

Análisis crítico de la internacionalización de las Pymes y la actividad emprendedora de los comerciantes informales

Erick Raúl Baque Sánchez

Docente Universidad Estatal del Sur de Manabí

<https://orcid.org/0000-0002-5223-2474>

erik.baque@unesum.edu.ec

Lady Diana Vera Solórzano

Consultor Externo

<https://orcid.org/0000-0002-6406-2716>

ladyverasolorzano@gmail.com

Hortencia Manuelita Solórzano

Docente Universidad Técnica Manabí

<https://orcid.org/0000-0003-2020-5890>

hortencia.solorzano@utm.edu.ec

Resumen: Las pequeña y medianas empresas (PYMES) poseen una singular importancia, debido a la capacidad de generación de empleo e ingresos, útiles para que el aparato productivo sea capaz de dinamizar la actividad económica. La actividad emprendedora de los comerciantes informales cobra especial relevancia en los países en vías de desarrollo, en los que las altas tasas de desempleo constituyen una complicada situación social y económica, situación que a la vez coincide con contextos marcados por una considerable actividad económica informal y que incide de forma particular en el desarrollo de las PYMES. Por tal motivo el objetivo del presente trabajo es analizar la internacionalización de las Pymes y la actividad emprendedora de los comerciantes informales. Para tal fin, se utiliza el método descriptivo y exploratorio, centrado en un análisis crítico sobre la realidad de las PYMES y la actividad emprendedora de los comerciantes informales en Ecuador. Dada la complejidad del problema, se constató que existe un el alto nivel de competencia en el país de destino; el elevado costo del personal, la dificultad de adaptación a la normativa de los nuevos mercados; y la existencia de inadecuada información sobre los mercados de destino que inciden de forma negativa en el proceso de internacionalización de la PYMES y de los comerciantes informales.

INTRODUCCIÓN

La generación de empleo alberga esperanza en un marco donde las iniciativas desarrolladas resultan destacables a nivel estatal para promover la actividad emprendedora, sobre todo mediante el otorgamiento de crédito y apoyo a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), todo esto alineado con la ilusión de que se produzca trabajo digno y de calidad capaz de combatir la pobreza (Ruíz, 2017).

Las PYMES, cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Ellas son empresas con mayor capacidad de creación de empleo, sobre todo durante los últimos años, una vez superada la crisis que tuvo lugar a principios de la década de 1990 (Beukering, 1994).

La mayoría de las PYMES se concentran en mercados locales, regionales o, como mucho, nacionales. En las PYMES, la informalidad es un elemento común de América Latina, se puede afirmar que el incremento de la productividad y niveles de formalización constituyen un gran reto para fomentar el crecimiento económico de los pequeños y medianos empresarios (Sánchez, y Álvarez, 2011).

El emprendimiento es una actividad transdisciplinar carente de una teoría universal. Soportada por teorías prestadas de la economía, ingeniería, sociología y psicología. Constituye un tema en auge, por lo que los gobiernos intentan promoverlo, los individuos aspiran practicarlo, las organizaciones buscan recapturarlo y la academia aspira estudiarlo (Toca, 2010).

Como afirma Kantis (2008), en los países de América Latina el sistema de desarrollo emprendedor suele presentar serias debilidades que son fruto de fallas de mercado en algunos casos, de ausencias de mercados en otros y de fallas sistémicas. Uno de los síntomas de estas debilidades es el fenómeno de los emprendedores por necesidad, motivados por la ausencia de opciones laborales, generando emprendimientos de “baja calidad” en contextos normativos y regulatorios poco amigables para quienes emprenden, que acaban refugiándose en la informalidad.

De igual forma lo confirman el trabajo empírico de Acs & Amorós (2008) y el último estudio desarrollado por el Banco Mundial (Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini, 2014). Dicha organización revela las deficiencias del emprendimiento en América Latina.

Se afirma la alta tasa de actividad emprendedora durante los últimos años, pero con escasez de emprendedores innovadores y transformadores que contribuyan a un mayor crecimiento económico, competitividad, empleos de calidad y aumento del tamaño de la empresa. Los emprendedores están motivados en mayor proporción por la oportunidad que por la necesidad (Wennekers, Van Steel, Thurik, & Reynolds, 2005; Carree, Van Stel, Thurik & Wennekers, 2007; Amorós y Cristi, 2008; Roland, Kelley, Kew, Herrington & Vorderwülbecke, 2013).

