



▶ ENTORNO MIPyME

Medidas de apoyo ante la COVID-19

Documento de Trabajo

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) proveen más de la mitad del empleo a nivel global. Constituyen un eslabonamiento fundamental en el crecimiento económico y promoción del desarrollo decente en la Región.

► Contenido

Este Documento de Trabajo ha sido elaborado bajo la supervisión del Servicio de Actividades para Empleadores de la OIT (ACT/EMP) y presenta un análisis general del entorno de negocios de las MIPyMEs en América Latina y el Caribe, incluyendo estadísticas relevantes sobre algunos de los principales obstáculos para el desarrollo de dichas empresas y diversos factores determinantes de su baja productividad. Para ello, se utilizan los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, para 23 países de la Región, presentando las estadísticas más recientes para cada uno de ellos.

Se agradece al Sr. Jorge Ramírez Mata, quien lideró la investigación para la producción de este Documento de Trabajo.

► 1. Introducción	3
► 2. El entorno de negocios de las MIPyMEs en América Latina y el Caribe	5
Empresas pequeñas (5 – 19 empleados)	5
Empresas medianas (20 – 99 empleados)	8
2.1 Principales problemáticas en el ambiente de negocios	11
2.1.1 Corrupción	11
2.1.2 Crimen	12
2.1.3 Infraestructura	15
2.1.4 Innovación y Tecnología	17
2.1.5 Comercio	19
2.1.6 Informalidad, Regulación e Impuestos	20
2.1.7 Fuerza laboral	24
2.1.8 Género	25
2.1.9 Financiamiento	26
2.2 Conclusiones	28
2.3 Referencias	30
► 3. Anexo › Encuestas de Empresas Empleadas en el Análisis	32
Ventajas	32
Limitantes	33
Clasificación de las Empresas	34

► 1. Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) proveen más de la mitad del empleo a nivel global. De acuerdo con las estimaciones más recientes, la proporción de empleo que corresponde a las MIPyMEs aumenta a medida que los ingresos del país disminuyen (OIT, 2019a). En el caso de América Latina y El Caribe (AL&C), el autoempleo representa el 31,3% de la fuerza laboral, las microempresas (1 – 10 empleados) el 31,7%, las pequeñas el 11,1%, mientras que las medianas y grandes empresas proveen el 25,9% de la fuerza laboral, (OIT, 2019a). Con ello, las MIPyMEs de AL&C constituyen un eslabón fundamental para el crecimiento económico y promoción del trabajo decente en la Región.

La emergencia sanitaria derivada de la pandemia del COVID-19 ha tenido efectos sin precedentes en las MIPyMEs y en la economía. Por un lado, las medidas de confinamiento han provocado una contracción significativa en la oferta, con el cierre temporal de millones de empresas. Por otro lado, la demanda por bienes y servicios se ha desplomado ya que los consumidores se han enfrentado a una significativa falta de liquidez. En el caso de América Latina y el Caribe, se estima que la contracción del PIB será de 9,1%, en 2020 (UN, 2020). Este primer documento de trabajo es un insumo para un Informe Regional que buscará apoyar a las organizaciones empresariales y de empleadores en AL&C, para que (i) analicen la adopción de programas, políticas y regulaciones cuyo objetivo ha sido apoyar la supervivencia, sustentabilidad y prosperidad de la MIPyMEs; y (ii) generen propuestas de programas, políticas y regulaciones que puedan ser adaptadas en otros países para apoyar el desarrollo de la MIPyMEs.

Este primer Documento de Trabajo presentará la situación del entorno de negocios de las MIPyMEs utilizando las Encuestas de Empresas del Banco Mundial en América Latina y el Caribe, con el objetivo de identificar cuáles son las problemáticas comunes a las que se enfrentan las MIPyMEs de la región. El entorno de negocios de las MIPyMEs en América Latina y el Caribe.

En este documento, se analizan los rasgos generales del entorno de negocios de las MIPyMEs en América Latina y el Caribe. Para ello, se utilizan las más recientes estadísticas generadas por las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, considerando 23 países de la Región con datos de entre 2010 y 2018. La encuesta incluye empresas del sector manufacturero y de servicios. Este último sector incluye el comercio al por mayor y al por menor, transporte, almacenamiento, construcción, hotelería, comunicaciones y tecnologías de la información. La principal ventaja de utilizar dichas estadísticas es el análisis de encuestas estandarizadas, donde la metodología es la misma para cada país. No obstante, el año de implementación



Este primer documento de trabajo es un insumo para un Informe Regional que buscará apoyar a las organizaciones empresariales y de empleadores en AL&C, para que (i) analicen la adopción de programas, políticas y regulaciones cuyo objetivo ha sido apoyar la supervivencia, sustentabilidad y prosperidad de la MIPyMEs; y (ii) generen propuestas de programas, políticas y regulaciones que puedan ser adaptadas en otros países para apoyar el desarrollo de la MIPyMEs.

de la encuesta puede diferir entre países. Todos los aspectos metodológicos, así como las ventajas y desventajas de dichas encuestas, se encuentran en el Anexo I, al final del presente capítulo.

Si bien las MIPyMEs de la Región constituyen un eslabón fundamental en el empleo, sus niveles de productividad tienden a ser menores en relación con otras regiones del mundo. Particularmente, las MIPyMEs en ALC&C contribuyen con alrededor del 25% de la producción total mientras que sus pares de la Unión Europea aportan el 56% de la producción total (Dini y Stumpo, 2018). El ambiente de negocios en el que estas empresas operan comúnmente tiende a frenar su productividad e impedir su desarrollo.

La identificación de los obstáculos que las MIPyMEs enfrentaban antes de la crisis es fundamental para entender cuáles serán los mecanismos para reconstruir y fortalecer el sistema productivo. En la fase de recuperación, las políticas públicas orientadas a las MIPyMEs deben tomar en cuenta las problemáticas en el ambiente de negocios de cada país. Algunos de los obstáculos más comunes son: la competencia desleal por parte de los competidores informales, la falta de acceso a financiamiento, la escasa participación de la mujer en el mercado laboral, la falta de innovación, etc. En conjunto, dichos factores impiden a las MIPyMEs alcanzar su más amplio potencial productivo. Las políticas públicas implementadas en la fase de recuperación deberán considerar las características y limitantes del entorno de negocios particular de cada economía.



En la fase de recuperación, las políticas públicas orientadas a las MIPyMEs deben tomar en cuenta las problemáticas en el ambiente de negocios de cada país. Algunos de los obstáculos más comunes son: la competencia desleal por parte de los competidores informales, la falta de acceso a financiamiento, la escasa participación de la mujer en el mercado laboral, la falta de innovación, etc.

► 2. El entorno de negocios de las MIPyMEs en América Latina y el Caribe

Empresas pequeñas (5 – 19 empleados)

En general, las empresas pequeñas (formales) tienden a mencionar a las prácticas de competidores del sector informal¹ como un obstáculo importante para su desarrollo. Alrededor de 15% de las pequeñas empresas de la región identifican a esta competencia como la restricción más importante en el entorno de negocios. Este fue el obstáculo principal más comúnmente mencionado por las empresas pequeñas en Bolivia, Colombia, Nicaragua, México y Perú. Al analizar estos resultados, es importante recordar que las empresas consideradas por las encuestas del Banco Mundial son solamente empresas formales.

Por otro lado, el **acceso al financiamiento** fue el obstáculo principal más comúnmente reportado en Belice, Costa Rica y Honduras. Es necesario enfatizar que la Encuesta de Empresas no pregunta explícitamente por el tipo de fuente de financiamiento, sino que se incluyen todas las formas. De acuerdo con IFC (2018), las microempresas suelen obtener crédito a través de instituciones no financieras; tales como familiares, amigos o arreglos financieros informales. A pesar de que dichas empresas enfrentan las mayores restricciones para obtener un crédito de la banca comercial, las fuentes de financiamiento informales pueden actuar para cerrar la brecha en el acceso al financiamiento. Esta característica puede explicar el hecho de que las empresas pequeñas de muchos países no mencionaron al acceso al financiamiento como una de las principales problemáticas del ambiente de negocios. También cabe mencionar que estas estadísticas incluyen únicamente a empresas pequeñas

¹ Si bien las prácticas de los competidores del sector informal es competencia desleal, la Encuesta de Empresas pregunta explícitamente por la primera.

