

A

Introducción

En la economía mundial actual, cada vez más interconectada, no solo están cambiando el contenido y la forma del comercio, sino también los agentes de ese comercio. Las grandes empresas siguen dominando el comercio internacional, ya que tienen la masa crítica, el alcance institucional y las tecnologías que necesitan para acceder a los mercados extranjeros y suministrarles sus productos. Pero gracias a Internet, al surgimiento de nuevas plataformas comerciales y a la apertura creciente de la economía mundial, muchas pequeñas y medianas empresas (pymes) tienen ya el potencial necesario para convertirse también en comerciantes de éxito e importancia a nivel mundial. En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2016* se examina la participación de las pymes en el comercio internacional. En particular, se analiza cómo está cambiando para las pymes el panorama comercial internacional, en el que surgen nuevas oportunidades y se mantienen los antiguos desafíos, y qué hace el sistema multilateral de comercio para lograr la participación inclusiva de las empresas en los mercados mundiales.



Índice

1. Las pymes en las economías nacionales	17
2. Participación de las pymes en el comercio: oportunidades y desafíos	23
3. Estructura del informe	29

Algunos hechos y conclusiones importantes

- La mayoría de las empresas de cada país son pequeñas empresas. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) (excluidas las microempresas, las empresas sin empleados y las empresas del sector no estructurado) representan el 93% de las empresas en los países de ingresos no elevados no pertenecientes a la OCDE. La microempresas y las pymes son más del 95% de las empresas en los países de la OCDE.
- Las microempresas constituyen la mayoría de las mipymes en todos los países. Como promedio, el 83% de los más de 12 millones de empresas abarcados por los indicadores nacionales sobre mipymes de la CFI son microempresas. La información correspondiente a cinco países en desarrollo indica que la inmensa mayoría de las empresas del sector no estructurado son microempresas (entre el 80% y el 95%).
- La mayoría de las mipymes (el 85% de las microempresas y el 72% de las pymes) operan en el sector de los servicios y en especial en el comercio minorista y mayorista.
- Las mipymes representan alrededor de dos tercios del empleo total tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados. Su contribución al PIB es inferior, aproximadamente del 35% en los países en desarrollo y del 50% en los países desarrollados, mientras que las pymes son un 70% menos productivas que las grandes empresas.



La economía mundial está cambiando con rapidez, tanto en lo que respecta a las empresas como a los bienes y servicios que producen. En los siglos XIX y XX, la escala solía ser decisiva para triunfar en el comercio internacional. Las empresas tenían que ser grandes para crear sistemas de producción integrados, crear redes de distribución mundiales y cubrir los costos relativamente elevados de transporte, comunicaciones y aranceles relacionados con el comercio internacional. Pero, a medida que la economía mundial se adentra en el siglo XXI, diversos e importantes cambios reducen las ventajas de la escala en el comercio internacional, con el resultado de que las "micromultinacionales" más pequeñas y ágiles están empezando también a tener éxito en un mercado mundial en el que antaño era abrumador el dominio de las grandes multinacionales.

Un cambio importante es la espectacular reducción de los costos comerciales. Tradicionalmente, el comercio solía ser un proceso costoso, complejo y lento. Como resultado, solo las grandes empresas -en general, fabricantes o productoras de recursos primarios- podían participar directamente en el comercio mundial, debido a las enormes inversiones en organización, financiación e infraestructuras requeridas; las pequeñas empresas solían carecer de los recursos necesarios para anunciarse en los mercados extranjeros, enviar sus productos a esos mercados y distribuirlos en ellos, y superar los complejos y costosos obstáculos arancelarios y reglamentarios en la frontera. Pero las actuales condiciones de reducción drástica de los obstáculos al comercio, mejora de los transportes y las telecomunicaciones, y avances en la tecnología de la información permiten a las pequeñas empresas -desde programadores informáticos hasta fabricantes de instrumentos de precisión o productores de vinos selectos- tener el alcance comercial mundial de las grandes compañías a un costo significativamente más bajo. Esta evolución se refleja en la expansión de mercados en línea tales como eBay o Alibaba que, al poner en contacto a compradores y vendedores de todo el mundo, simplificar los pagos internacionales y aprovechar los sistemas de entrega urgente, han permitido a las pymes acceder a los mercados y suministrar a clientes de casi cualquier parte del mundo.

Otro importante cambio relacionado con los anteriores es la desagregación o "fragmentación" de la producción mundial. En el pasado, la mayor parte del comercio consistía en productos acabados que fabricaban grandes conglomerados empresariales integrados verticalmente. En la actualidad, casi dos terceras partes del comercio mundial consisten en productos intermedios y servicios que ofrecen empresas especializadas únicamente en una fase del proceso de producción, desde la fabricación de componentes hasta su ensamblaje o el suministro de servicios auxiliares.

Esas cadenas de valor se extienden dentro de los países y entre ellos, lo que significa que muchas pequeñas y medianas empresas participan directamente en el comercio internacional, aun cuando sus productos nunca se exporten directamente. No solo las ventajas competitivas de la integración industrial, la burocracia y las infraestructuras a gran escala disminuyen en los distintos sectores comerciales, sino que las grandes empresas multinacionales pueden estar frecuentemente en desventaja cuando mercados muy cambiantes exigen innovaciones rápidas y flexibilidad organizativa.

En muchos aspectos, esos cambios no han hecho más que empezar. Aunque algunas pymes pueden beneficiarse considerablemente del acceso a los mercados mundiales en general, y a los mercados especializados en particular, la realidad es que las grandes empresas siguen dominando el panorama comercial mundial. La penetración directa o indirecta de las pymes en los mercados extranjeros se limita aún a ciertos sectores y unos pocos países. Conectarse a los mercados mundiales es importante. Las pymes que logran vender con éxito sus productos en el extranjero pueden aprovechar sus crecientes rendimientos a escala, mejorar su ventaja competitiva e innovadora y, con ello, aumentar su productividad y convertirse, sino en empresas más grandes, en empresas pequeñas incluso más valiosas.

Las pequeñas empresas siguen enfrentándose a obstáculos al comercio desproporcionados, que pueden consistir en medidas arancelarias y no arancelarias, reglamentaciones innecesarias, burocracia aduanera, insuficiente financiación o escasez de información, por lo que la adopción de políticas nacionales e internacionales coherentes mejoraría la capacidad de las pymes para participar en los mercados mundiales de forma más eficiente. Para que la apertura del comercio y la integración mundial beneficien a una porción mayor de la población, es importante asegurar que las pymes con potencial para triunfar -y no solo las grandes corporaciones- tengan acceso al mercado mundial.

En el presente informe se examina la participación de las pymes en el actual sistema de comercio en rápido cambio y se promueve el entendimiento de los determinantes y las consecuencias de esa participación, con miras a enriquecer el debate sobre la importancia de las pymes para hacer el crecimiento más inclusivo.

Esta sección introductoria consta de tres partes. En la primera se define el concepto de pymes para los fines del presente informe y se examina por qué las pymes son importantes en sus respectivas economías nacionales. En segundo lugar, se explica de qué trata

el informe, por qué es oportuno y cómo contribuye al debate sobre la función de las pymes. Por último, se presenta la estructura del informe y se destacan algunas importantes conclusiones.

1. Las pymes en las economías nacionales

El objetivo de esta sección es evaluar la contribución de las microempresas y las pymes a sus economías nacionales. En cada país, la mayoría de las empresas pertenecen a la categoría de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (mipymes). Las empresas de esa categoría registradas formalmente representan una porción considerable del empleo total, que es aún mayor si se tienen en cuenta las empresas informales (en su mayoría, pequeñas). Especialmente en los países en desarrollo, las pequeñas empresas pueden ser instrumentos esenciales de inclusión social, por ejemplo, ofreciendo oportunidades a las mujeres para participar en actividades económicas. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas destacan la dimensión de reducción de la pobreza asociada a las microempresas y las pymes, lo que pone de relieve la importancia de este tema.

Sin embargo, las microempresas y las pymes son menos productivas que las empresas de mayor tamaño. A causa de esa baja productividad y las mayores tasas de abandono de la actividad que registran las pymes, el empleo en ellas es menos estable y está peor remunerado que en las grandes empresas. En realidad, la mayor parte de los puestos de trabajo que se destruyen corresponden a pequeñas empresas. Por otra parte, solo algunas pymes participan en la innovación, que es la fuente esencial del crecimiento económico.

(a) Tamaño y características del sector de las “microempresas y pequeñas y medianas empresas”

El acrónimo “pymes” (pequeñas y medianas empresas) se utiliza en la mayoría de los contextos como término genérico para referirse a todas las empresas que no sean grandes. En la mayor parte de los casos, el término no se define con precisión, en el sentido de que no se indican los límites de tamaño superior o inferior. Además, el acrónimo “mipymes” (microempresas y pequeñas y medianas empresas) se utiliza para destacar la inclusión de las empresas más pequeñas. En el presente informe se adopta el enfoque habitual de utilización del acrónimo “pymes” como término genérico. La distinción entre pymes y mipymes, en la que el primer concepto excluye a las microempresas y el segundo las incluye, solo se hará cuando se

requieran definiciones precisas, es decir, cuando se utilicen estadísticas o cuando la fuente original haga expresamente esa distinción.¹

No hay una definición generalmente acordada de “microempresas”, ni tampoco de “pequeñas” o “medianas” empresas. Las diferentes definiciones utilizadas por los gobiernos nacionales y las organizaciones internacionales suelen establecer umbrales relativos al número de empleados o al volumen de negocio anual.² En algunos casos, esos umbrales son específicos por sectores, lo que complica aún más las comparaciones entre países. El examen de los indicadores nacionales sobre mipymes de la Corporación Financiera Internacional (CFI), disponibles para 132 economías de diferentes niveles de desarrollo económico y correspondientes principalmente a los años 2007 y 2008, apunta a que la mayoría de los países utilizan las definiciones siguientes:

- las microempresas tienen 10 empleados como máximo,
- las pequeñas empresas tienen un número de empleados que varía entre 10 y 50, y
- las medianas empresas tienen un número de empleados que varía entre 50 y 250.^{3, 4}

Según se muestra en el cuadro A.1, las microempresas constituyen la mayoría de las mipymes en todos los países. Como promedio, el 83% de los más de 12 millones de empresas abarcados por los indicadores nacionales sobre mipymes son microempresas.⁵ Del cuadro se desprende que podría haber un fenómeno de “vacío intermedio” en el caso de los países menos adelantados (PMA), con muy pocas empresas clasificadas como “medianas” dentro del conjunto de las mipymes. Sin embargo, según un reciente estudio de Hsieh y Olken (2014) en el que se utilizan microdatos sobre la distribución total de las empresas manufactureras de los sectores estructurado y no estructurado de la India, Indonesia y México, no hay “vacío intermedio”. Es cierto que no hay medianas empresas, pero tampoco las hay grandes, y la fracción de empresas de determinado tamaño se reduce progresivamente al disminuir el tamaño de las empresas. Resultados similares se desprenden del trabajo de Fernandes *et al.* (2016), que muestra indicios de un “vértice truncado”, es decir, un modelo en el que es relativamente mayor la ausencia de grandes empresas que la de empresas de tamaño medio, sobre la base de una muestra de empresas de 45 países.

