



PYMES EXPORTADORAS. ¿CUÁLES SON LAS VARIABLES DETERMINANTES?

Mg. Liliana Cristina Galán - Mg. Eduardo De Giusti
Mg. Estefanía Solari - Lic. Verónica Díaz Arive

Resumen

En el presente trabajo se llevó a cabo un análisis descriptivo de las pymes en América Latina en relación a los siguientes aspectos: acceso al financiamiento a través de instituciones financieras, internacionalización de las firmas, tamaño de las empresas y certificación de calidad reconocida internacionalmente. Por otra parte también se analizó si la condición exportadora de las PyMes está relacionada con las variables: acceso al financiamiento, tamaño de las empresas y certificación de calidad reconocida internacionalmente, para esto se realizaron pruebas χ^2 de Pearson. Se utilizó la base de datos de la encuesta Enterprise Surveys (2010) del Banco Mundial. De los resultados del trabajo realizado, se puede resaltar que del grupo de países analizados quedó en evidencia que un porcentaje importante de empresas PyMES no accede a financiamiento bancario. A su vez, de la asociación entre la condición exportadora y las variables acceso al financiamiento, tamaño de las empresas y certificación de calidad reconocida internacionalmente, se pudo concluir que las asociaciones no son igual de significativas para todos los países estudiados, de allí que queda en evidencia la disparidad que presentan ciertos países y la importancia de llevar a cabo políticas públicas especificadas para cada uno, contemplando sus particularidades.

Palabras claves: pymes, financiamiento, comercio exterior.

Abstract

In this paper it was performed a descriptive analysis of SMEs in Latin America in relation to the following aspects: access to financing through financial institutions, internationalization of firms, size of firms and internationally recognized quality certification. Moreover it was also examined whether the export status of the SMEs is related to variables: access to financing, firm size and internationally recognized quality certification for this Pearson χ^2 tests were performed. Database Survey Enterprise Surveys (2010) World Bank was processed. From the results of work performed can highlight from the group of countries analyzed that a significant percentage of SMEs don't access to bank financing. In turn, the association between the export status and variable access to financing, firm size and quality certification recognized internationally, so it can be concluded that the associations are not as significant for all the countries studied, there remains in disparity evidence presented by some countries and the importance of carrying out public policies specified for each contemplating their peculiarities.

Keywords: SMEs, financing, foreign trade.

Mg. Liliana Cristina Galán
lgalan@econo.unlp.edu.ar

Mg. Eduardo De Giusti
eduardo.degusti@econo.unlp.edu.ar

Mg. Estefanía Solari
estefania.solari@econo.unlp.edu.ar

Lic. Verónica Díaz Arive
verodiazarive@gmail.com

Facultad de Ciencias Económicas | UNLP

Introducción

En el siguiente trabajo se analizó la situación de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en América Latina (AL), a partir de datos proporcionados principalmente por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y para algunos países seleccionados en particular, a partir de datos del Banco Mundial.

En una primera parte, se realizó un análisis descriptivo en relación a las siguientes variables: el acceso al crédito de las PyMEs, la internacionalización de las firmas, el tamaño de las empresas y la aplicación de sistemas de gestión de calidad. En una segunda parte, se estudió si la condición de exportadora de una PyME está relacionada con alguna de las demás variables mencionadas.

La información cuantitativa sobre las PyMEs en los países de América Latina es bastante escasa y, en general de mala calidad. Por esta razón es difícil analizar la evolución del desempeño de estas empresas y, a veces, existen problemas para estimar correctamente su peso en la producción y el empleo.

Es preciso señalar que en la región se utilizan por lo menos dos definiciones distintas de PyMEs: una definición basada en la cantidad de ocupados por empresa y la otra que utiliza las ventas como criterio para identificar su tamaño económico.

El primer criterio que se basa en la cantidad de ocupados, deja de lado las diferencias sectoriales y entre ramas de actividad dentro de los sectores, que, en general, son muy importantes. Sin embargo, este criterio es el más utilizado por los institutos nacionales de estadísticas, que en muchos casos proveen la información disponible en los países.

