

Informe Especial: Definiciones de PyME en Argentina y el resto del mundo



fundación
ObservatorioPyME

Información e ideas para la acción

Abril de 2013

Síntesis Ejecutiva

- La dimensión de una PyME es un “tamaño óptimo”, dadas las condiciones estructurales de cada economía. Las PyME no están en permanente transición hasta ser grandes empresas.
- Las definiciones operativas de PyME varían entre países de acuerdo al tamaño de las economías. Los criterios de clasificación más comunes son ventas anuales, ocupados y, en algunos casos, activos de la empresa.
- Las definiciones de PyME se utilizan para regular el acceso de las empresas a políticas de promoción empresarial a partir de un criterio normativo.
- También la clasificación se vuelve relevante para mejorar las relaciones comerciales y financieras de las empresas con otros actores del Sector Privado.
- El criterio por cantidad de ocupados es más estable en el tiempo que el de ventas anuales, que debería ser actualizado permanentemente de acuerdo a la inflación.
- Los criterios de clasificación más problemáticos son los que consideran facturación por ventas sin indexación por evolución de precios.
- En Argentina se utilizan distintas clasificaciones: FOP usa el criterio de cantidad de ocupados con el fin de producir información estadística sobre PyME, uniforme y comparable en el tiempo.

Se agradecerá la mención de la institución (Fundación Observatorio PyME) y de la fuente (Informe especial: Definiciones de PyME en Argentina y el resto del mundo)

INTRODUCCIÓN

¿Cuáles son los elementos básicos para el diseño de una política óptima que promueva el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en Argentina?

¿Es igualmente efectivo un programa dirigido a un segmento de empresas de determinado tamaño en particular (como pueden ser las PyME), que otro destinado a cualquier tipo de empresa?

En todo caso, ¿qué criterios pueden ser utilizados para clasificar las empresas por su tamaño y así favorecer el diseño de políticas más específicas?

La eficiencia y efectividad de las políticas públicas están dadas, en parte, por la correspondencia entre el diseño de la política y la definición de quiénes son los beneficiarios de la misma. En este sentido, en lo que se refiere a los programas públicos de apoyo a PyME, el criterio bajo el que se clasifica a las empresas según su tamaño determina qué firmas son beneficiarias de los mismos.

A ello debe añadirse que también contribuye a mejorar las relaciones comerciales y financieras entre los actores que integran el sector privado, brindando información para un rápido reconocimiento de los sujetos con los que se entablan relaciones comerciales.

El tamaño de una empresa demuestra ser un rasgo distintivo en su desarrollo. En general, se lo puede interpretar como el resultado de un conjunto de factores observables y no observables que interactúan y dan lugar a una organización empresarial, que a su vez se modifican si la empresa crece.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que las PyME no siempre crecen. Es decir, el tamaño de una PyME es casi siempre el resultado de un proceso de ajuste a las condiciones “ambientales” de cada economía. En otras palabras, la dimensión de las pequeñas y medianas empresas es un “tamaño óptimo”, dadas las condiciones estructurales e institucionales de cada economía. Las PyME no siempre están en permanente transición hasta ser grandes empresas

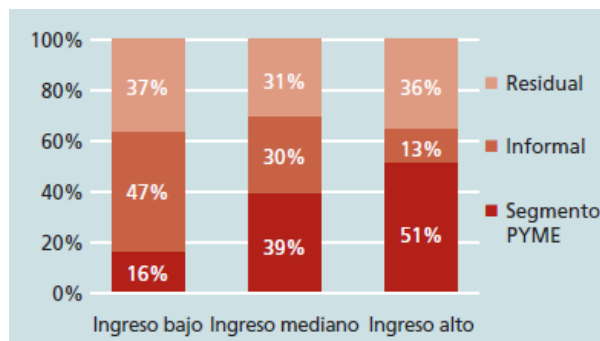
Pero, ¿cómo puede medirse el tamaño de una empresa? En líneas generales, puede medirse en términos del volumen de producción de las empresas en cantidades físicas, pero esto resulta complejo y no tiene en cuenta cambios en las características de los productos, como por ejemplo modificaciones en la calidad de los mismos. Así, la facturación anual de una empresa o la cantidad de personas que en ella trabajan son alternativas posibles aunque obviamente requieren de la posibilidad de ser observados y medidos correctamente.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA CORRECTA IDENTIFICACIÓN DE LOS SUJETOS (EN ESTE CASO LAS PYME) PARA LA ELABORACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS?

