

# **Microempresas y pymes en América Latina**

**Giovanni Stumpo**

**División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL**

# Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina

- Representan el 99% de las empresas de la región y su aporte es importante en términos de empleo, menos en términos de producción y muy poco relevante en las exportaciones
- Son un conjunto muy heterogéneo de agentes: desde microempresas de subsistencia hasta empresas medianas exportadoras relativamente dinámicas
- En la región, al interior de cada país, la diferencia de productividad entre estos agentes y las grandes empresas es mucho mayor en comparación a la que se registra en los países desarrollados

## Cantidad de empresas según tamaño de la firma

<b>País</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b><i>Argentina</i></b>	81,6%	16,1%	1,9%	0,4%
<b><i>Brasil</i></b>	85,4%	12,1%	1,4%	1,0%
<b><i>Chile</i></b>	90,4%	7,8%	1,2%	0,6%
<b><i>Colombia</i></b>	93,2%	5,5%	1,0%	0,3%
<b><i>Ecuador</i></b>	95,4%	3,8%	0,6%	0,2%
<b><i>México</i></b>	95,5%	3,6%	0,8%	0,2%
<b><i>Perú</i></b>	98,1%	1,5%	0,34%	0,02%
<b><i>Uruguay</i></b>	83,8%	13,4%	3,1%	0,6%
<b><i>Alemania</i></b>	83,0%	14,1%	2,4%	0,5%
<b><i>España</i></b>	92,6%	6,5%	0,8%	0,1%
<b><i>Francia</i></b>	93,0%	5,9%	0,9%	0,2%
<b><i>Italia</i></b>	94,4%	5,0%	0,5%	0,1%

5

## Empleo según tamaño de las firmas

<b>País</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b><i>Argentina</i></b>	12,7%	19,1%	19,9%	48,5%
<b><i>Brasil</i></b>	18,8%	21,6%	12,2%	47,4%
<b><i>Chile</i></b>	25,0%	24,0%	14,0%	37,0%
<b><i>Colombia</i></b>	50,6%	17,5%	12,8%	19,1%
<b><i>Ecuador</i></b>	44,0%	17,0%	14,0%	25,0%
<b><i>México</i></b>	45,6%	23,8%	9,1%	21,5%
<b><i>Uruguay</i></b>	24,0%	20,8%	21,0%	34,1%
<b><i>Alemania</i></b>	19,0%	21,0%	20,0%	40,0%
<b><i>España</i></b>	38,0%	25,0%	15,0%	22,0%
<b><i>Francia</i></b>	24,0%	20,0%	16,0%	40,0%
<b><i>Italia</i></b>	47,0%	22,0%	12,0%	19,0%

## Valor agregado según tamaño de las firmas

<b>País</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b><i>Argentina</i></b>	4,7%	10,7%	14,2%	70,4%
<b><i>Brasil</i></b>	3,9%	8,3%	13,2%	74,6%
<b><i>Chile</i></b>	3,0%	8,6%	8,2%	80,2%
<b><i>México</i></b>	5,9%	13,0%	7,7%	73,4%
<b><i>Alemania</i></b>	16,0%	18,0%	20,0%	46,0%
<b><i>España</i></b>	28,0%	23,0%	18,0%	32,0%
<b><i>Francia</i></b>	22,0%	19,0%	15,0%	44,0%
<b><i>Italia</i></b>	32,0%	24,0%	16,0%	29,0%

## Exportaciones según tamaño de las firmas

<b>País</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b><i>Argentina</i></b>	0,3%	1,6%	6,5%	91,6%
<b><i>Brasil</i></b>	0,1%	0,9%	9,5%	82,9%
<b><i>Chile</i></b>	-	0,4*	1,5%	97,9%
<b><i>España</i></b>	11,1%	13,3%	22,6%	47,1%
<b><i>Italia</i></b>	9,0%	19,0%	28,0%	44,0%
<b><i>Alemania</i></b>	8,0%	12,0%	18,0%	62,0%
<b><i>Francia</i></b>	17,0%	10,0%	15,0%	58,0%