La mayoría de las empresas de cada país son pequeñas empresas. Criscuolo *et al.* (2014) muestran que las microempresas y las pymes representan más del 95%

Cuadro A.1: Porcentaje de microempresas y pequeñas y medianas empresas en el conjunto total de mipymes (%)			
	% de microempresas	% de pequeñas empresas	% de medianas empresas
Países desarrollados	87,1	10,7	2,2
Países en desarrollo	80,5	15,6	3,9
Países en desarrollo del G-20	82,1	13,2	4,7
Otros países en desarrollo	80,5	14,9	4,5
PMA	78,6	20,7	0,6
Total	82,9	13,8	3,3

Nota: Grupos de países definidos en el cuadro B.1 del apéndice de OMC (2014).

Fuente: Indicadores nacionales sobre mipymes de la CFI.

de todas las empresas en 17 países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)⁶ y el Brasil. En los países en desarrollo, el porcentaje de mipymes dentro del conjunto total de empresas puede considerarse incluso superior. El cuadro 1 del apéndice de la publicación de la Asociación de Contadores Colegiados Habilitados (ACCA) (2010) muestra que, en 14 países de elevados ingresos no pertenecientes a la OCDE,⁷ las pymes (definidas de modo diferente en los distintos países) representan, como promedio, el 93% del número total de empresas. Sin embargo, esas estadísticas excluyen a las microempresas, a las empresas sin empleados y a las empresas del sector no estructurado.

En ese contexto es muy importante la distinción entre empresas según pertenezcan o no al sector estructurado. En general, las mipymes se definen como pertenecientes al sector estructurado o al sector no estructurado en función de que estén oficialmente registradas o no. Los datos sobre el sector no estructurado son claramente fragmentarios y difícilmente comparables entre países. Según la Oficina Internacional del Trabajo (OIT, 2015, gráfico 2.3), el 26% de las mipymes del mundo pertenecen al sector estructurado; el 74% restante son empresas del sector no estructurado (es decir, no registradas) o carentes de empleados (es decir, empresas unipersonales, registradas o no). Si se excluyen los países de la OCDE de ingresos altos, la porción de mipymes del sector estructurado de todo el mundo desciende al 23%, y la de empresas del sector no estructurado y carentes de empleados aumenta al 77%. Sin embargo, de acuerdo con la OIT (2015), la importancia del sector no estructurado se sobreestima en esas cifras, que abarcan también a las empresas registradas cuyo único empleado es el dueño de la empresa.

De acuerdo con la información contenida en los indicadores nacionales sobre mipymes de la CFI correspondientes a cinco países en desarrollo (Chile,

Etiopía, Nigeria, Tanzania y Uganda), la inmensa mayoría de las empresas del sector no estructurado son microempresas (80% en Chile y Nigeria, 95% o más en los otros tres países). El mismo conjunto de datos ofrece también información limitada sobre el número de empresas del sector no estructurado, en comparación con las del sector estructurado. Por ejemplo, en la India había en 2007 menos de 1,6 millones de mipymes registradas y 26 millones de mipymes no registradas, es decir, por cada mipymes registrada había unas 17 no registradas (Kushnir *et al.*, 2010). La razón entre ambos tipos de empresa equivale aproximadamente a 2 en Chile (725.000 mipymes registradas en 2006, y 1,5 millones de mipymes no registradas en 2008) y Bangladesh (3 millones de mipymes registradas y 6 millones de mipymes no registradas en 2003). Debido a los problemas de disponibilidad de datos, y salvo que se indique expresamente otra cosa, el presente informe se centrará en las empresas registradas oficialmente.

En el cuadro A.2 se muestra la distribución de las microempresas (parte superior) y de las pequeñas y medianas empresas (parte inferior) por grupos de países en cuatro sectores: manufacturas, comercio (mayorista y minorista), servicios y agricultura/otras actividades. Se aprecian dos tendencias principales. En primer lugar, en los 34 países para los que hay datos disponibles, la mayoría de las mipymes (85% de las microempresas y 72% de las pymes) ejercen su actividad en los sectores del comercio y de los servicios; el 11% de las microempresas y el 20% de las pymes pertenecen al sector manufacturero; y el 5% de las microempresas y el 8% de las pymes desempeñan actividades agrícolas o de otro tipo. Por consiguiente, las pymes están sobrerrepresentadas en los sectores de uso intensivo de mano de obra, caracterizados por una combinación de obstáculos al acceso relativamente pequeños y costos de producción fijos relativamente bajos.

En segundo lugar, los países en desarrollo tienen mayor presencia de microempresas y pymes en los

Cuadro A.2: Distribución sectorial de las mipymes (%)				
	Manufacturas	Comercio	Servicios	Agricultura/otros
% de microempresas				
Países desarrollados	8,0	35,0	56,0	1,0
Países en desarrollo	11,5	44,3	38,9	5,3
Países en desarrollo del G-20	14,0	33,0	40,0	14,0
Otros países en desarrollo	10,0	46,0	40,0	3,0
PMA	15,0	45,0	31,0	9,0
Total	11,0	43,0	42,0	5,0
% de pequeñas y medianas empresas				
Países desarrollados	22,0	25,0	52,0	1,0
Países en desarrollo	19,9	30,6	41,0	8,5
Países en desarrollo del G-20	21,0	31,0	44,0	3,0
Otros países en desarrollo	18,0	32,0	41,0	8,0
PMA	24,0	23,0	37,0	16,0
Total	20,0	30,0	42,0	8,0

Nota: Grupos de países definidos en el cuadro B.1 del apéndice de OMC (2014).

Fuente: Indicadores nacionales sobre mipymes de la CFI.

sectores de la agricultura y otras actividades, lo que podría deberse a una mayor intensidad de mano de obra del sector agrícola en los países en desarrollo (especialmente en los PMA), en contraposición con los países desarrollados, así como al hecho de que las pequeñas empresas tienden a hacer un uso más intensivo de la mano de obra que las grandes empresas, incluso en el mismo sector (Cabral y Mata, 2003; Yang y Chen, 2009).⁸

(b) Contribución de las pymes al empleo

En la mayoría de los países, las pymes representan una proporción significativa del empleo. Ayyagari *et al.* (2011) utilizan las Encuestas de Empresas del Banco Mundial⁹ para analizar la contribución de las pymes (definidas como empresas cuyo número de empleados se sitúa entre 5 y 250, lo que excluye a la mayoría de las microempresas) al empleo en el sector privado estructurado no agrícola. En su conjunto de datos de 99 países emergentes y en desarrollo (una serie de datos por país, para años que varían entre 1996 y 2010), el valor medio de empleo en la categoría de las pymes es del 67%. Es decir, en la mayoría de los 99 países, las pymes representan más de dos terceras partes del empleo privado no agrícola del sector estructurado (véase de Kok *et al.*, 2013). Los datos

resultantes para los países desarrollados son similares, aunque no estrictamente comparables. Utilizando una muestra de 17 países de la OCDE¹⁰ y el Brasil en la que se incluyen las microempresas, Criscuolo *et al.* (2014) comprueban que las mipymes representan el 63% del empleo total. El 37% restante corresponde a las grandes empresas.

En lo que respecta a los países en desarrollo, hasta la fecha no hay estudios exhaustivos sobre la contribución de las microempresas al empleo, especialmente en el sector no estructurado. El Banco Mundial (2012) señala que el subgrupo de las microempresas y las pequeñas empresas representa la mayor proporción de empleo entre las mipymes, incluso en los países de ingresos medianos. Además, esa proporción se estima frecuentemente a la baja porque los datos disponibles raramente abarcan el segmento no estructurado de la economía, en el que las empresas son especialmente pequeñas. Utilizando datos de encuestas de 13 países del África Subsahariana, Fox y Sohnesen (2012) muestran que -tras el sector agrícola, que representa cerca del 70% del empleo primario total- las empresas del sector no estructurado y no agrícola son el segundo mayor creador de empleo, con el 15%. Las empresas del sector estructurado privado no agrícola (tanto pymes como grandes empresas) representan el 9% y las empresas públicas el 4% del empleo primario total.

Más allá de su participación en el empleo total, es importante determinar cómo y en qué medida contribuyen las pymes al crecimiento de ese empleo. El aspecto prioritario es la creación de empleo neto¹¹ porque, si bien es cierto que las nuevas empresas son pequeñas en sus inicios¹² y, por consiguiente, la inmensa mayoría de los empleos en nuevas empresas corresponden a pymes, también lo es que la probabilidad de abandonar el mercado es mayor en las empresas recién creadas (Haltiwanger *et al.*, 2013). Los datos son dispares a ese respecto. Utilizando datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial correspondientes a 104 países (en su mayoría, países en desarrollo y unos pocos países de ingresos altos), Ayyagari *et al.* (2014) muestran que más del 50% de la creación total de empleo neto puede atribuirse a las categorías de empresas de menor tamaño, es decir, empresas que tienen de 5 a 99 empleados. Los datos de la Unión Europea analizados por de Kok *et al.* (2011) muestran que el 85% de la creación de empleo neto es atribuible a pymes cuyo tamaño varía entre 1 y 250 empleados.¹³

En el caso de los Estados Unidos, Neumark *et al.* (2011), con datos sobre empresas del sector privado de 1992 a 2004, comprueban que hay una relación inversa entre las tasas de crecimiento netas y el tamaño de las empresas. En su análisis indican también que las pequeñas empresas contribuyen de modo desproporcionado al crecimiento del empleo neto, en contradicción con la Ley de Gibrat.¹⁴ Sin embargo, Haltiwanger *et al.* (2013) muestran que, una vez controlado el factor de antigüedad de la empresa, no hay relación inversa sistemática entre las tasas de crecimiento del empleo neto y el tamaño de las empresas. Lo que más contribuye a la creación de empleo tanto bruto como neto es la creación de nuevas empresas, que, como ya se ha explicado, suelen ser pymes. Por consiguiente, esos autores sostienen que cualquier relación inversa sistemática entre el tamaño de las empresas y las tasas de crecimiento del empleo neto es totalmente atribuible al hecho de que la mayoría de las nuevas empresas se caracterizan por su pequeño tamaño. Rijkers *et al.* (2014) obtienen resultados similares al analizar la creación de empleo en Túnez durante el período 1996-2010. En particular, los autores comprueban que hay una correlación fuertemente negativa entre la antigüedad de la empresa y su crecimiento, de forma que las empresas jóvenes son las de crecimiento más rápido y las que más contribuyen a la creación de empleo neto, a pesar de sus mayores tasas de abandono. Por ello, en etapas posteriores a la entrada en el mercado, son las grandes empresas, y no las pymes, las que más contribuyen a crear empleo (Rijkers *et al.*, 2014).