La importancia de las PyME demuestra ser creciente a medida que el nivel de desarrollo de la economía aumenta. Las estadísticas internacionales muestran que al expandirse la economía, más relevante es la participación de las pequeñas y medianas empresas en la agregación de valor (Gráfico 1) y en la generación de empleo formal (Gráfico 2).

Según las estadísticas del Banco Mundial (BM) en los países con ingreso bajo (menos de 1.000 dólares per cápita), las PyME generan sólo el 16% de la riqueza, mientras que en los países de ingreso medio (entre 1.000 y 11.500 dólares per cápita) estas empresas generan el 39% del PBI y en los países de ingresos altos (más de 11.500 dólares per cápita) el 51% de la riqueza nacional.

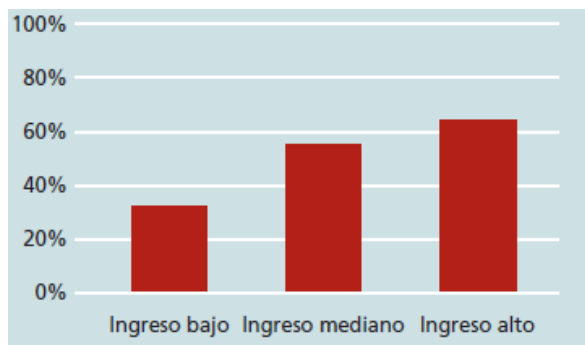
Gráfico 1 – Aporte porcentual del segmento PyME y del sector Informal al PIB por grupo de países según ingreso



Fuente: Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2003)

* La categoría "residual" incluye fuentes como las grandes empresas y el sector público.

Gráfico 2 – Aporte de las PyME al empleo formal de los países según ingreso (en valores medianos)



Fuente: Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2003)

De no identificar correctamente a los potenciales beneficiarios de los programas públicos de apoyo a PyME se incurriría en costos tanto en términos económicos como sociales.

Por un lado, es cierto que no es posible brindarle a cada empresa específica todos los instrumentos que esta necesite para desarrollarse y mejorar su sistema productivo, porque no es viable diagramar una política de apoyo individual (para cada empresa). Además, ello es muy costoso por requerir de tecnologías de información e identificación de sujetos sumamente avanzados.

Sin embargo, en el otro extremo, es también un problema desconocer en el diseño de la política pública de apoyo a empresas que dentro del entramado productivo se presentan asimetrías palpables. Cierta tipo de empresas como las PyME, tienen determinadas características que hacen que su posibilidad de desarrollo y sus necesidades sean diferentes a las empresas de otros tamaños (tanto grandes, como micro).

Sin embargo, la adecuada clasificación de las empresas también va más allá del diseño de las políticas públicas. En el sector privado es igualmente importante entender cómo son las unidades productivas con las que se establecen los contratos económicos. Por ejemplo, el

sistema bancario puede identificar mejor a sus clientes, elaborar productos financieros y líneas de crédito específicas y trabajar sobre las condiciones de los préstamos según el tamaño y el nivel de facturación de la empresa. Por otro lado, dada la densa red de contratos que establecen las empresas por su demanda de insumos y bienes de producción y por la venta de sus productos, también esta clasificación se vuelve relevante para mejorar sus relaciones comerciales que tienen con clientes y proveedores.

