

PYMES/MIPYMES Latinoamericanas. ¿Estandarización necesaria en la región?

Latin American SMEs / MIPYMES. Necessary standardization in the region?

Yeicy Bermúdez Colina

Palabras clave: PYMES, MYPYMES, Latinoamérica, categorización

Key words: SMEs, MYPYMES, Latin America, categorization

RESUMEN

El presente es resultado de una investigación realizada a los fines de indagar sobre los criterios de clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas en la región latinoamericana. Para esto se realizó una revisión de la literatura en bases de datos, a partir del análisis de la literatura científica, se identifican áreas emergentes de desarrollo como lo son las Pequeñas y medianas Empresas. Se concluye que, éstas área requieren de acompañamiento en la implementación de las herramientas usadas para categorizar y aplicar las políticas de apoyo al sector, pues la aplicación aislada de cada país no garantiza el éxito sostenido regional de las organizaciones al dificultar la comparación entre ellos. Se encontraron puntos de encuentro/desencuentro en los diversos países revisados, predominando el número de personas como criterio de clasificación de las organizaciones, resaltando que solo dos de ellos combinan tres criterios (personal ocupado, ingresos por ventas, y activos/patrimonios) como lo recomienda la Unión Europea para identifica legítimas MiPYMES/PYMES.

ABSTRACT

This is the result of an investigation carried out in order to inquire about the classification criteria of micro, small and medium-sized companies in the Latin American region. For this, a review of the literature in databases was carried out, based on the analysis of the scientific literature, emerging areas of development such as Small and Medium Enterprises are identified. It is concluded that this area requires accompaniment in the implementation of the tools used to categorize and apply the policies to support the sector, since the isolated application of each country does not guarantee the sustained regional success of the organizations by making it difficult to compare them. Points of encounter / disagreement were found in the various countries reviewed, with the number of people predominant as the organization's classification criterion, highlighting that only two of them combine three criteria (employed personnel, sales income, and assets / assets) as recommends the European Union to identify legitimate MSMEs / SMEs.

INTRODUCCIÓN

Los países de América Latina, de larga data están tratando de surgir de la categoría como economía en vías de desarrollo, están en la búsqueda de salidas a las crisis coyunturales, dado que aún no se observan como una estructura capaz de enfrentar los mercados internacionales, una estrategia para ello la representan sus micro, pequeñas y medianas empresa (Gómez, Rodríguez, Salas, & Acevedo, 2020), (Pires, Carrizo, & Raposo, 2018)

Las referidas empresas son fundamentales en el tejido empresarial de América Latina, dada su participación en el total de empresas, y la creación de empleo; pero existe una contradicción en su contribución al PIB regional, que es de 25% en contraste con la Unión Europea donde este valor es 56% en promedio. Este atraso en la productividad y capacidad exportadora

representa una de los aspectos de la heterogeneidad estructural de la economía regional. No superar estas dificultades genera bajo crecimiento económico, pobreza y disminución de cambio estructural; así la esta heterogeneidad afecta el diseño de políticas públicas al no existir un tratamiento común para todas. Otro aspecto a resaltar, es que la información manejada para este tipo de empresas es escasa, de mala calidad, debido a las definiciones usadas en cada país de la región (Correa, Leiva, & Stumpo, 2018).

En este sentido, esta investigación indaga los diversos criterios usados en países de América Latina, a través de la revisión de publicaciones asociadas, así como normativas.

METODOLOGÍA

El análisis de este proceso se enmarca en la metodología de una investigación documental. El presente estudio sigue un proceso de revisión de la literatura, que incluye pasos: alcance, planificación, identificación/búsqueda, selección, elegibilidad/evaluación, presentación/interpretación (Koutsos, Menexes, & Dordas, 2019). Siguiendo las directrices planteadas, la revisión sistemática de literatura se realizó con los siguientes parámetros: luego de la revisión previa de artículos relacionados a PYMES

