



WTO OMC

MiPYME

Iniciativa conjunta de la  
OMC sobre las MIPYME

febrero 2020



## Boletín de invierno de 2020

### Mensaje del Coordinador de MIPYME

El Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME se ha puesto en marcha en 2020 y está preparado para los meses de gran intensidad que se avecinan. El Grupo está redactando propuestas para la Duodécima Conferencia Ministerial y buscando formas de incorporar más Miembros a esta iniciativa. Desde la Undécima Conferencia Ministerial, el Grupo ha trabajado para lograr resultados concretos vinculados a las MIPYME lo que, en mi opinión, queda patente en los proyectos de propuestas del Grupo. Estamos dispuestos a demostrar que las MIPYME son realmente importantes para la OMC y que la OMC puede ser importante para las MIPYME. Desde el apoyo a la publicación de información comercial pertinente y verificada hasta la promoción de la inclusión de las MIPYME en la formulación de normas comerciales, el Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME está buscando activamente formas de apoyar las actividades comerciales del mayor grupo demográfico del mundo en el sector del comercio: ¡las MIPYME! Estoy impaciente por ver hacia dónde nos llevará este año la iniciativa de la OMC en favor de las MIPYME y espero con interés trabajar con las partes interesadas a medida que avancen estas recomendaciones.

- Embajador José Luis Cancela

### PRÓXIMOS EVENTOS SOBRE LAS MIPYME EN 2020:

25 de febrero de 2020 -  
Reunión ordinaria abierta

26 y 27 de marzo de 2020 -  
Reunión ordinaria abierta

29 y 30 de abril de 2020 -  
Reunión ordinaria abierta

18 y 19 de mayo de 2020 -  
Reunión ordinaria abierta

## ¿SABÍA QUE ...?:

*"se mantiene un déficit mundial de financiación del comercio de USD 1,5 billones y se rechaza el 40% de las solicitudes de financiación del comercio presentadas por las pymes".*

En la encuesta de 2019 del BAsD sobre la financiación del comercio de 2019 se constató que el déficit mundial de financiación del comercio se mantiene en torno a USD 1,5 billones y que cerca del 60% de los encuestados esperan que la diferencia aumente en los dos próximos años. Otra conclusión clave fue que las empresas propiedad de mujeres se enfrentan a mayores dificultades para acceder a la financiación del comercio que las empresas propiedad de hombres. Mientras tanto, las pequeñas y medianas empresas (pymes) también tienen que hacer frente a obstáculos considerables, ya que los bancos rechazan más del 40% de las solicitudes de financiación del comercio presentadas por estas. No obstante, cada vez se ve con mayor optimismo a la tecnología financiera y la digitalización como posibles soluciones para zanjar el déficit en materia de financiación del comercio, en particular para las pymes.

Para más detalles, véase la [encuesta](#).



## REUNIONES ORDINARIAS SOBRE LAS MIPYME DEL CUARTO TRIMESTRE DE 2019

El Grupo Informal sobre las MIPYME se reunió tres veces durante el cuarto trimestre de 2019: el 29 de octubre, el 27 de noviembre y el 12 de diciembre, para examinar las propuestas nuevas y actualizadas de los Miembros y revisar el conjunto del proyecto de paquete de la Duodécima Conferencia Ministerial.

Se espera que el proyecto de declaración ministerial incluya diversas recomendaciones, decisiones y llamamientos a la acción, así como un programa de trabajo posterior a la Duodécima Conferencia Ministerial. Entre las recomendaciones y decisiones que se están considerando cabe citar una plataforma web para las MIPYME en la OMC, apoyo al Servicio de Asistencia al Comercio Mundial y recomendaciones sobre la inclusión de las MIPYME en la elaboración de normas comerciales.

En la reunión del 27 de noviembre, el Reino de la Arabia Saudita anunció su intención de unirse al Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME como 91º Miembro.

Se hicieron varias exposiciones, entre ellas:

- Una exposición de la Secretaría en que se describía en detalle la nueva decisión sobre la Base Integrada de Datos de la OMC sobre Acceso a los Mercados. En la exposición se subrayó que los Miembros podían suscribir un acuerdo voluntario con la Secretaría para permitir que sus datos aduaneros se introduzcan en la Base de Datos de la Secretaría mediante una conexión digital. El suministro de datos más oportunos y de mejor calidad a la Secretaría permitirá a la OMC aumentar el grado de acceso a la información para las MIPYME. Se invitó al Grupo a considerar cómo podría apoyar la aplicación de esta Decisión.