El segundo criterio, que utiliza la variable ventas para la definición, es el que generalmente utilizan las instituciones que diseñan e implementan las políticas como criterio de corte para establecer el tamaño de las firmas.

Si la definición que se utiliza para realizar las estadísticas sobre tamaño de las firmas es distinta a la utilizada para generar las políticas públicas orientadas a las mismas,

nos encontramos con un importante problema a solucionar al interior de cada país. Si las definiciones difieren entre países tenemos al menos un problema adicional si queremos hacer comparaciones entre países y generar políticas regionales conjuntas.

Siguiendo a Carlo Ferraro y Giovanni Stumpo (2010), se puede puntualizar que las pequeñas y medianas empresas son agentes importantes en la estructura económica de los países de América Latina, no sólo por su participación en el total de firmas sino también por su aporte al empleo y al producto. Sin embargo, como se verá en el cuerpo del trabajo, la presencia de las PyMEs en las exportaciones de los países de la región es en general baja.

Pablo Orlandi (2006), analiza los aportes más importantes de las PyMEs para la actividad económica. Los mismos son enumerados a continuación:

- El estímulo a la actividad privada.
- El desarrollo de habilidades emprendedoras.
- La flexibilidad que poseen para adaptarse a cambios en la demanda y la oferta.
- Fuente generadora de empleo.
- Ayudan a la diversificación de la actividad económica.
- Realizan un importantísimo aporte a las exportaciones y al comercio.

Este autor señala también algunos obstáculos de las políticas actuales para el desarrollo de las PyMEs en la región, tales como:

- Falta de legislación.
- Falta de promoción e infraestructura suficientes.
- Falta de crédito y medios de financiación.
- Falta de instrumentos de capacitación a la medida de sus necesidades.

Por último enumera, desde un punto de vista estratégico, cuáles son las razones que justifican el desarrollo de políticas para las PyMEs:

- Las PyMEs contribuyen al crecimiento del empleo en tasas mayores que las grandes corporaciones, y bien pueden representar una importante porción del empleo total.
- Las PyMEs aportan mayor flexibilidad en la producción de bienes y servicios a la economía en términos agregados.
- Mejoran la competitividad en el mercado, y moderan las posiciones monopólicas de las

grandes corporaciones.

- Las PyMEs pueden actuar como un semillero para la actividad emprendedora y la innovación.
- Juegan un papel relevante en la provisión de servicios para la comunidad.
- Pueden realizar una importante contribución a los programas de desarrollo regional.

Según Cohen Arazi M & Baralla G. (2012), la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en la generación de puestos de trabajo en la región supera el 50% y en la mayoría de ellos supera los dos tercios. La participación de estas empresas en el valor agregado del país es algo menor en general. Esto permite interpretar que este segmento de empresas tiene un importante potencial para desarrollar su competitividad, generando cada vez mayor valor agregado por ocupado.

Justificación del trabajo

Este estudio es de suma importancia si tenemos en cuenta que los gobiernos de la región deben desarrollar políticas destinadas a transformar a las pequeñas y medianas empresas latinoamericanas en agentes de cambio, con el objetivo de aumentar su productividad y competitividad, así como de aprovechar al máximo su potencial para generar empleos de calidad, aumentar la incorporación de sistemas de calidad, fomentar la internacionalización y el aumento de la participación en las exportaciones de las PyMEs en el total, como así también continuar por el camino de la inclusión de las mismas en cadenas de valor con alto valor agregado.

La formulación de las políticas destinadas a las PyMEs, tanto a través de la modernización de las empresas ya existentes como mediante la creación e ingreso al mercado de otras nuevas en actividades de mayor valor agregado, debe considerar la heterogeneidad de estos actores y de su entorno.

Objetivos

El presente trabajo tiene los dos siguientes objetivos:

1. Realizar un análisis descriptivo de las PyMEs en América Latina, y para un grupo

de países seleccionados (Argentina, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Bolivia y Ecuador) particularizar el estudio en relación a los siguientes aspectos: acceso al financiamiento a través de instituciones financieras, internacionalización de las firmas, tamaño de las empresas y certificación de calidad reconocida internacionalmente.

2. Para el grupo de países seleccionados analizar la relación entre la variable exporta y las siguientes variables: acceso al financiamiento, tamaño de las empresas y certificación de calidad reconocida internacionalmente.