## América Latina: participación de los distintos agentes

	<b>Microempresas</b>	<b>Pequeñas empresas</b>	<b>Medianas empresas</b>	<b>Grandes empresas</b>
<b>Empleo</b>	30	17	14	39
<b>PBI</b>	7	10	11	71
<b>Exportaciones</b>	0,2	1,8	6,4	91,6

## Productividad relativa respecto a las grandes empresas de los distintos agentes

País	Microempresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Grandes empresas
Argentina	24	36	47	100
Brasil	10	27	40	100
Chile	3	26	46	100
México	10	25	42	100
Perú	6	16	50	100
Alemania	67	70	83	100
España	46	63	77	100
Francia	71	75	80	100
Italia	42	64	82	100

# Brechas salariales

<b>País</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b>Argentina</b>	36,0%	44,0%	57,0%	100,0%
<b>Brasil</b>	43,0%	42,0%	64,0%	100,0%
<b>Chile</b>	-	52,0%	69,0%	100,0%
<b>México</b>	21,0%	56,0%	55,0%	100,0%
<b>Alemania</b>	69,0%	73,0%	81,0%	100,0%
<b>España</b>	63,0%	74,0%	89,0%	100,0%
<b>Francia</b>	-	88,0%	91,0%	100,0%
<b>Italia</b>	-	69,0%	79,0%	100,0%

## Los aspectos mencionados tienen consecuencias importantes

- Si no se logran aumentos sostenidos de la productividad de las EMT que permitan reducir las brechas con las grandes empresas no será posible conseguir incrementos de la productividad que lleven a cerrar las distancias que presentan las economías de la región respecto a los países más desarrollados
- Además cualquier incremento de esta variable que se registre en la región, dada la heterogeneidad mencionada, no será el reflejo de un aumento generalizado de la capacidad de competir de los países en su conjunto
- De la misma manera esos incrementos de productividad no estarán reflejando un mejoramiento generalizado y uniforme de las condiciones de vida de la población

# Es necesario considerar dos características de las economías de la región

- En primer lugar el comportamiento de estas firmas en las distintas fases de estancamiento, caída y crecimiento del PIB
- En segundo lugar, la relación que existe entre la estructura productiva de los países y la especialización sectorial de los distintos tramos de empresas

## En relación con el primer aspecto mencionado

- La producción de las EMT está orientada esencialmente hacia el mercado interno y su desempeño está fuertemente influenciado por las condiciones macroeconómicas. Por lo tanto situaciones de inestabilidad macroeconómica y caída del PIB afectan fuertemente tanto el nivel de producción como el empleo de las EMT
- En fases de estancamiento y recesión de la actividad económica, la tasa de mortalidad de las empresas presenta un comportamiento decreciente inverso al tamaño de las firmas y, al mismo tiempo, la tasa de entrada de nuevas empresas se contrae más en el caso de las empresas formales más pequeñas

## Destrucción “no creativa”

- No necesariamente son las empresas más ineficientes en el largo plazo las que son eliminadas del mercado: una pérdida temporánea de eficiencia lleva fuera del mercado a firmas que tienen potencialidades que en el mediano plazo podrían ser desarrolladas con éxito, si hubiesen políticas de apoyo eficaces
- Las nuevas empresas no desplazan a las que desaparecen orientándose hacia sectores nuevos o de alta tecnología. Por el contrario en la casi totalidad de los casos, las empresas que ingresan lo hacen en los mismos sectores de las que cerraron su actividad