De igual forma, los emprendedores tienen pocas oportunidades de desarrollar productos innovadores e incluso competir en la industria tecnológica. La figura del emprendedor innovador de Schumpeter, el emprendedor riesgo de Knight y el emprendedor descubridor de oportunidades (Kirzner, 1997), en la dinámica de América Latina, no existen como tal, se concibe un emprendedor como factor de producción que genera rendimientos y productividad a la empresa, pero en poca medida al desarrollo regional (Brouwer, 2002).

Los problemas de informalidad que se manifiesta dado el alto porcentaje de trabajo no remunerado, en el que las capacidades profesionales son explotadas sin ningún beneficio económico y las aspiraciones emprendedoras se ven limitadas a las mínimas condiciones laborales, lo que incide de forma negativa para la internacionalización de las PYMES y de la actividad emprendedora de los comerciantes informales, debido a que las acciones y maniobras que en ellas se desarrollan no alcanzan para penetrar en el mercado y por ende no es posible que ellas se beneficien de los recursos que se originan del mercado.

Lo antes referido indica que debe existir un mayor espíritu emprendedor para conseguir un mayor crecimiento, derivado de las nuevas políticas de fomento a las empresas de menor tamaño y para que se pueda realizar el proceso de internacionalización.

La economía informal, sobre todo en los países en vías de desarrollo, se convertirá en un adecuado espacio mediado por la internacionalización para el funcionamiento de pequeñas empresas que generan a su vez el denominado auto-empleo.

Reynolds (1991:58) plantea que; "la economía informal implica serias consecuencias para la actividad emprendedora, ya que generalmente, consiste en un gran número de

nuevas y pequeñas empresas que, en un entorno de mucha turbulencia, surgen y desaparecen constantemente. El argumento más frecuente con el que suele sustentarse la presencia de más y más empresas en el sector informal de la economía es la evasión de los impuestos y de las regulaciones”.

En un ambiente caracterizado por la informalidad, no se tiene certeza de que dichas condiciones favorables se generen, y si tienen lugar, desconocemos en qué medida o de qué forma se producen y cómo aportan al desarrollo de las personas. La problemática del desarrollo de las PYMES en Ecuador, conlleva al análisis sobre por qué el microempresario informal no se formaliza, esto está dado porque el costo de ser formal es alto, y los microempresarios tienen temor que al formalizarse pueda desaparecer por el alto costo de ser formal, por lo que para lograr la internacionalización se requiere de estrategias que conduzcan a la mejora del negocio y al logro de concebir la exportación hacia mercados desarrollados.

Los negocios exitosos suelen fallar al extender sus operaciones internacionalmente. En Ecuador, se ha visto recientemente un auge de actividad exportadora, básicamente liderado por PYMES y emprendedores que por primera vez se aventuran en este tipo de proyectos, pero el éxito de estos emprendimientos está dado básicamente por un desequilibrio macroeconómico producto de una drástica devaluación con congelamiento de precios y salarios.

Los autores de esta investigación señalan que la probabilidad de la existencia de factores específicos que afectan la manera en que una empresa se internacionaliza, es alta, estos factores son vulnerables para ser analizados a través de la teoría general, por lo que requieren de un análisis profundo, debido a que la internacionalización de las Pymes y la actividad emprendedora de los comerciantes informales.

METODOLOGÍA

Se basó en el empleo de un enfoque descriptivo y exploratorio. A través de éste método, se genera conocimiento útil, para apoyar las investigaciones relacionadas con el tema, además, el método contribuye a elaborar conclusiones necesarias para poder

ejecutar el proceso de internalización de las PYMES y la actividad emprendedora de los comerciantes informales, en la economía ecuatoriana.

Por otra parte, la investigación sigue una lógica descriptiva, que busca especificar los efectos de internalización de las PYMES y la actividad emprendedora de los comerciantes informales, sometido a un análisis profundo, para mitigar los problemas que existen en la actualidad en la actividad emprendedora formal e informal, como generadora de capacidades individuales y colectivas, necesarias para un buen desarrollo económico y crecimiento de mercado, que requieren de una flexibilización, para contribuir a disminuir las desigualdades económicas existentes entre los países de la región, que si han insertado las PYMES a la internalización, (Danhke, G. L. en Hernández, Fernández y Baptista.1991; 60).

