



OEA | Más derechos
para más gente

VIII Diálogo Interamericano de Altas Autoridades de MIPYMES
Conferencia: "Ampliando las oportunidades de mercado internacional para las MIPYMES"
Cámara de Comercio de EE. UU., Washington D.C., 13 y 14 de marzo de 2024

DEFINIR EL CAMINO A SEGUIR: ÁMBITOS DE ACCIÓN PRIORITARIOS PARA 2024-2027 EN EL ÁREA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS MIPYMES

(Resumen preparado por la Secretaría Ejecutiva para el Desarrollo Integral de la OEA)

I. Introducción

El VIII Diálogo Interamericano de Altas Autoridades de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) se llevó a cabo en el marco de la Conferencia de Internacionalización de las MIPYMES "Ampliando las Oportunidades de Mercado Internacional para las MIPYME", organizada conjuntamente por la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Cámara de Comercio de los Estados Unidos y celebrada en la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en Washington DC los días 13 y 14 de marzo, 2024.

El Diálogo reunió a 28 Estados Miembros de la OEA representados por Ministros, Viceministros y Directores responsables de promover el desarrollo de las MIPYME, junto con organismos y autoridades a cargo de la innovación y las políticas internacionales que impactan al sector. También asistieron otros actores que llevan a cabo programas relacionados con el fortalecimiento de la competitividad de las MIPYMES, incluidos representantes del sector privado, la academia, la banca de desarrollo y organismos internacionales.

La reunión brindó un espacio único para el diálogo político entre los diferentes actores, ayudando a identificar prioridades políticas, soluciones prácticas, mejores prácticas, experiencias exitosas y enfoques programáticos innovadores para apoyar la competitividad, la innovación y la internacionalización de las MIPYMES. El programa se enfocó en temas identificados por los Estados Miembros como áreas clave para promover el desarrollo y la internacionalización de las MIPYMES.

II. Áreas de acción prioritarias 2024-2027:

Antes de la reunión, la Secretaría Técnica de la OEA solicitó a las autoridades de los Estados Miembros, profesionales y otras partes interesadas relevantes que identifiquen al menos tres temas de política prioritarios que deben abordarse en la región para facilitar la internacionalización de las MIPYMES y mejorar su integración en la cadena de suministro internacional. Además de las respuestas recibidas de la encuesta, las medidas prioritarias también se basaron en los debates celebrados durante el Diálogo y la Conferencia en general. La intención es contar con un conjunto concreto de acciones para su implementación para avanzar en la internacionalización de las MIPYMES en los próximos tres años. Entre las principales prioridades identificadas se encuentran las siguientes:

1. Acelerar la formalización de las MIPYMES;
2. Promover enfoques multidimensionales y un entorno propicio para facilitar el acceso de las MIPYMES al financiamiento;
3. Abordar las necesidades específicas de las mujeres empresarias que se enfrentan a la exclusión financiera y digital;
4. Acelerar la transformación digital de las MIPYMES;
5. Aliviar los obstáculos aduaneros y regulatorios internacionales para las MIPYMES;
6. Abordar las barreras de transporte y logística para las MIPYMES;
7. Ampliar las oportunidades comerciales para las MIPYMES y aumentar el acceso a los mercados, en particular a través del comercio electrónico; y
8. Fortalecer los programas de fortalecimiento de capacidades de las MIPYMES.

III. Recomendaciones normativas y programáticas para cada área de acción prioritaria:

Al definir políticas y programas para las MIPYMES, los gobiernos deben considerar la diversidad de este colectivo. Una microempresa no requiere el mismo tipo de asistencia que una mediana empresa en crecimiento puede necesitar para llegar al mercado mundial. El proceso de definición e identificación de las MIPYMES es fundamental para orientar y adaptar las intervenciones políticas y programáticas. Es fundamental asistir a las empresas donde se encuentran para apoyar con éxito su crecimiento e internacionalización.

Si bien el Diálogo sobre MIPYMES se centró en la expansión de los mercados internacionales para las MIPYME, las autoridades expresaron su preocupación por los altos niveles de informalidad del sector en la región. La formalización es, en muchos sentidos, el primer paso hacia la internacionalización, abriendo nuevas oportunidades para que las empresas accedan a servicios de financiamiento, asistencia técnica y capacitación que pueden ayudarlas a ser más productivas y competitivas, cumplir con los estándares internacionales y competir en los mercados globales.