Metodología del trabajo

Para cumplir con los objetivos establecidos se utilizó por un lado, datos procesados por la CEPAL, y por otro lado, datos de la base "Standardized" de la encuesta del Banco Mundial Enterprise Surveys, correspondiente al año 2010. A partir de esta encuesta se realizan estimaciones para las pequeñas y medianas empresas en países seleccionados, con el objetivo de realizar un análisis cross country.

De acuerdo con Enterprise Survey and Indicator Surveys Sampling Methodolgy (2009) el tamaño de la empresa se clasifica de la siguiente manera: empresas que poseen entre 5-19 empleados (pequeña), 20-99 empleados (mediana), y más de 100 empleados (grandes).

Para este trabajo, se seleccionaron aquellas empresas categorizadas por el Enterprise Surveys como pequeñas y medianas.

Los países elegidos para el estudio son un grupo de economías de América Latina para los que se cuenta con datos en la mencionada base del Banco Mundial para el año 2010. Los países seleccionados son: Argentina, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Bolivia y Ecuador.

El trabajo se divide en dos partes:

En la **primera parte** se realiza un análisis descriptivo de las PyMEs en América Latina y en el grupo de países seleccionados, en los siguientes aspectos:

1. Acceso al financiamiento a través de instituciones financieras,
2. Internacionalización de las firmas,
3. Tamaño de las empresas,
4. Certificación de calidad reconocida

Tabla 1. Variables generadas en el Programador Stata

(Fuente: Elaboración propia)

Variable		Indicador	Valores
A	Acceso a financiamiento	Crédito o préstamo recibido de alguna institución financiera	Si = 1 No = 0
B	Exporta	Exportaciones directas	Si = 1 No = 0
C	Tamaño de la empresa	Definición de pymes de la Enterprise World Bank	Pequeña = 1 Mediana = 0
D	Certificación de Calidad	Posee algún tipo de certificación de calidad internacional	Si = 1 No = 0

internacionalmente.

En la **segunda parte** del trabajo se analiza la relación entre la variable exporta y las demás variables (Tabla 1):

1. Relación entre B y A (exporta y acceso al financiamiento)
2. Relación entre B y C (exporta y tamaño de la empresa)
3. Relación entre B y D (exporta y certificación de calidad)

Para llevar a cabo el análisis de los datos se utilizó el programa Stata 11.1, en el cuál se generaron 4 variables, tal como se muestra en la Tabla 1.

Se utilizó la prueba chi2 de Pearson para contrastar las siguientes hipótesis, en cada uno de los países seleccionados para el análisis:

- H1) La variable acceso al financiamiento (A) y exporta (B) son independientes.
- H2) La variable exporta (B) y tamaño de la empresa (C) son independientes.
- H3) La variable exporta (B) y certificación de calidad (D) son independientes.

Resultados

Parte I: Análisis descriptivo de las PyMEs en América Latina y países seleccionados

Acceso al financiamiento de las Pymes

Siguiendo a Alicia Bárcena y Antonio Prado (2010), el acceso al crédito de las PyMEs es uno

de los temas que merecen especial atención en el diseño y la implementación de políticas públicas en América Latina.

Los autores señalan que la existencia de un marco regulatorio que defina un estatuto para las PyMEs y la unificación de los criterios de clasificación de empresas en cada país es esencial para la preparación y ejecución de políticas.

Este enfoque valora las PyMEs como piezas fundamentales del entramado productivo, ya que contribuyen al crecimiento económico, a la creación de empleo calificado y a la distribución más equitativa del ingreso.

Los autores Carlo Ferraro, Evelin Goldstein, Luis Alberto Zuleta y Celso Garrido (2011), señalan que para lograr las políticas correctas para el acceso al financiamiento de las PyMEs es importante la introducción de instrumentos tales como:

- el arrendamiento con opción de compra (leasing),
- el factoring,
- los sistemas de garantías,
- el capital de riesgo y,
- el financiamiento orientado a empresas que participan en cadenas productivas.