Al margen del tamaño y la antigüedad, otras características de las empresas que, según se ha

comprobado, guardan una correlación significativa (y positiva) con el crecimiento del empleo son las siguientes: i) orientación exportadora de una empresa, así como del sector en el que ejerce su actividad (véase también el análisis de esta cuestión hecho en la sección C); ii) innovación en materia de productos y procesos; iii) intensidad de capital; iv) nivel de mano de obra especializada; v) propiedad extranjera; y vi) edad del propietario de la empresa (de Kok *et al.*, 2013, cuadro 4).¹⁵ Varias características del entorno comercial en el que desempeñan su actividad afectan también a las tasas de crecimiento del empleo de las pymes. En particular, el acceso a la financiación, la calidad de las infraestructuras (fiabilidad de la red eléctrica) y la simplicidad de la reglamentación empresarial afectan positivamente a las tasas de crecimiento del empleo (de Kok *et al.*, 2013, cuadro 4).

En varios trabajos recientes (Haltiwanger *et al.*, 2010; Hurst y Pugsley, 2011; Mazzucato, 2013) se sugiere que el debate sobre la creación de empleo debería centrarse en las empresas incipientes que tienen buenos resultados y las empresas con altos niveles de crecimiento. Las empresas con altos niveles de crecimiento se definen como empresas que tienen no menos de 10 empleados durante el año inicial (sin ser necesariamente pymes, aunque con gran probabilidad de serlo) y tasas de empleo anualizadas superiores al 20% durante un período de tres años (Eurostat y OCDE, 2007). Daunfeldt *et al.* (2013) muestran que el 6% de las empresas de crecimiento más rápido de la economía sueca contribuyeron al 42% del empleo creado en Suecia entre 2005 y 2008. Según la OIT (2015), las empresas con altos niveles de crecimiento crean la cuarta parte de todos los nuevos puestos de trabajo entre las pymes de las economías en desarrollo.

(i) *La calidad y la no exclusión del empleo en las pymes*

Se considera que la calidad del empleo es inferior en varios aspectos para los trabajadores de pymes en comparación con los de empresas de mayor tamaño. En primer lugar, suele sostenerse que las pymes pagan salarios más bajos que las grandes empresas. En el caso de los países en desarrollo, los datos empíricos son bastante limitados a ese respecto. Para 24 países del África Subsahariana, La Porta y Shleifer (2014) no hallan una correlación clara entre tamaño y salarios.¹⁶ En cambio, Falco *et al.* (2011) constatan que, en los mercados laborales urbanos de Ghana y Tanzania, hay una brecha salarial relacionada con el tamaño de las empresas. En otras palabras, es el tamaño de la empresa lo que determina la cuantía de los ingresos de un trabajador, que aumentan con el tamaño de las empresas si los trabajadores reúnen características similares. Un aspecto importante es que ese resultado

es válido para los trabajadores tanto del sector estructurado como del sector no estructurado.

En el caso de los países desarrollados, hay indicios más sólidos de que los empleados de las pymes suelen recibir salarios más bajos que los empleados de grandes empresas.¹⁷ Según de Kok *et al.* (2011), los factores que explican esa mejora salarial relacionada con el tamaño de las empresas son los siguientes: la mayor productividad laboral de las grandes empresas; sus mayores recursos financieros; su menor capacidad de vigilancia (lo que incrementa los salarios de eficiencia); y la mayor incidencia, en las empresas más pequeñas, de la propiedad familiar, raramente unida a sistemas de remuneración relacionada con el rendimiento. Sin embargo, la relación entre los salarios y el tamaño de las empresas no es lineal en la categoría de las mipymes, ya que las microempresas pagan, como promedio, salarios más elevados que las pequeñas empresas (véase Butani *et al.*, 2006 para los Estados Unidos; y de Kok *et al.*, 2011 para la UE).

Un segundo e importante aspecto de la calidad del empleo en las pymes es el de la estabilidad. Los datos empíricos muestran que los empleados de las mipymes (especialmente los que trabajan en microempresas) tienen puestos de trabajo menos estables y seguros que los empleados de las grandes empresas. En tercer lugar, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, las pymes imparten formación a sus trabajadores con menos frecuencia que las empresas de mayor tamaño.¹⁸

Por último, hay indicios de que las iniciativas empresariales femeninas se orientan hacia las pymes. Para los países en desarrollo, la CFI (2011) estima que hay entre 8 y 10 millones de pymes del sector estructurado pertenecientes a mujeres, lo que representa del 31% al 38% de todas las pymes de ese sector en los mercados emergentes y significa que las mipymes pueden ser instrumentos de generación de ingresos e inclusión social para las mujeres. Sin embargo, el empresariado femenino se concentra en las microempresas. La tercera parte de las empresas muy pequeñas, y solo el 20% de las empresas de tamaño mediano, pertenecen a mujeres (CFI, 2011). Como ya se ha indicado, hay una correlación negativa entre el tamaño de una empresa y la probabilidad de que esa empresa ejerza su actividad en el sector no estructurado, por lo que es más probable hallar mujeres empresarias en ese sector. Los datos a ese respecto son escasos. Las estimaciones del Banco Mundial a las que hace referencia la OIT (2015) muestran que, a nivel mundial, más del 30% de las mujeres que desempeñan su actividad en sectores distintos del agrícola trabajan por cuenta propia en la economía no estructurada, y que la cifra puede llegar hasta el 63% en las economías africanas.

(c) Contribución de las pymes al PIB y al crecimiento económico

Los datos disponibles no permiten tener una visión global de la contribución de las pymes al PIB. El estudio más exhaustivo realizado hasta la fecha es el de Ayyagari *et al.* (2007), que utilizan una muestra de 76 países (33 desarrollados y 43 en desarrollo) y promedios de datos correspondientes al período 1990-1999. En su muestra solo se incluyen pymes del sector estructurado, principalmente manufactureras, y se excluyen las microempresas. En el estudio de Ayyagari *et al.* (2007), la contribución media de las pymes al PIB es del 45% (49% en los países desarrollados y 35% en los países en desarrollo). Estadísticas descriptivas muy similares se obtienen a partir de un conjunto de datos completamente distinto que combina información de las fuentes siguientes: ACCA (2010), Economist Intelligence Unit (EIU) (2010), Banco Asiático de Desarrollo (BAAsD) (2013), Edinburgh Group (2013) y Comisión Europea (2013). En la muestra resultante de 33 países (10 desarrollados y 23 en desarrollo), la contribución media de las pymes al PIB equivale al 45% (55% en los países desarrollados y 35% en los países en desarrollo).

La interpretación de esos datos está sujeta a dos importantes salvedades. La primera, como ya hemos señalado, que no se ha incluido la contribución de las microempresas (tanto del sector estructurado como del no estructurado) al PIB. La segunda, que tampoco se ha tenido en cuenta la contribución de las pymes del sector no estructurado. Ayyagari *et al.* (2007) ofrecen también datos sobre la contribución del sector no estructurado al PIB en 55 países (29 desarrollados y 26 en desarrollo). La contribución media del sector no estructurado al PIB equivale al 20% (14% en los países desarrollados y 34% en los países en desarrollo). Si, en determinado país, las pymes representan el x % del sector no estructurado, la contribución de las pymes al PIB global (estructurado y no estructurado), en comparación con la contribución al PIB estructurado, multiplicará por x la contribución del sector no estructurado al PIB.

Incluso teniendo presentes esas salvedades, cabe señalar que la contribución media de las pymes al PIB, aproximadamente igual al 45%, es inferior a su participación media en el empleo, que, como se indicó anteriormente, equivale a unas dos terceras partes. Al menos en parte, esa diferencia se explica porque las pymes son, como promedio, menos productivas que las grandes empresas (Maksimovic y Phillips, 2002; Banerjee y Duflo, 2005; Bartelsman *et al.*, 2013). Baldwin *et al.* (2002) ponen el ejemplo de las fábricas canadienses, y muestran que la producción por empleado en fábricas con 100 empleados o menos

representa el 62% del promedio del sector, mientras que la producción por empleado en fábricas con más de 500 empleados equivale al 165% de ese promedio. En el cuadro A.3 se muestran las diferencias en la productividad total de los factores entre empresas de diferentes tamaños en los países en desarrollo,¹⁹ y se aprecia un claro desfase entre la productividad en las grandes empresas y en las pymes (empresas con no menos de 5 empleados ni más de 250). Según se expone en el apéndice de esta sección, el análisis econométrico confirma la realidad de esos datos descriptivos.

La menor productividad de las pymes suele atribuirse a su incapacidad para aprovechar las economías de escala, las dificultades a las que se enfrentan para tener acceso al crédito o las inversiones, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores (Álvarez y Crespi, 2003). En cambio, las grandes empresas son más eficientes en su producción debido a que pueden utilizar insumos más especializados (incluso mediante subcontratación), coordinar mejor sus recursos, invertir más en maquinaria y mano de obra especializada, y aprovechar las ventajas de las economías de escala (Álvarez y Crespi, 2003; OIT, 2015). En los países en desarrollo, la existencia de un amplio sector no estructurado integrado por microempresas exacerba las diferencias de productividad entre empresas de diferentes tamaños. En el caso de 24 países africanos subsaharianos, La Porta y Shleifer (2014) hacen referencia a un desfase de productividad del 120%, como promedio, entre las empresas no registradas y las pymes registradas. Ese desfase equivale aún al 80% cuando se comparan las microempresas de la muestra (que comprende un 62% de empresas con menos de cinco empleados) según estén o no registradas.