1. Acelerar la formalización de las MIPYMES

Análisis de la situación: Abordar la formalización en la región de América Latina y el Caribe (ALC) requiere un enfoque diferenciado debido a las diversas necesidades y desafíos de los Estados miembros de la OEA. La prestación de servicios y beneficios específicos puede incentivar la formalización y fomentar las perspectivas de internacionalización de las MIPYMES. Las estrategias adaptadas que reconocen las necesidades específicas de género pueden mejorar la inclusión y empoderar a las mujeres empresarias en la economía formal.

Al ayudar a las MIPYMES informales en el proceso de formalización, los gobiernos pueden mejorar y reforzar la competitividad y la internacionalización de sus economías.

Recomendaciones normativas y programáticas:

- Flexibilizar y agilizar el proceso de formalización. Los procesos de registro digital pueden ser un primer paso hacia la digitalización de las MIPYMES.
- Crear incentivos tributarios que fomenten la formalización de las MIPYMES.

- Facilitar el acceso a información transparente para mitigar la falta de confianza de las MIPYMES en las instituciones públicas.
- Sensibilizar a las MIPYMES de que, más allá de las implicaciones fiscales, la formalización también amplía el acceso a los servicios, como el financiamiento, las oportunidades de capacitación y los programas de apoyo gubernamental.
- Hay que tener en cuenta el impacto de la tendencia a la "desformalización" que está siendo estimulada por las tecnologías que permiten a las empresas ser rentables fuera de la vía de la formalización.

2. Promover enfoques multidimensionales y un entorno propicio para facilitar el acceso de las MIPYMES al financiamiento

Análisis de la situación: El ecosistema regional sigue sufriendo el financiamiento adverso al riesgo para las startups y las MIPYMES a través de bancos comerciales, cooperativas de crédito, iniciativas de financiamiento gubernamental, capital de riesgo e inversionistas, y bancos de desarrollo. A pesar de su importante contribución al empleo, las pequeñas empresas se enfrentan a dificultades para acceder al crédito y, al mismo tiempo, a altos costos de producción. En América Latina y el Caribe, el sector bancario suele ofrecer opciones limitadas y rígidas para el financiamiento de las MIPYMES debido a la falta de activos como garantía, los bajos niveles de ventas y flujos financieros, y a menudo la información financiera es inadecuada.

Para superar estas barreras, los gobiernos de América Latina y el Caribe deben diseñar políticas y programas que faciliten el acceso al financiamiento a emprendedores y MIPYMES. Las medidas de política deben centrarse en la creación de un sistema financiero capaz de adaptar los instrumentos financieros a las necesidades de las MIPYMES, en función de sus etapas de desarrollo, para apoyar su crecimiento y fomentar la internacionalización. Al trabajar en conjunto con el sector privado, los gobiernos pueden promulgar medidas y programas de políticas para garantizar que el financiamiento de la deuda no tenga un costo prohibitivo para las MIPYMES y generar confianza en el ecosistema, lo que puede tener un efecto transformador en la región.

Recomendaciones normativas y programáticas:

- Para aumentar la inclusión financiera, incorporar a más MIPYMES al sector formal.
- Promover el acceso al crédito y atraer capital de riesgo en condiciones favorables para el financiamiento de startups y MIPYMES a través de políticas y programas que otorguen garantías estatales, especialmente para capital de trabajo.
- Fomentar la participación de las instituciones financieras en el apoyo a un mayor número de instrumentos de financiamiento adaptados a la fase de desarrollo y necesidades de las MIPYMES:
 - Para las MIPYMES en fase de crecimiento, ofrecer financiamiento viable a la cadena de suministro durante su proceso de internacionalización, leasing, *factoring* y financiamiento mezzanine.
 - Para la ideación de start-ups, las MIPYMES en etapas tempranas y las MIPYMES que dan pasos concretos hacia la internacionalización, subvenciones de diseño, subvenciones reembolsables, préstamos subsidiados y crowdfunding.