Si bien actualmente se puede decir que hay buenas prácticas de gestión de la política pública en América Latina, no bastan para

Tabla 2. Acceso a financiamiento de las empresas. En porcentajes*(Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial Enterprise Surveys (año 2010))*

¿Tiene la empresa una línea de crédito o un préstamo de alguna institución financiera?	País					
	Argentina	Bolivia	Ecuador	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Si	50,5	49,4	55,8	58,0	44,5	32,6
No	49,5	48,0	43,8	40,6	55,3	53,9
Ns/Nc	0,0	2,6	0,4	1,4	0,2	13,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

eliminar el problema del racionamiento del crédito, en especial el orientado a las empresas de menor tamaño.

Avanzar hacia un sistema financiero inclusivo y orientado a apoyar a las PyMEs implica aumentar las facilidades para que este grupo de empresas acceda al financiamiento de manera que, mejore la situación actual y les permita a las empresas de menor tamaño acceder a las inversiones necesarias para crecer con incentivos concretos a las inversiones orientadas a la innovación y la incorporación de tecnología, de esta forma reducir las brechas productivas y empresariales.

Este tipo de desarrollo financiero obliga a enfrentar la pronunciada heterogeneidad entre agentes, a fin de facilitar el acceso y las condiciones de las MiPyMEs al crédito, generando mercados más equitativos y una economía más dinámica.

De acuerdo con los datos del Banco Mundial (Tabla 2), en los países seleccionados en este trabajo, menos del 60% de las PyMEs encuestadas manifestó haber accedido a alguna línea de crédito o préstamo de alguna institución financiera. Los países con mayor acceso del grupo son: Paraguay, con un 58% de las empresas encuestadas que logró acceder a alguna línea de financiamiento, Ecuador con el 55,8%, Argentina 50,5% y Bolivia 49,4%. Entre los países con menor acceso al crédito, se encuentran: Uruguay (44,5%) y Venezuela (32,6%).

Internacionalización de las PyMEs

Siguiendo a Harvey Ferrer (2010), las empresas y en particular las PyMEs deben diseñar estrategias que les permitan no solo competir en el mercado local sino afrontar con éxito su incursión en espacios geográficos más allá de las fronteras nacionales.

Root (1994) se refiere a internacionalización de las empresas a todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional.

El Modelo de Internacionalización de Uppsala, Johanson & Vahlne, 1977 (citados por Rialp, A., 1999), también conocido como la Teoría de Internacionalización por Etapas, plantea que, cuando las PyMEs se enfrentan con mercados desconocidos, información incompleta, y un estado de permanente incertidumbre, las empresas se desarrollan en los mercados extranjeros adoptando un proceso que evoluciona por incrementos; es decir, las PyMEs pasan de una etapa a la otra a medida que adquieren mayor experiencia internacional.

Sin embargo Fernández y Nieto -en Harvey Ferrer (2010)- plantean que el grado de internacionalización de las Pymes se da básicamente a través de la actividad

Tabla 3. Datos indicativos de PyMEs exportadoras. Año 2010

(Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de las empresas exportadoras de aduanas y otros organismos públicos: Centro de Estudios para la Producción (CEP), Argentina; Fundación Centro de Estudios de Comercio Exterior (FUNCEX) y Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), Brasil; ProChile, Chile; PROEXPORT, Colombia; Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), Costa Rica; Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), Perú, y Observatorio Pyme, México)

Variable	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Perú	México
Empresas Exportadoras	13.625	21.918	7.447	9.437	2.897	7.036	35.128
PyMEs Exportadoras	10.369	14.414	4.800	8.058	1.872	6.192	31.333
PyMEs Exportadoras / Total Exportadoras	76,1%	65,8%	64,5%	85,4%	64,6%	88,0%	89,2%
Exportaciones de PyMEs (en % del total de envíos)	6,0%	7,5%	7,0%	4,5%	16,0%	3,3%	4,0%
Destinos de las PyMEs Exportadoras	América Latina	América Latina, Unión Europea	América Latina, Estados Unidos	Estados Unidos, América Latina	Centroamérica, Estados Unidos	América Latina, Estados Unidos	Estados Unidos
Principales Sectores de las PyMEs Exportadoras	Industria	Industria	Industria	Industria	Industria y Servicios	Industria	Industria

exportadora. Esto se fundamenta en dos motivos: en primer lugar, por la complejidad que supondría pretender abordar la totalidad de los posibles modos de entrada a través de los que la empresa puede penetrar en los mercados exteriores: exportación, cooperación, alianzas e inversión productiva en el exterior (Root, 1994); en segundo lugar, porque la actividad comercial exterior de las PyMEs consiste, en su inmensa mayoría, en la exportación y no en las inversiones en el exterior.