latinoamericanas, durante los meses junio-julio 2020, se estableció revisar a través del banco de publicaciones JSTOR, combinando campos de búsqueda: PYMES, SME, Latinoamericanas, de acceso abierto, publicaciones desde 2016 al 2020, idioma español o inglés, en Journal. Luego se elaboró una estructura para la presentación y discusión de los resultados que incluye, la identificación de experiencias en diferentes países, y los espacios emergentes. Resultando dieciséis (16) artículos que se revisaron

exhaustivamente, considerando de relevancia alta los artículos que presentan un aporte para identificar la categorización de las pymes América latina, adicionalmente se incluyeron tres que, aunque fuera de fecha que muestran información oportuna. De la revisión se

sintetizó la información con énfasis en uso de criterios para clasificar las empresas, y esta sirvió de base para revisar las diversas normativas relacionadas a la temática en diversos países Latinoamericanos con las cuales se complementó la información.

Resultados y discusión

Las siglas como SME, MSMES, MPYME, MIPYME, MYPE, PYMI O PYME son usadas en diferentes países para denominar micro, pequeña y mediana empresa; estas representan las diferentes unidades de explotación de personas naturales o jurídicas que ejecutan actividades comerciales, productivas y de servicios con la finalidad de obtener beneficios. Así como hay diversidad de designaciones, también son varios los criterios para la clasificación. Entre los parámetros predominantes para catalogarlas se encuentran: el número de trabajadores, las ventas anuales totales, la utilidad anual, el patrimonio, los activos, el capital suscrito, el consumo de kilovatios de energía o la vocación exportadora (Muñoz & Mayor, 2015).

A nivel internacional se encuentran diversos criterios en la definición de

micro, pequeñas y medianas organizaciones. Lo cual representa casi un desafío por la falta de consenso tanto en la definición como en la clasificación de las mismas. Las discrepancias en las definiciones representan realidades diferentes de los países y de la tipología de unidades productivas propias de la actividad económica de cada país. Es por ello que cada país las define dependiendo de sus características, sus necesidades y objetivos que persiguen. Cada nación especifica pautas generalmente cuantitativas; comúnmente usan la cantidad de personal, las ventas y la inversión en activos (Chiatchoua & Porcayo, 2017), (Molina-Ycaza & Sánchez-Riofrío, 2016), (Henríquez, 2009), Saavedra y Hernández (2008). En este aspecto diversos organismos internacionales han establecido clasificaciones (ver tabla 1 como muestra de esto).

Tabla 1. Definición de micro, pequeña y mediana empresa de acuerdo a algunos Organismos Internacionales

Tipo	Criterio	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)	Comisión de las Comunidades Europeas (CE)	Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE)	Small Business Administration de Estados Unidos (SBA)	Comisión Económica para América Latina (CEPAL)	Comunidad Andina de Naciones (CAN)
Micro	Empleados	Hasta 19	Hasta 9	-	-	-	Hasta 9
	Ventas	-	Hasta 2 millones €	-	-	-	Hasta \$ 100000
	Activos	-	Hasta 2 millones €	-	-	-	Hasta \$ 100000
Pequeña	Empleados	Hasta 99	Hasta 49	De 50 a 250	Hasta 250	Entre 5 y 49	De 10 a 49
	Ventas	-	Hasta 10 millones €	-	-	-	Hasta 1 millón \$
	Activos	-	Hasta 10 millones €	-	-	-	Hasta 750000 \$
Mediana	Empleados	Hasta 499	Hasta 249	De 250 a 1000	De 250 a 500	De 50 a 250	De 50 a 199
	Ventas	-	Hasta 50 millones €	-	-	-	Hasta 5 millones \$
	Activos	-	Hasta 43 millones €	-	-	-	Hasta 3999999\$

Fuente: adaptado de Saavedra y Hernandez (2008); Molina-Ycaza y Sánchez-Riofrio (2016)

Es relevante resaltar, que en el establecimiento y aplicación de políticas públicas, es importante la forma como se definen las organizaciones, dado que el apoyo necesario a brindar a los sectores menos favorecidos pueden perderse o ser aprovechados por grandes empresas que se encuentren clasificadas en forma engañosa dentro de los sistemas, por la manipulación de terminología, la forma de contar a los trabajadores o la forma de reportar ganancias; en este sentido la Unión Europea (UE) recomienda el análisis de las relaciones entre empresas

para evitar arbitrariedades (Alvarez & Durán, 2009).