- Información actualizada sobre la labor relacionada con las MIPYME en el Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas de la OMC, así como en el STDF. El secretario del Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas informó al Grupo sobre el reciente estudio sobre el déficit mundial de financiación del comercio, publicado por el Banco Asiático de Desarrollo (véase el lateral) en el que se muestra que existe un déficit mundial de financiación del comercio de USD 1,5 billones y que se rechaza el 40% de las solicitudes de financiación del comercio presentadas por MIPYME. La Secretaría de la OMC también está examinando, junto con el Marco Integrado mejorado, la posibilidad de incluir sistemáticamente aspectos relacionados con la financiación del comercio en los estudios de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC) y el STDF describió su labor actual para facilitar el comercio seguro y las certificaciones MSF electrónicas.

- Exposiciones realizadas por representantes de otras organizaciones que proporcionaron al Grupo información sobre la labor pertinente de las MIPYME, entre ellos Pandey Pashupati, de la Organización Mundial de Aduanas; Aksinya Sorokina, de la Corporación Financiera Internacional del Grupo del Banco Mundial; Ian Sayers, del Centro de Comercio Internacional; Paul Donohoe, de la Unión Postal Universal; Salehin Khan, de la

**FIG. 113**  
2019 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey

**KEY POINTS**

- The world's trade finance gap is estimated at USD 1.5 trillion.
- 40% of trade finance requests from SMEs are rejected.
- Trade finance is essential for global trade growth and job creation.
- Improving trade finance access can boost economic growth and employment.
- The gap is projected to increase to USD 2.0 trillion by 2025.
- Trade finance is a key driver of economic growth and job creation.
- Improving trade finance access can boost economic growth and employment.

**2019 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey**

Author	Research Team
Co-author	Head of Research & Statistics/Trade Finance
Editor	Head of Research & Statistics/Trade Finance
Editorial Board	Head of Research & Statistics/Trade Finance
Editorial Board	Head of Research & Statistics/Trade Finance
Editorial Board	Head of Research & Statistics/Trade Finance
Editorial Board	Head of Research & Statistics/Trade Finance

**INTRODUCTION**

The ability to access the trade finance system is essential for the growth and development of SMEs. It is a key driver of economic growth and job creation. This survey provides a comprehensive overview of the trade finance system, including the current state of the system, the challenges faced by SMEs, and the potential for improvement. The survey also provides a detailed analysis of the trade finance system, including the current state of the system, the challenges faced by SMEs, and the potential for improvement.

**ADB**

2

Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas; y Jennifer Brant, del Cyber Readiness Institute. Véanse aquí los resúmenes de estas exposiciones.

- Un Taller sobre la Capacitación Comercial de las Pymes mediante el Uso de la Tecnología, impartido por Louise Wiggett, fundadora de South African-based Global Trade Solution (para más detalles, diríjase aquí).

El Grupo también examinó la participación del sector privado, en particular mediante talleres y reuniones programados a continuación de las reuniones ordinarias del Grupo de Trabajo sobre las MIPYME.

Para mantener el impulso, está previsto celebrar reuniones mensuales en 2020 con el objetivo de finalizar los textos del paquete relativo a las MIPYME para la Duodécima Conferencia Ministerial. Los textos completos de las propuestas están disponibles en la página Documentos en Línea de la OMC.

## EXPOSICIONES REALIZADAS ANTE EL GRUPO

### *OEA y ventanilla única*

La Organización Mundial de Aduanas hizo una exposición sobre los programas OEA y las ventanillas únicas, en particular el programa SAFE de la OMA para verificar que un programa OEA nacional ha demostrado el cumplimiento de las normas aduaneras (disponible [aquí](#)) y un compendio en dos partes sobre cómo establecer una ventanilla única ([Vol 1](#), [Vol 2](#)). Los sistemas de operadores autorizados se alientan con arreglo al párrafo 7.4 del artículo 7 del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC y pueden incluir a los exportadores e importadores individuales o a los puertos o almacenes en su totalidad que cumplan los criterios del programa. Sin embargo, algunos estudios han demostrado que las MIPYME están a menudo excluidas de los sistemas de terceros de confianza, como los programas OEA, debido a la inadecuación de sus registros y sus prácticas contables, y no pueden satisfacer las prescripciones en materia de garantías (para más información, véase el [conjunto de instrumentos](#) del ITC). En el último año, varias federaciones y organismos de pequeñas empresas han pedido al Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME de la OMC que examine esta cuestión (véase el documento MSME/W/17 en la página [Documentos en Línea](#) de la OMC).