En líneas generales, el proceso de internacionalización evoluciona a partir del desarrollo del conocimiento del mercado extranjero y los recursos que la compañía compromete en el mercado. Simultáneamente, otro factor de gran importancia como explicativo de la internacionalización de las PyMEs es el management, en términos de su calidad, conocimientos y compromiso con el proyecto.

La mayoría de las empresas logra

internacionalizarse de acuerdo a los principios vertidos en la Teoría de Internacionalización por Etapas, sin embargo, muchas otras evolucionan a partir de acuerdos entre empresas o alianzas estratégicas, que en cierta manera permiten aliviar el problema de restricción de recursos que las PyMEs enfrentan.

A pesar de la importante participación de las PyMEs en la actividad económica, la mayoría no participa activamente en el comercio internacional. El comercio internacional está típicamente asociado con las grandes corporaciones multinacionales, cuyas marcas y productos pueden ser encontradas alrededor del mundo. Si bien resulta sumamente difícil de medir, las PyMEs contribuyen y se benefician del comercio internacional de diferentes maneras:

- Forman parte de la cadena de valor de grandes exportadores locales.
- Exportan productos y servicios para nichos especializados del mercado.

- Importan y distribuyen productos de PyMEs extranjeras.

- Proveen servicios de soporte en la cadena de transacciones del comercio internacional (logística, despachos, etc.).

En 15 países de América Latina y el Caribe (ALC) para los que la CEPAL obtuvo información (10), que representan casi el 97% del total de exportaciones, existían unas 117.000 empresas exportadoras en 2011 (15% más que en 2002).

A pesar de ello, la proporción de empresas que participan de la actividad exportadora continúa siendo muy pequeña. En la última década, el porcentaje de empresas exportadoras en el total se mantuvo por debajo del 2% en la mayoría de los países y en muchos fue incluso inferior al 1%.

La composición de las empresas exportadoras reproduce, de manera aún más concentrada, la heterogeneidad estructural que caracteriza a las economías de ALC. En muchos países de la región, el sector exportador presenta una elevada concentración de los envíos en pocas empresas, generalmente de gran tamaño. Si se analiza la participación del primer percentil de las empresas en las exportaciones totales, se observa que este concentra una proporción mayor al 70% de los envíos en la Argentina, Chile, Colombia, Bolivia, México, el Paraguay y el Perú.

La proporción de empresas exportadoras en el total es mucho mayor en el grupo de las

grandes empresas que entre las pequeñas.

Casi todas las grandes empresas de la región exportan: las 20 principales concentraron en 2010 el 33% de las exportaciones de ALC, mientras que las 100 primeras representaron el 45%.

Como puede observarse en la Tabla 3, del total de empresas exportadoras en la región más del 70% son PyMEs (entre el 64,5% y 89,2% dependiendo el país). Sin embargo, aportan una fracción reducida del total exportado (menos del 7% de los envíos).

Por lo tanto, la internacionalización de las PyMEs es relativamente baja en la región, ya que estas empresas tienen serias restricciones de capital humano, problemas de gestión estratégica y costos relativamente mayores para acceder a los mercados externos. Además, muchas veces encuentran importantes obstáculos para poder cumplir con las normas técnicas vigentes (como las normas de calidad, ambientales y sanitarias). Estas dificultades, sumadas a la estructura de las exportaciones de los países de la región, donde predominan las empresas de sectores con uso intensivo de capital orientadas a los recursos naturales, hacen que su participación directa en el valor total exportado sea bastante baja, como se observa en la tabla anterior.