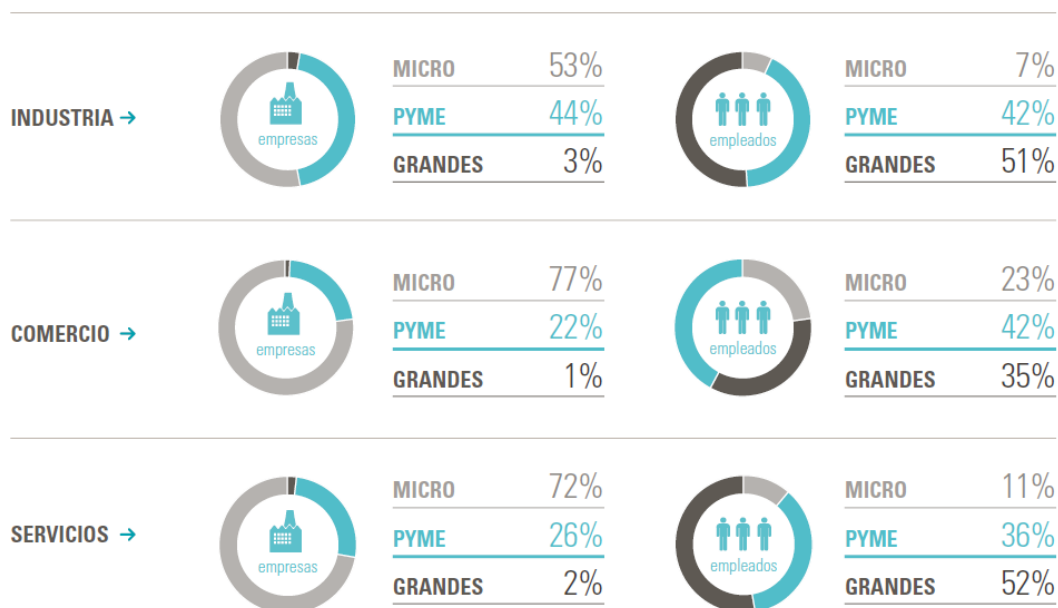
Por lo tanto, es preciso aclarar cómo se define una PyME, tanto en Argentina como en el resto del mundo.

LA RELEVANCIA DE LAS PYME EN ARGENTINA

En Argentina, las PyME representan una parte importante del entramado productivo nacional (Gráfico 3).

En términos de cantidad de empresas, es en el sector industrial en donde mayor participación alcanzan (44% del total de las empresas industriales), mientras que en el sector de Comercio y Servicios representan el 22% y 26% respectivamente. Si bien en estas dos últimas ramas de actividad las cifras sugieren que la relevancia no parecería tan clara, ello cambia cuando se observa en términos de empleo, y en consecuencia, se relaciona cantidad de empresas con cantidad de trabajadores¹. Tanto en el sector industrial como en el comercial, los trabajadores empleados por las PyME representan el 42% de la masa laboral total en términos formales y en el sector de servicios dicho guarismo es algo inferior pero no menos importante (36%).

Gráfico 3 – Relevancia de las empresas en el entramado productivo nacional, según tamaño



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS)

¹ En un ejercicio de extrema sencillez, es posible observar que pese a que en el sector de Comercio y Servicios la participación de las PyME en el total de empresas no supera el 26%, sí demandan muchos trabajadores, resaltándose las características en términos de intensidad de empleo que pueden llegar a tener.

DEFINICIONES DE PYME EN ARGENTINA Y EL MUNDO

Una PyME “es una unidad económica, dirigida por su propietario de forma personalizada y autónoma, de pequeña dimensión en cuanto a número de trabajadores y cobertura de mercado”². Se puede concebir su tamaño como la “mejor respuesta” posible dadas las condiciones institucionales, económicas, sociales y culturales de un país.

Si bien algunas de las características idiosincrásicas de las PyME no son cuantificables o medibles, o bien no se utilizan como criterio clasificatorio (como el hecho de ser administrada en forma personalizada por sus socios), hay una alta correspondencia entre la cantidad de trabajadores de la empresa, el nivel de formalidad, el desarrollo organizativo y el tamaño de las firmas.

