

PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO

MIPYME Nota de investigación #2



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
DATOS	4
1. PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN LAS EXPORTACIONES DIRECTAS	6
2. LAS PYMES Y LAS EXPORTACIONES INDIRECTAS	8
3. PARTICIPACIÓN REGRESIVA Y PROGRESIVA EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES	10
CONCLUSIÓN	13
BIBLIOGRAFÍA	14
ANEXO	15

PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO¹

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) manufactureras de las economías en desarrollo y menos adelantadas no exportan tanto como las empresas comparables de las economías desarrolladas.

Las pymes de las economías en desarrollo informan de una mayor participación en los sectores que intervienen en las fases iniciales del proceso productivo, en los que se hace un uso menos intensivo de la tecnología.

Las pymes de los países menos adelantados presentan una escasa integración en las cadenas de valor mundiales (CVM), y se basan principalmente en los insumos y la demanda nacionales. También registran una menor participación en el comercio internacional respecto de sus ventas totales en relación con las pymes de otras economías en desarrollo.

¹ La presente nota fue preparada por Emmanuelle Ganne, Zakaria Imessaoudene y Kathryn Lundquist, de la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC. Los autores desean dar las gracias a Hongxiao Luo, Lily Luo y Zhengyu Ren, de la Universidad de Brandeis, por su análisis de 2021 de la participación de las mipymes en el comercio internacional, que sirvió de punto de partida para esta nota.

INTRODUCCIÓN

Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (mipymes)² desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico y social, y son esenciales para todas las economías, incluidas las de los países en desarrollo y menos adelantados (PMA). Las empresas comprendidas en esta categoría representan aproximadamente el 90% de todas las empresas a nivel mundial y más del 50% del empleo (OMC, 2016). En el contexto de las economías en desarrollo, las mipymes no solo crean puestos de trabajo, sino que también estimulan el desarrollo económico en sus respectivos países. Un estudio ha estimado que “las pymes formales aportan hasta el 40% del ingreso nacional (PIB) en las economías emergentes” (Banco Mundial, 2022), lo que pone de manifiesto la magnitud y la escala de sus efectos.

El comercio puede conducir al crecimiento económico alentando la reasignación de los factores de producción, y ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo de varias grandes economías a nivel mundial. En las últimas décadas, la apertura del comercio en las economías en desarrollo ha producido un enorme aumento del volumen del comercio y de la actividad económica. Durante ese mismo período, la proporción de los productos manufacturados en las exportaciones de las economías en desarrollo aumentó y pasó a ser la categoría de exportación principal de esas economías (por ejemplo, los cuatro tigres asiáticos: Hong Kong, China; República de Corea; Singapur; y Taipei Chino) (UNCTAD, 1990).

Las economías en desarrollo que se integran en las redes de producción y distribución, pueden impulsar su propia industrialización y fortalecer o desarrollar sectores nacionales, obteniendo así acceso a nuevas tecnologías y recursos que pueden aumentar la productividad, fomentar la innovación y hacer que las empresas exportadoras nacionales sean más competitivas en el mercado mundial.

No obstante, si bien el comercio internacional ofrece amplias oportunidades de crecimiento, las mipymes de las regiones en desarrollo se enfrentan a varios obstáculos. Al examinar los datos recopilados por las Encuestas de Empresas del Banco Mundial (las Encuestas o WBES) desde 2016, esta nota de investigación intenta describir el actual panorama comercial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) y aportar conocimientos profundos sobre la forma en que estas funcionan en las economías en desarrollo y menos adelantadas de todo el mundo. Dado que el Banco Mundial recopila información por separado sobre las microempresas, estas no están incluidas en las Encuestas. En consecuencia, esta nota de investigación solo examina las pymes en comparación con las grandes empresas; estas se definen como empresas con un número total de empleados de entre 10 y 249 a tiempo completo (pymes) y 250 o más empleados a tiempo completo (grandes empresas).

Teniendo en cuenta el Informe de la OMC (2016), titulado “Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes”, la presente nota de investigación tiene por objeto proporcionar información actualizada sobre la participación de las pymes de las economías en desarrollo en el sector manufacturero. El comercio de servicios por parte de las mipymes de las economías en desarrollo no está abarcado en la presente nota, habida cuenta del amplio examen de este sector, también con respecto al tamaño de las empresas, que figura en el *Informe sobre el Comercio Mundial 2019* de la OMC.

Las economías en desarrollo que se integran en las redes de producción y distribución, pueden impulsar su propia industrialización y fortalecer o desarrollar sectores nacionales, obteniendo así acceso a nuevas tecnologías y recursos que pueden aumentar la productividad, fomentar la innovación y hacer que las empresas exportadoras nacionales sean más competitivas en el mercado mundial.

DATOS

Las Encuestas consisten en estudios únicos por muestreo económicamente representativos de empresas del sector privado que se desempeñan en economías de todo el mundo. Si bien hay encuestas realizadas a partir de 2006 y la mayoría de los países se han examinado más de una vez desde ese año, la información no es longitudinal (no se hace un seguimiento de las mismas empresas durante varios años) y, por lo tanto, no se puede utilizar para analizar las variaciones a lo largo del tiempo. Más bien, las Encuestas proporcionan un panorama de las condiciones en las que funcionan las empresas en los años y las economías examinados.

² En esta nota de investigación, las mipymes incluyen a todas las empresas que tienen menos de 250 empleados.

Por lo tanto, a fin de obtener de las Encuestas la reseña más reciente del comercio en las economías en desarrollo, en la presente nota de investigación solo se examinan las encuestas publicadas entre 2016 y 2021 sobre las economías que no forman parte de la Unión Europea ni son miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).³ Véase el cuadro 1 para consultar una lista completa de las economías que se examinaron utilizando la Encuesta, incluida la región en que sitúan.

Debido a los escasos años abarcados, la cobertura regional de las Encuestas fue algo limitada (véase el cuadro 1). El mayor número de encuestas realizadas durante este período se llevó a cabo en África (23 encuestas que abarcan el 42,5% de todos los países africanos), seguido de América Latina (12 encuestas que abarcan el 36% de todos los países de América Latina). Además, habida cuenta de la sobrerrepresentación de los países menos adelantados en África, junto con los países en desarrollo de Asia, en esta nota de investigación se comparan las economías en desarrollo con los PMA para evitar el doble cómputo entre las regiones y las categorías de desarrollo.