- Fomentar el compromiso y la aceptación de las principales partes interesadas del ecosistema en torno a una visión común. Trabajar con las instituciones financieras para unirse a un esfuerzo concertado para ofrecer mejores tasas, productos y servicios para las MIPYMES.
 - Aumentar la demanda y el acceso de las MIPYMES a productos y servicios financieros, sobre la base de niveles más altos de inclusión y alfabetización financiera, lo que en última instancia conducirá a un cuadro creciente de empresas que pasen de "micro" a "pequeñas" y más allá, en su crecimiento.
 - Aprovechar eficazmente los recursos públicos y generar confianza en el ecosistema: Considerar esquemas de financiamiento combinado (sector público y privado) e incluir monitoreo y evaluación (M&E) para realizar un seguimiento de los resultados y la rendición de cuentas.
 - Explorar programas que amplíen el acceso al financiamiento con tasas de interés más bajas supeditadas a la capacitación y el asesoramiento para las MIPYMES con el fin de "reducir el riesgo" de las MIPYMES y eliminar el desajuste entre la capacitación brindada y las necesidades del mercado.
 - Capitalizar la creciente presencia de Fintechs para la inclusión financiera. Servicios como las billeteras electrónicas que brindan información financiera de las MIPYMES en tiempo real a los bancos están mitigando la percepción de riesgo y ampliando el acceso al financiamiento.
 - Crear plataformas de financiamiento que conecten a las MIPYMES con potenciales inversionistas, capitalistas de riesgo e instituciones financieras, al tiempo que mitigan el riesgo y la percepción del riesgo.
- 3. Abordar las necesidades específicas de las mujeres emprendedoras que se enfrentan a la exclusión financiera y digital**

Las mujeres se ven afectadas de manera desproporcionada por la exclusión digital y financiera en América Latina y el Caribe, con profundas implicaciones para las MIPYMES propiedad de mujeres y dirigidas por mujeres. Las políticas y programas diseñados para abordar las áreas prioritarias identificadas en este documento deben esforzarse por nivelar el campo de juego para las mujeres al ser inclusivas en cuanto al género, asegurando que las mujeres y sus empresas tengan el mismo acceso a la tecnología, las habilidades y los servicios financieros que necesitan para prosperar en los mercados internacionales.

4. Acelerar la transformación digital de las MIPYMES

Análisis de la situación: Adoptar la digitalización es crucial para que las MIPYMES amplíen sus ventas, aumenten los niveles de productividad, compitan internacionalmente y se integren a la cadena de valor global. Para que las MIPYMES de América Latina y el Caribe aprovechen las nuevas oportunidades que presenta la digitalización y respondan a la evolución del panorama empresarial, deben acelerar su transformación digital. A medida que más consumidores y competidores hacen la transición al comercio electrónico y adoptan procesos digitales más eficientes, muchas pequeñas empresas no han digitalizado los procesos comerciales básicos ni han desarrollado una presencia en línea. La falta de habilidades técnicas o recursos para pagar el soporte técnico es una barrera para que las MIPYMES desarrollen y mantengan un sitio web, acepten pagos electrónicos, desarrollen una aplicación móvil o administren canales de redes sociales.

Un desafío específico en muchos países de América Latina y el Caribe es el ecosistema empresarial y financiero, a menudo hostil hacia las MIPYMES, que, por ejemplo, se ven obligadas a absorber altos costos para aceptar pagos electrónicos a través de bancos locales. Los engorrosos requisitos para que las pequeñas empresas acepten pagos electrónicos o con tarjeta de crédito incluyen extensos procesos de solicitud que implican la presentación de un plan de negocios, largos períodos de respuesta y altas tarifas de instalación y mantenimiento que dificultan una mayor adopción por parte de las MIPYMES.

Recomendaciones normativas y programáticas:

- Promover la alfabetización digital de las MIPYMES y la adopción de los fundamentos del comercio electrónico, incluida la presencia en línea, el marketing digital y los sistemas de pago en línea.
- Fomentar la adopción de habilidades digitales, la digitalización de procesos y tecnologías avanzadas para ayudar a las MIPYMES a mejorar su productividad, eficiencia y capacidad para alcanzar y adaptarse a los estándares internacionales.
- Ayudar a las MIPYMES a integrar la tecnología en sus operaciones y fomentar la adopción de tecnologías digitales y la innovación dentro de las MIPYMES, incluidos los sistemas de gestión de datos, el almacenamiento de datos, el análisis, la presentación de informes y la ciberseguridad.
- Desarrollar centros locales para servicios y herramientas compartidos entre las MIPYMES que desean mejorar su presencia en línea y vender en línea, como aplicaciones móviles y mercados en línea con escaparates personalizables, acceso a pagos digitales y promoción entre empresas y consumidores.
- Aumentar las pasarelas de pago electrónico habilitando servicios de pago móvil entre pares.