Es de resalta, que la clasificación por empleo es funcional para fines estadísticos y transversalmente, pero desde el punto de vista económico, son las ventas o activos los que representan la realidad, por ello la UE combina ambos. A partir de 2005, la mencionada UE además de estos parámetros incorpora la participación patrimonial de otras empresas en la empresa a definir, esto para establecer si son "genuinas PYMES", a través de la

determinación del grado de autonomía o si la participación podría variar su carácter de pequeña (si la participación de otras empresas es menor al 25% es autónoma y se registrarán los empleados, activos y ventas como si fuese una sola empresa; si está entre 25-50% es asociada considerándose tantos empleados como porcentaje se tenga de la otra empresa; y si supera el 50% es vinculada en este caso ambas empresas se contabilizarán como una sola). Este concepto aparece para sincerar la situación y evitar la tendencia actual de aparecer como PYMES, empresas que en realidad no lo son; evitando así el cumplimiento de ciertas normativas legales y accediendo a programas de fomento con subsidios o franquicias mostrándose como PYMES siendo grandes cadenas, Henriquez (2009).

En este orden de ideas, los países usan los criterios considerados pertinentes para definir los tamaños de las empresas, distinguirse que la mayoría se concentran en ventas o número de personas ocupadas. Sin embargo, la falta de procedimientos que tomen en cuenta la inflación y el crecimiento económico del país, hace que el número de personas ocupadas sea el criterio más estable en el tiempo, siendo el primero usado por la UE (Park, Urmeneta, & Mulder, 2019).

En Latinoamérica (LA), el 85% de los países incluyen el número de trabajadores entre los criterios para definir las micro, pequeñas y medianas empresas, el 75% las ventas y 25% el valor de los activos, combinándolos entre sí. Tal como se muestra en la tabla 2 (Molina-Ycaza & Sánchez-Riofrío, 2016).

Tabla 2. Criterios usados en Latinoamérica (LA) para categorizar las empresas

	País de LA	Criterio			Trabajadores + ventas + activos
		Trabajadores ocupados (t)	Ventas (v)	Valor de activo (a)	
1	Argentina		v		
2	Belice	t	v		
3	Bolivia	t			
4	Brasil	t	v		
5	Chile	t	v		
6	Colombia	t		a	
7	Costa Rica	t	v	a	t+v+a
8	Ecuador	t	v		
9	El Salvador	t	v		
10	Guatemala	t			
11	Honduras	t			
12	México	t			
13	Nicaragua	t	v	a	t+v+a
14	Panamá		v		
15	Paraguay	t	v		
16	Perú		v		
17	Puerto Rico	t	v		
18	República Dominicana	t	v	a	t+v+a
19	Uruguay	t	v	a	t+v+a
20	Venezuela	t	v		
	Total	17	15	5	4
	Porcentaje (%)	85	75	25	20

Fuente: adaptado de (Molina-Ycaza & Sánchez-Riofrío, 2016)

En línea con lo anterior, enseguida se resumen las descripciones habituales de la empresa en algunos países Latinoamericanos, producto de la revisión de leyes asociadas a las MIPYMES en: Argentina, Bolivia, Chile,

Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Brasil y Venezuela; los cual revela el grado de heterogeneidad para definir las en América Latina (ver tabla 3).