En nuestro país hay distintas clasificaciones de PyME: por ocupados o ventas, distinguiendo por sector de actividad.

La Secretaría de la PyME y Desarrollo Regional (SEPYME), dependiente del Ministerio de Industria de la Nación, clasifica a las empresas de acuerdo a su tamaño según las ventas anuales en pesos³. Los rangos de ventas datan del año 2010, con una reciente actualización realizada en abril de 2013 para el monto correspondiente a las empresas medianas⁴. A modo de ejemplo, de acuerdo a la clasificación de SEPYME una microempresa del sector industrial o minero es aquella cuyas ventas no superan \$ 1.800.000, una pequeña es aquella cuya facturación se ubica entre \$ 1.800.000 y \$ 10.300.000 y una mediana la que supera en ventas los \$ 10.300.000 y no alcanza los \$ 183.000.000. Estas últimas, de superar este límite y ser exportadoras, pueden deducir hasta el 50% del valor de las exportaciones para ser clasificadas como PyME y así entrar en programas públicos focalizados en ellas. .

A su vez, los rangos varían de acuerdo al sector de actividad de pertenencia de la empresa, dando cuenta de las diferencias que pueden presentarse de acuerdo a esta variable: Agropecuario; Industria y Minería; Comercio, Servicios y Construcción

Es importante tener en cuenta que al utilizarse el criterio de clasificación en base a las ventas o facturación de las empresas los rangos pueden quedar desactualizados en el marco de un contexto inflacionario, sobre todo para las empresas que se encuentran cercanas a los extremos de los intervalos. Así, podría categorizarse a una firma como pequeña o mediana cuando en realidad estructuralmente se la puede concebir como micro o pequeña. Asimismo, en economías con alto nivel de informalidad, la subdeclaración de ventas puede también llevar a subestimar el tamaño de las empresas.

El Ministerio de Trabajo utiliza un enfoque bidimensional: clasifica por cantidad de ocupados, con topes máximos estimados de facturación en base a la vieja clasificación de SEPYME de 2001.

La Fundación Observatorio PyME (FOP) clasifica a las empresas según la cantidad de ocupados, al considerar que este criterio presenta mayor estabilidad en el tiempo. La cantidad de trabajadores que incorpora una empresa depende de los costos laborales asociados, por lo que la demanda de trabajo suele ser inelástica: cuando aumenta la facturación de las empresas, la demanda de trabajo lo hace en menor proporción, con idéntico comportamiento en las épocas de recesión o crisis.

² Fuente: El concepto y la clasificación de PyME en América Latina, 2012.

³ Se toma como ventas totales anuales al valor de las ventas que surja del promedio de los últimos 3 años balance o información contable equivalente (Fuente: SEPYME)

⁴ Resolución 50/2013 de la SEPYME dictada el 25 de abril de 2013, que actualiza rangos y categorizaciones según la actividad exportadora de la empresa.

Como muestra la Tabla 1, en el tramo industrial, FOP define como PyME a las empresas de entre 10 y 200 ocupados: las pequeñas tienen entre 10 y 50 trabajadores y a las medianas son aquellas cuya dotación de personal se encuentra entre 51 y 200. En cambio, en el caso de los sectores Comercio Mayorista, Servicios a la Producción; Software y Servicios Informáticos y Construcción se considera que el tamaño de las empresas en términos de ocupados es menor, y las PyME son aquellas empresas de entre 5 y 150 ocupados.