La OMA también hizo una exposición sobre ventanillas únicas, una cuestión que ya había examinado en varias ocasiones el Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME. La OMA señaló que las ventanillas únicas se presentan de muchas formas diferentes, con la intención de "... permitir a las partes en operaciones de comercio y de transporte presentar información y documentos normalizados por un único conducto o punto de entrada, cumpliendo de este modo todos los requisitos reglamentarios para las operaciones de importación, exportación y tránsito". La OMA ha creado una base de datos interactiva en línea ([RAM-MAP SWIM](#)) que contiene información sobre la evolución de los miembros de la OMA en el ámbito de las plataformas de ventanilla única. Si bien las ventanillas únicas pueden aliviar la carga de las MIPYME, los estudios también han puesto de relieve que la complejidad del diseño puede impedir que las MIPYME encuentren la información necesaria y presenten toda la documentación requerida (véase el [conjunto de instrumentos](#) del ITC). Los organismos y organizaciones de pequeñas empresas han destacado las ventanillas únicas como una cuestión sobre la que el Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME de la OMC podría trabajar (véase el documento MSME/W/17 en la página [Documentos en Línea](#) de la OMC).

### *Corporación Financiera Internacional (CFI): financiación de las cadenas de suministro*

La CFI presentó su labor con las instituciones financieras y los organismos reguladores para prestar asesoramiento y proporcionar un marco para la financiación de las pymes, por ejemplo mediante registros colaterales y facturas electrónicas. La CFI también financia el comercio internacional a través del Programa GTSF (Global Trade Supply Finance). Este Programa permite a los nuevos proveedores del mercado financiar a corto plazo sus ventas

¡DEMOS LA BIENVENIDA A LA ARABIA SAUDITA!

لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ مُحَمَّدٌ رَسُوْلُهُ



91º miembro del Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME



Embajador Cancela y Louise Wiggett

### *Capacitación comercial de las pymes mediante el uso de la tecnología*

Las tecnologías, desde la computación en la nube hasta IoT, pueden ofrecer nuevas oportunidades para la innovación y la productividad de las MIPYME. Louise Wiggett (véase la entrevista [aquí](#)), impartió un taller sobre este tema destinado a los miembros del Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME el 27 de noviembre de 2019.

a grandes compradores establecidos mediante el descuento de sus efectos a cobrar. Hasta la fecha, se han comprometido más de USD 3.000 millones para proveedores de 12 países. Además, la CFI colabora con los organismos de reglamentación para lograr un entorno que sea propicio a la financiación de las cadenas de suministro a través de normas, directrices y la aceptación de firmas electrónicas, entre otras cosas.

### *Centro de Comercio Internacional (ITC): acceso a la financiación para la sostenibilidad en 2020*

El ITC hizo una exposición sobre la manera de ayuda a actuar como portal para la información sobre financiación para MIPYME y para educarlas sobre opciones como la financiación de las cadenas de suministro mediante la formación y el establecimiento de alianzas de reducción del riesgo. La CFI se ha apoyado en una encuesta conjunta del ITC, el BASD y la ICC sobre el comercio y la cadena de suministro, para demostrar que las MIPYME necesitan más información, fuentes bancarias más flexibles o fuentes de financiación no bancarias. Asimismo, se constató que más de la mitad de las MIPYME están insatisfechas con las plataformas de financiación digital. Habida cuenta de estas conclusiones, el ITC se está dirigiendo a grupos de empresas en crecimiento en las cadenas de valor de la exportación, con un enfoque más amplio, mediante la prestación de financiación y asesoramiento técnico.

### *Unión Postal Universal (UPU): facilitación del comercio Postal y capacitación de las pymes*

La UPU hizo una presentación sobre su labor de facilitación de las exportaciones de las MIPYME a través del sistema postal, por ejemplo un proyecto piloto denominado "Exportación fácil" en Túnez, que incluye una ventanilla única para la información y el despacho de aduanas. Puede consultarse más información [aquí](#). El incremento de los envíos de paquetes ha dado lugar a la multiplicación de las operaciones de tramitación en aduana y al aumento de los intercambios comerciales efectuados por correo. La UPU es partidaria del AFC, y las nuevas recomendaciones señalan que Correos debería incluirse como una parte interesada en las consultas comerciales a todos los niveles, que se deberían elaborar directrices para los servicios postales para facilitar el comercio nacional, y que el sector postal debería estar presente en los comités de facilitación del comercio y en los proyectos de aplicación de la ventanilla única.

### *CEPE: Servicios Integrados de Comercio Internacional para las MIPYME (ISMIT)*

La CEPE proporcionó información sobre sus Servicios Integrados de Comercio Internacional para las MIPYME (ISMIT), un marco conceptual que defiende plataformas integradas y completas para el comercio de servicios para las MIPYME que quieran participar en el comercio transfronterizo, que podrían conectarse a ventanillas únicas nacionales. Las plataformas de ISMIT servirán esencialmente de portal para normalizar la información y conectar las plataformas de comercio electrónico con ventanillas únicas nacionales y extranjeras, con el objetivo de facilitar el proceso de comercio de las MIPYME. Puede consultarse más información en el Libro Blanco del CEFAC [aquí](#).