Tabla 3. Tipos de empresas en algunos países América Latina

País	Criterio	EMPRESA				Observaciones	Fuente
		Micro	Pequeña	Mediana	Grande		
Bolivia	Ventas anuales					En función al valor del índice de clasificación del tamaño de empresa, que considera los criterios de las ventas anuales, el número de trabajadores y el patrimonio neto	Ley de micro y pequeñas empresas Asamblea Legislativa Plurinacional, 2017 Consejo de Ministros, 2018
	Empleo	$0 < I \leq 0.035$	$0.035 < I \leq 0.115$	$0.115 < I \leq 1$	$I > 1$		
	Patrimonio neto						
Colombia	Empleo	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 200	Extrapolando: Más de 200	Para la clasificación la unidad de explotación económica (realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana) debe responder a dos (2) de los parámetros	Ley 905 Mipyme de agosto de 2004 de Colombia (Congreso de Colombia, 2004)
	Activos	Hasta 500 salarios mínimos	Hasta 5.000 salarios mínimos	Hasta 30.000 salarios mínimos	Extrapolando: más de 30.001 salarios mínimos		
Perú	Ventas Anuales	Hasta 150 UIT	Hasta 1.700 UIT	Hasta 2.300 UIT	Extrapolando: más de 2.301 UIT	Solo considera las ventas en Unidades Impositivas Tributarias (UIT). No establece límites para el número de trabajadores	(Congreso de la República, 2013) LEY N° 30056. (2013)
Costa Rica	Empleo, venta anuales, valor activos fijos/totales netos	Puntaje Hasta 10	Puntaje Hasta 30	Puntaje Hasta 100	Puntaje Más de 100	Considera: personal empleado (pe), venta anuales netas (van) y valor activos netos (fijos si es industrial (afe) y total (ate) si es comercio o servicio). Sector industrial: Puntaje = $((0.6 \times pe/100) + (0.3 \times van/€600.000.000) + (0.1 \times afe/€375.000.000)) \times 100$ Sector comercio y servicio: Puntaje = $[(0.6 \times pe/30) + (0.3 \times van/€1.200.000.000) + (0.1 \times ate/€375.000.000)] \times 100$	(Asamblea Legislativa, 2002) (Presidencia de la República y Ministerio de Economía, Industria y Comercio, 2006)
El Salvador	Ventas anuales	Hasta 482 salarios mínimos	Hasta 4817 salarios mínimos			La ley no define otros tamaños de empresas; sin embargo, en documentos del Ministerio de Economía se establece que las empresas medianas son las que tienen entre 51 y 99 empleados, y las grandes las que cuentan con más de 100 trabajadores (Monge, 2018)	Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE, 2018) (Monge, 2018)
	Empleo	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 99	Más de 100		
Guatemala	Empleo	Hasta 10	Hasta 80	Hasta 200	Extrapolando Más de 200	Hay otras definiciones también basadas en empleo	(Ministerio de Economía, 2015) (Ministerio de Economía. Gobierno de Guatemala, 2015)
	Ventas anuales	Hasta 190 salarios mínimos mensuales de actividades no agrícolas	Hasta 3700 salarios mínimos mensuales de actividades no agrícolas	Hasta 15420 salarios mínimos mensuales de actividades no agrícolas	Extrapolando más de 15420 salarios mínimos mensuales de actividades no agrícolas	En caso que una empresa califique en dos categorías, prevalecerán las ventas anuales para su clasificación	