Además, en lo que respecta a las categorías de exportación, la exportación directa se refiere al comercio de mercancías entre empresas situadas en diferentes territorios, mientras que la exportación indirecta⁴ se refiere al comercio entre una empresa y un intermediario nacional que luego exporta las mercancías. Dicho de otro modo, las exportaciones indirectas tienden a producirse entre pymes y empresas nacionales más grandes de exportación directa.

Cuadro 1: Países representados en los datos de las Encuestas (WBES) (2016-2021)

Región	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
África	Benin*, Camerún, Côte d'Ivoire, Egipto, Eswatini, Guinea*, Lesotho*, Mali*, Togo*, Zimbabwe	Liberia*, Niger*, Sierra Leona*	Chad*, Gambia*, Kenya, Mozambique*	Marruecos, Rwanda*, Zambia	Egipto, Sudáfrica, Túnez		23
América Latina y el Caribe	El Salvador, Honduras, Nicaragua, República Dominicana	Argentina, Bolivia, Ecuador, Guatemala, Paraguay, Perú, Uruguay	Suriname				12
Comunidad de Estados Independientes			Belarús	Azerbaiyán, Georgia, Kazajistán, Kirguistán, Moldova, Tayikistán, Uzbekistán	Armenia		9
Países en Desarrollo de Europa				Albania, Bosnia y Herzegovina, Macedonia del Norte, Montenegro, Serbia, Ucrania			7
Países en Desarrollo de Asia	Camboya, Myanmar*, República Democrática Popular Lao*, Tailandia		República Democrática Popular Lao*	Mongolia			6
Oriente Medio				Jordanie, Liban			2
Total	18	10	7	20	4	0	59

Nota: Los asteriscos (*) indican los países que son PMA.

³ Para obtener información actualizada sobre el comercio de las mipymes en las economías desarrolladas, con inclusión de la Unión Europea y los miembros de la OCDE, véase el *Informe sobre el comercio mundial* de la OMC (2022).

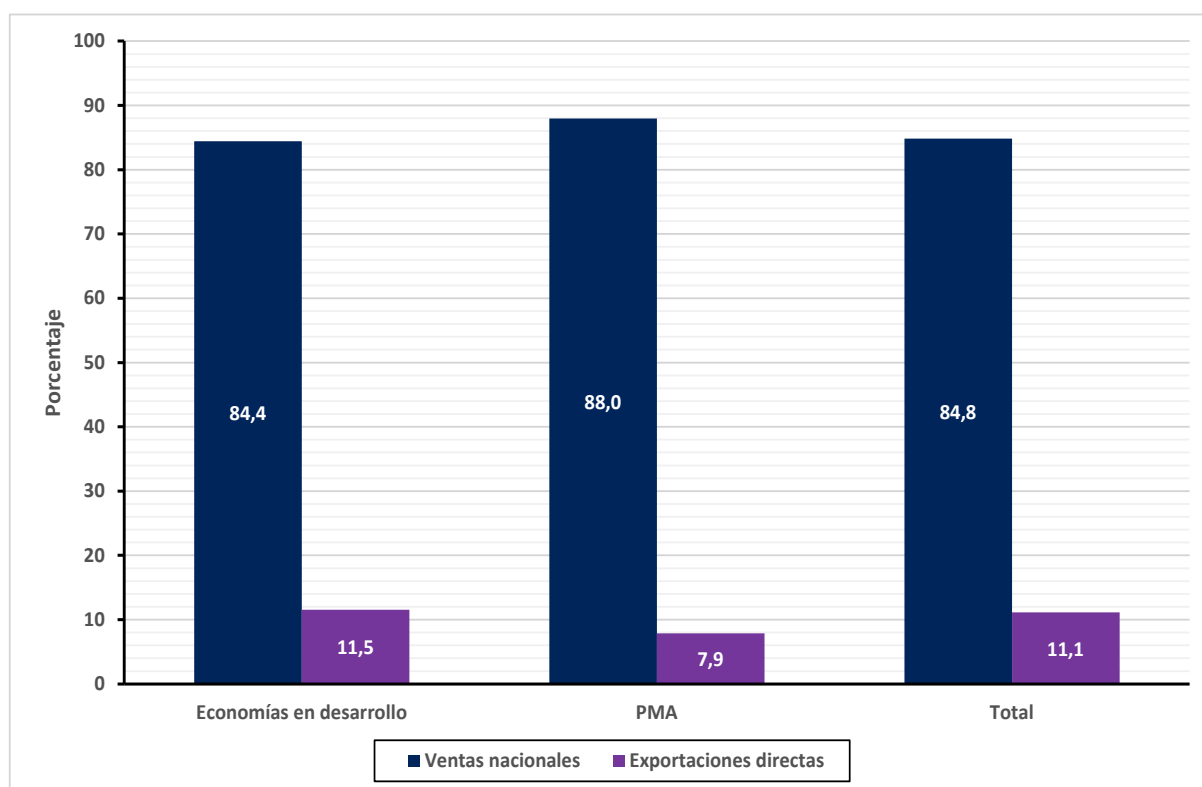
⁴ Las exportaciones indirectas en las Encuestas se refieren a las ventas realizadas a un agente o a un tercero, a efectos de exportación sin que se produzcan modificaciones.

1. PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN LAS EXPORTACIONES DIRECTAS

Según las Encuestas, las ventas nacionales siguen predominando en las ventas totales de las pymes manufactureras de las economías en desarrollo y los PMA, lo que indica que las pymes de las economías en desarrollo y los PMA participan principalmente en el comercio nacional y no internacional (véase el gráfico 1). Al examinar el porcentaje promedio general de las ventas totales de ambas categorías, se observa que solo el 11,1% de las ventas totales de las pymes en 2016-2021 provienen de las exportaciones directas. Después de comparar las pymes manufactureras de los PMA con las de las economías en desarrollo, resulta evidente que las primeras están rezagadas respecto de las exportaciones directas (7,9% frente a 11,5%). Las pymes de los PMA parecen estar más limitadas en su capacidad de exportar directamente.