# Inserción de las microempresas y pymes en la estructura productiva de la región

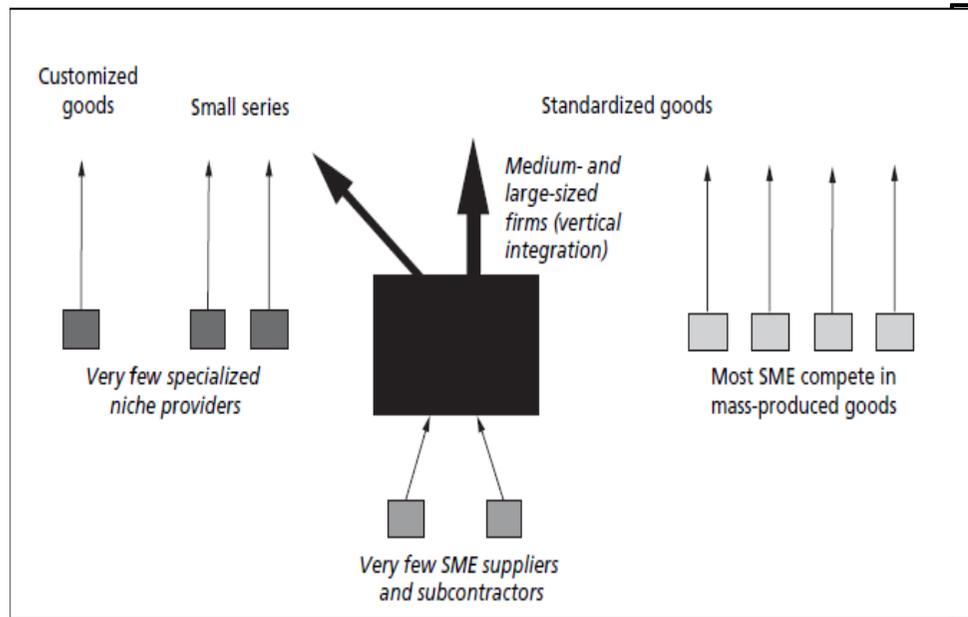
- Sectores productores de bienes de consumo tradicionales; segmentos de mercado de precios bajos; procesos estandarizados con escasas posibilidades de innovación
- Ramas de menor productividad en las cuales hay bajas barreras a la entrada y donde la necesidad y los incentivos para operar en conexión con otras empresas (generando redes o clusters) son muy bajos
- La estructura productiva de los países de la región, en la cual predominan pocas grandes empresas especializadas en sectores intensivos en recursos naturales y algunos servicios de alta intensidad de capital, hace que no haya incentivos para que las EMT puedan insertarse en actividades de mayor valor agregado

# El rol de las microempresas y pymes

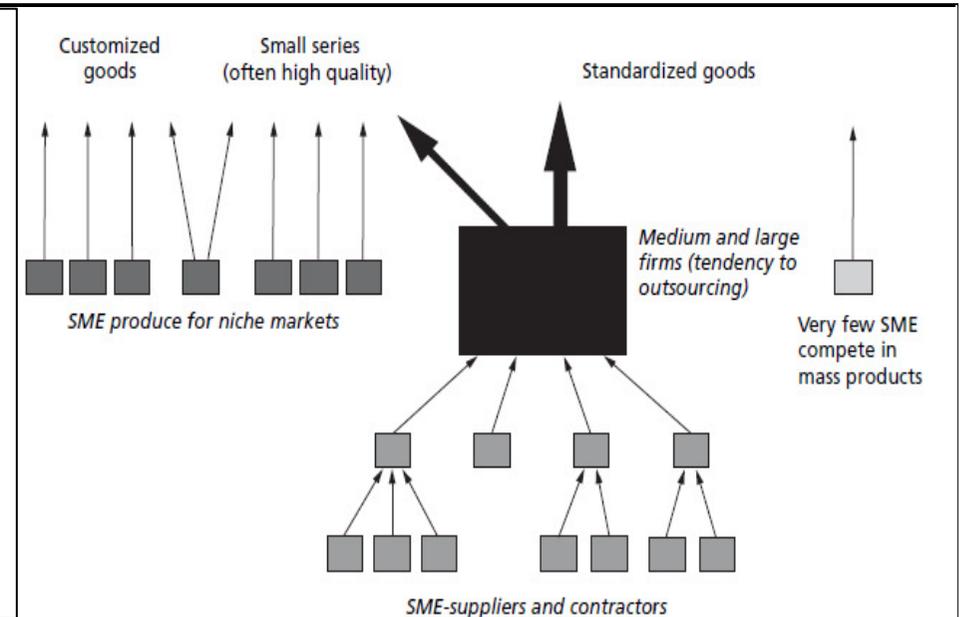
- En esta situación el papel de las EMT queda relegado a la provisión de empleo con bajos niveles de calidad, estabilidad y salarios. Sin embargo, si bien esto garantiza un cierto crecimiento de la ocupación en etapas de expansión macroeconómica, también facilita un trasvase de ocupados (y empresas) de la economía formal a la informalidad, en períodos de crisis. Y al mismo tiempo condiciona las posibilidades de incrementos sostenidos y difundidos de la productividad
- De esta manera la estructura productiva condiciona notablemente las características y modalidades de inserción de las EMT en la economía, sus aportes potenciales y en definitiva el nivel global de productividad que se puede alcanzar