Alrededor de

15%

DE LAS PEQUEÑAS
EMPRESAS DE LA REGIÓN

identifican las prácticas de la competencia del sector informal como **la restricción más importante** en el entorno de negocios.



formales, y que la barrera en el acceso a financiamiento es más acentuada para el caso de las empresas pequeñas informales.

Por otro lado, es importante considerar que las empresas en la región tienden a identificar las **altas tasas impositivas** como un obstáculo relativamente más importante que los costos administrativos relacionados con el pago de impuestos. En esta línea, para el caso de Argentina, Jamaica y Uruguay; las tasas impositivas son el obstáculo principal más comúnmente mencionado por las pequeñas empresas. En ciertos países de AL&C, las empresas pequeñas tienden a mencionar el **acceso al servicio de electricidad o al transporte** como los obstáculos más relevantes en el ambiente de negocios. Por ejemplo, el tema del transporte es comúnmente mencionado como una de las principales barreras en el ambiente de negocios, para el caso de las pequeñas empresas en Belice. Adicionalmente, el suministro eléctrico también es una limitante importante mencionada por las pequeñas empresas en el caso de Barbados, República Dominicana y Guyana.

La siguiente Tabla 1 presenta 15 distintas problemáticas dentro del ambiente de negocios, para los 23 países seleccionados en América Latina y el Caribe. Los datos presentados son exclusivos para pequeñas empresas (5 – 19 empleados) y los porcentajes indican el número de pequeñas empresas que señalaron cada problemática como la principal barrera en el ambiente de negocios de su país. Por ejemplo, 24,4% de las pequeñas empresas en Guatemala señalaron a la **corrupción** como la principal limitante en el ambiente de negocios de dicho país, pero solamente el 1,1% señalaron a la legislación laboral como la principal limitante en el ambiente de negocios.



La siguiente Tabla 1 presenta 15 distintas problemáticas dentro del ambiente de negocios, para los 23 países seleccionados en América Latina y el Caribe. Los datos presentados son exclusivos para pequeñas empresas (5 – 19 empleados) y los porcentajes indican el número de pequeñas empresas que señalaron cada problemática como la principal barrera en el ambiente de negocios de su país.

► **Tabla 1. Porcentaje de empresas pequeñas que seleccionaron dicha categoría como el principal obstáculo para su desarrollo**

País	Acceso al Financiamiento	Acceso a los Terrenos	Licencias y Permisos de Negocios	Corrupción	Funcionamiento de los Tribunales de Justicia	Delitos, Robo y Desorden	Regulaciones de Aduanas y Comercio Exterior	Electricidad	Fuerza de Trabajo con Educación Inadecuada	Legislación Laboral	Inestabilidad Política	Prácticas de Competidores en el Sector Informal	Administración Impositiva	Tasas impositivas	Transporte
Argentina	4,5	0,2	2,7	1,2	1,4	0,5	2,1	2,2	6,7	14,9	12,8	4,8	7,6	35,6	2,7
Barbados	26,4	0	0	4,8	0,6	0,3	0	32,2	14,3	9	0	1,8	0	0,6	10,1
Belize	16,4	0	0,5	4,9	0,5	11,8	8,4	1,3	11,6	4	6,2	0,4	4	14,3	15,8
Bolivia	6,4	3,1	10	5,3	0,2	2,9	1,3	2,4	5,2	3,4	3,2	24,5	13,5	14,1	4,3
Chile	9,6	0,3	1	0,4	1,9	16,7	1	9,3	25,6	3,8	0	16,3	0,2	1,1	12,9
Colombia	8,2	0,5	3,4	10,9	0,5	1,8	7,6	2,2	8	3,4	4	24,3	3,4	20	1,8
Costa Rica	31,3	0,4	7,4	2,8	0	1,7	0,1	5,8	11,9	4,2	1,9	20,4	5,6	3,7	3
República Dominicana	6,3	0,8	2,3	14,2	1,9	10,4	5,1	16	5,5	3,4	8,6	8,6	3	12,5	1,4
Ecuador	10,9	1,4	7	8,1	0	3,2	10,5	3,7	2,4	0,8	26,2	13,7	2	8,3	1,6
El Salvador	3,2	0,1	2,7	4,3	0,7	29,9	5,4	0,9	3,5	0	15,4	23,2	0,1	10,6	0
Guatemala	3,4	0	1,9	24,4	0	10,1	0,6	5,2	4	1,1	20,3	20,5	2,7	0,9	4,9
Guyana, CR	10,3	4,2	1,6	10	5,5	7,5	8,2	11,5	12,5	1,5	7,1	7,5	1,6	8,5	2,7
Honduras	21,5	2,1	10,5	6,4	0	6,7	2,9	2,3	3,6	7,4	6,9	17,1	0,4	10,2	2,1
Jamaica	13,7	1,3	0,1	1	0,5	2,7	5,4	10,7	2,2	0	2,4	15,2	2,9	41,5	0,3
México	13,6	4,9	9,8	11,4	0,6	12,1	0	3,6	2,7	3,6	4,4	16,1	1,1	15,7	
Nicaragua	14,5	4,6	3,7	2,2	4,7	2,6	8,8	6,2	10,1	2,9	3,8	30,9	1,8	2,6	0,6
Panamá	3,2	0,8	4	37,6	7,2	2,4	3,5	4,5	15	5,6	2,8	13,3	0,1	0	0
Paraguay	8	1,3	2,8	26,1	1,7	3	4,8	5,7	11,3	2,7	2,8	21,1	0,2	2,7	5,7
Perú	3,4	1,6	2,9	18,2	0	6,7	1,6	6,1	4	2,9	11	27,7	7,6	1,5	4,6
Suriname	32,5	1,3	1,6	0,7	0	8,5	1,6	10,3	10,8	0	25,1	5,6	0,6	1,5	0
Trinidad y Tobago	12	1	2,8	4,3	0	15,6	5,2	2	33,6	2,5	2,3	10,6	0	4,6	3,4
Uruguay	3,7	1,9	0,2	1,2	0,6	1,1	4	11,1	12,5	4,3	1,7	21,5	5,3	27,9	2,9
Venezuela, R.B.	5,1	1,5	4,7	1,5	1,1	36,5	2,1	19,3	5,5	2,7	10,4	3,3	0	2,7	3,5

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.



Empresas medianas (20 – 99 empleados)

En la Tabla 2 es posible identificar los obstáculos mencionados por las empresas medianas en AL&C. Las prácticas de los competidores en el sector informal también son uno de los mayores obstáculos para las empresas medianas en la región, inclusive en mayor proporción que en el caso de las empresas pequeñas, ya que el 13% de las empresas medianas reportan a las prácticas del sector informal como el mayor impedimento para su desarrollo. Así como en el caso anterior, es necesario considerar que estas encuestas solamente consideran a las empresas medianas formales. Las empresas medianas de Bolivia, Costa Rica, México, Perú, Nicaragua y Perú identifican frecuentemente este obstáculo, como el más importante de sus países.

En el caso de las empresas medianas, la fuerza de trabajo con educación inadecuada es comúnmente mencionada como la limitante principal en el ambiente de negocios de diversos países. Particularmente, las empresas medianas en Guyana, Belice y Honduras identificaron dicho factor como la principal limitante en su entorno de negocios. Es importante mencionar que esta problemática no fue comúnmente mencionada por las empresas pequeñas, pero sí en el caso de las medianas. Es probable que, al aumentar el tamaño de empresa, éstas necesiten de personal cada vez más calificado, el cual es más difícil encontrar en el mercado laboral.