### *Cyber Readiness Institute: programa de preparación cibernética para las pequeñas y medianas empresas*

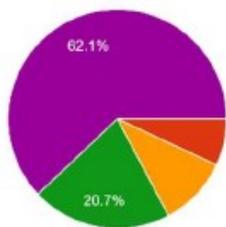
Por último, el *Cyber Readiness Institute* volvió a presentar información de su taller celebrado en la OMC en marzo de 2019, en que se exponía en detalle por qué la ciberseguridad de las MIPYME es fundamental, especialmente para las cadenas de suministro, y señaló que ofrecía un curso en línea para las MIPYME que está disponible en varios idiomas. Puede obtenerse más información en su [sitio web](#).

### *Taller sobre la Capacitación Comercial de las Pymes mediante el Uso de la Tecnología*

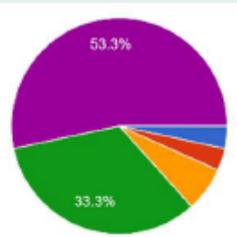
Louise Wiggett, fundadora de *South African-based Global Trade Solution*, un servicio de consultoría destinado a los comerciantes internacionales y los participantes en la cadena de suministro (véase la [entrevista](#)), impartió a los miembros un taller sobre la importancia de

### Encuesta de la CCI sobre las MIPYME y el comercio

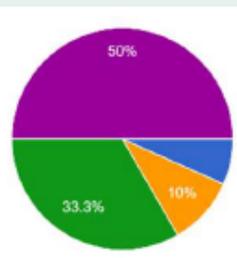
Los Miembros deberían establecer puntos de contacto nacionales para las pymes (AFC).



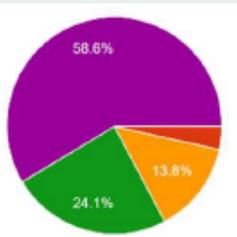
Los líderes de las MIPYME deberían ser miembros de los comités nacionales de facilitación del comercio.



Los Miembros deberían intercambiar las mejores prácticas en lo que respecta a los capítulos sobre las pequeñas empresas de los acuerdos comerciales.



Los Miembros de la OMC deben intercambiar las mejores prácticas en materia de financiación del comercio.



las pequeñas y medianas empresas basadas en la innovación y la tecnología. La "digitalización", o utilización de tecnologías digitales para cambiar un modelo empresarial y generar nuevos ingresos y oportunidades generadoras de valor, puede aportar soluciones a muchos problemas comunes a las MIPYME, desde el acceso a los mercados y la financiación hasta la localización de la información reglamentaria y el apoyo comercial. Los modelos de servicios de "pago por uso", como los utilizados por las plataformas en la nube, pueden hacer que los costos sean más asequibles para las pequeñas empresas y, al mismo tiempo, permitir que estas se beneficien de la mejora de la conectividad entre las oficinas y de la aceleración de la tramitación de las ventas, entre otras cosas. También se dispone de aplicaciones móviles a un costo bajo o nulo para evaluar los servicios comerciales prestados por las pymes, permitir la mensajería entre empresas y clientes y ofrecer soluciones de pago. Las herramientas gratuitas de comercio y formación en línea también ofrecen información comercial a las pymes para que puedan evaluar mejor los requisitos y los costos de exportación. Por último, Internet de las cosas (IoT) ofrece nuevas oportunidades tanto para la innovación en las pequeñas empresas como para las reducciones de los costos empresariales. Como ejemplo cabe citar las etiquetas RFID para mercancías y contenedores que pueden proporcionar actualizaciones automáticas sobre las existencias, y el seguimiento o la iluminación inteligente y los termostatos que pueden permitir ahorrar en gastos de explotación.

### VOCES EN DEFENSA DE LAS MIPYME EN LA OMC

Desde nuestro último boletín, se han recibido dos nuevas respuestas proporcionando información y apoyo al Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME de la OMC. Si su organización también defiende que se tengan en cuenta los intereses de las MIPYME en la OMC, sírvase [ponerse en contacto con nosotros](#).

#### Global Trade Professionals Alliance

El *Global Trade Professionals Alliance* presentó un documento de posición al Grupo de Trabajo Informal de la OMC el 25 de octubre de 2019. En el documento se destaca la forma en que el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio apoya a las MIPYME mediante procesos más sencillos, una mayor eficiencia y el apoyo a la innovación, así como la forma en que los programas OEA facilitan entornos transparentes y previsibles que favorecen la participación de las MIPYME en el comercio. En el documento se insta a los Miembros a que identifiquen los obstáculos y los desafíos, apoyen la representación de las MIPYME líderes en cada sector en los comités nacionales de facilitación del comercio y aumenten la armonización de los sistemas OEA y las ventanillas únicas, entre otras sugerencias. El texto completo está disponible [aquí](#).