5. Aliviar los obstáculos aduaneros y regulatorios internacionales para las MIPYMES

Análisis de la situación: Los procedimientos aduaneros y fronterizos siguen siendo uno de los principales problemas para el comercio intrarregional e internacional en ALC. Las autoridades de las MIPYMES y las instituciones de apoyo desempeñan un papel importante en la promoción y coordinación con las autoridades aduaneras en los esfuerzos por reducir la burocracia y simplificar los procedimientos administrativos y aduaneros para garantizar que el proceso de exportación de productos sea más eficiente y conveniente para las MIPYMES, contribuyendo así a su internacionalización efectiva.

Recomendaciones normativas y programáticas:

Aumentar la coordinación con las autoridades competentes para:

- Asegurar la inclusión de disposiciones específicas para las MIPYMES en los acuerdos comerciales, sentando las bases para que lleguen a los mercados internacionales.
- Diseñar e implementar un programa regional de facilitación del comercio dirigido a las MIPYMES. Esto implica simplificar y agilizar los procesos comerciales, centrarse en la reducción de la burocracia manteniendo la seguridad y el cumplimiento normativo, y promover la digitalización y automatización de los sistemas aduaneros.
- Reducir los costos y el tiempo asociados con el comercio transfronterizo a través de medidas de facilitación del comercio, como las ventanillas únicas aduaneras que incorporen a todas las agencias fronterizas, una mayor cooperación entre las agencias fronterizas, un mejor procesamiento previo a la llegada, y otros esfuerzos de normalización.

- Sensibilizar y aumentar el conocimiento de la importancia que tienen los requisitos reglamentarios para los bienes y servicios que cruzan las fronteras para las MIPYMES, incluidos los requisitos de envasado y etiquetado y las normas internacionales de producción.

6. Abordar las barreras de transporte y logística para las MIPYMES

Análisis de la situación: Si bien está fuera del ámbito directo de las instituciones de apoyo a las MIPYME, abogar por la mejora de la infraestructura física y logística en los países de ALC -incluidos los puertos, las carreteras, los sistemas de transporte y los aeropuertos- es esencial para facilitar el movimiento eficiente de mercancías dentro y fuera de la región. La infraestructura inadecuada provoca costosas operaciones logísticas, lo que desalienta la participación de las MIPYMES en el comercio internacional.

Recomendaciones normativas y programáticas:

Aumentar la coordinación con las autoridades competentes para:

- Abordar la infraestructura inadecuada y los costosos operadores logísticos como barreras directas para la internacionalización de las MIPYMES.
- Alentar a los proveedores de logística a ser transparentes sobre sus costos y estimados de precios para el transporte y otros cargos.
- Mejorar la facilidad del ecosistema para hacer negocios mediante la digitalización segura de puertos y zonas francas, asegurando que las autoridades portuarias tengan la capacidad de procesar y despachar mercancías más rápidamente.
- Crear un directorio de empresas de transporte local que indique la especialización en términos de volumen, destino y tipos de productos. Estas empresas, que pueden ser MIPYMES, probablemente serán el primer punto de contacto para las empresas que buscan mover sus productos a través de las fronteras.
- Continuar el diálogo para abordar las barreras de volumen y producción que limitan el acceso a los mercados internacionales para las MIPYMES, que a menudo no pueden llenar un contenedor o cumplir con grandes pedidos. Las posibles soluciones incluyen acuerdos regionales de facilitación del comercio y la logística, así como esquemas de producción como los clústeres y las cooperativas.

7. Ampliar las oportunidades comerciales para las MIPYMES y aumentar el acceso a los mercados, en particular a través del comercio electrónico.

Análisis de la situación: Las MIPYMES suelen carecer de acceso a la información, el conocimiento y las oportunidades para comprender y llegar a los mercados internacionales. Los programas de acceso al mercado y promoción de exportaciones, que tradicionalmente son accedidos por empresas exportadoras más grandes, deben incluir la participación de las MIPYMES.

Recomendaciones normativas y programáticas:

- Proporcionar a las mipymes acceso a estudios de mercado e inteligencia para identificar oportunidades de exportación y comprender las tendencias del mercado. Apoyar específicamente la identificación de los mercados y compradores más adecuados para el tipo de empresa, producto y volumen manejado.