Según las Encuestas, las ventas nacionales siguen predominando en las ventas totales de las pymes manufactureras de las economías en desarrollo y los PMA, lo que indica que las pymes de las economías en desarrollo y los PMA participan principalmente en el comercio nacional y no internacional

Gráfico 1: Las pymes de los PMA tienen menos probabilidades de exportar directamente que las pymes de las economías en desarrollo (2016-2021) (porcentaje de las ventas totales)⁵



Nota: Las cifras no suman 100% porque no se incluyen las exportaciones indirectas. En la sección 2 de la presente nota figura un examen de las exportaciones indirectas de las economías en desarrollo y los PMA.

Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

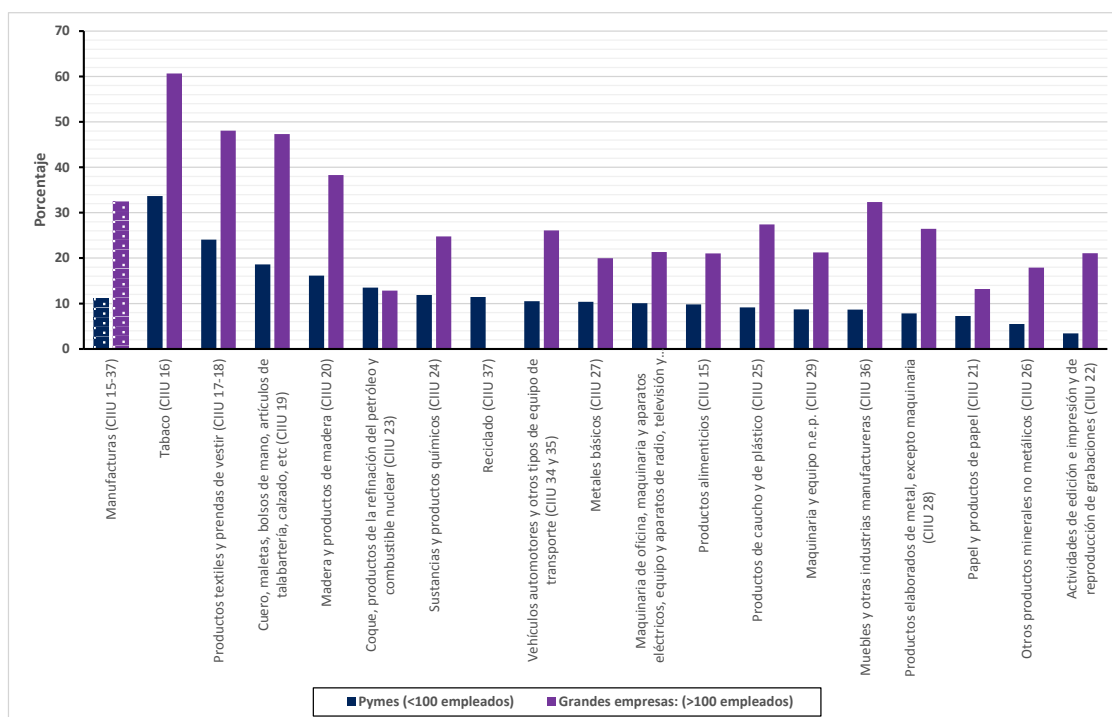
⁵ En el cuadro 1 del anexo figura más información sobre el número de empresas encuestadas por grupo de países, y en el cuadro 2 del anexo pueden consultarse más datos sobre el número de empresas por sector manufacturero.

El análisis sectorial expuesto en el gráfico 2 muestra que las pymes de las economías en desarrollo y los PMA siguen teniendo tasas de participación más bajas en las exportaciones directas que las empresas del mismo ramo más grandes en la mayoría de los sectores manufactureros, excepto en los sectores del coque y productos de la refinación del petróleo, y el combustible nuclear (CIIU 23)⁶, y el reciclado (CIIU 37). Las pymes de las economías en desarrollo objeto de examen informaron de que, en promedio, el 11,2% de sus ventas del sector manufacturero constituían exportaciones directas, menos de la mitad de la proporción comunicada por las grandes empresas (aproximadamente el 33%) (véase el gráfico 2). Los sectores en los que las pymes notificaron la mayor proporción de exportaciones directas son el tabaco (34% de las ventas totales), los artículos textiles y las prendas de vestir (20% de las ventas totales) y los productos de cuero (19% de las ventas totales).

Las pymes de las economías en desarrollo objeto de examen informaron de que, en promedio, el 11,2% de sus ventas del sector manufacturero constituían exportaciones directas, menos de la mitad de la proporción comunicada por las grandes empresas (aproximadamente el 33%).

Haciendo un análisis más profundo, si bien las pymes encuestadas parecen participar activamente en la exportación directa de determinados productos, a las grandes empresas les sigue correspondiendo la mayor parte de las exportaciones directas. La proporción de exportaciones directas de las grandes empresas parece como mínimo duplicar la de las pymes en la mayoría de los sectores. Por ejemplo, aunque la participación en las exportaciones directas de las pymes en los sectores mencionados anteriormente es de alrededor del 34% (tabaco), el 19% (productos de cuero) y el 18% (artículos textiles y prendas de vestir), respectivamente, las proporciones de las exportaciones directas de las grandes empresas respecto de los mismos sectores son aproximadamente del 61%, el 47% y el 49%.