Si bien la Encuesta de Empresas utilizada no define el término educación inadecuada, o los componentes que serían la causa de dicho factor, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha destacado el tema de las habilidades laborales no coincidentes (*skills mismatch*) como uno de los principales problemas educativos en la actualidad. El *skills mismatch* se refiere a la diferencia entre las habilidades que buscan los empleadores y las habilidades con las que cuentan los individuos en el mercado laboral. Esto significa que la educación y la formación no están proporcionando las habilidades que se demandan en el mercado laboral, o que la economía no crea puestos de trabajo que correspondan a las habilidades de las personas, (OIT, 2020).

Para las empresas medianas, tanto el **crimen** como la **corrupción** cobran mayor relevancia, en relación con los resultados observados para el caso de las empresas pequeñas en AL&C. En el caso del crimen puede que, al aumentar el tamaño de empresa de pequeña a mediana, el valor de sus activos físicos también se eleve, lo cual las vuelve más proclives a ser víctimas de robo. No obstante, no se descartan otros factores como la ubicación de las empresas, ya que es probable que en las zonas en donde se localizan las empresas medianas se tenga una mayor incidencia de violencia. En el caso de la corrupción, los resultados pueden ser explicados debido a que al aumentar el tamaño de empresa (de pequeña a mediana), también se tiende a elevar la cantidad de procesos regulatorios, incrementando la exposición de las empresas a ser víctimas de sobornos. Por otro lado, el acceso a terrenos (1,2%), el funcionamiento de los tribunales de justicia (1,2%) y el transporte (2,1%) siguen siendo los obstáculos que son mencionados con menor frecuencia por las empresas de la región.

La siguiente Tabla 2 presenta resultados exclusivos para empresas medianas (20 – 99 empleados) y los porcentajes indican el número de empresas medianas que señalaron cada problemática como la principal barrera en el ambiente de negocios de su país. En este caso, 39,2% de las empresas medianas en Argentina identificaron a las tasas impositivas como la principal limitante en el entorno de negocios de su país, mientras que solamente el 1,7% de las empresas medianas en dicha economía identificaron a la corrupción como la principal limitante en el ambiente de negocios.



La siguiente Tabla 2 presenta resultados exclusivos para empresas medianas (20 – 99 empleados) y los porcentajes indican el número de empresas medianas que señalaron cada problemática como la principal barrera en el ambiente de negocios de su país.

► **Tabla 2.** Porcentaje de **empresas medianas** que seleccionaron dicha categoría como el principal obstáculo para su desarrollo

País	Acceso al Financiamiento	Acceso a los Terrenos	Licencias y Permisos de Negocios	Corrupción	Funcionamiento de los Tribunales de Justicia	Delitos, Robo y Desorden	Regulaciones de Aduanas y Comercio Exterior	Electricidad	Fuerza de Trabajo con Educación Inadecuada	Legislación Laboral	Inestabilidad Política	Prácticas de Competidores en el Sector Informal	Administración Impositiva	Tasas impositivas	Transporte
Argentina	8,2	0	4,6	1,7	0,3	0	0,7	2,3	5,1	13,8	8,5	6,8	8,4	39,2	0,2
Barbados	30,9	0	3	0	6,3	0	0,4	1,5	19,7	1,5	0	8,8	12,4	0	15,6
Belize	13,2	0	0	9,4	0	12,5	6,2	2,5	24	2,1	0	0	2,1	24	3,9
Bolivia	4,9	4,3	4,3	19,2	1,5	6,5	8,9	0,2	4,7	11,6	0,7	21,5	5,4	3,2	2,9
Chile	19,9	0,8	0,3	5	0,5	2	0,1	4,7	20,4	36	0,3	7,4	0,3	1,5	0,7
Colombia	7,7	0	5,4	15,1	1,8	4,3	0,7	2,8	7,2	4,8	6,2	17,3	3,8	20,9	2,1
Costa Rica	21	1	10,1	3,8	0	1,4	5,8	2	16,3	5,5	1	24,1	3,4	4,1	0,4
República Dominicana	2,8	3,7	6,1	30,6	2,7	2,2	5,4	13,4	7,8	1,6	3,3	9,3	3,2	8,1	0
Ecuador	7,3	1,4	8,3	2,2	0	2,5	7,1	2	2,6	4,4	27,4	18,8	10,8	5,1	0,1
El Salvador	13,4	0,1	7,2	2,7	0	25,8	2,2	2,2	3,5	1,9	19,6	8,6	2,5	8	2,2
Guatemala	11,6	0	2,8	22,5	0	8,1	1,7	1,8	10,6	0,2	20,1	12,7	6,7	0,6	0,6
Guyana, CR	2,6	4	1,4	7,5	2,6	10,4	3,9	11,4	18,2	0	0	15	2,7	17,6	2,7
Honduras	11,2	0	3	11,2	0	8,3	3,3	3,2	21,7	0,6	1	15,2	1,4	16,7	3,1
Jamaica	8,2	0,7	0	8,9	0,5	17	2,7	15,2	2,3	0	1	3,8	9,6	30	0
México	12,2	0,1	2	12	1,5	13,6	0,8	10,4	7,2	0,7	6,7	16,7	1,8	13,3	1,1
Nicaragua	7,8	0,5	3,4	3	1,7	15,8	14	8,4	15	1,1	5,1	20,5	0,5	3,1	0,3
Panamá	4,5	5,1	1,4	23,4	2,8	23,7	0,7	10,2	11,4	0,3	1,2	14	0,5	0	0,7
Paraguay	9,7	0	4,3	24,8	0,3	1,2	0,7	7,3	13,6	0,3	4,4	26,7	0,3	1,9	4,7
Perú	2,6	3,1	3,9	12,1	1,8	3,8	6,5	2	7,6	9,5	13,8	26,2	3,1	0,8	3,3
Suriname	13,6	0	1,1	6,4	1,1	6,5	2,1	16,9	17,4	0	27,8	6,4	0	0,7	0
Trinidad y Tobago	17,7	0,2	1	4	1	25,9	15,7	5,6	16,5	0,9	0,9	6,6	1,5	2,5	0
Uruguay	4,2	3	8,6	2,4	0	1,5	0,6	2,9	11	15,1	2,4	9,1	10,8	24,9	3,6
Venezuela, R.B.	2,3	0,2	11,2	1,2	0,5	23,3	1,3	7	10,7	3,6	26,7	4	5,8	1,1	1,2

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

2.1 Principales problemáticas en el ambiente de negocios

2.1.1 Corrupción

La corrupción es un fenómeno que puede afectar de manera negativa a las pequeñas y medianas empresas al verse obligadas a dar un soborno para completar algún trámite, contratar un servicio o agilizarlo. La Encuesta de Empresas del Banco Mundial pregunta a las firmas si éstas deben dar un regalo o pago informal² (entendido como un pago fuera de lo que está estipulado por la ley de cada país) para recibir cierto servicio o cumplir con algún procedimiento. La Tabla 3 muestra la categoría para la cual el mayor número de empresas afirmaron tener que dar este “regalo o pago”.

Para empresas pequeñas, el procedimiento más frecuente en el cual se espera que las empresas den un regalo o pago, es en los contratos gubernamentales, este es el caso en países como Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Paraguay, Perú y Venezuela.

Si bien la Encuesta de Empresas no permite identificar las condiciones en las que se da el regalo o pago informal para obtener un contrato gubernamental, ciertos vehículos regulatorios pueden favorecer la asignación discrecional de contratos gubernamentales, tales como los procesos de asignación directa o aquellos procesos que no se realizan de manera transparente al público en general. De acuerdo con Rozenwurcel y Drewes (2012), las MIPyMEs enfrentan múltiples obstáculos para acceder a compras públicas, tales como restricciones y costos de acceso a la información, una insuficiente capacidad para abastecer la demanda, bajo acceso financiamiento para sufragar el costo de producción, así como exigencias de documentación fuera de su alcance. Algunos países tienen programas para facilitar el acceso de las MIPyMEs a las compras públicas. Por ejemplo, Argentina cuenta con un régimen denominado “Compre

2 Si bien esto puede ser entendido como un soborno, la encuesta les pregunta a las empresas por un regalo o pago informal.