Sin embargo, cabe resaltar otra forma de internacionalización de las PyMEs que reviste importancia en la región. Esta internacionalización está dada por el aporte indirecto que tienen las

Tabla 4. Exportaciones sobre ventas. Porcentaje sobre el total de ventas de exportaciones directas/indirectas por país.

(Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial Enterprise Surveys (año 2010))

Exportaciones (%)	País											
	Argentina		Bolivia		Ecuador		Paraguay		Uruguay		Venezuela	
	D	I	D	I	D	I	D	I	D	I	D	I
No exporta	68,9	91,4	92,9	85,9	92,9	95,5	89,2	96,9	83,6	89,2	98,2	98,5
Mayor a 0 y menor igual a 10	14,7	4,7	1,1	5,2	3,4	1,9	2,8	2,4	6,0	3,3	0,7	1,1
Mayor a 10 y menor igual a 20	5,8	1,9	1,5	2,2	0,8	0,4	1,0	0,0	2,2	1,6	0,4	0,0
Mayor a 20	10,7	2,1	4,5	6,7	3,0	2,3	6,9	0,7	8,2	6,0	0,7	0,4

Tabla 5. Tamaño de las empresas discriminadas por país. En porcentajes

(Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial Enterprise Surveys (año 2010))

Tamaño de las empresas (medido por cantidad de empleados)	País					
	Argentina	Bolivia	Ecuador	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Pequeñas >=5 y <=19	46,0	47,9	47,9	44,4	54,0	58,6
Medianas =20 y <=99	54,0	52,1	52,1	55,6	46,0	41,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Cantidad de empresas en la muestra	731	269	267	288	452	273

empresas de menor tamaño como proveedoras de empresas exportadoras o a través de la venta de su producción a operadores comerciales que venden en mercados internacionales, y su participación en encadenamientos productivos que pueden alcanzar importantes grados de internacionalización.

De acuerdo con los datos del Banco Mundial, se puede corroborar para el grupo de países seleccionados de los que se poseen datos, que son muy pocas las empresas que realizan exportaciones, ya sean directas o indirectas (Tabla 4).

En el caso de Argentina no realizan exportaciones directas un 68,86% de las empresas, en Uruguay el porcentaje es del 83,63%, seguido de Paraguay con un 89,88%, Bolivia y Ecuador alrededor de un 92% y por último Venezuela con un porcentaje aún más alto 98,16%.

Tamaño de las empresas en América Latina y países seleccionados

A partir de los datos del Banco Mundial, se obtiene la Tabla 5, donde se analiza la distribución entre PyMEs en cada uno de los países seleccionados. El resultado obtenido de las muestras comprueba que no hay diferencias

significativas en cuanto a la proporción que cada una representa sobre el total.

Certificación de calidad reconocida internacionalmente

De acuerdo con Ayala Calvo J. (2004), los beneficios asociados a las certificaciones de calidad pueden separarse en internos y externos.

Según Tsiotras y Gotzamani (1996), las ventajas externas serían la mejora de la imagen ante los clientes y la implantación de barreras técnicas, mientras que las ventajas internas estarían reflejadas en la reducción de costes de no calidad y la dinamización de la PyME hacia la mejora. Incluso, internamente, las certificaciones de calidad pueden producir asignaciones claras de responsabilidad.

González H. (2011), menciona que los propósitos que mueven a una organización a involucrarse en un proyecto destinado a implantar la norma ISO 9001:2000, habitualmente comprenden alguna de las siguientes causas: obtener una ventaja competitiva, demostrar su preocupación por la calidad, iniciar un proyecto dirigido hacia la Calidad Total, o simplemente cumplir con la exigencia de sus clientes.

No tan claros como estos propósitos, los beneficios de implantar adecuadamente un

Sistema de Gestión de la Calidad (SGC), muchas veces permanecen subyacentes, subordinados a la necesidad de concretar, en el menor tiempo posible, los propósitos planteados. De esta manera, según Gonzáles (2011), los beneficios de mayor preponderancia en una empresa con un SGC adecuadamente implantado pueden agruparse en dos: **externos** a la empresa e **internos** a la firma.