Continuación... Tabla 3. Tipos de empresas en algunos países América Latina

País	Criterio	EMPRESA				Observaciones	Fuente
		Micro	Pequeña	Mediana	Grande		
México	Empleo	Industria/ Comercio/ Servicios: hasta 10	Industria/ servicios: hasta 50 Comercio/ Servicios: hasta 30	Industria: hasta 250 Comercio/ Servicios : hasta 100	Extrapolando Industria: más de 250 Comercio/ Servicios: más de 100	Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales	(Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2019)
Argentina	Ventas anuales (millones de pesos)	Industria y minería: hasta 21,99	Industria y minería: hasta 157,74	Industria y minería: Mediana I hasta 986,08 Mediana II: hasta 1441,09	Extrapolando: más de 1441,09	Aquí se colocó como referencia la el sector industrial/minero; sin embargo, existen otras definiciones por ventas anuales para construcción, servicio, comercio y agropecuario	(El Ministerio de Producción y Trabajo, 2019)
Chile	Ventas anuales (en unidad de fomento UF)	Hasta 2.400	Hasta 25.000	Hasta 100.000	Extrapolando: más de 100.000	Ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, en UF en el último año calendario, las cuales se ajustan de acuerdo a la inflación (como referencia para el 2019 1UF=28309,94 pesos). Para fines laborales, se usa una clasificación por número de trabajadores (Rodríguez-Auad & Campero, 2018)	(Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción; Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción, 2014)
Ecuador	Ventas o Ingresos brutos anuales (\$ EEUU)	Hasta 300.000	Hasta 1.000.000	Hasta 5.000.000	Extrapolando: más de 5.000.001	El Reglamento Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones solo clasifica micro, pequeña y mediana empresa.	(Asamblea Nacional, 2016) (Palacion Nacional, 2018)a
	Empleo	9	49	199	Extrapolando: más de 200		
Brasil	Ingresos anuales (R\$)	Hasta 360.000	Hasta 4,8 millones			No distingue tramos para diferenciar las medianas de las grandes empresas. Se usa otra clasificación por número de personas para servicios y para la industria (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae, 2014)	(Presidência da República. Casa Civil. , 2016) (Presidência da República. Casa Civil, 2006)
Venezuela	Empleo (nómina) y ventas anuales (Unidades tributarias, UT)	No definido	Hasta 50 trabajadores y facturación anual hasta 200.000 (UT)	Hasta 100 y facturación anual desde 200.001 hasta 500.000 (UT)	Más de 100 (según censo económico 2007-2008) (Instituto Nacional de Estadística, 2010)	Aplica a manufactura. (No para comercio y servicios). Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social (2014) adiciona las unidades de propiedad social (UPS) como agrupaciones que trabajan con carácter social y participativo, para las cuales no se especifica un sector económico ni parámetros de tamaño.	(Instituto Nacional de Estadística, 2010), (Vicepresidencia de la República de Venezuela, 2014)

De la información mostrada en la tabla 3, se resaltan los aspectos siguientes:

- no hay un estándar para definir el tamaño de empresa en América Latina, dado que los criterios usados por los países de la región son diversos, aunado a esto hay países donde existe más de una definición debido al uso de varios criterios.
- el número de trabajadores empleado es el primer criterio usado. Seguido por las ventas/ingresos y los activos, con la salvedad que algunos países establecen diferencias dependiendo de la unidad económica (manufacturera, servicios, comercial). Se puede observar que de los doce (12) países que se presentan en la tabla 3, ocho (8) usan el empleo como parámetro de clasificación; sin embargo, los rangos establecidos varían. Se puede resaltar que: la clasificación de micro en su mayoría lo establecen hasta 10 empleados (El Salvador, Bolivia, Colombia, Guatemala y México), pero Venezuela no se establece. En el límite para definir pequeñas no hay coincidencias, con un rango desde 50 para Colombia, hasta 80 para Guatemala. Y las grandes son las menos especificadas en la normativa de los países estudiados, por extrapolación se puede decir que es más de 100 empleados.
- En este grupo de 12 países, se observan ocho (8) que clasifican considerando el ingresos por ventas.
- Hay dos países (Bolivia y Costa Rica) que combinan los ingresos con empleo y patrimonio/activos para definir un Índice o

Puntuación para la clasificación, tal como lo recomienda la UE.

- También se observan casos con el de Venezuela, donde combinan dos variables como el número de trabajadores con ingresos por ventas en unidades tributarias, UT (como referencia para marzo 2020, 1UT=1500 Bs, (Ministerio del Poder Popular para la Ecomomía y Finanzas, 2020)).
- Existen otras discrepancias en Venezuela como: aparece la denominación de pequeña y mediana empresa, aplicable solo a empresas manufacturas al indicar que desarrolla actividades de transformación de materia prima e insumos en bienes industriales elaborados o semielaborados para satisfacer las necesidades de la comunidad. Sin mención a las empresas de servicio y comercio. No especifica grandes ni micro empresas. Solo clasifica empresas pequeñas al tener una nómina hasta 50 personas y facturar anualmente hasta 200.000 UT, y medianas hasta 100 trabajadores y facturación anual hasta 500.000 UT.
- Otro aspecto importante en caso de Venezuela, es que la reforma de Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social (2014) continua con las unidades de propiedad social (UPS) que había adicionado en la creación de esta Ley en el año 2008, para las cuales no se especifica un sector económico ni parámetros de tamaño. Siguen apareciendo estas agrupaciones como grupos orientados al trabajo en pro de