► **Tabla 3.** Procedimiento para el cual es más común tener que dar un “regalo o pago” informal, por tamaño de empresa y por país

País	Empresas pequeñas	Empresas medianas	
Argentina	Conexión eléctrica	Contrato gubernamental	
Barbados	Contrato gubernamental	Contrato gubernamental	
Belice	Contrato gubernamental	Contrato gubernamental	
Bolivia	Permiso construcción	Pago impuestos	Conexión de agua
Chile	Licencia para operar	Conexión de agua	Conexión eléctrica
Colombia	Contrato gubernamental	Licencia para operar	Permiso construcción
Costa Rica	Contrato gubernamental	Permiso construcción	Contrato gubernamental
República Dominicana	Licencia para operar	Contrato gubernamental	Licencia para importar
Ecuador	Contrato gubernamental	Contrato gubernamental	Pago impuestos
El Salvador	Contrato gubernamental	Permiso construcción	Licencia para operar
Guatemala	Permiso construcción	Licencia para importar	
Guyana, CR	Licencia para importar	Permiso construcción	
Honduras	Permiso construcción	Permiso construcción	
Jamaica	Permiso construcción	Conexión de agua	
México	Contrato gubernamental	Permiso construcción	
Nicaragua	Permiso construcción	Permiso construcción	
Panamá	Conexión eléctrica	Licencia para importar	
Paraguay	Contrato gubernamental	Contrato gubernamental	

► Continúa...

trabajo argentino” que favorece a las PYMES frente a empresas grandes o extranjeras.

Por otro lado, en el caso de las empresas medianas, obtener un permiso de construcción es el procedimiento en el que más comúnmente se espera que las empresas otorguen un regalo, fuera de las condiciones de la ley de cada país. Este es el caso para países como Costa Rica, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua y Venezuela. , Existen países atípicos en donde se observan resultados únicos. Es interesante analizar el caso de Uruguay, en donde las empresas pequeñas y medianas reportaron que el permiso para importar es el procedimiento en donde más típicamente se les piden sobornos a las empresas. Por último, también es destacable el caso de Argentina, único país en donde las empresas pequeñas destacaron el tener que dar este tipo de pagos fuera de la ley para obtener una conexión eléctrica. Si bien la corrupción es un factor que afecta a las empresas grandes, son las pequeñas y medianas las más vulnerables ya que tienen menos capacidad para evadirla. Los costos de la corrupción, en tiempo y dinero, disminuyen sus beneficios y su riesgo de desaparecer aumenta (UNIDO, 2012). Para la región, hay evidencia de que las consecuencias de la corrupción son mayores para las empresas jóvenes y para las de menores ingresos (Seker y Yang, 2012).

2.1.2 Crimen

El crimen es un obstáculo que puede impactar a las empresas pequeñas y medianas por distintos canales. Por un lado, el riesgo de ser víctimas de algún delito hace que algunas empresas decidan pagar por medidas adicionales de seguridad privada. Por otro lado, cuando sus establecimientos son dañados directamente por el crimen o actos de vandalismo. Ambos mecanismos disminuyen los beneficios de las empresas, desincentivan la inversión y las hacen más propensas a desaparecer. La Tabla 4 muestra el porcentaje de empresas (pequeñas y medianas) que pagan por tener medidas de seguridad privada, y la Tabla 5 indica el porcentaje de empresas (pequeñas y medianas) que han experimentado alguna pérdida económica directa por actos de vandalismo.

País	Empresas pequeñas	Empresas medianas
Perú	Contrato gubernamental	Licencia para operar
Surinam	Conexión de agua	Conexión eléctrica
Trinidad and Tobago	Licencia para operar	Licencia para operar
Uruguay	Licencia para importar	Licencia para importar
Venezuela, R.B.	Contrato gubernamental	Permiso construcción

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

El porcentaje de empresas que pagan por seguridad se eleva conforme aumenta el tamaño de empresa, de pequeña a mediana. Sin embargo, la capacidad de costear seguridad adicional aumenta también con el tamaño de empresa, por lo que esto puede ser un reflejo de la mayor disponibilidad de recursos para la contratación de seguridad privada y no necesariamente de mayores niveles de inseguridad. Así mismo, para el caso de los costos directos del crimen, es más común que las empresas medianas reporten daños directos, con relación a las empresas pequeñas. Sin embargo, las pérdidas económicas directas del crimen, como porcentaje de las ventas anuales, son mayores para las empresas pequeñas (4,4%), con relación a las medianas (2,43%). Particularmente para México, la evidencia apunta a que el crimen hacia los establecimientos en las microempresas disminuye la probabilidad de que éstas se expandan o que sus ingresos aumenten en los próximos 12 meses (BenYishay y Pearlman, 2014).

La base de datos del *World Economic Forum* (2017) es también útil para dimensionar el problema de la delincuencia y su efecto en las empresas, en América Latina y el Caribe. Dicho Organismo mide los “Costos de crimen y violencia para los negocios” entre distintos países, a través de una escala del 1 al 7 que indica en qué medida la incidencia del crimen y la violencia supone costos para los negocios (Tabla 6). Cabe mencionar que este indicador no es exclusivo para MIPyMEs, sino que es representativo para las empresas de todos los tamaños. No obstante, dichos datos sirven como complemento para identificar cuál es la situación en la región y en cada país.

► **Tabla 4.** Porcentaje de Empresas (pequeñas y medianas) que pagan por medidas de seguridad

País	Pequeñas	Medianas
Argentina	57,7	67,3
Barbados	29,6	75,8
Belice	63,6	88,6
Bolivia	39,2	81,5
Chile	57,6	75,1
Colombia	72,5	81,2
Costa Rica	72,2	73,5
República D.	37,1	62,4
Ecuador	67,1	59,9
El Salvador	74,3	93,5
Guatemala	55,6	80,9
Guyana, CR	78,2	90,9
Honduras	53,7	88,2
Jamaica	61,1	72,7
México	27,9	64,7
Nicaragua	40,7	79,2
Panamá	28,6	44,1
Paraguay	48,3	77,3
Perú	56,1	81,1
Surinam	63,6	75,5
Trinidad y Tobago	68,5	87,5
Uruguay	72,1	82,9
Venezuela, R.B.	56,9	73,6

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

► **Tabla 5.** Porcentaje de Empresas (pequeñas y medianas) que experimentaron pérdidas por crimen o vandalismo

País	Pequeñas	Medianas
Argentina	13,6	13,8
Barbados	3,5	9,7
Belize	7,4	7,8
Bolivia	19,2	30,3
Chile	49,6	41,5
Colombia	18,3	23,4
Costa Rica	28,9	33,4
República D.	16,2	18
Ecuador	16,8	19,2
El Salvador	22	44,8
Guatemala	32,3	44,9
Guyana, CR	25,5	47,2
Honduras	26,2	34,9
Jamaica	13,2	11,9
México	39,8	35,8
Nicaragua	18,2	21,1
Panamá	4,1	11,4
Paraguay	11,1	20,4
Perú	16,6	15,5
Surinam	29,9	42,9
Trinidad y Tobago	28,8	21,6
Uruguay	24,9	34,6
Venezuela, R.B.	43,5	40,4

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

► **Tabla 6.** Costos del crimen y violencia en los negocios (Puntaje 7 refleja la mejor situación, Puntaje 1 refleja la peor situación, la posición 1 en el *ranking* indica la mejor situación)

País	Puntaje	Ranking
Nicaragua	4,9	1
Costa Rica	4,2	2
Panamá	4,2	3
Chile	4,1	4
Paraguay	3,8	5
Ecuador	3,7	6
Uruguay	3,7	7
Argentina	3,5	8
Perú	3,1	9
República Dominicana	3,0	10
Colombia	2,9	11
Trinidad and Tobago	2,7	12
Jamaica	2,7	13
México	2,7	14
Guatemala	2,5	15
Honduras	2,3	16
Venezuela, RB	2,0	17
El Salvador	1,5	18

* Se excluyen de esta tabla a Barbados, Guyana y Surinam por tener datos de 2015, a Bolivia por tener datos de 2016 y a Belize por tener datos de 2012. Fuente: World Economic Forum, 2017.