El punto de vista externo se explica a través de la relación entre la organización y su ámbito de actividad: sus clientes (actuales y potenciales), sus competidores, sus proveedores, sus socios estratégicos, y otras partes interesadas. Algunos ejemplos de estos beneficios son los siguientes:

- Mejoramiento de la imagen empresaria.
- Refuerzo de la confianza entre los actuales y potenciales clientes.
- Apertura de nuevos mercados.
- Mejoramiento de la posición competitiva.

Sin duda, estos beneficios son de una enorme importancia, pero al analizar la implantación de un SGC desde el punto de vista interno de la empresa, surgen otros beneficios que no sólo posibilitan la existencia de los primeros, sino que además permiten sustentarlos en el tiempo, favoreciendo el crecimiento y adecuado desarrollo de la organización. Entre los beneficios desde el punto de vista interno, se destacan los

siguientes:

- Aumento de la productividad.
- Mejoramiento de la organización interna.
- Incremento de la rentabilidad.
- Orientación hacia la mejora continua.

La aplicación de los principios de un SGC no sólo proporciona los beneficios directos ya citados, sino que también contribuye decididamente a mejorar la gestión de costos y riesgos, consideraciones éstas que tienen gran importancia para la empresa misma, sus clientes, sus proveedores y otras partes interesadas.

El primer punto de vista se explica a través de la relación entre la organización y su ámbito de actividad: sus clientes (actuales y potenciales), sus competidores, sus proveedores, sus socios estratégicos.

Pese a las ventajas tanto internas como externas a la firma, de implementar certificaciones de calidad reconocidas internacionalmente, podemos observar en la tabla 6 que el porcentaje de PyMEs que certifican es muy bajo.

En Venezuela un 21,61% de las PyMEs cuenta con alguna certificación de calidad reconocida internacionalmente, mientras que en Argentina y Bolivia el porcentaje se acerca al 19%, en Ecuador alcanza un 14,23% y por último en el caso de Paraguay y Uruguay el porcentaje es aún más bajo, aproximadamente

Tabla 6. Empresas con certificación de calidad reconocida internacionalmente. Año 2010. En porcentajes

(Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial Enterprise Surveys (año 2010))

Tiene Certificación	País					
	Argentina	Bolivia	Ecuador	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Si	19,4	18,6	14,2	9,0	9,1	21,6
En proceso	3,7	3,4	1,5	3,8	1,8	1,1
No	76,5	75,8	84,3	87,2	88,7	72,9
No sabe	0,4	2,2	0,0	0,0	0,4	4,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabla 7. Asociación entre la variable exporta y el resto de las variables: tamaño, certificación de calidad y acceso al financiamiento

(Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial Enterprise Surveys (año 2010))

Relación entre Variable Exporta y la Variable:	Prueba Chi2 (Estadístico)					
	Argentina	Bolivia	Ecuador	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Tamaño	35.54***	1.73	3.83*	4.88*	14.53***	1.61
Certificación de calidad	70.02***	0.08	0.77	7.76*	16.81***	2.91
Acceso a financiamiento	16.41***	4.04	4.45	0.49	11.30**	0.06

Nota: *** p-valor<0.001; **p-valor<0.01; *p-valor<0.05

un 9%.

Parte 2: Relación entre la variable exporta con las variables: tamaño de la empresa, certificación de calidad y acceso a financiamiento

Análisis de las hipótesis

En el primer análisis de la asociación entre las variables exporta y acceso a financiamiento (Tabla 7), resultaron ser independientes para las empresas de todos los países analizados, salvo para Argentina (p-valor < 0.001) y Uruguay (p – valor < 0.05).

En segundo lugar, la relación entre exporta y tamaño de las empresas, resultaron independientes en el caso de las empresas de Bolivia y Venezuela, por el contrario resultó que las variables mencionadas presentan asociación en el caso de las empresas de Argentina y Uruguay con un p-valor < 0.001, y en el caso de Ecuador y Paraguay con un p-valor < 0.05.

Por último, respecto a la asociación entre las variables exporta y certificación de calidad, las variables son independientes en el caso de las empresas de Bolivia, Ecuador y Venezuela, presentando un alto grado de asociación (p-valor < 0.001) en el caso de las

empresas de Argentina y Uruguay, así como en el caso de las empresas de Paraguay (p-valor < 0.05).