# Inserción de las microempresas y pymes en la estructura productiva

En América Latina



En otras economías



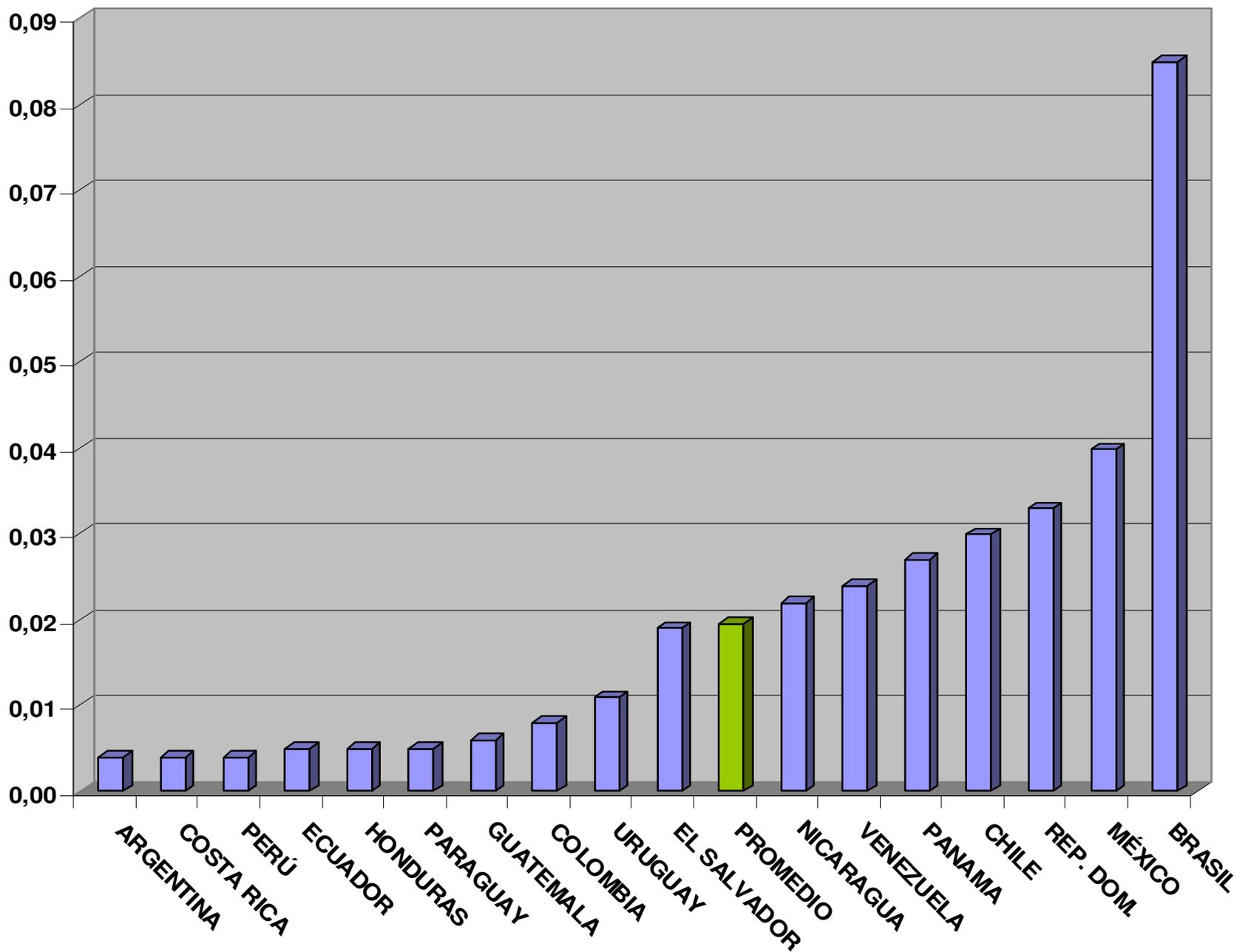
# Las políticas

- En el contexto mencionado el rol que pueden jugar las políticas públicas es crucial. Sin embargo hay dos elementos críticos que hay que considerar:
- En las políticas de apoyo a las microempresas y pymes: modelo teórico – capacidad institucional – presupuesto disponible – diseño e implementación
- En un plano más general: coordinación con el proyecto de desarrollo productivo de cada país

# Marco teórico

- La heterogeneidad de los beneficiarios requiere una elevada capacidad de selectividad en las políticas que tendría que reflejarse en los objetivos, los instrumentos y las modalidades de implementación de los mismos
- Sin embargo esto no se refleja en la formulación de un modelo coherente que justifique la selectividad de las intervenciones
- Brasil: considera distintas etapas del ciclo de vida de la empresa (emprendedores que quieren iniciar un negocio; empresas con antigüedad menor a dos años y empresas con una vida mayor a los dos años)
- México: cinco tipos de empresas que reflejan distintas etapas del posible desarrollo de las Mipymes (los nuevos emprendimientos, las microempresas, las pymes, las gacelas y las empresas tractoras)

# Gasto de las instituciones de fomento (%PBI 2005)



# Objetivos y estrategias

- El rol asignado a las pymes en los procesos de desarrollo se refleja en los objetivos priorizados en las políticas de fomento hacia estas firmas
- Sigue existiendo una multiplicidad de objetivos que, en algunos casos, es elevada y no siempre coherente y justificada
- Generar más empleo, exportaciones y aumentos de productividad, mejorar la capacidad de innovación y la competitividad, favorecer el desarrollo de capital humano, promover el desarrollo regional y reducir las fallas de mercado