Gráfico 2: Las grandes empresas de las economías en desarrollo y menos adelantadas superan a las pymes en las exportaciones directas en la mayor parte de los sectores manufactureros (2016-2021) (porcentaje de las ventas totales)



Nota: Estimaciones de la OMC sobre la base de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

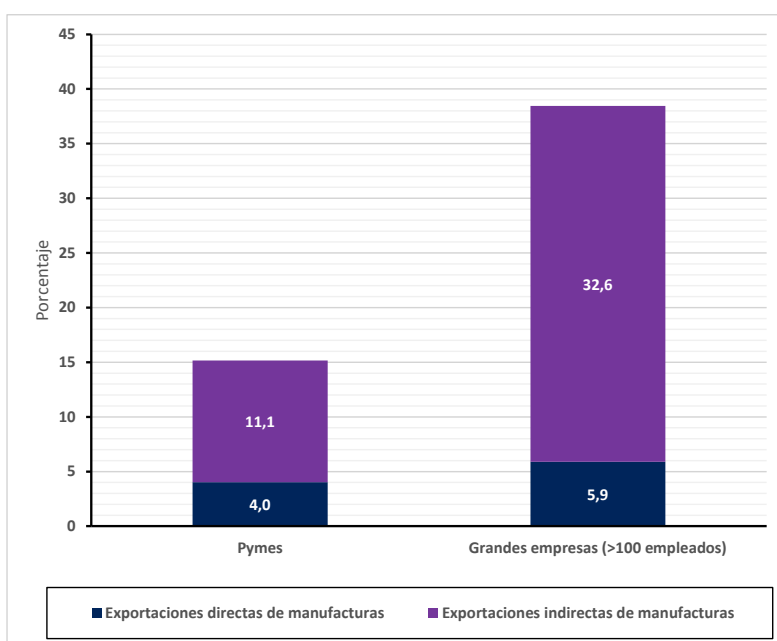
⁶ La CIIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas, que es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas.

2. LAS PYMES Y LAS EXPORTACIONES INDIRECTAS

Aunque la participación de las pymes en las exportaciones directas de manufacturas es relativamente baja, la exportación directa no es el único medio que pueden aprovechar las empresas para integrarse a los mercados mundiales. Las pymes también pueden interactuar con los mercados mundiales suministrando mercancías indirectamente a las empresas nacionales para que estas a su vez las exporten. En consecuencia, según el Informe de la OMC (2016), “[l]as pymes pueden recurrir a los servicios de intermediarios nacionales, como agentes o distribuidores, para ayudar a comercializar sus productos en otros países y acceder a nuevos mercados”.

Aunque esto sea probablemente así, en el gráfico 3 se observa que las pymes parecen dedicarse más a las exportaciones directas de manufacturas que a las exportaciones indirectas. Las empresas más grandes de las economías en desarrollo y los PMA siguen teniendo la mayor participación en las ventas totales respecto de las exportaciones directas e indirectas de manufacturas. En general, la participación de las pymes en las exportaciones, directas e indirectas, se estima en torno al 15% de las ventas totales de manufacturas, mientras que las empresas más grandes captan algo más del 38% de las ventas correspondientes a las exportaciones de manufacturas.

Gráfico 3: Las grandes empresas participan más activamente en las exportaciones directas e indirectas de manufacturas que las pymes (2016-2021) (porcentaje de las ventas totales)

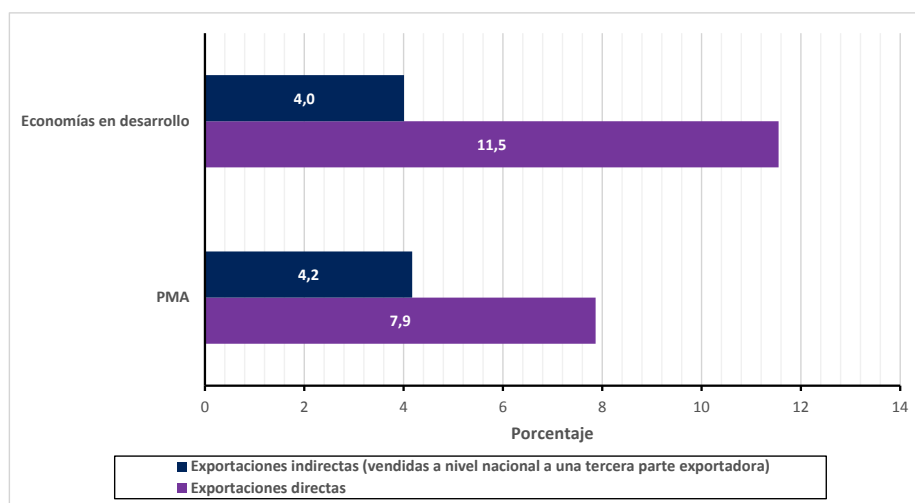


Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

Las pymes de las economías en desarrollo parecen participar más en las exportaciones directas en comparación con las de los PMA; sin embargo, su participación en las exportaciones indirectas es ligeramente inferior. Los PMA siguen dependiendo en mayor medida de los canales nacionales para llevar a cabo sus actividades, ya que sus productos manufacturados están dirigidos al mercado interno o a terceras partes intermediarias.

Más específicamente, como se indica en el gráfico 4, las pymes de las economías en desarrollo parecen participar más en las exportaciones directas en comparación con las de los PMA; sin embargo, su participación en las exportaciones indirectas es ligeramente inferior. Los PMA siguen dependiendo en mayor medida de los canales nacionales para llevar a cabo sus actividades, ya que sus productos manufacturados están dirigidos al mercado interno o a terceras partes intermediarias, normalmente empresas exportadoras más grandes.

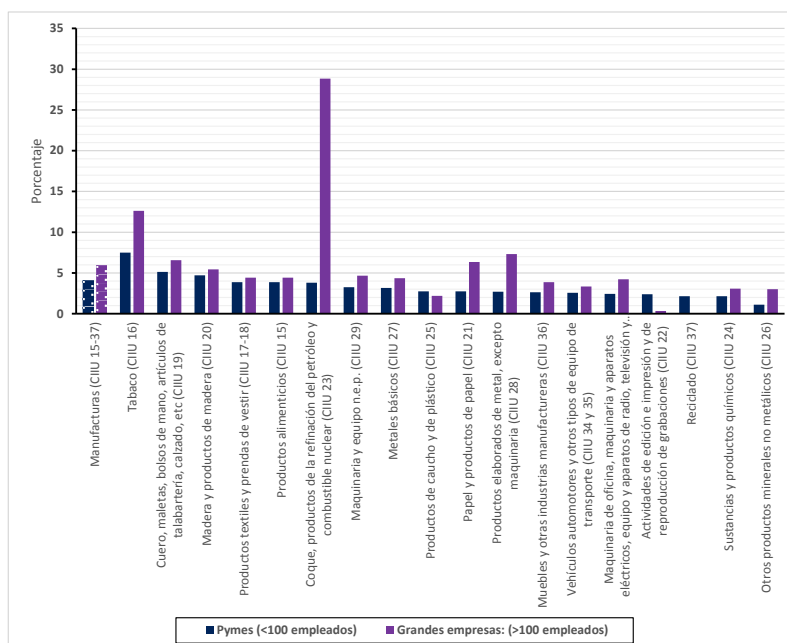
Gráfico 4: La participación de las pymes en las exportaciones indirectas de manufacturas respecto de las ventas totales es prácticamente similar en las economías en desarrollo y las menos adelantadas (2016-2021) (porcentaje de las ventas totales)



Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

A nivel sectorial (véase el gráfico 5), las pymes de las economías en desarrollo se dedican predominantemente a la exportación indirecta (al menos el 5% de sus ventas totales) de textiles y prendas de vestir, tabaco, productos de cuero y equipo para vehículos automotores.⁷ Aunque las grandes empresas poseen una mayor participación en los tres primeros sectores, las pymes representadas en las encuestas notificaron dedicarse más a la exportación indirecta de partes de vehículos automotores. Es muy probable que ello se deba a la inclusión de Marruecos y Túnez, que han logrado atraer inversiones extranjeras de grandes fabricantes de automóviles debido a su proximidad a los mercados europeos y africanos y a su mano de obra. (Oxford Business Group, 2020; USITA, 2021).

Gráfico 5: Excepto determinados sectores, la participación en las exportaciones indirectas por parte de las pymes y las grandes empresas es relativamente similar en la mayoría de los sectores manufactureros (2016-2021) (porcentaje de las ventas totales)



Nota: Sobre la base de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU). La sigla "n.e.p." significa "no especificado en otra parte".

Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

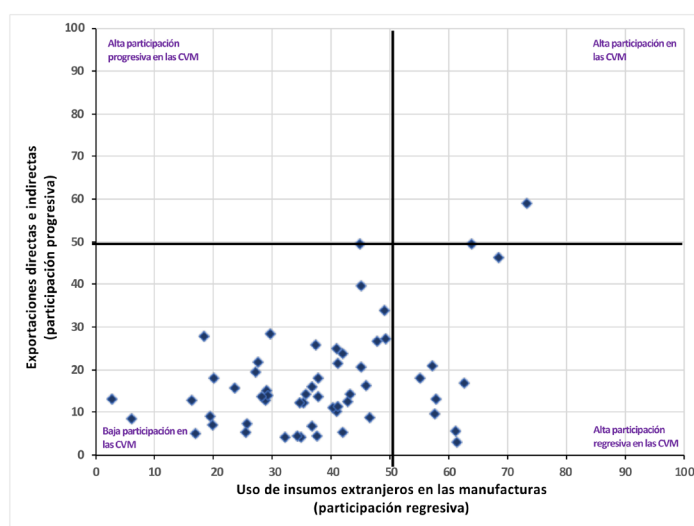
⁷ Otros sectores en los que las exportaciones indirectas de las pymes son altas son los siguientes: componentes de maquinaria de oficina y maquinaria eléctrica (CIIU 30-33), productos de caucho y de plástico (CIIU 25) y materiales de imprenta y publicaciones (CIIU 22).

3. PARTICIPACIÓN REGRESIVA Y PROGRESIVA EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES

Como se constató anteriormente en el Informe de la OMC (2016), las pymes del sector manufacturero de las economías en desarrollo tienen niveles relativamente bajos de participación en las cadenas de valor mundiales (CVM).⁸ Como se muestra en el gráfico 6, respecto de la participación en las ventas, las pymes aún tienen más probabilidades de importar insumos procedentes del extranjero para la producción que para la exportación (gráfico 6, participación regresiva en las CVM, cuadrante inferior derecho). Las pymes que respondieron a la encuesta indicaron en general niveles más bajos de participación progresiva en las CVM, reflejada en el gráfico 6 mediante las exportaciones directas e indirectas. Solo una economía que respondió a una encuesta en el período objeto de examen, Albania, tenía niveles de exportaciones e insumos extranjeros que la situaban en el cuadrante derecho superior del gráfico 6, lo que indicaba un nivel relativamente más elevado de participación en las CVM.

Las pymes aún tienen más probabilidades de importar insumos procedentes del extranjero para la producción que para la exportación.

Gráfico 6: Las pymes tienen una participación baja en las CVM, y es más probable que tengan una participación regresiva en ellas (2016-2021) (participación en las ventas totales y participación en los insumos totales)



Nota: Cada cuadrante representa la participación media en las CVM de las pymes en cada economía en desarrollo.

Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

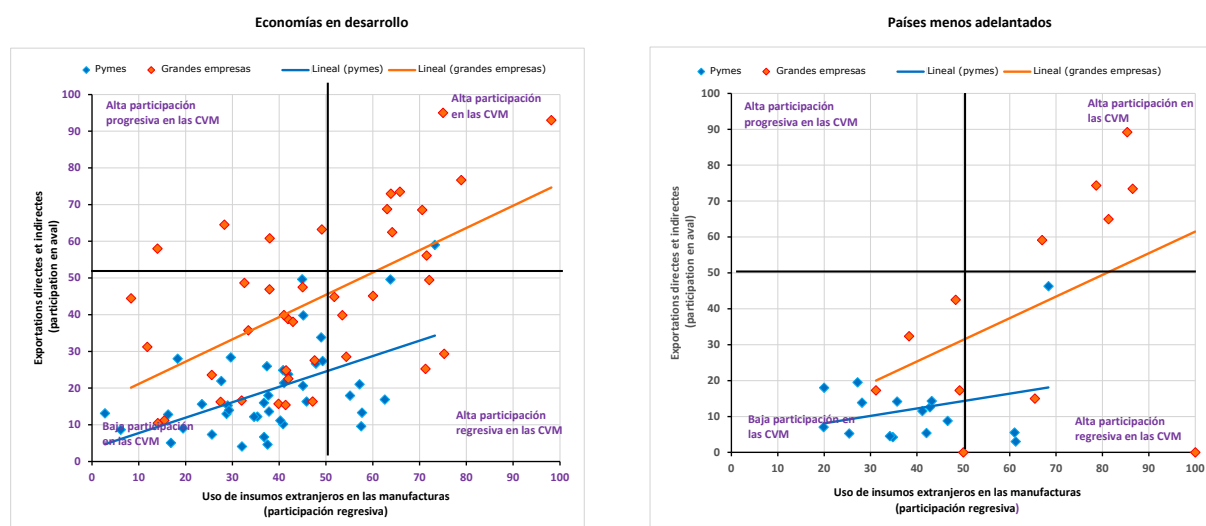
En comparación con las grandes empresas, el bajo nivel de participación de las pymes manufactureras en las CVM en las economías en desarrollo es aún más marcado (véase el gráfico 7). Las pymes de las economías en desarrollo muestran una participación algo más amplia en las CVM que la de los PMA, mientras que hay grandes empresas de muchos sectores diferentes que informan de un elevado uso de insumos extranjeros (participación regresiva) y exportaciones directas e indirectas (participación progresiva). Sin embargo, es menos probable que las empresas más pequeñas de los países en desarrollo participen en las CVM, aunque en general se sitúan más hacia la derecha en el gráfico 7 que las pymes de los PMA, lo que indica un uso ligeramente superior de los insumos extranjeros en la producción.

Las pymes de las economías en desarrollo muestran una participación algo más amplia en las CVM que la de los PMA, mientras que hay grandes empresas de muchos sectores diferentes que informan de un elevado uso de insumos extranjeros (participación regresiva) y exportaciones directas e indirectas (participación progresiva). Sin embargo, es menos probable que las empresas más pequeñas de los países en desarrollo participen en las CVM, aunque en general se sitúan más hacia la derecha en el gráfico 7 que las pymes de los PMA, lo que indica un uso ligeramente superior de los insumos extranjeros en la producción.

⁸ Debido a las limitaciones de los datos, la participación progresiva en las CVM se calcula en este caso utilizando el total de las exportaciones. Las Encuestas no distinguen entre las exportaciones de bienes y servicios intermedios que se utilizan ulteriormente en la cadena de producción y los productos destinados al consumo final. Por lo tanto, estos dos indicadores se utilizan para estimar los posibles vínculos de las pymes en las etapas finales de las CVM, como en el Informe de la OMC (2016).

Como se observa en el gráfico 7, las pymes de los PMA muestran muy poca integración en las CVM, ya que dependen más que las grandes empresas de los insumos y la demanda nacionales, lo que conlleva exportaciones relativamente bajas. Si bien las grandes empresas de algunos PMA muestran altos niveles de participación en las cadenas de valor mundiales (cuadrante superior derecho), ninguna pyme de PMA notifica una gran participación en el comercio internacional en el marco de sus ventas totales. Además, pocas pymes de PMA muestran una fuerte participación regresiva o utilizan insumos importados para la elaboración más avanzada, y en cambio recurren aparentemente a más insumos nacionales cuando es necesario o se basan en su propio valor añadido.

Gráfico 7: Participación en las CVM por nivel de desarrollo (2016-2021) (participación en las ventas totales y participación en los insumos totales)



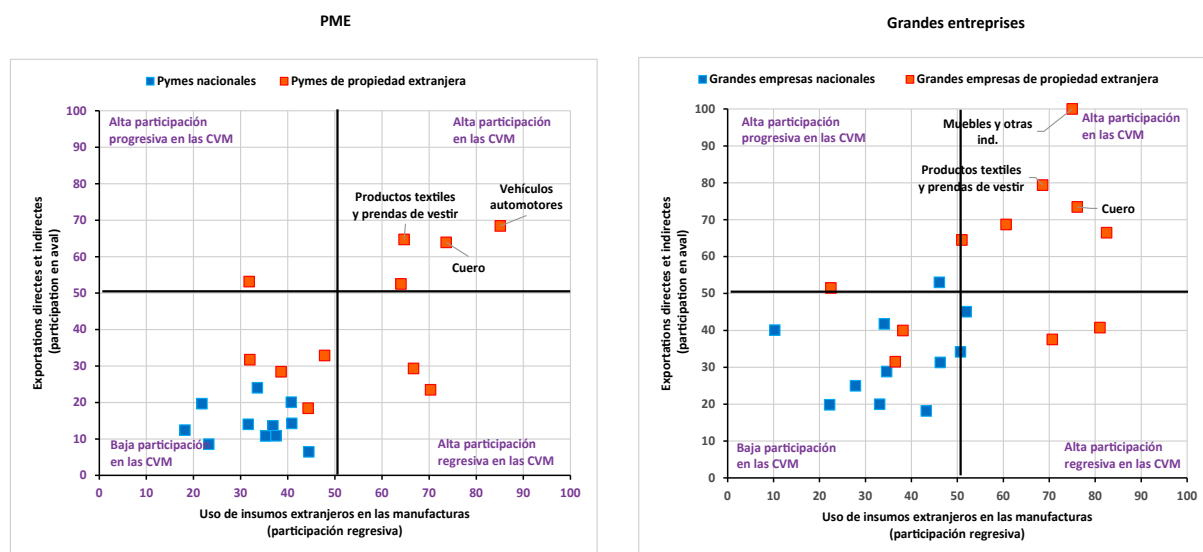
Nota: Cada cuadrante representa la participación media en las CVM de las pymes en cada economía en desarrollo.

Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

Se obtiene un nuevo punto de vista al examinar la participación de las economías en desarrollo en las CVM desde la perspectiva de si una empresa es o no de propiedad extranjera⁹ (véase el gráfico 8). De conformidad con las constataciones del Informe de la OMC (2016), es mucho más probable que las empresas de propiedad extranjera de todos los tamaños figuren en el cuadrante superior derecho del gráfico 8, lo que indica una mayor participación en las CVM. Esta situación se da especialmente en los sectores que tienen un grado más elevado de utilización de CVM, como los textiles y las prendas de vestir, y el cuero. Además, en todos los sectores, las empresas de propiedad extranjera comunicaron una mayor proporción de “importaciones extranjeras” destinadas a insumos y exportaciones al extranjero que las empresas de propiedad nacional. Por ejemplo, las pymes de propiedad extranjera del sector de los vehículos automotores informaron de que, en promedio, el 68% de sus ventas procedían de exportaciones directas o indirectas, mientras que el 85% de sus insumos provenían de “importaciones extranjeras”, en comparación con solo el 14% de las ventas por exportaciones de las pymes de propiedad nacional del sector de los vehículos automotores, y el 41% de los insumos procedentes de fuentes extranjeras.

9 La propiedad extranjera incluye a todas las empresas que tienen una participación extranjera del 51% como mínimo.

Gráfico 8: Participación extranjera o nacional en las CVM (2016-2021) (participación en las ventas totales y participación en los insumos totales)

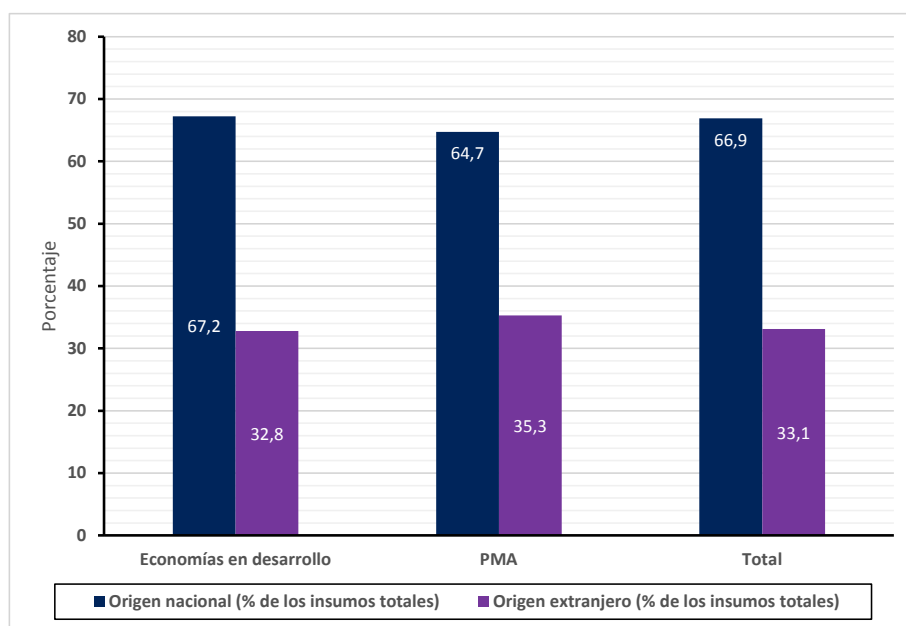


Nota: Cada cuadrante representa la participación media en las CVM de las pymes en cada economía en desarrollo.

Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

Además, al examinar la utilización de insumos extranjeros y nacionales en la producción (véase el gráfico 9), las pymes de las economías en desarrollo y de los PMA parecen basarse en gran medida en sus mercados internos para obtener insumos básicos. Aproximadamente dos tercios (el 67%) de los insumos totales de las pymes de las economías en desarrollo y de los PMA se obtienen a nivel nacional, mientras que un tercio (el 33%) de los insumos se obtienen de fuentes extranjeras. Si bien los PMA dependen de los insumos de origen nacional, los insumos de origen extranjero también son importantes. Entre las dos categorías, aparentemente las pymes de las economías en desarrollo dependen ligeramente más de los insumos nacionales (el 67%, frente a aproximadamente el 65% en los PMA), mientras que las pymes de los PMA dependen algo más de los insumos extranjeros (el 35%, frente al 33% aproximadamente de las economías en desarrollo). En general, parece ser que las pymes encuestadas de las economías en desarrollo y de las menos adelantadas son relativamente similares en lo que respecta a su integración en las CVM.

Gráfico 9: La proporción de los insumos extranjeros y nacionales en la producción de las pymes de las economías en desarrollo y las menos adelantadas es similar (2016-2021) (porcentaje)



Fuente: Estimaciones de la OMC sobre la base de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

CONCLUSIÓN

En general, al examinar las pequeñas, medianas y grandes empresas que operan en los países representados en los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial recopilados entre 2016 y 2021 (véanse los cuadros 1 y 2 del anexo), resulta evidente que las pymes de las economías en desarrollo y de los PMA no exportan tanto como las empresas de las economías desarrolladas (OMC, 2022). Las empresas de las economías en desarrollo tienden a orientar su producción y sus servicios hacia los mercados internos, como demuestran las proporciones considerablemente más bajas de sus exportaciones en cuanto porcentaje de las ventas totales (véase el gráfico 1). Esto también se cumple en el caso de la utilización de los insumos necesarios para la producción, ya que se ha constatado que las pymes dependen predominantemente de los insumos nacionales en vez de los extranjeros (véase el gráfico 7). Aunque la propiedad (es decir, nacional o extranjera) desempeña una función en la dependencia o el uso de determinados insumos por parte de las empresas, las pymes de las economías en desarrollo y de los PMA parecen estar limitadas en su capacidad de ingresar o competir en los mercados extranjeros.

Esta observación también refuerza la constatación de que las pymes situadas en los países en desarrollo y en los menos adelantados participan en los sectores que intervienen en las fases iniciales del proceso productivo, en los que se hace un uso menos intensivo de la tecnología, que requieren menos elaboración y, por lo tanto, aportan menos valor añadido a las exportaciones. Sin embargo, el estudio sobre las economías en desarrollo tiene limitaciones, ya que, por un lado, está basado en datos de encuestas y, por lo tanto, no se puede utilizar para un análisis a lo largo del tiempo destinado a examinar las variaciones; por otro lado, se refiere a pymes provenientes de solo 57 economías. Los Gobiernos en las regiones en desarrollo deberían analizar formas de apoyar a las pequeñas y medianas empresas e incentivar el comercio, directa o indirectamente, para igualar o superar el promedio mundial. Una manera de lograrlo sería aprovechar las cadenas de valor locales o próximas desde un punto de vista geográfico.