La innovación es el principal medio de las empresas para aumentar su productividad (véase Love y Roper, 2015; Zanello *et al.*, 2015). En principio, las pymes se benefician de estructuras orgánicas más sencillas y cauces de comunicación más rápidos que las grandes empresas, lo que puede representar una ventaja con respecto a la innovación cuando se trata de responder con rapidez a los cambios en las necesidades de los clientes y en el entorno empresarial (Rogers, 2004). Sin embargo, habida cuenta de los costos fijos que conllevan las actividades de investigación y desarrollo (I+D), la innovación basada en I+D solo es rentable si los resultados pueden aplicarse a una producción suficientemente grande. Las empresas de gran tamaño, al explotar las economías de escala, pueden pagar esos costos fijos más fácilmente que las empresas pequeñas. Además, las pequeñas empresas suelen carecer de fuentes de financiación externa para las inversiones en I+D y la compra de tecnología avanzada. Por consiguiente, en la inmensa mayoría de los casos, la innovación de las pymes tiende a no estar basada en I+D (Edler *et al.*, 2003) y consiste en pequeñas adaptaciones a productos existentes o innovación en los diseños, los modos de suministro de los servicios o las prácticas de gestión y comercialización (Fernández-Ribas, 2010). En conjunto, y según muestran las publicaciones especializadas, las grandes empresas registran tasas medias de innovación más elevadas que las pequeñas empresas.²⁰

Hay abundantes pruebas del efecto positivo de la innovación para las pymes que participan en ella en los países desarrollados. Engel *et al.* (2004) constatan el efecto positivo de la innovación en el crecimiento de las ventas de las pequeñas empresas en sectores de manufacturas especializadas de la economía alemana. Lumiste *et al.* (2004) consideran que la innovación ayudó a las pymes estonias a mejorar su rendimiento en lo que respecta a su cuota de mercado y la diversificación

Cuadro A.3: Estadísticas sobre la productividad total de los factores (PTF) en las empresas de los países en desarrollo

	Grandes empresas (+ 250 empleados)		Pymes (< 250 empleados)	
	Promedio PTF	Casos observados	Promedio PTF	Casos observados
Países en desarrollo	1,04	2.706	-0,12	21.455
Países en desarrollo del G-20	1,06	1.226	-0,12	9.631
Otros países en desarrollo	1,03	1.123	-0,12	8.873
PMA	1,03	357	-0,11	2.951

Nota: La productividad total de los factores se calcula como el valor residual de una regresión logarítmica (ventas) a nivel de empresa respecto de la participación del capital, la participación del trabajo y los efectos fijos de países y sectores, realizada a partir de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial (última encuesta disponible por país).

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial (última encuesta disponible por país), y cálculos propios.

de sus bienes y servicios. Coad y Rao (2008) muestran que la innovación tiene crucial importancia para algunas empresas en rápido crecimiento de sectores de alta tecnología de los Estados Unidos.²¹ Los datos correspondientes a los países en desarrollo son más limitados, pero cualitativamente similares. En un estudio de 79 pymes de la India, la NKC (2007) señala que la innovación relativa a nuevos productos, nuevos procesos y nuevos servicios representa más de la mitad del incremento de la cuota de mercado, la competitividad, la rentabilidad y la reducción de costos. Donner y Escobari (2010) examinan 14 estudios sobre el uso de la telefonía móvil por las microempresas y las pequeñas empresas en el mundo en desarrollo (principalmente, en economías africanas y en la India). En general, esos estudios destacan los significativos beneficios de la telefonía móvil, sobre todo (aunque no exclusivamente) para las empresas ya existentes, más que para las nuevas.²²

Al participar en concentraciones de actividad económica, las pymes pueden incrementar su productividad gracias a los efectos de difusión de conocimientos. Romer (1986), Lucas (1988; 1993), y Grossman y Helpman (1991) han establecido que esos efectos son un importante mecanismo de crecimiento económico. La proximidad geográfica a través de las concentraciones es un factor importante en la transmisión de conocimientos, porque reduce el costo y la comercialización de las innovaciones (Autant-Bernard, 2001a; 2001b; Orlando, 2000). Además, las concentraciones pueden aumentar la productividad de una empresa debido a su proximidad con otras empresas innovadoras (incluso mediante la utilización de Internet, como muestran Paunov y Rollo, 2016). Mientras que diversos estudios han llegado a la conclusión de que las concentraciones aumentan la probabilidad de entrada, permanencia y crecimiento de nuevas empresas (Beaudry y Swann, 2001; Dumais *et al.*, 2002; Rosenthal y Strange, 2005; Pe'er y Vertinsky, 2006), otros estudios indican que la ubicación en una concentración reduce las posibilidades de permanencia de nuevas empresas debido a la hipercompetencia por los recursos y el personal entre empresas (Beaudry y Swann, 2001; Sorenson y Audia, 2000; Folta *et al.*, 2006).

Como se expondrá más detenidamente en la sección C, la participación en las cadenas de valor es otra forma de incrementar la productividad de las pymes. En primer lugar, la división de la producción basada en la ventaja comparativa puede mejorar la eficiencia técnica (Yang y Chen, 2009). En segundo lugar, los efectos de difusión de conocimientos se transmiten a lo largo de las cadenas de valor mundiales (Piermartini y Rubínová, 2014). Por ejemplo, en los países en desarrollo, las grandes empresas exportadoras suelen

ser mecanismos primarios a partir de los cuales se transmiten las tecnologías desde el extranjero a los sectores locales. La subcontratación externa constituye una importante vía de transferencia de conocimientos y adquisición de tecnologías extranjeras.

Por último, la contribución de las pymes a la dinámica sectorial (el proceso de entrada y salida) puede tener efectos globales positivos en la productividad, debido a las repercusiones de las empresas ya establecidas en la innovación. Más arriba se hizo referencia al pequeño tamaño de las empresas recién establecidas y a su mayor probabilidad de abandonar el mercado. Los nuevos participantes que logran sobrevivir registran tasas de aumento de la productividad generalmente superiores a las que ofrecen las empresas ya establecidas. Ello se debe a que esos nuevos participantes tienden a adoptar las tecnologías más modernas (Leung *et al.*, 2008). Por consiguiente, las empresas ya establecidas tienen el aliciente de mejorar su productividad para preservar sus cuotas de mercado, lo que debería contribuir a aumentar la productividad global en la economía (Luttmer, 2007).

2. Participación de las pymes en el comercio: oportunidades y desafíos

El objetivo de esta subsección es explicar qué temas se abordan en el *Informe sobre el Comercio Mundial 2016*, por qué es un informe oportuno y cómo contribuye al debate sobre las pymes. La subsección tiene tres partes. En la primera se sostiene que, a pesar de las nuevas oportunidades que tienen las pymes para conectarse a los mercados mundiales, su participación en el comercio sigue siendo relativamente limitada. En la segunda se enumeran los principales beneficios de la participación de las pymes en el comercio. En la tercera se presta especial atención a los problemas que tienen las pymes para conectarse a los mercados mundiales y se explica de qué forma los costos relacionados con las políticas comerciales obstaculizan la participación de las pymes en el comercio y cómo la cooperación internacional puede ayudar a las pymes más eficientes a aprovechar el sistema de comercio y beneficiarse de las nuevas oportunidades que ofrecen el comercio electrónico y las cadenas de valor mundiales.

(a) Nuevas oportunidades para que las pymes se conecten a los mercados mundiales

El comercio electrónico y, de modo más general, los servicios basados en la tecnología de la información y las comunicaciones ofrecen nuevas oportunidades

para acceder a los mercados internacionales y salvar los obstáculos al comercio. En los últimos años, la tecnología digital e Internet han facilitado muchos más medios a las pymes para llegar a los clientes en los mercados nacional y mundial. Como se mostrará en la sección D, las ventajas de la revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones son particularmente grandes para las pymes. En primer lugar, el acceso a la infraestructura de telecomunicaciones es esencial para reducir los costos de información y distribución, promover el comercio, mejorar la eficiencia del mercado y mantenerse a la altura de un entorno comercial cambiante. Investigaciones recientes sobre las exportaciones de mercancías comercializadas a través de eBay muestran que el comercio electrónico reduce los costos relacionados con la distancia física entre vendedores y consumidores al crear confianza y facilitar información con un costo muy bajo (Lendle *et al.*, 2016). Los costos de investigación en línea no se corresponden necesariamente con la forma que adoptan los mercados remotos y la tecnología en línea aumenta la confianza de los importadores en los exportadores (por ejemplo, mediante los mecanismos de calificación de los vendedores). En segundo lugar, a través de las plataformas en línea, las empresas más pequeñas y menos productivas pueden conectarse con clientes distantes. En realidad, y tal como han señalado Lendle y Olarreaga (2014), las empresas que tienen actividad en eBay son, como promedio, más pequeñas que las empresas tradicionales que no realizan ventas a través de Internet. Esos autores consideran también que el comercio electrónico ofrece a las pymes oportunidades de crecimiento que parecen significativas para los países en desarrollo.

Internet está creando nuevas oportunidades para la participación de las pymes en el comercio internacional, aunque el tamaño de las empresas sigue determinando en gran medida el uso del comercio electrónico y, en la mayoría de los países, las pymes van a la zaga de las empresas de mayor tamaño en lo que respecta a las compras y ventas en línea (ITC, 2015c; UNCTAD, 2015). A veces se describe Internet como un mercado mundial que no conoce fronteras y en el que los empresarios pueden encontrar clientes en todo el mundo. Sin embargo, esa descripción no es del todo exacta. La captación de un mercado especializado mundial sigue siendo difícil. Algunas de las fricciones que tienen lugar fuera de Internet persisten también en el comercio en línea. Para las pymes suele ser más difícil que para las grandes empresas mantenerse al día en lo que respecta a los cambios tecnológicos, sobre todo porque emplean menos especialistas técnicos y no disponen de los recursos financieros necesarios para modernizar continuamente la tecnología. Las microempresas y las pequeñas empresas se enfrentan a diversos obstáculos al comercio en línea, tales como

la falta de conocimientos especializados para identificar sus necesidades en materia de comercio electrónico, los beneficios potenciales que pueden obtener de ese comercio y la forma de participar en él (Sandberg y Hakansson, 2014). La UNCTAD (2015) muestra que las pequeñas empresas siguen enfrentándose a obstáculos cuando tratan de aprovechar las plataformas y soluciones internacionales de comercio electrónico. En los PMA, soluciones sencillas de tecnología de la información y las comunicaciones, tales como el acceso a Internet o la creación de un sitio Web comercial, representan a menudo un importante desafío para las pymes.

La revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones no solo ha hecho posible el desarrollo del comercio electrónico, sino que, unida a la reducción de los obstáculos al comercio, ha cambiado más profundamente la producción y la actividad comercial y ha dado lugar al surgimiento de las redes de producción internacionales y al comercio en cadenas de valor mundiales, es decir, al intercambio de bienes intermedios y servicios a lo largo de la cadena de producción vertical. El surgimiento de las cadenas de valor mundiales tiene también potencial para facilitar la internacionalización de las pymes. Las cadenas de valor mundiales permiten a las empresas especializarse en una pequeña parte de la cadena de suministro, lo que da a las pymes más oportunidades para participar en el comercio internacional (Lim y Kimura, 2010; Arudchelvan y Wignaraja, 2015). Para las pymes es difícil competir en una cadena completa de actividades, pero pueden integrarse más fácilmente en las cadenas de valor mundiales desempeñando tareas en las que tienen ventaja comparativa. A través de las cadenas de valor mundiales, las pymes pueden superar las deficiencias de conocimientos, hallar clientes y reducir las incertidumbres y los riesgos que entraña la actividad en los mercados extranjeros (Terjesen *et al.*, 2008). Una pyme que se integre en una cadena de valor mundial puede tener más facilidades para acceder a la información sobre los mercados extranjeros o encontrar clientes en esos mercados. Para las empresas de países en desarrollo, la inclusión en una cadena de valor mundial no solo aporta nuevos mercados para sus productos, sino que también desempeña una función cada vez más importante y esencial de acceso a los conocimientos y mejora del aprendizaje y la innovación (Pietrobelli y Rabellotti, 2011). En el caso de las pequeñas empresas de los PMA, la participación en las cadenas de valor mundiales es un medio fundamental para obtener información sobre el tipo y la calidad de los productos y tecnologías requeridos por los mercados mundiales y para acceder a esos mercados.

A pesar de las nuevas oportunidades comerciales creadas por la revolución de la tecnología de la

información y las comunicaciones, los datos disponibles no muestran claramente que haya aumentado la participación de las pymes en el comercio. Esto puede deberse en parte al hecho de que esa participación -en particular, en las formas indirectas de comercio en el contexto de las cadenas de valor mundiales- no está bien documentada ni ha sido bien entendida. Como se indica en la sección B, medir la participación de las pymes -y en particular de las mipymes- en el comercio y comparar esa participación entre los distintos países plantea serias dificultades. En primer lugar, no hay una definición homogénea de mipymes o de pymes. En segundo lugar, hay una escasez general de datos comparables a nivel internacional. Y en tercer lugar, la participación de las pymes en el comercio a través de las cadenas de valor mundiales no se ha medido adecuadamente. La información basada en las estadísticas comerciales tradicionales, según la cual parece que son sobre todo las grandes empresas las que participan en el comercio y las cadenas de valor mundiales, subestima la participación en esas cadenas de empresas más pequeñas que, con frecuencia, suministran bienes intermedios a las empresas exportadoras en sus países y, de ese modo, se integran indirectamente en las cadenas de valor mundiales.

Dicho lo cual, los datos disponibles apuntan a que, en todas las economías -en desarrollo o desarrolladas-, la participación de las pymes en el comercio internacional es escasa en comparación con la de las grandes empresas y su contribución al empleo. En las economías en desarrollo, la participación directa de las pymes en el comercio internacional dista de ser proporcional a su importancia a nivel nacional. Según estimaciones de la OMC basadas en datos del Banco Mundial, en los países en desarrollo, las exportaciones directas de las pymes representan, como promedio, apenas el 7,6% de las ventas totales del sector manufacturero, en comparación con el 14,1% correspondiente a las grandes empresas de ese sector. En cuanto a la participación indirecta de las pymes en el comercio, los datos sobre el comercio de esas empresas en las cadenas de valor mundiales son escasos. Según las estimaciones, las pymes del sector manufacturero de las economías en desarrollo no participan activamente en esas cadenas. Las exportaciones indirectas de las pymes del sector manufacturero se estiman únicamente en el 2,4% de las ventas totales. En conjunto, en las economías en desarrollo, la participación de las pymes en las exportaciones -directas e indirectas- de manufacturas se estima solo en el 10% de las ventas totales, en comparación con el 27% atribuido a las empresas de mayor tamaño. En el sector de los servicios, se estima que la participación de las pymes es algo mayor para las exportaciones indirectas que para las directas, pero su participación global en las exportaciones (directas e indirectas) de servicios sigue

siendo poco importante, inferior al 4% de las ventas totales de servicios. En las economías desarrolladas, la participación de las pymes en las exportaciones es también relativamente pequeña. Las exportaciones directas de las pymes suelen representar menos de la mitad del valor de las exportaciones totales. En cuanto a las exportaciones indirectas, los datos disponibles no permiten extraer conclusiones generales.

De modo similar, la escasa información disponible sobre la participación de las pymes en el comercio electrónico no permite hacer una descripción general clara. Los datos confirman que el comercio electrónico ofrece a las pymes nuevas oportunidades de exportación y podría llegar a revolucionar la participación de esas empresas. Sin embargo, no es posible cuantificar el efecto que el comercio electrónico ha tenido ya en las actividades de exportación de las pymes.

(b) Ventajas de conectarse a los mercados mundiales

La participación relativamente limitada de las pymes en el comercio ha suscitado la atención de los responsables de las políticas, que consideran que las pymes tienen potencial de crecimiento y empleo y que la participación en el comercio es uno de los elementos que pueden ayudar a desarrollar ese potencial. A decir verdad, la actividad comercial -directa o indirecta- se relaciona con una mayor productividad, salarios más altos y más innovación.²³

Sin embargo, la principal razón de la correlación positiva entre la productividad y la participación en el comercio es que solo las empresas más productivas pueden realizar exportaciones. Ello se debe a que las empresas exportadoras tienen que hacer frente a los costos adicionales que conllevan, entre otros factores, por los estudios de mercado, la adaptación de los productos a las reglamentaciones locales o los costos de transporte, que solo las empresas más productivas pueden pagar. El hecho de que la mayor productividad sea más un determinante que una consecuencia de la participación en el comercio tiene un efecto importante, a saber, que no hay razón para prever que la participación de las pymes alcance el mismo nivel que la de las grandes empresas. Como se señaló anteriormente, las pymes son, como promedio, menos productivas que las grandes empresas, lo que explica su menor grado de participación y, en cualquier caso, muchas de ellas son locales por naturaleza.

No obstante, también hay buenas razones para creer que la actividad exportadora puede aumentar la productividad y el crecimiento de las pymes. La participación en el comercio internacional puede, sin duda, mejorar el rendimiento de las empresas y

ayudar a las pymes mediante diversos mecanismos. La participación en las exportaciones amplía el tamaño del mercado de una empresa y le permite explotar las economías de escala y absorber el exceso de capacidad o de producción. Además, esa participación pone a las empresas en contacto con las mejores prácticas internacionales, promueve su aprendizaje, estimula su modernización tecnológica y fomenta el desarrollo de productos diferentes o de mayor calidad (Baldwin y Gu, 2003). La participación de las pymes en las cadenas de valor mundiales puede reportar beneficios similares (Avendano *et al.*, 2013).

Más específicamente, las economías de escala parecen importantes para explicar el desfase de productividad entre empresas exportadoras y no exportadoras. El acceso a un mercado más amplio permite a las empresas vender más productos y distribuir los costos fijos de producción entre un mayor número de unidades. En los países en desarrollo, en particular, las limitaciones en el desempeño de la actividad empresarial, así como las dificultades de acceso al crédito y los problemas de incumplimiento de los contratos, impiden a las empresas que solo producen para el mercado local explotar plenamente las economías de escala (Van Biesebroeck, 2005).

La innovación y la exportación avanzan en paralelo y, juntas, pueden promover el crecimiento de las pymes. Hay indicios de que las pymes que han sido innovadoras antes de acceder al mercado internacional tienen más probabilidades de exportar, de obtener buenos resultados de exportación y de generar crecimiento con sus exportaciones, en comparación con las empresas no innovadoras. En un estudio sobre empresas españolas se seleccionan varios de esos factores y se examina la complementariedad de la innovación y la exportación como impulsoras del crecimiento de las pymes. Los datos dan un sólido apoyo a la teoría del efecto de refuerzo de la innovación y la exportación en el crecimiento de las pymes y el potencial de formación de un "círculo virtuoso" en el que la innovación favorece las exportaciones, al tiempo que los conocimientos externos adquiridos en los mercados de exportación impulsan a su vez la innovación y el crecimiento (Golovko y Valentini, 2011). De modo similar, se ha demostrado que la reasignación de la cuota de mercado a los exportadores tras la liberalización del comercio en los países interlocutores puede crear un incentivo para que las empresas adopten la tecnología más reciente a fin de seguir siendo competitivas (Bustos, 2011).

Aunque la información sobre el aprendizaje mediante la exportación no es muy abundante, los resultados de estudios recientes relativos a empresas africanas son compatibles con esa hipótesis. Atkin *et al.* (2014), centrándose en los fabricantes de alfombras de Egipto

y adoptando una cuidadosa estrategia empírica para aislar las relaciones causa-efecto, hallan indicios de que la exportación mejora la eficiencia técnica y genera efectos positivos en los beneficios y la productividad. Utilizando datos sobre empresas manufactureras de cuatro países africanos (Camerún, Ghana, Kenya y Zimbabwe) que abarcan el período 1992-1995, Bigsten *et al.* (2004) muestran que, en consonancia con el mecanismo de aprendizaje mediante la exportación, la actividad exportadora tiene efectos positivos en la productividad, y sostienen que, en la muestra utilizada en su estudio, hay pocos indicios directos que favorezcan la hipótesis de la autoselección. Por último, en un grupo de empresas manufactureras de nueve países africanos,²⁴ Van Biesebroeck (2005) halla indicios compatibles tanto con la autoselección como con el aprendizaje mediante la exportación. Las empresas exportadoras tienen niveles de productividad más elevados antes de la entrada en el mercado, pero también registran tasas de crecimiento de la productividad más altas después de esa entrada. En particular, se considera que la exportación aumenta la productividad en un porcentaje situado entre el 25% y el 28%.