- Permitir la participación de las MIPYMES en misiones comerciales regionales e internacionales, ferias comerciales, ferias comerciales y exposiciones con pabellones de países para mostrar sus productos y servicios a un público más amplio y captar clientes a escala global. Ofrecer asistencia financiera o una escala móvil de tarifas para facilitar la inclusión de las MIPYMES.
- Desarrollar herramientas en línea como marketplaces, catálogos digitales de exportación, tableros de exportación, ferias y mesas redondas virtuales, y directorios para MIPYMES físicas y virtuales.
- Promover programas de colaboración y asistencia técnica entre multinacionales y MIPYMES para facilitar y fortalecer su integración a las cadenas internacionales de valor.
- Elaborar directrices para los proyectos de facilitación y modernización del comercio sensibles a las MIPYMES.
- Desarrollar herramientas de evaluación para evaluar las fortalezas, debilidades y preparación de una empresa para los mercados globales. Ofrecer servicios de asesoramiento para interpretar los resultados de la evaluación y guiar a las empresas en el desarrollo de estrategias de internacionalización a medida en función de sus necesidades específicas.
- Promover iniciativas de cooperación internacional de comercio inclusivo MIPYME.
- Apoyar una conexión sólida entre los diversos actores del ecosistema de emprendimiento e innovación.
- Conectar con las poblaciones de la diáspora en el extranjero para comercializar productos de MIPYME a través de las fronteras.
- Explorar los esquemas de concesiones libres de impuestos.

8. Fortalecer los programas de desarrollo de capacidades de las MIPYMES

Proporcionar programas adecuados de creación de capacidad y asistencia técnica es esencial para mejorar la productividad de las MIPYMES y su capacidad para navegar por las complejidades del comercio mundial. Las intervenciones incluyen programas de capacitación, asistencia técnica, coaching y tutoría para mejorar la digitalización, las habilidades financieras, las operaciones comerciales y mejorar los procesos de producción para cumplir con los estándares internacionales (estándares ambientales, certificación ISO, programas OEA, propiedad intelectual y marca, etc.). En conjunto, estas intervenciones pueden contribuir a crear un ecosistema de apoyo propicio para el crecimiento, desbloquear el potencial de las MIPYMES y capacitarlas para superar las barreras de acceso al mercado y tener éxito en los mercados internacionales. Además, es fundamental para el esfuerzo de fortalecer los programas de capacitación de las MIPYMES la implementación de sistemas para medir continuamente la eficacia y el impacto de los programas de apoyo. Esto, a su vez, se presta a un enfoque más transparente y basado en datos para el desarrollo de políticas.

Recomendaciones normativas y programáticas:

- Ayudar a los empresarios y a los esfuerzos de desarrollo de negocios emergentes a través de la capacitación empresarial y la asistencia para la formalización y el registro de empresas.
- Diseñar programas de capacitación centrados en las MIPYMES para desarrollar habilidades prácticas en gestión empresarial y estrategia, alfabetización financiera, estrategias de marketing, digitalización, desarrollo e innovación de productos, y procesos de producción más eficientes para la longevidad del negocio.

- Facilitar el acceso a la capacitación, el intercambio de conocimientos, los talleres, los seminarios web y los servicios personalizados diseñados para mejorar la comprensión y la aplicación de las mejores prácticas por parte de las MIPYMES dentro de la cadena de suministro internacional.
- Ampliar la formación sobre regulaciones de productos, normas de calidad y acceso al mercado. Ofrecer programas para educar a las MIPYMES sobre las normas y certificaciones internacionales de calidad e inocuidad, el etiquetado de productos y otras necesidades de cumplimiento para mejorar la competitividad de sus productos en los mercados globales.
- Establecer programas de tutoría que conecten a los exportadores experimentados con los recién llegados para proporcionar orientación y conocimientos prácticos y ampliar el acceso a la asistencia técnica especializada.
- Desarrollar y actualizar plataformas de aprendizaje en línea y talleres que ofrezcan módulos accesibles y fáciles de usar que cubran aspectos esenciales del comercio internacional, como la investigación de mercados, el desarrollo empresarial, el cumplimiento de las normas de exportación, las regulaciones aduaneras y la logística.
- Garantizar que las empresas que buscan apoyo para la internacionalización puedan acceder a evaluaciones de preparación comercial para adaptar la asistencia a sus necesidades específicas, promoviendo una preparación integral y estratégica para los mercados globales.