A través de la metodología cualitativa se obtuvo la información mediante entrevistas y observaciones. Las entrevistas buscan aprehender la subjetividad de los sujetos en el estudio, enmarcado en la técnica del grupo focal, por medio del cual se puede conocer el discurso grupal en cuanto al fenómeno, y permitió apreciar los efectos de la internalización de las PYMES y de los comerciantes informales en Ecuador.

RESULTADOS

La información recopilada por las entrevistas, las observaciones y los grupos focales se ordenó a través de las siguientes dimensiones, las que surgieron desde una lectura acuciosa de los datos y que al mismo tiempo intentan seguir la orientación dada por el objetivo de la investigación que es analizar la internacionalización de las PYMES y la actividad emprendedora de los comerciantes informales. Las dimensiones para el análisis son:

- Los aranceles
- La disponibilidad de infraestructuras adecuadas en los países destino de las exportaciones o situaciones sobrevenidas (conflictos bélicos, problemas de seguridad, catástrofes naturales, etc.)

De acuerdo con las dimensiones señaladas, se constató el alto nivel de competencia en el país de destino; el elevado costo del personal, la dificultad de adaptación a la

normativa de los nuevos mercados; y la existencia de inadecuada información sobre los mercados de destino. En la Figura 1, se observa que las cuatro barreras reciben puntuaciones medias similares, esto es, en general no parece que sean problemas determinantes que impidan los proyectos de exportación, siendo los más importantes el alto nivel de competencia en el país de destino y la inadecuada información sobre los mercados de destino.

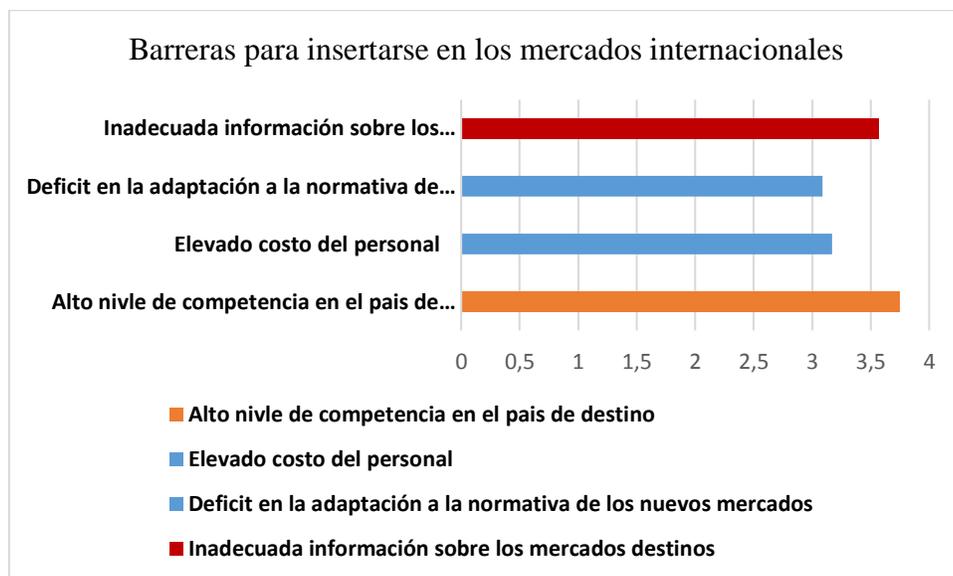


Figura 1. Barreras que inciden en la inserción de los mercados internacionales.

Fuente: Elaboración propia.

Las barreras identificadas, son significativas para los comerciantes informales, en la medida que dan más importancia a los elevados costos del personal. Para las PYMES esta barrera no es significativa.

CONCLUSIONES

El proceso de internacionalización de las PYMES y los comerciantes informales es bastante costoso y demanda tiempo y esfuerzo, variables de difícil compromiso para el manejo de las empresas, sobre todo en contextos económicos como el de Ecuador. Un primer intento recomendable para los emprendedores de PYMES y los comerciantes informales, según Geldres-Weiss, Uribe, Coudounaris, Monreal-Perez, (2016), es regionalizar las actividades, es decir, lograr un primer avance en los países

de la región en donde los diversos costos del negocio, incluyendo los de adaptación al mercado, están más controlados, o al menos así se ven desde la perspectiva del empresario de las PYMES.