La calidad de los productos de las pymes puede también mejorar mediante la participación en el comercio internacional, como efecto de las preferencias de los consumidores por productos de mayor calidad en los mercados de exportación de países de ingresos elevados. Los productos tienen calidades diferentes, y los consumidores se diferencian por sus ingresos y, por lo tanto, por su disposición a pagar más por productos de calidad en los distintos países, lo que significa que una empresa exportadora de determinado país pobre puede producir bienes de mayor calidad para la exportación que para el mercado nacional. De hecho, en la bibliografía especializada se establece una relación positiva entre la calidad y la renta per cápita de los interlocutores comerciales (Hallak, 2010; Verhoogen, 2004; Kugler y Verhoogen, 2008).

El acceso a los bienes intermedios extranjeros puede aumentar también la eficiencia de las empresas, ya que les permite utilizar insumos más variados y de mayor calidad (Bas y Strauss-Kahn, 2014). Si las importaciones aumentan la productividad, las empresas estarán en mejores condiciones de sufragar los costos de entrada en los mercados de exportación y podrán iniciar su actividad exportadora, así como exportar una mayor variedad de productos y mejorar en general sus resultados en los mercados de exportación (Kasahara y Lapham, 2006; Bas y Strauss-Kahn, 2014).

También hay indicios empíricos de una correlación positiva entre las importaciones y la productividad, basados en la significativa diferencia de productividad

entre las empresas que realizan importaciones y las empresas sin actividad comercial internacional (Vogel y Wagner, 2010). Otro estudio que utiliza datos de empresas de Chile (Kasahara y Rodrigue, 2008) llega a la conclusión de que el paso de no importar a importar bienes intermedios extranjeros puede mejorar la productividad de una empresa entre 3,4 y 22,5 puntos porcentuales. Otros datos muestran que la internacionalización favorece la importación de bienes intermedios de mayor calidad, lo que permite a las pymes aumentar su productividad gracias a los efectos de aprendizaje, diversidad y calidad (Amiti y Konings, 2007) o mejorar la calidad de sus exportaciones (Bas y Strauss-Kahn, 2012). El efecto positivo de importar bienes intermedios del extranjero contribuye a explicar la observación de que las empresas a la vez importadoras y exportadoras son, como promedio, las más productivas (Castellani *et al.*, 2010; Halpern *et al.*, 2005; Muûls y Pisu, 2009).

El análisis llevado a cabo para el presente informe muestra que las empresas exportadoras tienen mayor tendencia a utilizar insumos extranjeros. La hipótesis de que los exportadores se abastecen en mayor medida mediante importaciones se contrastó utilizando el conjunto de datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, que abarcan más de 75.000 empresas de 80 países. En el análisis se examinó si las pymes exportadoras utilizan bienes intermedios importados y, en caso afirmativo, si su uso de insumos difiere del de las demás empresas. Los resultados indican que la condición de exportador se relaciona positiva y significativamente con la actividad importadora para las empresas de todos los tamaños. De hecho, las empresas exportadoras utilizan en promedio un 14% más de insumos extranjeros que las no exportadoras, y las pymes exportadoras utilizan un 12% más de insumos extranjeros que las pymes no exportadoras. Esta interacción entre importación y exportación es interesante en relación con las cadenas de valor mundiales, en el sentido de que la integración en la economía mundial a través tanto de las importaciones como de las exportaciones puede considerarse como una característica de participación en esas cadenas. Desde esa perspectiva, los resultados sugieren que la participación en las cadenas de valor mundiales podría ayudar a las pymes a incrementar su productividad en comparación con las pymes no exportadoras, pero también en comparación con las empresas exportadoras, grandes o pequeñas, que no utilizan insumos extranjeros.

Aparte de las mejoras de eficiencia en la oferta examinadas hasta ahora, la participación en el comercio reporta otras ventajas a las pymes. Por ejemplo, los consumidores pueden beneficiarse de la mayor participación de las pymes en el comercio debido a la

variedad más amplia de productos disponibles. Además, la producción de las pymes puede más fácilmente dar cabida a la artesanía y los productos especializados. Como es de esperar, los consumidores refinados preferirán cada vez en mayor medida productos adaptados a sus necesidades específicas y fabricados por pequeñas empresas artesanales, en lugar de productos de gran consumo.

Por último, y sin ser menos importante, hay una firme creencia en que la mejora del rendimiento de las pymes contribuirá a su vez a mejorar la distribución de los ingresos. Por ejemplo, según se refleja en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas y en sus metas (en particular en las metas 8.3 y 9.3), debe fomentarse la estructuración de las pymes y su crecimiento, ya que se espera que esas empresas desempeñen una función esencial para “promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” (Objetivo 8).

La cuestión de si las pymes desempeñan una función primordial en la creación de nuevos empleos y la reducción de la pobreza en las economías en desarrollo y emergentes no ha recibido aún una respuesta definitiva (véase la subsección A.1 y de Kok *et al.*, 2013). Es más, incluso si estuviera claro que las pymes desempeñan esa función primordial en la creación de empleo y la reducción de la pobreza, seguiría planteándose la cuestión de cómo fomentar su crecimiento. Según se indicó en la sección E, los argumentos a favor de las políticas de apoyo de las pymes se basan en la opinión de que ciertas disfunciones del mercado, por ejemplo las imperfecciones del mercado de crédito, afectan a las pymes más adversamente que otras, y requieren una intervención pública, lo que significa que las intervenciones de política deben tener como finalidad subsanar esas disfunciones del mercado. Por consiguiente, promover activamente la participación de las pymes en el comercio puede no ser la forma más directa de reducir la pobreza.

No obstante, la eliminación de los obstáculos que impiden a las pymes productivas participar en el comercio debería permitir a más pymes iniciar su actividad comercial. Una vez iniciada esa actividad, las empresas pueden entrar en un círculo virtuoso en el que el comercio aumente la productividad y facilite el crecimiento, lo que a su vez aumentará los beneficios del comercio. Si la participación directa en el comercio está fuera del alcance de muchas empresas de países en desarrollo, la participación indirecta en forma de integración en una cadena de valor puede ser una opción. En muchos países en desarrollo, el sector productivo nacional ha pasado a ser cada vez más “dual”, con escasa interacción entre un número limitado

de empresas internacionalmente competitivas, por una parte, y un gran número de pymes que producen para el mercado nacional y se enfrentan a grandes desafíos de competencia, por otra. Reforzar los vínculos entre el sector de las pymes y las grandes empresas exportadoras permitiría que las ventajas de la conexión a los mercados mundiales alcanzasen a una parte mayor de la economía.

La mayor participación de las pymes en el comercio puede promover el paso al sector estructurado y crear empleos mejor remunerados. Para las pymes que pueden conectarse a los mercados internacionales, el comercio significa un aumento de la productividad y el crecimiento, lo que a su vez conlleva salarios más elevados e incluso puede redundar en empleos de mayor calidad. Como ya se ha explicado, en muchos países en desarrollo, tres cuartas partes o más de los trabajadores están empleados en mipymes, una gran mayoría de las cuales pertenecen al sector no estructurado. La pertenencia a ese sector y los bajos niveles de productividad coexisten frecuentemente con unas condiciones de trabajo precarias. En muchos países, el empleo en el sector estructurado o en el sector no estructurado es el principal determinante de acceso a la seguridad social para los trabajadores de las pymes. Al mismo tiempo, los empleos del sector no estructurado son, con frecuencia, el último recurso, a falta de redes de seguridad social. Las pymes que se conectan a los mercados internacionales y crecen tienen más probabilidades de incorporarse al sector estructurado.

La participación en una cadena de valor mundial no se traduce automáticamente en mejores condiciones de trabajo y empleos de mayor calidad. Sin embargo, las nuevas exigencias sociales y ambientales planteadas por los consumidores, los gobiernos y las organizaciones internacionales y no gubernamentales a las empresas que subcontratan sus actividades han determinado a un número creciente de corporaciones multinacionales a adoptar códigos de conducta y programas voluntarios para la gestión sostenible de las cadenas de suministro. Esos códigos de conducta y programas regulan la actuación de los proveedores en aspectos tales como la salud y la seguridad, los derechos laborales, los derechos humanos, las prácticas de lucha contra la corrupción o la contaminación (Lenson *et al.*, 2006).

También cabe destacar, como ya se ha indicado antes en esta sección, que muchas pymes pertenecen a mujeres y son gestionadas por ellas, y la internacionalización de esas pymes potenciaría aún más algunos de los beneficios ya mencionados. Fomentar el espíritu empresarial femenino es fundamental para acabar con las desigualdades y la pobreza. Algunos de los beneficios que conlleva la participación de las pymes

en el comercio podrían ser mayores en los casos de pymes pertenecientes a mujeres. Por ejemplo, diversos estudios han mostrado que los puestos de trabajo que aportan más recursos al hogar bajo control de la mujer dan lugar a mayores inversiones en sanidad y educación (véase, entre otros, Korinek, 2005).

Para finalizar esta subsección hay que tener presente un aspecto importante. Si la mayor participación en el comercio se logra mediante una reducción de los costos del comercio, los modelos comerciales de uso corriente (Melitz, 2003b) predicen que esa participación no solo puede crear nuevas oportunidades para las pymes más productivas, sino también aumentar la competencia de las exportaciones y presionar a las pymes menos eficientes. En otras palabras, siempre que los costos del ajuste no sean demasiado elevados, la reducción de los costos comerciales mejoraría al mismo tiempo la eficiencia y la distribución, sustituyendo los empleos de poca calidad y mal pagados por empleos más formales y mejor remunerados. Este resultado no es solo una posibilidad teórica. Por ejemplo, se ha demostrado que la actividad agrícola mejora cuando los países en desarrollo se integran en cadenas de valor mundiales, con el consiguiente efecto positivo en la reducción de la pobreza (Maertens *et al.*, 2011).

