bien es cierto que estas proyecciones son alentadoras, será difícil hacerlas realidad mientras la planificación gubernamental se realice sin lograr verdadera sinergia entre todos los sectores participantes, pues tal como indican los citados autores:

Solo América del Sur representó un tercio de todos los ingresos por turismo en las Américas, y su industria del turismo generó más de US\$313 mil millones en el 2016. Además, la contribución del sector turístico al PIB regional ha aumentado constantemente desde la crisis financiera mundial del 2008. En el 2011, el turismo aportó directamente US\$134 mil millones al PIB regional, y las proyecciones actuales estiman que su contribución aumentará a US\$224 mil millones para el 2022. (p. 19-20).

En tal sentido, el anuncio del crecimiento turístico debería ser una alerta para generar acciones y estrategias que vinculen esta actividad con nuevas formas de negocio internacional de las cuales puedan beneficiarse los pequeños y medianos empresarios.

Es fácil notar, además, que el uso de las nuevas tecnologías puede servir como herramienta en este aspecto comercial que augura un crecimiento positivo; así, una consecuencia planificada de esta coincidencia de escenarios se vislumbra en la internacionalización virtual, una forma económica y poderosa de promover nuevas formas de negocio en todo el mundo a través de internet.

Finalmente, es oportuno mencionar los factores de éxito de las Pymes a nivel internacional descritos por Fillion, et ál. (2011), donde se remarca la importancia de superar algunos aspectos relacionados con la personalidad de los gerentes y/o directivos de las Pymes, que se presentan como piedras de tropiezo en su marcha hacia su ansiado posicionamiento y subsistencia en el dinamismo de los mercados actuales.

En este marco de opinión, tanto la posición proactiva como la visión clara del gerente y su equipo van a determinar en

gran medida el proceso de internacionalización de la Pyme.

También existen un par de recomendaciones basadas en las asociaciones estratégicas, como son el enfoque centrado en el *marketing* y la pertenencia o colaboración con una red. Hoy día, como mencionábamos antes, en internet pueden encontrarse un buen número de herramientas las cuales permiten que los negocios electrónicos sean cada vez más accesibles para quienes no tienen habilidades para la programación o el desarrollo de sistemas de información y/o comunicación complejos.

Estas herramientas permiten promover o publicitar a la Pyme de manera eficaz, eficiente y económica en mercados internacionales, utilizando redes sociales y otros espacios de intercambio de contenidos. A tales fines, debe entenderse que en la *web*, más que competencia, existen aliados que pueden ayudarse mutuamente a crear redes de construcción de enlaces que aumenten sus posibilidades de ser encontrados por los clientes. Por último, se destacan las estrategias de concentración, como aquellas que logran delimitar de manera eficiente los mercados y los productos, de forma que sus esfuerzos estén más hábilmente dirigidos.

## 6. Conclusión

A partir del análisis comparativo entre la pequeña y mediana empresa, es importante resaltar el desarrollo estructural generado por este tipo de organizaciones, debido a la fácil adaptación a un entorno tan fluctuante como el actual.

Las Pymes siguen demostrando que son el motor productivo y de generación de empleo con más éxito que se conoce hasta ahora en la región latinoamericana.

Aquellas han sido capaces de tanto de surgir como de mantener su presencia en todos los sectores de la vida económica de las naciones latinas, lo cual da cuenta de su versatilidad y fuerza para salir adelante en la feroz lucha suscitada en el mercado capitalista.

En tal sentido, los retos más importantes que se presentan hoy día ante las Pymes modernas están íntimamente ligados a su gerencia, especialización y adopción de procedimientos probados tanto técnica como teóricamente, los cuales garanticen la resolución sistemática de problemas y

satisfacción de necesidades locales, hecho que debe imperar por encima de su ansiada búsqueda de crecimiento e internacionalización.

## 7. Referencias

- Agardy, T., Vignati, F., y Gómez-García, R. (2019). Ecosistemas América Latina y el Sector de Ecoturismo en y el Caribe. Caracas: CAF. Recuperado de: <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1375>
- Álvarez, M. y Durán, J. (2009). Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. San Salvador: GTZ.
- Arteida, C. (2015). Análisis de los sistemas de costos como herramientas estratégicas de gestión en las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *Revista Publicando*, 2(2), 90-113.
- Asociación Pyme Perú (2016). Se aprobó el reglamento operativo del fondo para el fortalecimiento operativo de las Pymes. Recuperado de: <http://www.asociacionpyme.pe/pronunciamientos/se-aprobo-el-reglamento-operativo-del-fondo-para-el-fortalecimiento-productivo-de-las-mype-forpro>.
- Comunidad Andina de Naciones –CAN- (2008). Recuperado de: <http://www.sice.oas.org/trade/JUNAC/Decisiones/DEC702s.pdf>
- Castillo, C. (2017). Chile: Radiografía a las pequeñas y medianas empresas chilenas. Recuperado de: <http://www.america-retail.com/chile/chile-radiografia-a-las-pequenas-y-medianas-empresas-chilenas/>
- Cedeño, S. y Giménez, D. (2017). Disponibilidad y uso de las tic en las pequeñas y medianas industrias del estado Nueva Esparta. *CICAG*. 15(1), 58-60.
- datosmacro.com(s.f). PIB - Producto Interior Bruto. Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/pib>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo de Ecuador. (s.f.). Producción y economía. Recuperado de: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/economia-y-produccion/>
- Fillion, L., Cisneros, L. y Mejía, J. (2011). Administración en Pymes. Emprender, dirigir y desarrollar empresas. México: Pearson Educación.
- Martínez, S. (2013). Gestión de Recursos Humanos en Pymes. Universidad Blas Pascal. Serie Materiales de Enseñaza, 6(5). Noviembre 2013.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2016). Informe de resultados. Empresas en Chile. Cuarta encuesta longitudinal de empresas.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2017). Presidenta de la República participó de la 18° versión de ENAPE. Recuperado de: <http://www.economia.gob.cl/2017/08/28/presidenta-de-la-republica-participo-de-la-18-version-de-nape.htm>
- Mulder, M. y Pellandra, A. (2017). La innovación exportadora en las pequeñas y medianas empresas Santiago: Naciones Unidas.
- Muñoz, M., Gasca, G y Valtierra, C. (2014). Caracterizando las Necesidades de las Pymes para Implementar Mejoras de Procesos Software: Una Comparativa entre la Teoría y la Realidad. *Revista Ibérica de sistemas y Tecnologías de información*. Nro. E1, 03/2014.

- Palomo, G. (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las Pymes. *Revista Ingenierías*, VIII(28), 25-31.
- Revista Dinero. (2016). PYMES. Mypimes generan alrededor del 67% del empleo en el país. Recuperado de: <http://www.dinero.com/edicionimpres/a/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-encolombia/222395>
- Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (2015). Régimen laboral de la Micro y pequeña empresa. Perú: SNFL.
- Urmeneta, R. (2016). Dinámica de las empresas exportadoras en América latina. El aporte de las Pymes. [Documento de proyecto]. Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL).
- Yance, C., Hermida, L., Villamar, I., y Granda, L., (2017). La importancia de las PYMES en el Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Ecuador, (junio 2017). Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>