Tabla 1 – Criterio de clasificación de las PyME en Argentina

SEPYME		Clasifica por Ventas									
		Agropecuario		Industria y Minería		Comercio		Servicios		Construcción	
CIU		1 a 5		10 a 37		50 - 51 - 52		55 - 60 a 67 - 70 a 74 - 80 - 85 - 90 a 93		45	
MICRO	hasta	(en miles de Pesos) 610		1.800		2.400		590		760	
		(en miles de USD*) 121		356		475		117		151	
PEQUEÑA	entre	(en miles de Pesos) 610 y 4.100		1.800 y 10.300		2.400 y 14.000		590 y 4.300		760 y 4.800	
		(en miles de USD*) 121 y 810		356 y 2.000		475 y 2.800		117 y 850		151 y 950	
MEDIANA	entre	(en miles de Pesos) 4.100 y 54.000		10.300 y 183.000		14.000 y 250.000		4.300 y 63.000		4.800 y 84.000	
		(en miles de USD*) 810 y 10.672		2.000 y 36.166		2.800 y 49.407		850 y 12.451		950 y 16.601	

Ministerio de Trabajo		Industria		Comercio		Servicios	
Clasifica por Cantidad de Ocupados, con topes máximos estimados en base a la vieja clasificación de facturación de Sepyme (2001)		MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA	
				Difiere según rama de actividad dentro de cada sector			

Fundación Observatorio PyME		Clasifica por Cantidad de Ocupados									
		Industria		Comercio Mayorista		Servicios a la Producción		Software y SS. Informáticos		Construcción	
CIU		15 a 37		51		70 - 71 - 73 - 74		72		45	
MICRO		Hasta 10		Hasta 5		Hasta 5		Hasta 5		Hasta 5	
PEQUEÑA		Entre 10 y 50		Entre 5 y 20		Entre 5 y 20		Entre 5 y 20		Entre 5 y 20	
MEDIANA		Entre 51 y 200		Entre 21 y 150		Entre 21 y 150		Entre 21 y 150		Entre 21 y 150	

5

Fuente: Secretaria PyME (SEPYME), Ministerio de Industria de la Nación; Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social de la Nación; y Fundación Observatorio PyME.

En distintas partes del mundo los criterios son similares, y en muchos casos se utiliza el enfoque bidimensional (ventas y ocupados), aunque uno de los dos es el que prima.

⁵ Los datos suministrados para el tope de ventas de las empresas se basan en la resolución 50/2013 de la SEPYME dictada el 25 de abril de 2013 cuya actualización corresponde únicamente al tope máximo de ventas de las empresas medianas.

Las definiciones de PyME de FOP (sobre cantidad de empleados) y de SEPYME (sobre facturación) se corresponden en buena medida con las utilizadas por el Banco Mundial (Tabla 2). En este caso se caracteriza a las empresas según número de trabajadores, ventas anuales y activos y se exige que cumplan con dos de las tres características. Tanto para las micro como para las pequeñas el organismo multilateral clasifica en forma idéntica a FOP aunque a las medianas les otorga un tope máximo de 300 trabajadores. A nivel facturación se rescatan algunas diferencias. Bajo la óptica del Banco Mundial una micro factura hasta USD 100 mil, pero las pequeñas hasta USD 3 millones. En cambio el valor máximo de una empresa para ser mediana es de USD 15 millones, menos de la mitad del tope actualmente utilizado por SEPYME.

Tabla 2 – Definiciones de MiPyME utilizadas por el Banco Mundial (las empresas deben cumplir con, por lo menos, dos de tres características).

Tamaño de la empresa	Empleados	Activos	Ventas anuales
Micro	<10	<US\$100 000	<US\$100 000
Pequeña	<50	<US\$3 millones	<US\$3 millones
Mediana	<300	<US\$15 millones	<US\$15 millones

Fuente: Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2005)

A modo de ejemplo, el MERCOSUR también cuenta con un criterio de clasificación para determinar el tamaño de las empresas para los países miembros del bloque, que fue actualizado por última vez en 1998. Sin embargo, cada uno de estos países implementa su propio criterio de clasificación en la aplicación de sus políticas dirigidas a determinado segmento de empresa de acuerdo a su tamaño.

En la definición general del MERCOSUR el tamaño de la empresa queda definido bajo los dos criterios conjuntos: ocupados y ventas anuales. Sin embargo, se explicita que prevalece el de ventas, y el de ocupados es utilizado como referencia⁶.