(c) Dificultades a las que se enfrentan las pymes al conectarse a los mercados mundiales

Dada la participación relativamente escasa de las pymes en el comercio a pesar del surgimiento de nuevas oportunidades, y habida cuenta de las ventajas que puede acarrear la conexión de las pymes a los mercados mundiales, es preciso analizar la cuestión de los factores que determinan la internacionalización de esas empresas. El presente informe tiene como objetivo contribuir al mejor entendimiento de esos factores determinantes de la internacionalización de las pymes y, en particular, de la función desempeñada por las normas comerciales internacionales en ese contexto. Sin embargo, debido a los numerosos modos de internacionalización de las pymes y los múltiples factores que afectan a ese proceso, el informe se centra en los factores relacionados con las políticas comerciales que influyen en la participación directa o indirecta de las pymes en el comercio.

Los factores que determinan la participación de una empresa en el comercio o en las cadenas de valor mundiales son múltiples, pero la productividad de la empresa es el elemento esencial de una conexión eficaz a los mercados mundiales. Los determinantes de la participación de las pymes en el comercio o en las cadenas de valor mundiales pueden ser internos

o externos. Entre los principales factores internos que afectan al nivel de productividad y facilitan la participación en el comercio o en las cadenas de valor mundiales figuran la pertenencia al sector estructurado, las competencias de gestión y la preparación de la fuerza de trabajo, y la capacidad de adopción de nuevas tecnologías y de innovación (OCDE y Banco Mundial, 2015). Aunque conviene tener presente que la productividad es esencial para la participación en el comercio y que esa participación depende de múltiples factores, el examen exhaustivo de los factores que explican la productividad de las pymes y de las políticas que mejoran esa productividad está fuera del alcance del presente informe.

Los factores externos que determinan la participación de las pymes en el comercio y en las cadenas de valor mundiales varían desde la política comercial -medidas arancelarias y no arancelarias- hasta el acceso a la financiación y las redes de tecnología de la información, y abarcan una diversidad de costos comerciales. Se conoce relativamente poco sobre la forma en que las medidas de política comercial o los demás costos comerciales afectan a la participación de las pymes en el comercio y en las cadenas de valor mundiales. En el presente informe se examina la información disponible sobre esos efectos y se analizan las oportunidades y las dificultades que conlleva la participación en el comercio electrónico y en las cadenas de valor mundiales. Además, se aclaran no solo los diversos obstáculos a la participación de las pymes, sino también por qué y cómo esos obstáculos afectan más a las pymes que a las grandes empresas. Lo que parece estar claro es que la política comercial y, de modo más general, los costos comerciales tienden a afectar más a las empresas pequeñas que a las de mayor tamaño. Sin duda, ese es el caso de los costos que no dependen del tamaño de los envíos -los denominados costos "fijos"-, tales como el costo de hallar un interlocutor extranjero o de certificar un producto. Sin embargo, y de modo más sorprendente, en el informe se sugiere que ese es también el caso de ciertos costos variables, tales como los costos de transporte o logística, o incluso de los aranceles.

Desde la perspectiva de la OMC, una cuestión importante es la forma en que las normas comerciales internacionales y la cooperación en ese ámbito afectan a las políticas gubernamentales que determinan la participación de las pymes. Como ya se ha indicado, la mayoría de las políticas comerciales y relacionadas con el comercio -medidas arancelarias y no arancelarias- pueden afectar a la participación de las pymes, aun cuando no sea su objetivo primario. Sin embargo, los gobiernos aplican simultáneamente "políticas para las pymes" que suelen tener como objetivo mejorar la eficiencia de esas empresas o hacer frente a los

problemas de distribución, por ejemplo mediante el establecimiento de condiciones igualitarias para las pequeñas empresas en comparación con las de mayor tamaño. Los acuerdos comerciales imponen disciplinas a las políticas comerciales y relacionadas con el comercio de los gobiernos y pueden afectar también a las políticas relativas a las pymes. En el informe se examina de qué forma las disposiciones de los acuerdos comerciales regionales (ACR) y el sistema multilateral de comercio afectan a los costos comerciales a través de su efecto en las políticas y, en definitiva, si hacen más fácil o más difícil la participación de las pymes en el comercio.

El informe contiene también una relación de las flexibilidades otorgadas a los gobiernos para aplicar políticas relativas a las pymes, pero se centra sobre todo en la forma en que los acuerdos comerciales afectan a los costos del comercio que penalizan de modo desproporcionado a las pymes. En el informe se muestra que, aunque es raro que mencionen expresamente a las pymes, las normas multilaterales pueden afectar de hecho a los costos comerciales a los que se enfrentan esas empresas. También se muestra que solo recientemente las referencias explícitas a las pymes se han hecho más frecuentes en los ACR. Asimismo, en el informe se describen los programas destinados a fomentar la participación comercial de las pymes en los que participan la mayoría de las organizaciones internacionales con actividad en el ámbito del comercio.

3. Estructura del informe

En la sección B del presente informe se examinan todos los datos disponibles sobre las diversas formas de participación de las pymes en el comercio y su evolución en los últimos años, con especial atención a la forma en que las nuevas tecnologías (en particular, la tecnología de la información y las comunicaciones) y el desarrollo de las cadenas de valor mundiales han afectado a esa participación. Asimismo, se facilita una relación de las principales fuentes de información sobre la participación de las pymes en el comercio y se enumeran exhaustivamente las características de esa participación y su progreso durante los últimos años. Esa relación pone de manifiesto importantes deficiencias de información, en particular en lo que respecta a la participación en las cadenas de valor mundiales, mientras que los datos disponibles sugieren que, en conjunto, la participación de las pymes en las exportaciones es relativamente escasa.

En la sección C se considera cómo, cuándo y por qué las pymes deciden exportar o internacionalizarse y de qué forma esa decisión afecta a su productividad y su crecimiento. Asimismo, se hace un repaso exhaustivo

de la bibliografía económica sobre los determinantes y las consecuencias de la participación de las pymes en el comercio y se muestra que solo las empresas más productivas toman parte en ese comercio, pero que, al mismo tiempo, su participación tiene diversos efectos positivos.

En la sección D se estudian los diversos obstáculos que siguen dificultando la participación de las pymes en el comercio internacional y, en particular, los que impiden que esas empresas aprovechen las nuevas oportunidades que ofrece el desarrollo del comercio electrónico y de las cadenas de valor mundiales. Esa enumeración y el análisis de los determinantes de la participación de las pymes relacionados con la política comercial sugieren que los costos comerciales son, en general, más elevados para las pymes que para las grandes empresas. Al mismo tiempo, muestran que el acceso a la información relativa a las redes extranjeras de distribución y las reglamentaciones y normas aplicables en la frontera figura entre los principales obstáculos a la participación de las pymes en las exportaciones. Más concretamente, los principales problemas a los que se enfrentan las pymes con respecto a las ventas en línea se refieren a: i) la logística necesaria para enviar un producto o suministrar un servicio; ii) la seguridad de la tecnología de la información y las comunicaciones y la protección de los datos; y iii) los pagos. En cambio, los principales desafíos a los que se enfrentan las pymes al incorporarse a las redes de producción son: i) los costos de logística e infraestructuras; ii) la incertidumbre en materia de reglamentación; y iii) el acceso a la mano de obra especializada.

Por último, en la sección E se examina de qué forma las disciplinas e iniciativas comerciales de alcance regional y multilateral y las organizaciones internacionales afectan a los obstáculos normativos a la participación de las pymes en el comercio. El análisis sistemático de todas las disposiciones, incluidas las referencias explícitas a las pymes de todos los ACR notificados a la OMC, muestra que tales disposiciones se han incorporado a un número creciente de ACR; que el número de disposiciones pormenorizadas sobre pymes incluidas en determinados ACR ha aumentado en los últimos años; y que las disposiciones más frecuentes sobre pymes son las que fomentan la cooperación entre gobiernos con respecto a esas empresas, por una parte, y establecen flexibilidades para que los gobiernos apliquen políticas favorables a las pymes, por otra. Ese análisis muestra también que, aunque las pymes no siempre se mencionan expresamente en los acuerdos de la OMC, las normas multilaterales tienen de hecho el efecto de reducir los costos comerciales que obstaculizan el acceso de las pymes a los mercados extranjeros. Otras conclusiones son que las normas otorgan flexibilidad a los gobiernos nacionales para adoptar medidas correctoras de las disfunciones del mercado que impiden la participación de las pymes en el comercio internacional, y que la labor de la OMC en materia de creación de capacidad, que trata de ampliar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo Miembros, contiene componentes significativos relacionados con la internacionalización de las pymes.