Véase una recopilación de todos los informes recibidos por el Grupo hasta la fecha en el documento INF/MSME/W/17, disponible en la página [Documentos en Línea](#) de la OMC.

#### Cámara de Comercio Internacional

La CCI realizó recientemente una encuesta para enriquecer los debates del Grupo de Trabajo Informal de la OMC sobre las MIPYME. La encuesta se envió a comités nacionales, a comisiones de expertos (incluida la Comisión de Comercio e Inversiones, integrada por 250 expertos en comercio) y a una red de pequeñas empresas a través de la Federación Mundial de Cámaras de Comercio. Se recibieron respuestas de 31 beneficiarios ubicados en 16 países diferentes<sup>1</sup>, entre ellos 10 cámaras de comercio nacionales y supranacionales y otras organizaciones empresariales de alto nivel<sup>2</sup>. La CCI seguirá recopilando resultados para ayudar a enriquecer los debates de la OMC. En general, se expresó un amplio apoyo al Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME y a las cuestiones que ha abordado. Una pequeña muestra de las respuestas recibidas se ve reflejada en las cifras que figuran en el lateral.

<sup>1</sup>Alemania, Argentina, Australia, Bélgica, Canadá, Colombia, Etiopía, Finlandia, Ghana, India, Japón, Países Bajos, Reino Unido, Nigeria, Noruega y Sudáfrica.

<sup>2</sup>DIHK (Alemania); Cámara de Comercio Panafricana; Cámara de Comercio y asociaciones sectoriales de Etiopía; CCI India; Cámaras de Comercio Británicas; CCI Bélgica; CCI UE; Cámara de Comercio del Canadá; Consejo de Exportación de Australia; *Bundesverband der Deutschen Industrie*; Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex).



## VOCES DE LAS MIPYME

Como fundadora y Directora Gerente de [Global Trade Solution](#), Louise Wiggett tiene más de 25 años de experiencia en el comercio internacional y el entorno de las cadenas de suministros y la logística a nivel internacional. Antes de fundar GTS, Louise dio sus primeros pasos en Ernst and Young y trabajó intensamente en el comercio internacional, en varias empresas importantes y bien establecidas de África. Ha realizado una amplia labor de consultoría y capacitación comercial internacional en toda la región de África y participa con regularidad en varias iniciativas de la Organización Mundial de Aduanas, la Cámara de Comercio Internacional y otras organizaciones internacionales.

## VOCES DE LAS MIPYME

El Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME de la OMC considera que la interacción directa con las MIPYME enriquecerá los debates y ayudará al Grupo a reconocer las cuestiones que merecen ser examinadas en la OMC. Para lograr este objetivo, estamos entrevistando a expertos en MIPYME o grupos que han participado en nuestras reuniones y talleres.

Rogamos a las personas interesadas en participar en las entrevistas que se pongan en

## LOUISE WIGGETT, FUNDADORA DE GLOBAL TRADE SOLUTION

### Algunas palabras sobre usted y su interés por la causa de las MIPYME:

Habiendo creado mi propio negocio en 1999 y tratándose este de una MIPYME, estoy familiarizada con los desafíos, la frustración y la imprevisibilidad asociados a la creación y el desarrollo de una pequeña empresa, desde su concepción hasta su transformación en una empresa de tamaño medio a grande, como es el caso ahora. Creo que compartir nuestras experiencias con la comunidad en general puede añadir valor a su experiencia y, con suerte, evitar que se repitan algunos de los errores que hemos cometido a lo largo del camino.

Asimismo, creo firmemente que las MIPYME son el futuro para el crecimiento y el desarrollo de las economías de todo el mundo y que, al capacitar a las MIPYME, podemos crear empresas sostenibles que contribuyan a una sociedad más justa y equitativa en el futuro, empoderando tanto a los hombres como a las mujeres para que alcancen su pleno potencial.

### Principales desafíos a los que se enfrentan las MIPYME al acceder a los mercados mundiales:

La obtención de la información correcta para acceder al entorno de exportación es un importante desafío para la mayoría de las MIPYME.

La obtención de los conocimientos y aptitudes adecuados, tanto desde el punto de vista del producto como del acceso a los mercados, la fijación de precios, la gestión de divisas y, por último, el transporte y la logística, representa un importante desafío para la mayoría de las MIPYME.

La obtención de modelos correctos y sostenibles en materia de financiación y flujo de efectivo, que permitan la producción de bienes para los mercados mundiales, y después ser capaz de mantener la actividad mediante el largo proceso logístico es, en la mayoría de los casos, un desafío paralizante para las MIPYME. Además, los mercados mundiales suelen generar un crecimiento exponencial, lo que crea importantes desafíos en materia de flujo de efectivo para las MIPYME.