Aquí los límites de clasificación también difieren de acuerdo al sector de actividad de pertenencia de la empresa, distinguiendo en este caso entre Industria, y Comercio y Servicios.

Por otra parte, los rangos no coinciden con los aplicados en Argentina (ya sea por SEPYME, el Ministerio de Trabajo o FOP).

⁶ Fuente: Mercosur/GMC/RES 59/98

Tabla 3 – Criterio de clasificación de las PyME en el MERCOSUR

(1998)	Industria ↓		Comercio y Servicios ↓	
	 Ocupados	U\$D Ventas anuales (en miles de USD)	 Ocupados	U\$D Ventas anuales (en miles de USD)
MICRO	Hasta 20	Hasta 400	Hasta 5	Hasta 200
PEQUEÑA	Entre 21 y 100	Entre 400 y 3.500	Entre 6 y 30	Entre 200 y 1.500
MEDIANA	Entre 101 y 300	Entre 3.500 y 20.000	Entre 31 y 80	Entre 1.500 y 7.000

Fuente: MERCOSUR/GMC/Res a 59/98.

Por su parte, en Brasil prima el criterio de ventas, si bien coexisten dos definiciones, y ninguna de las dos diferencia de acuerdo a la actividad de la empresa. La Lei Peral (actualizada en 2006) distingue a las empresas brasileras más pequeñas (micro y pequeñas) en base a las ventas anuales⁷. Mientras que el BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento) presenta rangos de facturación anual (actualizados en 2012) para clasificar a las empresas entre micro, pequeñas, medianas y medianas-grandes, aunque los cortes se dan por montos significativamente mayores que en Argentina, lo que en parte está relacionado con el tamaño del mercado brasilerero en relación al local⁸.

En Chile, donde tampoco se discrimina por sector de actividad, hay dos criterios de clasificación vigentes. El Ministerio de Economía y Reconstrucción mantiene un criterio de facturación anual (con topes más bajos que los argentinos), que está indexado a la Unidad de Fomento (UF), que es una unidad de cuenta que se actualiza diariamente, con lo cual se resuelve el problema que puede surgir a partir de las subas en los niveles de precios⁹. Por otro lado, el Código de Trabajo establece una clasificación por cantidad de ocupados, que se utiliza exclusivamente a los efectos de las pautas que establece el código y sus leyes complementarias¹⁰.

En el Caso de Colombia tampoco hay distinción por sector, y se clasifica a las empresas principalmente de acuerdo a los Activos Totales, indexados por el Salario Mínimo Legal Mensual Vigente, que se actualiza anualmente, si bien también hay establecido un criterio por cantidad de ocupados¹¹. Actualmente está en proceso de reglamentación un artículo que agregará el criterio de ventas anuales brutas a la clasificación por tamaño de empresa.

⁷ Fuente: Lei Complementar n° 123, diciembre 2006.

⁸ Fuente: O Banco Nacional do Desenvolvimento, 2012

⁹ Fuente: Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, Ley n° 20.416, 2010.

¹⁰ Fuente: Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, Ley n° 20.416, 2010.

¹¹ Fuente: Gobierno de Colombia, 2013.

Uruguay, por su parte, utiliza un doble criterio de clasificación: facturación anual y cantidad de ocupados, que es uniforme para todos los sectores de actividad de la economía, y que fue actualizado por última vez en el año 2007¹².

México es un caso especial, ya que desde el año 2009 el tamaño de las firmas se determina a partir de un coeficiente obtenido conforme a una fórmula que pondera cantidad de trabajadores (10%) y monto de ventas anuales (90%)¹³. Con lo cual, los rangos no son comparables a los de otros países.

Finalmente, la Tabla 4 muestra que la Unión Europea (UE) utiliza tres criterios para determinar si una empresa es micro, pequeña o mediana: facturación anual, balance total y cantidad de ocupados. Los rangos fueron actualizados por última vez en el año 2005, y no difieren por sector de actividad. Bajo el enfoque por cantidad de ocupados, los rangos son muy similares a los locales y utilizados por FOP.