En el futuro, los Estados miembros en desarrollo deberían dedicar más recursos a la recopilación de datos y estadísticas nacionales, especialmente en lo que respecta a la situación de las mipymes exportadoras e importadoras que operan en sus respectivos territorios. Al recabar más información relacionada con el panorama empresarial nacional, los Gobiernos pueden proporcionar a las organizaciones internacionales valiosa información sobre las oportunidades y los desafíos a los que se enfrentan las pequeñas, medianas y grandes empresas en toda la amplitud de la esfera del desarrollo. Al participar en las iniciativas de recopilación de información, los Gobiernos pueden facilitar las actividades de producción de conocimientos y apoyar los esfuerzos destinados a lograr un entorno comercial que ofrezca igualdad de oportunidades. La recolección de datos no solo permite una mejor formulación de políticas a nivel nacional, sino que también proporciona una valiosa información que puede generar oportunidades para armonizar las políticas económicas.

BIBLIOGRAFÍA

Administración de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITA) (2021), "Tunisia - Automotive Parts, Services & Equipment", Washington, D.C.: Administración de Comercio Internacional. <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/tunisia-automotive-parts-services-equipment>.

Banco Mundial (2022), "Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance", Washington, D.C.: Banco Mundial. [https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance#:~:text=SMEs%20account%20for%20the%20majority,\(GDP\)%20in%20emerging%20economies](https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance#:~:text=SMEs%20account%20for%20the%20majority,(GDP)%20in%20emerging%20economies).

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1990), *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1990*, Nueva York: UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/tdr10_en.pdf.

Ladrière, M.; Lundquist, K.; y Ye, Q. (2022), "B2B E-commerce Marketplaces and MSMEs, evidence of Global Value Chain facilitation?", documento de trabajo N° ERSD-2022-07, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC). https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202207_e.htm.

Lanz, R.; Lundquist, K.; Mansio, G.; Maurer, A.; y Teh, R. (2018), "E-Commerce and Developing Country-SME Participation in Global Value Chains", documento de trabajo N° ERSD-2018-13, Ginebra: OMC. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201813_e.pdf.

OMC (2022), "MSME Trade Participation in Developed Economies", nota de investigación, Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2016), *Informe sobre el Comercio Mundial 2016: Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes*, Ginebra: OMC.

Oxford Business Group (2020), "Morocco attracts automotive manufacturers and suppliers", *Oxford Business Group*. https://oxfordbusinessgroup.com/analysis/driver_por_cientoE2_por_ciento80_por_ciento99s-seat-automotive-manufacturers-and-suppliers-flock-kingdom.

Paul, M. (2021), "Area Under Tobacco Cultivation in Africa Rose Over 3% in 6 Yrs: WHO Report". *Downtoearth.Org.In*. <https://www.downtoearth.org.in/news/africa/area-under-tobacco-cultivation-in-africa-rose-over-3-in-6-yrs-who-report-75573#:~:text=The%20main%20tobacco%20leaf%20growing,in%20Africa%2C%20Malawi%20and%20Zimbabwe>.

ANEXO

Anexo, cuadro 1: Número de empresas (por tamaño) que figuran en los datos de las Encuestas (2016-2021)

Número de empresas por tamaño				
	Tamaño de la empresa:	Grandes	Pymes	Total
Economías en desarrollo		2. 311	18. 259	20. 570
África		883	6. 670	7. 553
Países en desarrollo de Asia		115	973	1. 088
Comunidad de Estados Independientes (CEI)		405	3. 848	4. 253
Países en desarrollo de Europa		286	2. 297	2. 583
América Latina y el Caribe		578	3. 757	4. 335
Oriente Medio		44	714	758
Países menos adelantados (PMA)		271	2. 872	3. 143
África		174	1. 942	2. 116
Asia		97	930	1. 027
Total		2. 582	21. 131	23. 713

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

Anexo, cuadro 2: Número de empresas (por industria) que figuran en los datos de las Encuestas (2016-2021)

Industria	Pymes (<100 empleados)	Grandes empresas (>100 empleados)	Total
Manufacturas totales (CIIU 15-37)	11. 109	1. 788	12. 897
Productos alimenticios (CIIU 15)	3. 054	438	3. 492
Tabaco (CIIU 16)	19	18	37
Productos textiles y prendas de vestir (CIIU 17-18)	1. 808	445	2. 253
Cuero, maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería, calzado, etc. (CIIU 19)	295	47	342
Madera y productos de madera (CIIU 20)	316	25	341
Papel y productos de papel (CIIU 21)	211	47	258
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones (CIIU 22)	400	15	415
Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear (CIIU 23)	24	6	30
Sustancias y productos químicos (CIIU 24)	632	148	780
Productos de caucho y de plástico (CIIU 25)	862	110	972
Otros productos minerales no metálicos (CIIU 26)	901	101	1. 002
Metales básicos (CIIU 27)	169	55	224
Productos elaborados de metal, excepto maquinaria (CIIU 28)	817	74	891
Maquinaria y equipo n.e.p. (CIIU 29)	505	82	587
Maquinaria de oficina, maquinaria y aparatos eléctricos, equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, instrumentos médicos, ópticos y de precisión n.e.p. (CIIU 30-33)	397	101	498
Vehículos automotores y otros tipos de equipo de transporte (CIIU 34-35)	169	50	219
Muebles y otras industrias manufactureras (CIIU 36)	509	24	533
Reciclado (CIIU 37)	21	2	23
Total	11. 109	1. 788	12. 897

Nota: n.e.p. significa "no especificados en otra parte".

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

Informe diseñado por la Sección de Diseño Gráfico
y de Eventos, Impresión y Distribución.

Créditos fotográficos:
Portada: © Shutterstock

© Organización Mundial del Comercio 2022



Organización Mundial del Comercio

Centre William Rappard

Rue de Lausanne 154

CH-1211 Ginebra 2, Suiza

Sitio Web: <https://www.wto.org/sp>

Para saber más