### ¿Qué consejos daría a las MIPYME que deseen acceder a los mercados mundiales?

**Consejo 1** - Vele por que sus elementos administrativos, de efectivo y financieros estén adaptados a los desafíos que plantea la expansión mundial.

**Consejo 2** - Mejore sus aptitudes para comprender mucho mejor los requisitos relativos a sus productos en los mercados a los que se dirige.

**Consejo 3** - Céntrese - Todos queremos conquistar el mundo rápidamente, pero lo cierto es que Roma no se construyó en un día. Céntrese en un segmento del mercado, penetre en dicho segmento con profundidad, extraiga las enseñanzas, desarrolle las aptitudes y siga avanzando a partir de ahí.

### Un ejemplo de iniciativa eficaz de apoyo a la participación de las MIPYME en el comercio internacional:

El programa que está llevando a cabo actualmente Amazon para las MIPYME es una iniciativa útil que puede reportar grandes beneficios en el futuro mediante la colaboración y la capacitación. Este programa capacita a las MIPYME para que se centren en el producto, el desarrollo del producto y la expansión, mientras que los aspectos de (Cont.)

logística y cadena de suministro, que normalmente son los más desconocidos y problemáticas, son atendidos. Además, la presencia y el alcance en línea no suponen ningún desafío a nivel mundial.

### **Un consejo a los responsables de las políticas nacionales que deseen promover la participación de las MIPYME en el comercio internacional:**

- Consolide las posiciones de política centradas en las MIPYME en una sola unidad y asegúrese de que haya un enfoque holístico y una ventanilla única para las MIPYME.
- Vele por que la información pueda obtenerse fácilmente en línea y **se mantenga al día**, por ejemplo, la información arancelaria, las prohibiciones y restricciones, la información fitosanitaria, etc.
- Apoye el Convenio de Kyoto revisado con la participación de la industria y el comercio como socios.
- Cree un entorno financiero que apoye y facilite la participación de las MIPYME.
- Cree entornos de colaboración y cocreación entre los encargados de la formulación de políticas y los comerciantes, las empresas y otros organismos gubernamentales.
- Suprima el requisito relativo a los organismos de inspección, como SGS, Cotekna, etc. - obstáculos al comercio y costos importantes.

### **¿Cómo puede el Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME de la OMC ayudar a las empresas a acceder a los mercados internacionales?**

En mi opinión, el Grupo de Trabajo Informal de la OMC puede desempeñar un papel proactivo fundamental de diversas maneras:

- Aprovechando las oportunidades de investigación y creación de capacidad que ofrece la OMC y centrándolas en las MIPYME.
- Desarrollando un portal de información comercial que pueda proporcionar información comercial o, al menos, indicando dónde puede encontrarse dicha información.
- Acogiendo misiones comerciales extranjeras y diálogos entre países para las MIPYME.
- Coordinando los esfuerzos de financiación internacionales.
- Influenciando y coordinando las políticas entre los países para asegurar la armonización y la coordinación con el fin de eliminar los obstáculos no arancelarios.

GTS presta servicios de consultoría combinados con soluciones innovadoras que permiten optimizar el comercio internacional, la cadena de suministro y el entorno logístico. La vinculación de todos los interlocutores comerciales diferentes en la cadena de suministro internacional, así como de todas las organizaciones establecidas por ley, es un objetivo fundamental para el equipo de GTS. GTS también ha adoptado la tecnología de la cadena de bloques como principal factor de perturbación en el entorno del comercio internacional y las cadenas de suministro, y está promoviendo varias iniciativas de cadenas de bloques destinadas a modernizar el panorama del comercio internacional y las cadenas de suministro.

*“La obtención de los conocimientos y aptitudes adecuados... representa un importante desafío para la mayoría de las MIPYME ”*

*- Louise Wiggett, fundadora de GTS*

### **BRADLEY HESLOP, COFUNDADOR Y DIRECTOR GERENTE PARA ÁFRICA DE WSV**

#### **Algunas palabras sobre usted y su interés por la causa de las MIPYME:**

Mi interés por esta cuestión se deriva de mi experiencia como cofundador de una empresa social que trabaja para establecer microempresas y pequeñas empresas en comunidades con recursos insuficientes en cinco países. WSV es un franquiciador social y una empresa de consultoría en desarrollo sostenible. Colaboramos con ONG y empresas para impulsar empresarios rurales que tengan una repercusión en la salud, la educación y la economía de las comunidades, principalmente rurales, de África Subsahariana. He comprobado hasta qué punto son vitales las MIPYME para lograr una economía y una distribución de la riqueza equilibradas. Necesitamos más MIPYME, empresarios y creadores de riqueza y menos esfuerzos dedicados a la formación de generaciones que serán empleadas por un puñado de ricos.