Tabla 4 – Criterio de clasificación de las PyME de la UE

	Facturación (en miles de Euros)	Facturación (en miles de USD*)	Balance total (en miles de Euros)	Balance total (en miles de USD*)	Ocupados
MICRO	Hasta 2.000	Hasta 2.630	Hasta 2.000	Hasta 2.600	Hasta 9
PEQUEÑA	Entre 2.000 y 10.000	Entre 2.630 y 13.160	Entre 2.000 y 10.000	Entre 2.600 y 13.150	Entre 10 y 49
MEDIANA	Entre 10.000 y 50.000	Entre 13.160 y 65.800	Entre 10.000 y 43.000	Entre 13.150 y 56.600	Entre 49 y 249

Fuente: "La nueva definición de PyME. Guía de usuario y ejemplo de la declaración", Comisión Europea, 2005.

ASIMETRÍAS DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO

Cuando se analizan y comparan los rangos de ventas y cantidad de ocupados para la clasificación de las firmas que son implementados en distintas partes del mundo, se asume implícitamente un criterio de productividad laboral (aproximado por las ventas por ocupado). En este sentido, la Tabla 5 muestra una comparación de los topes máximos por tamaño de empresas en cantidad de ocupados, la facturación anual (expresada en dólares) y la medida máxima de productividad asociada. De ello se deduce que la productividad implícita en las empresas de la Unión Europea es significativamente mayor a la de las de las principales economías latinoamericanas (especialmente frente a las de Argentina, Chile, Colombia, Chile y Uruguay).

Por ejemplo, tomando a Argentina como referencia (en particular seleccionado los criterios correspondientes al sector Industria, para comprar con otras regiones y países del mundo), las ventas por ocupados de las micro, pequeñas y medianas empresas de la UE son 8,1, 6,7 y 1,5 veces mayores, respectivamente. Para Argentina frente a Brasil la diferencia es similar a favor de este último: 3,4, 5,1 y 1,3 para idéntico tamaño.

Otro aspecto interesante corresponde a las asimetrías implícitas según el tamaño de las firmas dentro de un mismo país. En la UE el criterio demuestra homogeneidad en su productividad: casi no hay diferencias entre las ventas por ocupado en una microempresa respecto a una mediana. En el MERCOSUR la cuestión se vuelve cualitativamente distinta, y los rangos

¹² Fuente: Ministerio de Industria, Energía y Minería.



¹³ Fuente: Diario Oficial de la Federación, 2009.

utilizados para clasificar a las empresas por su tamaño implican fuertes asimetrías en el nivel de productividad de cada segmento.

En Argentina, por ejemplo, de acuerdo a la clasificación vigente (tomando los rangos de ventas anuales fijados por SEPYME, y los de cantidad de ocupados definidos por la FOP) un ocupado de una empresa mediana puede llegar a vender (y en consecuencia producir) 5 veces más que el de una microempresa, y 4,5 veces más que el de una pequeña, relaciones que previo a las modificaciones dispuestas se mantenía mucho más alineadas con la de otras partes del mundo.

En Chile, no se perciben diferencias de productividad entre pequeñas y medianas aunque obviamente sí entre ellas y las microempresas. En Brasil, las diferencias y conclusiones son casi idénticas a las chilenas. Por lo tanto, cuando los hacedores de políticas públicas enfocan los programas, implícitamente conciben estas características de productividad en las empresas.