2.1.3 Infraestructura

Las encuestas de empresas del BM otorgan datos ilustrativos sobre el acceso de las pequeñas y medianas empresas a servicios básicos como agua y electricidad. En la Región, 14% de las empresas pequeñas y medianas reportan haber sufrido insuficiencias de agua, mientras que el 60% de ellas registran cortes de electricidad. En todos los países, el porcentaje de empresas pequeñas y medianas que registra fallas eléctricas es mayor que las que presentan problemas con el suministro de agua (Tabla 7), lo cual denota la mayor insuficiencia en el servicio de electricidad, en relación con la provisión del servicio de agua. La evidencia para otros países en desarrollo confirma que, sin un suministro de energía eficiente, las empresas pequeñas tienen dificultades para incrementar la producción y la calidad, lo que las lleva a tener menos utilidades (Doe y Selase, 2014) y a demandar menos trabajadores (Mensah, 2018). Cabe resaltar que las pérdidas de electricidad anuales son alrededor del 17% de la electricidad total producida para todos los países de América Latina y el Caribe mientras que para los países de la OCDE es de 16% (Jiménez et al, 2014). Para hacer frente a esta última limitante, el 30% de las empresas medianas en AL&C cuenta con un generador eléctrico, mientras que solo el 18% de las pequeñas tiene uno. Las pérdidas en términos de ventas anuales por los cortes de electricidad son de 1,8% de las ventas totales para empresas pequeñas y de 2,7% para las empresas pequeñas.

► **Tabla 7.** Acceso a servicios básicos, pequeñas y medianas empresas en AL&C

País	Empresas pequeñas		Empresas medianas	
	% de empresas que registraron cortes de electricidad	% de empresas que registraron insuficiencias de agua	% de empresas que registraron cortes de electricidad	% de empresas que registraron insuficiencias de agua
Argentina	65,9	9,3	68	14,7
Barbados	52,8	24	61,9	16,9
Belize	83,8	23	60,8	19,2
Bolivia	25,9	18,8	63,1	5,6
Chile	59,8	1,1	32,2	1,6
Colombia	54,1	6,7	53	12,3
Costa Rica	54,5	8,4	40,7	18,8
República Dominicana	59,8	17	43	9,7
Ecuador	61,2	8,3	63,4	22,2
El Salvador	48,1	22	42	29,3
Guatemala	53,5	4,6	54,8	32,3
Guyana, CR	91,4	14,3	78,5	16,4
Honduras	69,1	21	74,3	16,1
Jamaica	82	6,9	77,1	0,8
Mexico	39,8	5,5	52,4	14,9
Nicaragua	40,6	24,9	68	29,4
Panamá	21,5	7	18	7,8
Paraguay	80,3	20	87,3	7,3
Peru	49,7	12	59,7	9,5
Suriname	82,8	0	95,2	14,8
Trinidad y Tobago	67,3	12,6	63,6	13,7
Uruguay	51,5	28,6	62,6	15
Venezuela, R.B.	63,6	28,6	62,9	14,4

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

Hay otros elementos que no afectan directamente a los establecimientos u operaciones de las pequeñas y medianas empresas, pero sí son un determinante para que éstas puedan aprovechar todo su potencial productivo. La Encuesta de Empresas del BM no captura los bienes públicos como puertos o carreteras que podrían potencializar su desarrollo. La evidencia indica que una infraestructura deficiente, relacionada con un sistema de transporte lento y comunicaciones inaccesibles, está asociada a una menor productividad y a costos de producción mayores (Calderón y Servén 2003; Serebrisky et al, 2018). No obstante, la inversión en infraestructura se encuentra rezagada en la Región y la inversión es baja al compararla con otros países en vías de desarrollo (Serebrisky y Suárez-Alemán, 2019). Para tomar en cuenta este aspecto en el análisis, la Tabla 8 muestra el indicador de la calidad de la Infraestructura, de acuerdo con las estadísticas recabadas por el *World Economic Forum*, midiendo dos elementos importantes de la calidad de la infraestructura. Primeramente, la infraestructura en el transporte que incluye la calidad de las carreteras, líneas ferroviarias, puertos y transporte aéreo. Por otro lado, la calidad en la infraestructura en electricidad y telefonía. Este indicador va del 1 (peor calificación) al 7 (mejor calificación).



(...) la Tabla 8 muestra el indicador de la calidad de la Infraestructura, de acuerdo con las estadísticas recabadas por el *World Economic Forum*, midiendo dos elementos importantes de la calidad de la infraestructura.

► **Tabla 8.** Calidad de la Infraestructura

(Puntaje 7 mejor calidad de la infraestructura, Puntaje 1 viceversa
La posición 1 en el *ranking* indica el país con la mejor calidad)

País	Puntaje	Ranking
Panamá	4,9	1
Chile	4,8	2
Uruguay	4,7	3
Trinidad y Tobago	4,3	4
México	4,3	5
Costa Rica	4,2	6
Ecuador	4,1	7
Jamaica	4,1	8
El Salvador	4,0	9
Argentina	3,9	10
Guatemala	3,8	11
Perú	3,8	12
Colombia	3,8	13
Nicaragua	3,6	14
República Dominicana	3,3	15
Honduras	3,2	16
Venezuela, RB	2,6	17
Paraguay	2,6	18

* Se excluyen de esta tabla a Barbados, Guyana y Surinam por tener datos de 2015, a Bolivia por tener datos de 2016 y a Belice por tener datos de 2012. **Fuente:** World Economic Forum, 2017.

2.1.4 Innovación y Tecnología

Las inversiones en innovación y tecnología pueden aumentar la productividad de una empresa y generar rendimientos positivos para las utilidades de la misma, sin embargo, esto no es una práctica comúnmente observada en las pequeñas y medianas empresas de la Región. El porcentaje de empresas pequeñas que no invierten en investigación y desarrollo va del 68% al 100%, dependiendo del país en cuestión, y del 43% al 96% en el caso de las empresas medianas. Lo anterior se puede explicar por múltiples barreras en el entorno de negocios, mencionadas anteriormente, tales como la falta de acceso al crédito o la necesidad de invertir en otro tipo de cuestiones prioritarias, como medidas de seguridad privada para la protección de sus activos. La innovación puede ser incorporada en el proceso productivo, en el modelo de negocios o en la introducción de un nuevo producto o servicio. La Encuesta de Empresas del BM pregunta a las firmas si han introducido algún producto o servicio nuevo en los últimos tres años y si han introducido o mejorado algún proceso. Esto último incluye métodos en la manufactura de productos o las actividades llevadas a cabo para ofrecer servicios. En promedio, el 71% de las empresas pequeñas no introdujeron un proceso de innovación y el 58% no introdujeron productos o servicios nuevos. Los porcentajes para las empresas medianas son 61% y 47%, respectivamente.

Tener herramientas tecnológicas deficientes también puede ser un impedimento para potenciar el desarrollo de las empresas. Particularmente, no tener correo electrónico o un sitio web para estar en contacto con clientes y proveedores puede frenar drásticamente el potencial de mercado de una empresa y puedan limitar su expansión hacia nuevos horizontes. De acuerdo con la Encuesta de Empresas del BM, el 53% de las empresas pequeñas de la región no cuentan con un sitio web propio mientras que esto ocurre para el 32% de las empresas medianas. Adicionalmente, se observa que el 20% de las empresas pequeñas en AL&C no cuentan con correo electrónico, mientras que esto ocurre para el caso de 5% de las empresas medianas.