comunidades, sin agruparlas como pequeñas ni medianas empresas. De acuerdo a la percepción del autor de este documento, y considerando lo especificado en esta Ley al clasificar pequeñas y medianas empresas, se considera pertinente excluirlas del ámbito laboral al no enumerar cantidades para la generación

de ingresos ni para los trabajadores agrupados; aunque esto pareciera contradecir el objetivo que indica la posible realización de actividades económicas productivas, financieras o comerciales lícitas, a través del trabajo planificado, coordinado y voluntario.

CONCLUSIONES

A partir de la revisión de la literatura, resalta, el carácter heterogéneo de la micro, pequeñas y medianas empresas que está marcado por las diferencias asociadas a factores como: el tamaño, la ubicación, el capital, la infraestructura, los clientes, la tecnología que posee, el carácter familiar (o no) de la unidad económica, las características del empresario (edad, experiencia laboral y empresarial), el sector donde opera, las relaciones con los grupos de interés (Rojo & Ferrero, 2018). Adicionándose a esta diversidad, se presentan los desiguales criterios y denominaciones establecidos por los entes gubernamentales de cada país para su clasificación y tratamiento. Sin embargo, sin importar las discrepancias en la definición de micro, pequeñas y medianas empresas su consideración en las investigaciones científicas es creciente.

En línea con lo descrito, Álvarez y Durán (2009) revela una serie de inconvenientes y/o errores en las definiciones utilizadas en la actualidad, este refiere micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMES) es pertinente referir a que incluye PYMES, estas se resumen enseguida:

- Estadísticas globales y estáticas: este es el primer error de definición al tratar de usar una definición estática aplicable a todos los países, haciendo un corte transversal del universo empresarial. Obtener datos equiparables a todos homogeneizando la definición destruye el concepto de MiPYMES y hasta el sector informal. Definiciones estáticas pueden recoger el sentido de MiPYMES de un país y pueden ser válidas para otro de características similares, pero aplicar la misma definición en países totalmente diferentes (en aspectos como el tamaño de la economía y de las dimensiones poblacionales) puede que los umbrales queden muy bajos o muy altos y con esto no representar cabalmente al sector de uno de los países.

- Otro inconveniente es la utilización de datos ofrecidos por los países de acuerdo a sus clasificaciones, esto genera un problema de compatibilidad debido a las definiciones se basan sobre números designados por las entidades gubernamentales de cada país de acuerdo a su realidad (necesidades, inquietudes y metas de los programas de gobierno) que no siempre son comparables.

- Es necesaria una definición global dinámica. Global: sin importar la lógica de cada nación, responda a criterios de formulación comparables y metas generales. Dinámica: adaptable a las diferentes realidades para así reflejar las condiciones del sector en economías de distintos tamaños.

- Incoherencias internas: comúnmente se cruzan los parámetros empleados, activos de la firma y ventas brutas anuales para definir las MiPYMES. Presentándose un conflicto interno cuando las empresas cumplen con uno de los criterios, pero no con el otro, lo que refleja un problema de coherencia interna, lo que puede llevar a definiciones erradas o a resultados distintos.