Tabla 5 – Comparación de los criterios de ocupados y ventas anuales entre países

Comparaciones de valores máximos por tamaño de empresa							
Clasificación por Ocupados							
	UE	Mercosur (Industria)	Argentina (Industria, FOP)	Colombia	Chile	Uruguay	Brasil
MICRO	9	10	10	10	9	4	
PEQUEÑA	49	40	50	50	49	19	
MEDIANA	249	200	200	200	199	99	
Clasificación por Ventas Anuales (en miles de USD)							
	UE	Mercosur (Industria)	Argentina (Industria y Minería, Sepyme)	Colombia*	Chile	Uruguay	Brasil
MICRO	2.630	400	356	165	115	105	1.220
PEQUEÑA	13.160	3.500	2.000	1.650	1.200	524	8.100
MEDIANA	65.800	20.000	16.250	9.900	4.800	3.930	46.650
Ventas por Ocupados (en miles de USD)							
	UE	Mercosur	Argentina	Colombia	Chile	Uruguay	Brasil**
MICRO	292	40	36	17	13	26	122
PEQUEÑA	269	88	40	33	24	28	203
MEDIANA	264	100	181	50	24	40	233

Fuente: Comisión Europea (2005); MERCOSUR/GMC/Res a 59/98; SEPYME y FOP (Argentina); Gobierno de Colombia (2013); Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción (Chile); Ministerio de Industria, Energía y Minería (Uruguay); Banco Nacional do Desenvolvimento y Lei Complementar n° 123 (Brasil).

*Colombia utiliza el criterio de clasificación de Activos Totales

** Para Brasil se utiliza el rango por ocupados del MERCOSUR para el cálculo de Ventas por Ocupado.

CONCLUSIONES

En la diagramación de la política pública para el apoyo al desarrollo de las PyME es importante que se implementen procedimientos claros de clasificación del tamaño de las empresas. En ocasiones, la especificidad de los programas puede resultar costosa si existen múltiples segmentos de firmas, bien diferenciados entre sí. En todo caso, la recolección de estadísticas

posibilita reconocer esos grupos pero es necesario un criterio de clasificación lo suficientemente abarcativo que permita identificar a las empresas por sus características generales (sean observables o no observables).

El criterio de ventas anuales y/o cantidad de empleados discrimina rápidamente a las empresas según su tamaño, con todas las implicancias que son más difícilmente cuantificables: formalización del proceso de producción, calificación de los recursos humanos, certificaciones de calidad, competitividad empresarial, profesionalización de los cargos gerenciales, etc.

Sin embargo, estos criterios son susceptibles a críticas, especialmente cuando la economía atraviesa con alguna frecuencia vaivenes económicos y presenta altos niveles de informalidad. En especial, el criterio de clasificación por ventas o facturación es importante que pueda ser actualizado conforme a la evolución del nivel de precios de la economía bajo un sistema estadístico consistente.

La correcta identificación de los grupos de empresas a los cuales se dirige la política contribuye a que los programas públicos alcancen sus metas y, en consecuencia, se favorezca el desarrollo de las empresas, especialmente del tramo PyME. Los correctos estímulos de las políticas públicas sobre estos segmentos son esenciales para un crecimiento económico con equidad, distribución del ingreso y la riqueza, que, en consecuencia, pueda traducirse en desarrollo económico.

Anexo: Links de interés

- Argentina:
<http://www.sepyme.gob.ar/sepyme/clasificacion-pyme/>
- Brasil:
<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2006/leicp123.htm>
http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/cartilha/cartilha_MPME.pdf
- Chile:
<http://www.economia.gob.cl/areas-de-trabajo/subs-economia/emprendimiento-y-pymes/ley-20-416/>
http://valoruf.cl/valores_anuales_uf_2013.html
- Colombia:
<https://www.mincomercio.gov.co/mipymes/publicaciones.php?id=2761>
http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&id=351&Itemid=101
- México:
http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mon_o_Micro_peque_mediana.pdf
- Uruguay:
<http://www.miem.gub.uy/web/mipymes/tramites-y-servicios/mipymes>
- Mercosur:
http://www.mercosur.int/msweb/Normas/normas_web/Resoluciones/ES/Res_059_09_8_Pol%C3%AD-Apoyo_Micro_peg_Mediana%20Emp_Acta%204_98.PDF
- Unión Europea:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/facts/index_es.htm