► **Tabla 9.** Porcentaje de empresas pequeñas y medianas que no introdujeron un proceso de innovación o un nuevo producto/servicio

País	Empresas pequeñas		Empresa medianas	
	% que no introdujo innovación de proceso	% que no introdujo nuevo producto / servicio	% que no introdujo innovación de proceso	% que introdujo nuevo producto / servicio
Argentina	69,5	53,1	61,1	46,1
Barbados	76	52	69	36,7
Belize	95,7	67,2	92,3	65,4
Bolivia	67,9	42,8	50,9	35,2
Chile	53,9	59,3	36,2	29,1
Colombia	54,7	40,3	40,6	32,9
Costa Rica	71,3	43,3	55,3	43,1
República Dominicana	86	64,7	88,6	55,2
Ecuador	40,6	30,7	46,8	20,8
El Salvador	85,5	66,7	77,1	54,2
Guatemala	66,8	49,8	57,9	43,8
Guyana, CR	78,5	78,5	57,7	75,2
Honduras	78,1	59,9	59	51,7
Jamaica	89,2	84,1	78,2	64,5
Mexico	55,2	74,9	54,3	56,8
Nicaragua	71,5	53,6	58,6	34,6
Panamá	92,4	90,7	86,5	86
Paraguay	75,7	52,8	72,9	41,4
Peru	61,7	44,5	44,6	38,4
Suriname	81,4	74,8	69,9	60
Trinidad y Tobago	85,8	66,4	84	54,2
Uruguay	36,7	27,9	30,7	31,5
Venezuela, R.B.	68,8	75,4	52,4	60

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

► **Tabla 10.** Porcentaje de empresas que no tienen o utilizan tecnologías de la información

País	Empresas pequeñas		Empresa medianas	
	% sin utilizar su propio sitio web	% que no utilizan correo electrónico	% sin utilizar su propio sitio web	% que no utilizan correo electrónico
Argentina	38,9	4,3	17	0,8
Barbados	36,7	0	26,7	0
Belice	86,5	19,8	31,4	1,4
Bolivia	58	32,3	29,5	13,7
Chile	31,8	7,5	19,3	2,4
Colombia	25,3	1,9	16,1	0,2
Costa Rica	65	21,4	30,7	0,7
República Dominicana	67,4	32,1	46,7	9,9
Ecuador	26	0	18,4	3,4
El Salvador	69,9	27	31,3	3,6
Guatemala	52,4	19,9	24,8	0,7
Guyana, CR	60,9	12,7	62,9	6,5
Honduras	68,2	23,6	29,7	1,6
Jamaica	64,3	33,5	67,3	16,3
Mexico	56,9	33,1	28,5	4
Nicaragua	74,3	37,9	33,7	2,5
Panamá	65,7	35,3	55,3	31,4
Paraguay	40,7	31,4	18	4,6
Peru	46,1	6	20,1	1
Suriname	26,6	-	16,7	-
Trinidad y Tobago	73,6	23,9	57,5	5,9
Uruguay	34,2	4,3	30,5	0,7
Venezuela, R.B.	53,3	27	41,6	12,9

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

La adopción de tecnologías de la información y comunicación (TICs) tiene efectos positivos en la productividad de las firmas al incidir en la mercadotecnia, comunicación, contactos y planificación financiera (Tarutè y Gatautis, 2014). No obstante, para los países de la región, la evidencia indica que las empresas micro y pequeñas son las más rezagadas en cuanto a adopción de TICs avanzadas, lo cual es exacerbado por la falta de conectividad a internet de la población (Gallego y Gutiérrez, 2015). Uno de los elementos del Índice del desarrollo de TICs (ITU ICT) es la conectividad a internet. La Tabla 11 presenta el número de usuarios de internet por cada 100 habitantes en 2017. Si bien en la mayoría de los países, 50 o más por cada 100 habitantes usan internet, hay otros donde esta cifra apenas llega a 40 por cada 100.

► **Tabla 11.** Usuarios de internet por cada 100 habitantes en 2017

País	Porcentaje	País	Porcentaje
Nicaragua	28	Colombia	62
Honduras	32	México	64
El Salvador	34	Guatemala	65
Guyana	37	Dominican Rep.	68
Bolivia	44	Uruguay	68
Belize	47	Costa Rica	71
Perú	49	Venezuela	72
Suriname	49	Argentina	74
Jamaica	55	Trinidad y Tobago	77
Ecuador	57	Barbados	82
Panamá	58	Chile	82
Paraguay	61		

Fuente: ITU ICT Indicators.

2.1.5 Comercio

Las empresas pequeñas y medianas en América Latina y el Caribe están comúnmente desconectadas del mercado internacional, limitando sus ventas al mercado nacional. Por una parte, las **regulaciones de aduanas y comercio exterior** pueden ser un obstáculo importante y, por otro lado, algunas de las empresas nunca han considerado acceder a otros mercados, más allá de las ventas nacionales. De las empresas latinoamericanas consideradas en las encuestas del BM, más del 72% de las empresas pequeñas y 65% de las medianas no exportan ni directa ni indirectamente.³ Esta categoría no solamente considera las exportaciones de las empresas manufactureras, también se consideran los datos del sector servicios, por ejemplo al considerar las reservaciones de hotel pagadas por personas procedentes del extranjero. Cabe mencionar que, si bien la mayoría de las empresas no suele exportar, el porcentaje de empresas manufactureras que no usan insumos extranjeros⁴ es de tan solo 35% para el caso de las empresas pequeñas y de 25% para las medianas. Es decir, la mayoría de las empresas pequeñas y medianas sí compra productos internacionales, pero no es un oferente en el exterior.

La región se ha caracterizado por concentrar las exportaciones en sectores primarios con poca conexión con el resto de la estructura productiva (agricultura, pesca o minería). Este perfil exportador impide un encadenamiento hacia atrás en la economía de manera que las MIPyMEs puedan insertarse en las cadenas globales de valor y por ende aumentar su productividad, (OCDE, 2019). Además, en ALC&C estas empresas suelen no estar en redes articuladas entre sí y tienden a competir directamente con empresas grandes cuya producción realizada en una escala significativamente mayor, (Dini y Stumpo, 2018). La prevalencia de la producción orientada al sector primario, así como las empresas con gran poder de mercado, impiden que las MIPyMEs puedan insertarse en el mercado externo.

Adicionalmente, el comercio electrónico es una herramienta que podría ser explotada por las empresas en la región, para ampliar el mercado potencial al que ofrecen sus productos y servicios. Los procesos que significan un reto mayor para las pequeñas empresas están relacionados con tener una plataforma para establecer el negocio en línea, los pagos y envíos internacionales y la atención posventa (ITC, 2017). Si bien hay varias empresas que ya tienen plataformas para promocionar sus productos o servicios, los factores tecnológicos y financieros pueden impedir que vayan más allá (Dahbi y Benmoussa, 2019).

³ Las exportaciones indirectas consisten en vender productos (y a veces servicios) a un tercero que después lo exporta sin modificaciones, si el propietario sabe que su producto es exportado de contrabando también entra en esta categoría.

⁴ Indicador exclusivo a empresas manufactureras.

► **Tabla 12.** Porcentaje de empresas pequeñas y medianas sin exportaciones

País	Pequeñas	Medianas
Argentina	94,7	89,1
Barbados	83,5	77,7
Belice	85,9	65,3
Bolivia	86,3	95,3
Chile	98,8	95,4
Colombia	91,8	87,7
Costa Rica	94,6	82,7
República Dominicana	95,2	91,7
Ecuador	93,2	94,1
El Salvador	90,9	85,9
Guatemala	92,6	88,4
Guyana, CR	85,3	71
Honduras	93,3	85,5
Jamaica	95,5	83,9
México	97,9	87,6
Nicaragua	89,3	96,2
Panamá	93,2	89,2
Paraguay	95,5	93
Perú	91,9	81
Suriname	96,2	81,8
Trinidad y Tobago	85,9	86,8
Uruguay	72,1	91,2
Venezuela, R.B.	98,7	99,8

* No exportan de manera directa o indirecta al menos el 10% de sus ventas. **Fuente:** Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

2.1.6 Informalidad, Regulación e Impuestos

Uno de los mayores obstáculos percibidos por las pequeñas y medianas empresas (formales) en AL&C son las prácticas de las empresas informales. En la Tabla 13 se presentan los países en donde más del 60% de las empresas pequeñas y medianas mencionaron tener que competir con empresas no registradas o informales. La informalidad en las pequeñas y medianas empresas puede estar vinculada con la búsqueda de una mayor flexibilidad; menor control fiscal y sanción social; menor complejidad de procedimientos y en general con menores costos de operación en relación con los esperados en la formalidad (OIT, 2018). Las empresas formales suelen mencionar a la competencia con las empresas informales como una problemática en el ambiente de negocios debido a la asimetría en la carga regulatoria y fiscal, entre las empresas formales e informales. Alrededor del 35% de las empresas pequeñas (formales) en AL&C identifica a las prácticas de los competidores informales o no registrados como una problemática en el entorno de negocios de su país. En la Tabla 13 se puede observar que la predominancia de los competidores informales se acentúa en el segmento de las empresas pequeñas y se reduce conforme aumenta el tamaño de la empresa.