- Abusos de la categoría: las descripciones de la MiPYMES, su construcción y aplicación son de importancia relevante cuando se formulan políticas públicas para apoyarlas, en este sentido se debe evitar que las grandes empresas de manera engañosa puedan mal aprovechar los recursos con la manipulación de la terminología, la forma de contar los trabajadores o de reportar las ganancias. En este sentido, como se mencionó anteriormente, la UE recomendó sobre la manera de analizar las relaciones entre empresas e incorpora la participación de las empresas como criterio para contabilizar los empleados, activos y ventas. Esta intención de la UE es un ejemplo a seguir en la búsqueda de asegurar que los beneficios sean recibidos por sus verdaderos destinatarios, y no por

empresas grandes que logren aparentar ser MIPYME y viceversa.

En Latinoamérica se observan avances en estos estudios relacionados a las pequeñas organizaciones; sin embargo, aún está en desventaja en comparación con otras regiones del mundo. No obstante, son un campo emergente de analizar por una gran cantidad diversidad de motivaciones. A saber: en cualquier economía es el tipo de organización de la producción más frecuente, flexibilidad para adaptarse rápidamente a cambios en el mercado y de sus grupos de interés, en los negocios son los protagonistas de la cadena de valor, son fundamentales al contribuir con el empleo, suelen estar conectadas a los problemas locales, contribuyen al desarrollo local desde el punto de vista social y económico, reconocimiento creciente como impulsadoras de la innovación, iniciativa empresarial y competitividad, interés creciente de instituciones públicas y privadas para integrarlas en el proceso de cambio del modelo de gestión.

La investigación revela que el número de trabajadores y las ventas son los criterios que predominan en la clasificación, resaltando que, de los doce países analizados, solo Costa Rica y Bolivia combinan el número de trabajadores, las ventas y los activos para definir un índice que indique el tipo de empresa, esto es consistente con las recomendaciones de la UE para evitar distorsiones en la categorización y evitar que una empresa aparezca como PYME cuando en realidad no lo es.

REFERENCIAS

- Alvarez, M., y Durán, J. (2009). *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. El Salvador: GTZ, Cepal, Cenpromype.
- Asamblea Legislativa Plurinacional. (2017). *Ley 947. Ley de Micro y Pequeñas empresas*. Bolivia: Asamblea Legislativa Plurinacional.
- Asamblea Legislativa. (2002). *Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas y sus reformas*. San José: Asamblea Legislativa. Costa Rica.
- Asamblea Nacional. (2016). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI*. Quito: Asamblea Nacional.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2019). *Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, pequeña y mediana empresa*. México: El Congreso de los Estados Unidos Mexicanos.
- Chiatchoua, C., y Porcayo, A. (2017). Las MIPyMEs en el mundo: elementos para una redefinición. *Debate económico*, No. 17. <https://www.laes.org.mx/debate-economico-no-17/las-mypimes-en-el-mundo-elementos-para-una-redefinicion/>
- CONAMYPE. (2018). *Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa con sus reformas incorporadas*. CANAMYPE. San Salvador: Gobierno de El Salvador.
- Congreso de Colombia. (2004). *Ley 905. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones*. Colombia: Congreso de Colombia.
- Congreso de la República. (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Lima: Casa de gobierno.
- Consejo de Ministros. (2018). *Decreto Supremo N° 3564. Reglamenta Ley 847*. Bolivia: Consejo de Ministros.
- Correa, F., Leiva, V., y Stumpo, G. (2018). Mipymes y heterogeneidad estructural. En M. Dini, & G. Stumpo, *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento* (págs. 9-34). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- El Ministerio de Producción y Trabajo. (15 de abril de 2019). *Nuevas categorías para ser PyME*. (M. d. Argentina, Ed.) Recuperado el 10 de julio de 2020, de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>
- Gómez, J., Rodríguez, E., Salas, J., y Acevedo, E. (2020). Análisis comparativo de la pequeña y mediana empresa en América Latina. *Revista Visión Gerencia*, 19(2), 254-271. <http://revistas.saber.ula.ve/index.php/visiongerencial/article/viewFile/16203/21921927351>
- Henríquez, L. (2009). *Políticas para las Mipymes frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa*. EuropaAid/OIT.
- Instituto Nacional de Estadística. (2010). *IV Censo Económico*. República Bolivariana de Venezuela: INE.
- Koutsos, T., Menexes, G., y Dordas, C. (2019). An efficient framework for conducting systematic literature reviews in agricultural sciences. *Science of the Total Environment*, 682, 106-117. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2019.04.354>