Notas finales

- 1 En la sección B del presente informe se utilizan dos conjuntos de datos diferentes para establecer conclusiones generales acerca de la participación en el comercio internacional de empresas de los países desarrollados y los países en desarrollo, respectivamente. Mientras que la base de datos de la OCDE sobre el comercio por características de las empresas (*Trade by Enterprise Characteristics* (TEC)) -utilizada para los países desarrollados- comprende las microempresas (clasificadas como empresas con un máximo de nueve empleados), las Encuestas de Empresas (*Enterprise Surveys*) del Grupo del Banco Mundial -utilizadas para los países en desarrollo- excluyen a las microempresas (clasificadas como empresas con un máximo de cuatro empleados). Sin embargo, las empresas con un mínimo de cinco empleados se incluyen en las Encuestas de Empresas del Grupo del Banco Mundial. Es decir, no se excluyen todas las microempresas si se utiliza la definición de la base de datos TEC de la OCDE.
- 2 Por ejemplo, en la definición utilizada en la Unión Europea, hay umbrales de empleo (menos de 10 empleados para las microempresas, entre 10 y 50 para las pequeñas empresas, y entre 50 y 250 para las medianas empresas) y umbrales de volumen de negocio o balance (volumen de negocio o balance de una cuantía inferior a 2 millones de euros para las microempresas; volumen de negocio o balance de 2 a 10 millones de euros para las pequeñas empresas; y volumen de negocio de 10 a 50 millones de euros, o balance de 10 a 43 millones de euros para las medianas empresas). Véase el cuadro 1 en Comisión Europea (2013).
- 3 De los 121 países para los que hay información disponible, el intervalo que abarca hasta 10 empleados se utiliza para la definición de "microempresas" en 80 países; el intervalo de 10 a 50 empleados se utiliza para la definición de "pequeñas" empresas en 63 países; y el intervalo de 50 a 250 empleados se utiliza para la definición de "medianas" empresas en 38 países. En otros 27 países, el límite superior para definir a una empresa como "mediana" es de 100 empleados.
- 4 Véase en Gibson y van der Vaart (2008) un resumen general de la definición de pymes utilizada por las organizaciones internacionales.
- 5 Según explican Kushnir *et al.* (2010), es preciso obrar con cautela al comparar esa distribución de empresas entre los distintos países, debido a las diferentes definiciones utilizadas.
- 6 Los 17 países de la OCDE incluidos en el conjunto de datos son los siguientes: Austria, Bélgica, Canadá, España, Estados Unidos, Francia, Hungría, Islandia, Italia, Luxemburgo, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. En general, el período abarcado es 2001-2011.
- 7 China; Emiratos Árabes Unidos; Ghana; Hong Kong, China; India; Indonesia; Malasia; Mauricio; Pakistán; Rusia; Singapur; Sri Lanka; Trinidad y Tabago; y Ucrania.
- 8 La inclusión de empresas del sector no estructurado aumentaría, con toda probabilidad, la proporción de microempresas en el sector agrícola.
- 9 Las Encuestas de Empresas del Banco Mundial son estudios sobre empresas basados en una muestra representativa del sector privado de una economía. Las entrevistas pueden aplicarse a las empresas (registradas) del sector estructurado con cinco o más empleados, mediante muestreo aleatorio estratificado. Los estratos son el tamaño de la empresa, el sector empresarial y la región geográfica dentro de un país. Los niveles de tamaño de las empresas son 5-19 empleados (pequeñas), 20-99 empleados (medianas) y más de 100 empleados (grandes). Puesto que, en casi todas las economías, la mayor parte de las empresas son de tamaño pequeño y mediano, las grandes empresas están sobrerrepresentadas en las muestras de las Encuestas de Empresas (véase <http://www.enterprisesurveys.org/methodology>).
- 10 Los 17 países de la OCDE incluidos en el conjunto de datos son los siguientes: Austria, Bélgica, Canadá, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Luxemburgo, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. En general, el período abarcado es 2001-2011.
- 11 La creación neta de empleo se define como la diferencia entre los empleos creados por empresas nuevas o ya existentes y los empleos destruidos mediante la reducción de empresas existentes o su cierre (OIT, 2015).
- 12 En las publicaciones especializadas se indican dos razones principales por las que las empresas nuevas son pequeñas. En primer lugar, el proceso de entrada en el mercado está rodeado de incertidumbres (Nelson y Winter, 1978; Nelson y Winter, 1982; Jovanovic, 1982; Hopenhayn, 1992; Ericson y Pakes, 1995). Es posible que los empresarios no conozcan de antemano cómo será su rendimiento en el mercado. Aunque conlleve costos medios más altos, puede ser lógico empezar con un tamaño pequeño para limitar las pérdidas relacionadas con los costos irrecuperables en caso de bajo rendimiento, e invertir más tras haber reunido información sobre el rendimiento potencial. Además, los nuevos participantes pueden empezar con un tamaño pequeño debido a las imperfecciones del mercado de capitales (Taymaz, 2005).
- 13 de Kok *et al.* (2011) muestran también que las pymes tienen menos capacidad de recuperación frente a las crisis económicas. Durante la gran recesión de 2007-2009, el número de empleos en las pymes descendió a un ritmo medio del 2,4% anual, en comparación con el 1% en las grandes empresas.
- 14 La Ley de Gibrat establece que la tasa proporcional de crecimiento de una empresa es independiente de su tamaño absoluto.
- 15 Por otra parte, las pymes del sector no estructurado tienden a crecer más lentamente que las del sector estructurado. Según un estudio empírico sobre Côte d'Ivoire (Sleuwaegen y Goedhuys, 2002) la pertenencia al sector estructurado tiene un efecto positivo en el crecimiento de las empresas, tras haberse controlado los factores de tamaño, antigüedad y eficiencia.
- 16 No obstante, las empresas no registradas pagan salarios sistemáticamente más bajos que las empresas registradas. Como promedio, los salarios equivalen a 1,96 veces la renta per cápita en las empresas no registradas y 3,32 veces la renta per cápita en las empresas registradas (La Porta y Shleifer, 2014).
- 17 Abundantes datos atestiguan que las empresas exportadoras pagan salarios más elevados que las no exportadoras (por ejemplo, Bernard *et al.*, 2007 hacen referencia a una brecha salarial del 6% en las empresas

- estadounidenses), lo que está también en consonancia con la idea de que las grandes empresas pagan salarios más elevados que las pymes, ya que, según lo expuesto en la sección B, las segundas participan menos en el comercio que las primeras.
- 18 Véase en de Kok *et al.* (2013) un análisis de las publicaciones especializadas sobre la estabilidad y la seguridad del trabajo y sobre la formación de empleados en las pymes.
- 19 La productividad total de los factores es una medida de la eficiencia de todos los recursos utilizados en un proceso de producción. En este caso, por razones de disponibilidad de datos, se consideran dos recursos: el capital y el trabajo.
- 20 Véase Pagano y Schivardi (2003) y la bibliografía que citan. Los datos empíricos sobre empresas tampoco confirman el recurrente argumento de que, dentro del universo de las pymes, las empresas incipientes son más innovadoras que las ya establecidas. Criscuolo *et al.* (2012) comparan la capacidad de innovación de empresas incipientes del Reino Unido con una muestra pareada de empresas ya establecidas para el período 2002-2004. Sus resultados indican que solo en el sector de los servicios las empresas incipientes tienen ventaja sobre las empresas establecidas. En el sector manufacturero, es menos probable que las empresas incipientes introduzcan productos innovadores, en comparación con las empresas establecidas.
- 21 Véase también en Hoffman *et al.* (1998) un análisis de estudios sobre pymes del Reino Unido. En una muestra de pymes italianas del período 1995-2003, Hall *et al.* (2009) comprueban que tanto la innovación en procesos como la innovación en productos -sobre todo la primera- tienen un efecto positivo en la productividad de las empresas. Colombelli *et al.* (2016) llegan a conclusiones similares en relación con empresas francesas jóvenes (con una antigüedad de cinco años o menos). Según los autores, esas empresas muestran tasas de supervivencia más elevadas cuando participan en la innovación, en particular en la innovación de procesos. Utilizando una muestra de empresas españolas para el período 2004-2012, Coad *et al.* (2016) muestran que las empresas jóvenes obtienen un mejor rendimiento a partir de la innovación (medida con arreglo a las inversiones en I+D) en los cuantiles superiores de la distribución de las tasas de crecimiento, pero registran una contracción mayor en los cuantiles inferiores. Por consiguiente, las inversiones de empresas jóvenes (que sean pymes) en I+D tienden a ser más arriesgadas que las inversiones en I+D de empresas más maduras.
- 22 Otros estudios sobre las ventajas de la innovación para las pymes de los países en desarrollo son los de Bala Subrahmanya *et al.* (2010) y Egbetokun *et al.* (2012), para la India y Nigeria, respectivamente.
- 23 Aw y Hwang (1995), Roberts y Tybout (1997), Clerides *et al.* (1998), y Bernard y Wagner (1997) muestran que las empresas exportadoras son, como promedio, más productivas que las no exportadoras. López González *et al.* (2015) señalan que la participación en las cadenas de valor mundiales guarda relación con la mayor productividad. Véase también el análisis realizado en la sección C.
- 24 Burundi, Camerún, Côte d'Ivoire, Etiopía, Ghana, Kenya, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

Apéndice – Cuadro

En la subsección A.1 se presentan datos descriptivos que muestran las diferencias en la productividad total de los factores entre empresas de diferentes tamaños en los países en desarrollo. Esos datos descriptivos se confirman mediante análisis econométrico. El cuadro A.1 del apéndice muestra los resultados de cinco regresiones de la productividad total de los factores aplicadas a intervalos de tamaños de empresas. Los coeficientes deben interpretarse como la diferencia logarítmica en la productividad total de los factores entre empresas de determinado intervalo de tamaños (10-50, 51-250 y más de 250 empleados) y empresas con 5 empleados, como mínimo, y menos de 10 empleados (grupo de comparación). La productividad total de los factores aumenta con el tamaño de la empresa, tanto en la muestra global de países en desarrollo (columna (1)) como en cada submuestra de grupos de países.

La transformación $\exp(\beta) - 1$ da por resultado la diferencia porcentual en la productividad total de los

factores entre empresas de determinado intervalo de tamaños y empresas con menos de 10 empleados (grupo de comparación). Por ejemplo, el coeficiente 0,739 aplicado al intervalo de tamaños de 10 a 50 empleados en la columna (1) del cuadro A.1 del apéndice significa que las empresas que tienen entre 10 y 50 empleados son un 109% más productivas que las empresas con menos de 10 empleados.

Las estimaciones de una regresión de la productividad total de los factores en una variable ficticia igual a la unidad si una empresa es una pyme (menos de 250 empleados) sugieren además que las pymes son un 70% menos productivas que las grandes empresas. Todos esos resultados no resultan afectados cualitativamente si se utiliza un umbral de 100 empleados para definir las pymes, y no pueden acusar efectos de composición, ya que los coeficientes se identifican entre diferentes empresas dentro de cada combinación de sectores nacionales.

Apéndice – Cuadro A.1: Regresiones de la productividad total de los factores sobre a intervalos de tamaños de empresas, por grupos de ingresos

	(1) Global	(2) Países en desarrollo del G-20	(3) Otros países en desarrollo	(4) PMA
10-50 empleados	0,739*** (0,027)	0,802*** (0,041)	0,762*** (0,039)	0,564*** (0,078)
51-250 empleados	1,743*** (0,03)	1,885*** (0,044)	1,671*** (0,045)	1,517*** (0,108)
251 + empleados	2,171*** (0,404)	2,270*** (0,06)	2,158*** (0,058)	1,932*** (0,126)
Casos observados	23.965	10.761	9.925	3.279
R ²	0,233	0,2315	0,249	0,207

Notas: Errores estándar robustos entre paréntesis. * p<.10, ** p<.05, *** p<.00. Efectos fijos de sectores nacionales incluidos en todas las regresiones. La transformación $\exp(\beta) - 1$ da por resultado la diferencia porcentual en la productividad total de los factores entre empresas de determinado intervalo de tamaños y empresas con menos de 10 empleados (grupo de comparación).

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial (última encuesta disponible por país), y cálculos propios.