- Objetivos que aparecen con mayor frecuencia: creación de empleo y búsqueda de competitividad

# Hacia una nueva visión de las políticas para las pymes

## Definición de un marco analítico

- Especificar el rol que se asigna, en el desarrollo productivo y empresarial del país, tanto al conjunto de las Mipymes como a cada segmento de estas
- Reconocer la heterogeneidad de los beneficiarios y las potencialidades de cada grupo de firmas
- Definir los límites del universo de beneficiarios

# Focalizar las intervenciones

- Definir objetivos, instrumentos y metodologías de intervención que efectivamente se adapten a las distintas capacidades y potencialidades de las firmas
- No se trata de excluir este o aquél segmento de firmas sino más bien adaptar y focalizar los objetivos y los mecanismos de apoyo a las especificidades de los distintos agentes económicos, en el contexto de un marco analítico que defina el rol de cada segmento de empresas

## Vinculación con el proyecto de transformación productiva de los países

- La heterogeneidad estructural tiene características específicas en la región
- La situación de las pymes refleja la situación de heterogeneidad de la región
- No se puede pensar la política hacia las pymes de forma separada de las otras áreas de políticas de desarrollo productivo
- La alternativa es focalizar la atención en aspectos específicos (pobreza, empleo)

# Construcción de capacidades institucionales

- Consensuar y construir un proyecto de largo plazo
- Desarrollar una arquitectura institucional de apoyo que sea estable y sostenible en el tiempo
- Generar e incorporar procesos de aprendizaje institucional para el rediseño y la adaptación de instrumentos conforme a las necesidades y demandas
- Aumento de los recursos humanos y financieros
- No existen soluciones simples que respondan a problemas cuya solución demanda continuidad en un plazo que se mide en años y, a veces, en décadas