## VOCES DE LAS MIPYME

**Bradley Heslop** es, entre otras cosas, un orador, un mentor y un apasionado de la cultura. Bradley también es el cofundador y el Director Gerente para África de WSV, una franquicia social que otorga a las ONG licencias "Business in a Box" de empresas sociales cuyo funcionamiento en la comunidad ha sido probado, para aumentar rápidamente su repercusión y apoyar los objetivos de desarrollo.

### Principales desafíos a los que se enfrentan las MIPYME al acceder a los mercados mundiales:

- Los agentes del mercado mundial suelen mostrarse reacios a confiar en las MIPYME y dan oportunidades a las marcas más conocidas que a menudo son menos especializadas o capaces.
- Las MIPYME experimentan una falta de recursos (humanos, jurídicos y financieros) que les permitan comprender sus propios mercados, y mucho menos los extranjeros.
- Los reglamentos y los marcos no suelen estar concebidos teniendo en cuenta a las MIPYME, lo que conlleva una falta de comprensión, el agotamiento de los recursos, el temor a ser penalizado y la pérdida de oportunidades.

### Consejos para las MIPYME que deseen acceder a los mercados mundiales:

- No tenga miedo de luchar por los clientes y los recursos. Ser más pequeño significa ser más ágil, más adaptable y, a menudo, más especializado y experimentado en un determinado ámbito.
- Construya su propia marca. Desarrolle relaciones con marcas más grandes o personas de renombre. Participe en todos los eventos posibles, aunque solo sea mediante su logotipo.
- Conozca mejor su propio mercado. Ya sea con la ayuda de un mentor, asistiendo a eventos o hablando con otras personas.

### Un ejemplo de iniciativa eficaz de apoyo a la participación de las MIPYME en el comercio internacional:

El ejemplo en el que estoy participando es *Stage Six*, una alianza de franquicia social cuyo objetivo es reducir los riesgos y apoyar a las empresas sociales que desean ampliarse a nivel nacional o internacional mediante franquicias. Esta alianza incluye a

*“No tenga miedo de luchar por los clientes y los recursos. Ser más pequeño significa ser más ágil, más adaptable y, a menudo, más especializado y experimentado en un determinado ámbito ”*

*- Bradley Heslop, cofundador y Director Gerente para África de WSV*

WSV gestiona una cartera de franquicias que permite a los empresarios de las comunidades desfavorecidas fabricar localmente compresas sanitarias reutilizables y asequibles, distribuir servicios relacionados con la energía solar, proporcionar servicios de saneamiento y producir abonos orgánicos. Para más información, véase el [folleto de WSV](#).

### Un consejo a los responsables de las políticas nacionales que deseen promover la participación de las MIPYME en el comercio internacional:

Examine la forma en que las MIPYME, que suelen ser los mayores empleadores y fuentes de PIB, interactuarán con esta política o iniciativa. ¿Ha logrado que sea fácilmente comprensible o accesible? ¿Ha llevado a cabo una amplia promoción, a través de múltiples medios, para los que carecen de equipos de investigación y jurídicos? También sugeriría que más MIPYME y empresas emergentes participaran en misiones comerciales, y que se les proporcionara la oportunidad de darse a conocer y aprender.

### ¿Cómo puede el Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME de la OMC ayudar a las empresas a acceder a los mercados internacionales?

El Grupo de Trabajo tiene una función esencial que desempeñar. Al mantener una buena comunicación con la OMC y los Estados Miembros, el Grupo de Trabajo puede defender los intereses de aquellos que carecen de la plataforma. Esto implica comunicar intensamente con las MIPYME en todo el mundo, celebrar foros, etc. y presentar estas conclusiones en la escena mundial. Además, el Grupo de Trabajo puede dedicarse a crear una cultura/tradición que consista en invitar a más MIPYME a los eventos comerciales mundiales.

## ¿POR QUÉ UN GRUPO DE TRABAJO INFORMAL SOBRE LAS MIPYME?

El Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME es una coalición de 91 Miembros de la OMC de todos los niveles de desarrollo y de todas las regiones del mundo interesados en mejorar el acceso de las microempresas y las pymes (MIPYME) a los mercados mundiales. En la actualidad, el 95% de las empresas de todo el mundo son MIPYME: aunque representan el 60% del empleo mundial total y suponen en todos los países entre el 80% y el 99% de las empresas registradas, siguen estando insuficientemente representadas y se enfrentan a numerosos obstáculos cuando tratan de participar en el comercio internacional. Cuando logran acceder a esos mercados, pueden ejercer una función catalizadora para distribuir mejor los beneficios derivados del comercio entre todos los sectores de la economía. El Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME quiere velar por que el sistema multilateral permita generar esos beneficios mediante una mejor integración de las MIPYME en el comercio mundial.