En la Tabla 13 se puede observar que la predominancia de los competidores informales se acentúa en el segmento de las empresas pequeñas y se reduce conforme aumenta el tamaño de la empresa.

► **Tabla 13.** Países en los cuales más del 60% de las empresas compiten con empresas no registradas o informales

País	Empresas Pequeñas	Empresas Medianas	Empresas Grandes
Argentina	X	X	X
Barbados	X		
Belice	X	X	X
Bolivia			
Chile	X		
Colombia		X	
Costa Rica			
República Dominicana	X	X	
Ecuador		X	
El Salvador	X	X	
Guatemala	X	X	
Guyana, CR	X		
Honduras		X	
Jamaica	X		
Mexico			
Nicaragua	X	X	
Panamá	X		X
Paraguay	X	X	X
Peru	X		
Suriname			
Trinidad y Tobago	X		
Uruguay			
Venezuela, R.B.	X	X	

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

La literatura existente sugiere que las empresas informales tienden a ser menos productivas que las formales (Perry et al, 2007; Amin y Okou, 2019) y que estas últimas tienden a generar un mayor crecimiento de la economía (La Porta y Shleifer, 2008). Sin embargo, de acuerdo con Levy (2018), los recursos se pueden asignar ineficientemente en una economía, de tal manera que tanto las empresas productivas como las no productivas sobrevivan en el mercado, y esto se traduce en un lastre para el crecimiento y desarrollo de los países de la región. En la actualidad, las empresas informales abundan en virtualmente todos los países de la región, 42,1% de las empresas de servicios y 46,3% de las empresas dedicadas a la industria pertenecen al sector informal (OIT, 2019a). En AL&C, la competencia informal tiene un efecto particularmente negativo en la productividad de las empresas formales que cuentan con características similares a las informales (Castilleja y Enciso, 2019).

Adicionalmente, durante los tiempos de crisis como la coyuntura económica actual, el sector informal suele crecer de manera más acelerada. El sector informal se vuelve una opción conveniente para aquellos que perdieron su fuente de empleo, generalmente obligados a realizar emprendimientos por necesidad. Este factor circunstancial motiva un círculo vicioso de la informalidad, en el que la necesidad de ingresos durante periodos de contracción económica motiva a los trabajadores a unirse al sector informal, sector que posteriormente es una barrera en el crecimiento de la productividad y de la economía en general. Finalmente, a nivel individual, también existe un círculo vicioso parecido. Los trabajadores informales son más vulnerables al tener trabajos de baja calidad, con salarios bajos, sin seguridad social e inestabilidad. Esto a su vez, limita su inversión en capital humano e incentiva el emprendimiento de subsistencia, lo cual impide aumentar su productividad y caen en una trampa de vulnerabilidad social (OCDE, 2019).

La informalidad no es una problemática que se pueda analizar de manera independiente, ya que está relacionada con múltiples factores del ambiente de negocios en un país. Por ejemplo, la administración tributaria ineficiente y las tasas impositivas altas desincentivan a la formalización de las empresas, al mismo tiempo que pueden representar también un obstáculo para las empresas formales. La Encuesta de Empresas del BM pregunta a las firmas si

identifican a las tasas impositivas, la administración tributaria y los trámites de licencias y permisos de negocios como una restricción seria o muy seria para su desempeño. En este caso, los obstáculos no son mutuamente excluyentes. Es decir, las empresas pueden seleccionar las 3 opciones como una limitante.

La Tabla 14 muestra el porcentaje de empresas que identifican los obstáculos anteriores como serios o muy serios. El obstáculo que registra el mayor porcentaje está marcado en rojo, y en verde el que registra el menor porcentaje, para cada país. Es interesante observar que, tanto para empresas pequeñas como para medianas, las tasas impositivas suelen ser el obstáculo más comúnmente identificado en casi todos los países, por encima de la administración tributaria y de los trámites de licencias y permisos. En esta misma línea, existe evidencia para países en desarrollo que sugiere que los costos para cumplir con las regulaciones tributarias tienden ser desproporcionadamente mayores para empresas pequeñas y jóvenes (Dabla-Norris et al, 2019).



(...) durante los tiempos de crisis como la coyuntura económica actual, el sector informal suele crecer de manera más acelerada. El sector informal se vuelve una opción conveniente para aquellos que perdieron su fuente de empleo, generalmente obligados a realizar emprendimientos por necesidad.



La Tabla 14 muestra el porcentaje de empresas que identifican los obstáculos anteriores como serios o muy serios. El obstáculo que registra el mayor porcentaje está marcado en rojo, y en verde el que registra el menor porcentaje, para cada país.

► **Tabla 14.** Porcentaje de empresas que menciona los siguientes aspectos son un obstáculo serio o muy serio, en sus países

País	Porcentaje de empresas pequeñas			Porcentaje de empresas medianas		
	Tasas impositivas	Administración tributaria	Trámite de licencias y permisos de negocios	Tasas impositivas	Administración tributaria	Trámite de licencias y permisos de negocios
Argentina	76,2	59,6	27,6	87,8	64,5	21,6
Barbados	18,8	9,2	0	29,3	13,8	3,2
Belice	55,6	24,9	25,3	60,8	23,9	23,4
Bolivia	41,5	41,4	32,5	41,2	38,3	23,8
Chile	20,5	3,7	6,1	10,8	3,3	5,1
Colombia	60,9	46,6	29,2	62,8	47,4	35,1
Costa Rica	36,3	23,4	29,9	38,4	26,7	27,4
República Dominicana	43,6	36	7,6	28,2	21,9	5,5
Ecuador	41,7	31,4	23,6	40,9	31,4	21,8
El Salvador	32,1	22,7	23,4	16,8	14,8	19,8
Guatemala	15,7	12,2	11,3	26,2	13,5	13,1
Guyana, CR	44,5	18,7	17,5	58,2	22,6	9
Honduras	68	45,3	50,4	69,3	62	46
Jamaica	79,6	48,2	14,3	61,2	34,7	13,2
México	37,2	21,2	26,5	45,3	41,7	29,8
Nicaragua	8,1	5,9	9,5	7,6	8,3	10,4
Panamá	2,7	5,5	4,3	1,4	3,5	7,2
Paraguay	11	20,1	12,8	7,9	11,7	9,7
Perú	28,3	23,2	21,4	30,3	31,4	27,1
Surinam	10,4	2,2	1,6	12,4	1,6	6,2
Trinidad and Tobago	12,1	7,1	7,6	13,7	9,2	11,2
Uruguay	47,5	31,7	9,6	60,1	30,3	10,6
Venezuela, R.B.	8,9	11,8	23,2	8,1	8,9	23,4

* El color rojo señala el obstáculo señalado como serio o muy serio por el mayor número de empresas en cada país, seguido del amarillo y el verde. **Fuente:** Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

La Tabla 15 muestra el porcentaje de impuestos totales, impuestos sobre ganancias corporativas y contribuciones a la seguridad social en 2018, tanto como porcentaje del PIB como porcentaje de la recaudación total. Es necesario mencionar que estos porcentajes no necesariamente capturan que, en algunos países, las MIPyMEs tienen ciertos beneficios fiscales que dependen de la edad de la empresa y los ingresos. Por ejemplo, en Perú, la Ley MYPE tiene beneficios como otorgar vacaciones a los trabajadores comprendidos en la norma, ciertas exenciones de pagos o no sancionar por una primera falta laboral o tributaria.