- Ministerio de Economía. (2015). *Acuerdo gubernativo número 211-2012*. Guatemala: Presidencia de la República.
- Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción; Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción. (2014). *LEY NÚM. 20.416*. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.
- Ministerio de Economía. Gobierno de Guatemala. (2015). *Sistema Nacional de Información MIPYME Guatemala*. Guatemala: Oficina Coordinadora de Estadísticas de la Micro, Pequeña y Mediana.
- Ministerio del Poder Popular para la Economía y Finanzas. (2020). *Gaceta oficial 41839*. Caracas: Presidencia de la República de Venezuela.
- Molina-Ycaza, D., y Sánchez-Riofrío, A. (2016). Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina. *Revista Pymes, Innovación y Desarrollo*, 4(2), 21-36. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/pid/articulo/view/17700>
- Monge, R. (2018). Diagnóstico de las micro, pequeñas y medianas empresas: políticas e instituciones de fomento en El Salvador. En M. Dini, & G. Stumpo, *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento* (Vol. Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75), 289-324). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Muñoz, Á., y Mayor, M. (2015). Las pyme en América Latina, Japón, la Unión Europea, Estados Unidos y los clúster en Colombia. *Administración & Desarrollo*, 45(1), 7-24.
- Palacion Nacional. (2018). *Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción. Decreto Ejecutivo 757*. Quito: Palaciona Nacional.
- Park, H., Urmeneta, R., y Mulder, N. (2019). *El desempeño de empresas exportadoras según su tamaño. Una guía de indicadores y resultados*. Santiago: Cepal.
- Pires, C., Carrizo, A., y Raposo, M. (2018). Internalização de PME no Continente Americano: Revisão da Literatura. *Innovar*, 28 (67), 59-73. <http://dx.doi.org/10.15446/innovar.v28n67.68613>
- Presidência da República. Casa Civil. (2006). *Lei complementar N° 123, de 14 de dezembro de 2006*. Brasília: Subchefia para Assuntos Jurídicos.
- Presidência da República. Casa Civil. . (2016). *Lei complementar N° 155, de 27 de outubro de 2016*. Brasília: Subchefia para Assuntos Jurídicos.
- Presidencia de la República y Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2006). *Reglamento General a la Ley No. 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas . N° 33111*. San José: Presidencia de la República.
- Rodríguez-Auad, T., y Campero, T. (2018). Políticas e instituciones de fomento productivo. En M. Dini, & G. Stumpo, *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento* (págs. 153-226). Santiago: Naciones Unidas.
- Rojo, S., y Ferrero, C. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe. Una agenda integrada para promover la productividad*. Organización Internacional del Trabajo (OIT). Santiago: Oficina de la OIT para el Cono Sur de América Latina.
- Saavedra, M., y Hernandez, Y. (2008). Yolanda. Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica. Un estudio comparativo. *Actualidad Contable Faces*, 11(17), 122-134. <http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/26628/articulo10.pdf?sequence=1>
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae. (2014). *Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira*. Brasília: Serviço Brasileiro

de Apoyo a Micro e Pequeñas Empresas – Sebrae.

Vicepresidencia de la República de Venezuela. (2014). *Decreto con rango, valor y fuerza de Ley de reforma del Decreto con rango, valor y fuerza de Ley*

para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industrial y Unidades de Producción Social. Caracas: Vicepresidencia de la República.

Autores

Yeicy Bermúdez Colina. Ingeniero Industrial, Magister en Ingeniería Industrial, Cursante del Doctorado de Ingeniería Área Industrial Universidad de Carabobo. Profesor del Dpto. de Gerencia Escuela de Ingeniería Industrial. Universidad de Carabobo, Venezuela.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4978-9028>

Email: ybermudez@uc.edu.ve, yeicyb@gmail.com

Recibido: 18-01-2020

Aceptado: 24-03-2020