El análisis realizado sobre los efectos de la internacionalización de las PYMES y la actividad emprendedora de los comerciantes informales, destaca que los factores de éxito de las PYMES y los comerciantes informales para la internacionalización son:

- Estar en el segmento de las empresas medianas y pequeñas (son las de mayor tamaño)
- Contar con un gerente con estudios universitarios
- Ser empresas familiares
- Trabajar principalmente en los sectores de la industria y de los servicios
- Valorar mejor la situación del clima empresarial
- Abogar por un claro crecimiento de sus ventas
- Vender más en el mercado externo
- Haber innovado más en nuevos productos
- Ser empresas más exportadoras
- Son más innovadoras en productos /servicios, en procesos y en gestión

Valorar, muy por encima:

- Las capacidades del equipo directivo
- El grado en que la empresa es innovadora
- La utilización de sistemas de control de gestión
- La estructura financiera de la empresa
- Las capacidades tecnológicas

Tener como objetivos para su internacionalización: La mejora de la reputación, el sortear los obstáculos al comercio impuestos en los mercados de destino, obtener mayores rendimientos de los activos tecnológicos, fortalecer sus redes de distribución, tener una orientación emprendedora más focalizada a la innovación, la autonomía, la toma de riesgo. En el acceso a la financiación, disponer de una

mayor oferta de financiación, obtener mejores plazos de vencimiento y resolución más rápida de sus solicitudes de financiación y lograr mejores costes de financiación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Z. & Amorós, J.E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America, *Small Business Economics*, 31, 305-322.
- Alvarez-Gayou, J. L. (2003). Como hacer investigación cualitativa, fundamentos y metodología, Editorial Paidós, Ciudad de México, México.
- Amorós, J.E., & Cristi, O. (2010). Poverty, Human Development and Entrepreneurship, Working Papers, Universidad del Desarrollo, Chile.
- Beukering, P. Van. (1994). An economic analysis of different types of formal and informal entrepreneurs, recovering urban solid waste in Bangalore (India). *Resources, Conservation and Recycling*, 12(3-4), 229-252.
- Brouwer, M.T. (2002). Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development, *Journal of Evolutionary Economics*, 12, 83-105.
- Flick, U. (2004). Introducción a la Investigación Cualitativa. Colección Educación Crítica - Coedición con la Fundación Paideia. Madrid.
- Geldres-Weiss, V.V., Uribe, C.T; Coudounaris, D.N.; Monreal-Perez, J. (2016). Innovation and experiential knowledge in firm exports: Applying the initial U-model, *Journal of Business Research*. Article in press.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (1998). Metodología de la Investigación. McGraw-Hill Interamericana editores. México.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies*, 4, 20–29.
- Jones, M.V. (1999). The internationalization of small UK high technology based firms. *Journal of International Marketing*, 7, 15–41.
- KANTIS, H. (2008). Aportes para el diseño de Programas Nacionales de Desarrollo Emprendedor en América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Kirzner, I.M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach, *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., Rigolini, J. (2014). El Emprendimiento en América Latina. Muchas Empresa y poca Innovación, Banco Mundial.
- Muccielli, A. (1996). Diccionario de Métodos Cualitativos en Ciencias Humanas y Sociales, Editorial Síntesis, Madrid.
- Pintos, F. (2008). El Estado del Desarrollo Local en América Latina: obstáculos, facilitadores y liderazgos, *Interações Campo Grande*, 9(2), 217-228.
- Reynolds, Paul. (1991). Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Pp. 47-70.

- Roland, S., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwülbecke, A. (2013). Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Ruiz, R. Y. (2017). La actividad emprendedora formal e informal como generadora de capacidades individuales y colectivas en la República Dominicana: Caso del casco urbano de la provincia de San Cristóbal. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE). Departamento de Gestión Empresarial. Universidad Pontificia de Madrid, España.
- Sánchez, Fabio y Oriana Álvarez (2011), Un diagnóstico de la informalidad laboral y los costos laborales en Colombia y una propuesta de política para incentivar la formalización laboral”, Universidad de los Andes, Facultad de Economía-CEDE.
- Szabo, Antal (2003). Internationalization of SMEs. United Nations Economic Commission for Europe (UNECE).
- Toca, C. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades, Estudios Gerenciales, 26(117), 41-60.
- Wu, P. (1983). The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development. An Entrepreneurial Problem. American Economic Review. Pp. 107-111.