Conclusiones

Del estudio realizado podemos destacar las siguientes conclusiones:

- Del grupo de países analizados quedó en evidencia que un porcentaje importante de empresas PyMES no accede a financiamiento bancario, de allí la importancia de comprender la heterogeneidad del universo de las pequeñas y medianas empresas, de manera de disponer de una plataforma de instrumentos de fomento diferenciados. Gracias a la focalización de las políticas será posible atender las distintas problemáticas que enfrentan estas empresas y aprovechar las diferentes potencialidades de crecimiento.
- A pesar de la importante participación de las PyMEs en la actividad económica, la mayoría no participa activamente en el comercio internacional, esto se podría deber a que tienen serias restricciones de capital humano, problemas de gestión estratégica y costos relativamente mayores para acceder a los mercados externos. Además, muchas veces encuentran importantes obstáculos para poder cumplir con las normas técnicas y de calidad vigentes.
- Pese a las ventajas tanto internas

como externas que genera para las empresas el implementar certificaciones de calidad reconocidas internacionalmente, el porcentaje de PyMES que poseen alguna certificación de calidad reconocida internacionalmente es muy bajo.

- A partir del análisis realizado entre la variable exporta y las demás variables estudiadas (acceso al financiamiento, tamaño de las empresas y certificación de calidad reconocida internacionalmente), se comprueba que las asociaciones son dispares y con significancia diferenciada para cada uno de los países bajo análisis; no siendo igual de significativas para todos los países estudiados. Por lo tanto, queda en evidencia la disparidad que presentan estos países y la importancia de llevar a cabo políticas públicas especificadas para cada uno contemplando sus particularidades.

- Por último, cabe destacar que las políticas focalizadas en cada uno de los países no implica dejar afuera la importancia que tienen las políticas regionales conjuntas para los países de la región, siempre y cuando se superen los problemas intrarregionales, comenzando por la definición desigual de las variables en cada uno de los países.

Bibliografía

- Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe (2013). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ayala Calvo J., Fernandez Ortiz R & González Menorca M. (2004). "Capacidades Tecnológicas y certificaciones de calidad: Aplicación empírica a las pymes familiares de La Rioja". Cuadernos de Gestión Vol. 4. N.º 1 (Año 2004), pp. 69-82, ISSN: 1131 – 6837.
- Bárcena A. & Prado A. (2010). "La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir". Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Cohen Arazi M & Baralla G. (2012). "La situación de las PyMEs en América Latina". IERAL, Fundación Mediterránea.
- Enterprise Survey and Indicator Surveys Sampling Methodology. (Agosto, 2009).
- Ferraro C. & Stumpo G. (2010). "Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales". Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile.
- Ferraro C, Goldstein E., Zuleta L., Garrido C. (2011). "Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina". Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID).
- Gonzalez H. (2011) "¿Cuáles son los beneficios de implementar ISO 9000?" y otros comentarios obtenidos de <http://www.mujeresdeempresa.com/>
- Harvey Ferrer (2010) "La Internacionalización de la pequeña y mediana empresa (PyME): Una mirada a los enfoques teóricos". Perfiles Libertadores, No. 6, Año 2010, ISSN 0124 – 3748
- Nicolás J.I. (2014). "Factores asociados al comportamiento exportador de las pymes industriales argentinas". Tesis. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Orlandi P. (2006). "Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional". White Paper Series del Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador – CEDEX de la Universidad de Palermo.
- Rialp, A. (1999). "Los Enfoques Micro-organizacionales de la Internacionalización

de la Empresa: Una Revisión y Síntesis de la Literatura, Información Comercial Española (ICE), octubre, No. 781. (1999).
Los Enfoques Micro-organizacionales de la Internacionalización de la Empresa: Una Revisión y Síntesis de la Literatura, Información Comercial Española (ICE), octubre, N° 781, pp. 117-128.

Root, F.R. (1994). *Entry Strategies for International Markets*, Lexington Books, Nueva York.

Tsiotras, G.; Gotzamani, K. (1996): "ISO 9000 as an Entry Key to TQM: The Case of Greek Industry", *International Journal of Quality & Reliability Management*, vol. 13, núm. 4, pp. 64-76.