*“La iniciativa conjunta de apoyo a las MIPYME que se puso en marcha el año pasado en Buenos Aires ... sigue adelante, concitando una energía y un entusiasmo genuinos.”*

*- Director General de la OMC, Sr. Roberto Azevêdo, 27 de junio de 2018.*

## EL CAMINO HACIA LA DECLARACIÓN CONJUNTA DE BUENOS AIRES 2017

El Grupo de Trabajo Informal sobre las MIPYME fue creado en la Conferencia Ministerial celebrada en 2017 en Buenos Aires en el marco de una declaración conjunta. El camino hacia la Declaración Conjunta de Buenos Aires empezó con una propuesta presentada por Filipinas en 2015, en la que se señalaba que el sector de las MIPYME era muy dinámico y se sugería que el Consejo General estudiase "la mejor forma de facilitar la celebración de debates".

En julio de 2016, Brunei Darussalam, Filipinas, Malasia, la RDP Lao, Singapur y Tailandia informaron sobre un taller celebrado en junio de ese año con título "Fomento de la participación de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME)", cuyo objetivo era dar a conocer mejor el papel de las MIPYME en el comercio internacional.

En mayo de 2017, en el Consejo General, un grupo de 47 Miembros (contando individualmente a los Estados miembros de la UE) puso en marcha un Diálogo Informal sobre las MIPYME, presidido por el Embajador de

Chile, el Excmo. Sr. Héctor Casanueva.

En junio de 2017, la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay presentaron una propuesta para la elaboración de un programa de trabajo que abarcaría esferas como la información y la transparencia, la facilitación del comercio, el comercio electrónico y la financiación del comercio.

En el período previo a la Undécima Conferencia Ministerial se organizaron varios talleres con el objetivo de señalar a la atención de los Miembros la importancia de contar con un foro específico para examinar las cuestiones relacionadas con las MIPYME en la OMC. Entre ellos se celebró en octubre de 2017 un taller sobre experiencias regionales y nacionales.

Antes de la Undécima Conferencia Ministerial se distribuyó un proyecto de declaración ministerial (haga clic [aquí](#)).



*“Las MIPYME son fundamentales para nuestras economías -beneficiosas para todos- y para la creación de empleo, y estamos trabajando para desarrollar su potencial en el comercio internacional.”*

*-Excmo. Sr. Jose Luis Cancela,  
del Uruguay,  
Coordinador del  
Grupo de Trabajo  
Informal sobre las  
MIPYME de la OMC*

## ¿QUÉ ES EL GRUPO DE TRABAJO INFORMAL SOBRE LAS MIPYME?

En su Declaración Conjunta de diciembre de 2017, el Grupo se comprometió a examinar e identificar "soluciones multilaterales horizontales y no discriminatorias" para mejorar la participación de las MIPYME en el comercio internacional. El Grupo trata de formular soluciones aplicables a todas las empresas (pero que puedan ser beneficiosas sobre todo para las MIPYME) teniendo en cuenta las necesidades específicas de los países en desarrollo.

**Coordinador:** Excmo. Sr. Jose Luis Cancela, del Uruguay (desde enero de 2018)

**Presidente anterior:** Excmo. Sr. Hector Casanueva, de Chile (de junio de 2017 a enero de 2018)

**Miembros del Grupo de Trabajo Informal:** Afganistán; Albania; Antigua y Barbuda; Arabia Saudita, Reino de la; Argentina; Armenia; Australia; Belice; Brasil; Brunei Darussalam; Canadá; Chile; China; Colombia; Costa Rica; Côte d'Ivoire; Dominica; Ecuador; El Salvador; Federación de Rusia; Filipinas; Granada; Guatemala; Guyana; Honduras; Hong Kong, China; Islandia; Israel; Japón; Kazajstán; Kenya; Liechtenstein; Macedonia del Norte; Malasia; México; Mongolia; Montenegro; Myanmar; Nicaragua; Nigeria; Noruega; Nueva Zelandia; Pakistán; Panamá; Paraguay; Perú; Qatar; Reino de Bahrein; República de Corea; República de Moldova; RDP Lao; Reino Unido; República Dominicana; República Kirguisa; Saint Kitts y Nevis; San Vicente y las Granadinas; Santa Lucía; Singapur; Suiza; Taipei Chino; Turquía; Unión Europea; Uruguay y Viet Nam.

Para suscribirse a este Boletín se ruega enviar un correo electrónico a: [email-ersd@wto.org](mailto:email-ersd@wto.org).