► **Tabla 15.** Porcentaje de impuestos totales, corporativos y contribuciones a seguridad social

País	Impuestos totales	Impuestos sobre ganancias corporativas		Contribuciones a seguridad social	
	% PIB	% del PIB	% Recaudación Total	% del PIB	% Recaudación Total
Argentina	28,782	2,75	9,555	6,254	21,728
Barbados	33,104	3,477	10,502	5,599	16,912
Belize	29,671	4,63	15,604	2,261	7,62
Bolivia	25,373	3,616	14,251	6,081	23,968
Chile	21,071	4,664	22,137	1,457	6,914
Colombia	19,449	4,96	25,501	1,859	9,56
Costa Rica	24,039	2,638	10,975	8,242	34,286
República Dominicana	13,166	2,079	15,794	0,059	0,451
Ecuador	20,551	–	–	5,123	24,926
El Salvador	21,101	3,242	15,362	2,702	12,804
Guatemala	12,137	2,311	19,04	2,051	16,901
Guyana	27,363	5,816	21,255	2,702	9,873
Honduras	22,298	4,311	19,336	3,369	15,109
Jamaica	27,753	3,086	11,121	1,039	3,743
México	16,132	3,44	21,808	2,162	13,26
Nicaragua	22,992	–	–	5,949	25,875
Panamá	14,569	1,466	10,062	5,611	38,513
Paraguay	13,978	2,004	14,337	3,546	25,37
Perú	16,44	3,893	23,681	2,008	12,216
Trinidad y Tobago	24,204	7,701	31,817	3,07	12,684
Uruguay	29,174	3,076	10,544	7,604	26,065

* No hay datos para Surinam ni Venezuela. **Fuente:** OCDE Stat, 2018.

2.1.7 Fuerza laboral

Las estadísticas laborales al interior de las empresas pequeñas y medianas en AL&C indican una alta proporción de trabajadores de tiempo completo. La proporción de empleados de tiempo completo va del 85,3% a 99,3% para las empresas pequeñas y de 87,4% a 99,3% para las medianas, dependiendo del país en cuestión. La baja prevalencia de trabajadores temporales puede derivar en aspectos positivos y negativos, en la operación de las empresas. Algunas de las ventajas de los trabajos considerados como temporales son permitir a las empresas responder con mayor flexibilidad ante cambios en la demanda y permitir la evaluación de los trabajadores antes de contratarlos permanentemente. Por otro lado, los arreglos de trabajo temporal pueden aumentar la incertidumbre en la fuerza laboral de las empresas pequeñas y medianas.

La Tabla 16 se presenta el porcentaje de empresas que identifican a la legislación laboral y a la fuerza laboral sin suficiente educación como restricciones serias o muy serias. Las empresas pueden identificar a ambas como un obstáculo. De acuerdo con los datos regionales, se puede observar que la insuficiente educación de la fuerza laboral es el principal de los obstáculos mencionados. En esta temática, es importante considerar que las empresas pequeñas y medianas rara vez compensan este aspecto por medio de capacitación al interior de la empresa, generalmente debido a que las empresas pequeñas y medianas se encuentran más limitadas en términos de conocimiento y recursos para hacerlo, en relación con las grandes empresas (Robertson, 2003).

► **Tabla 16.** Porcentaje de empresas pequeñas y medianas que identifican las restricciones relacionadas con la fuerza laboral como serias o muy serias

Economía	Empresas Pequeñas		Empresas Medianas	
	Legislación laboral	Fuerza laboral sin suficiente educación	Legislación laboral	Fuerza laboral sin suficiente educación
Argentina	45,4	38,6	56,4	44,8
Barbados	17,7	32,2	1,5	31,4
Belice	20	22,2	13,9	42,9
Bolivia	28,8	14,5	33	22,1
Chile	9,1	41,3	47,6	43,1
Colombia	24,2	37,1	28,8	41,1
Costa Rica	18,7	32,9	20,1	45,7
República Dominicana	13,4	30,6	16,5	28,7
Ecuador	25,1	21,3	26,9	24,9
El Salvador	6,7	28	7,5	21,1
Guatemala	8,8	36	16,6	23,8
Guyana, CR	9,8	55,2	2,5	50,9
Honduras	19	37	28,3	27
Jamaica	9,9	20,2	6,3	18,3
México	11,9	23	27,3	51,4
Nicaragua	5,4	18,7	13,1	13,4
Panamá	6,3	23,2	2,6	11,7
Paraguay	8,6	24,6	8,6	30,9
Perú	17	23,4	26,2	35,3
Surinam	0	12,7	1,7	21,8
Trinidad and Tobago	6,4	44,2	7,7	33,8
Uruguay	23,6	43,1	20,9	23,8
Venezuela, R.B.	12,5	19,7	16,1	33,2

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

2.1.8 Género

La diversidad de género y la participación de la mujer es un elemento importante para que las empresas potencien su desarrollo productivo. Hay evidencia de que las empresas con representación de la mujer en la toma de decisiones, logra mejores resultados (European Institute for Gender Equality, 2017; McKinsey Global Institute, 2015 and 2016). En las empresas pequeñas y medianas de AL&C, la proporción de las empresas pequeñas y medianas sin una mujer gerente va desde el 65% hasta el 91,5% de dichas empresas, dependiendo del país. Adicionalmente, la evidencia apunta a que a medida que crece el tamaño de la empresa, el porcentaje de empresas con una directora general disminuye.

La baja proporción de mujeres empleadas es consecuencia de distintos factores. Si bien la educación es un elemento importante, no es el único. El trabajo del hogar no remunerado es uno de los principales obstáculos para que la mujer se incorpore en el mercado laboral. Otro obstáculo son las penas por maternidad: las mujeres que tienen niños pequeños son menos propensas a tener un trabajo. Adicionalmente, la violencia y acoso en el trabajo tienden a disminuir la participación laboral y la calidad del trabajo de la mujer (OIT, 2019b). Cerrar la brecha de género mediante la formulación de políticas públicas orientadas a promover la participación efectiva la mujer podría tener efectos positivos significativos en el PIB de las economías.

► **Tabla 17.** Participación de la mujer en las empresas pequeñas y medianas de AL&C

País	% de empresas sin participación femenina en su propiedad	% de trabajadores de tiempo completo que no son mujeres	% empresas sin gerente general femenino	% de empresas sin participación femenina en su propiedad	% de trabajadores de tiempo completo que no son mujeres	% empresas sin gerente general femenino
Argentina	45,4	70,5	90,5	34,4	79,8	95,3
Barbados	51,9	54,4	68,1	61,2	46,9	83,8
Belice	72,6	49,6	74	59,2	62,2	73,9
Bolivia	29,9	68,9	68,1	37,3	71,2	89,2
Chile	85,8	64,7	91,5	56,9	79,9	96,3
Colombia	31,9	60,5	76,8	35,6	65,8	87,3
Costa Rica	52,5	68,3	82,9	55,4	71,5	86,4
República Dominicana	67,4	64,1	75	64,4	71	87,2
Ecuador	29,9	59,8	74,6	27,3	75,8	76,3
El Salvador	64,7	65,2	73,5	52,2	64,8	62,3
Guatemala	67,9	63,2	79,7	69,4	63,8	84,7
Guyana, CR	46,1	59,7	78,6	41,8	63,4	80,7
Honduras	36,9	68,5	67,1	64,4	61,9	79,9
Jamaica	69,6	57	77,3	43,4	51,5	70,5
México	68	63,5	81,7	86,2	60,6	90
Nicaragua	64,8	59,7	77	62,8	68,9	63,1
Panamá	75	57,4	76	74,2	58,7	75,1
Paraguay	39,3	71,4	79,5	32,8	70,6	82
Perú	37,7	65,9	72,9	48,8	70,4	88,3
Surinam	63,5	56,8	86,7	74,6	67,9	90,8
Trinidad and Tobago	55,4	58	77,2	58,8	59	83,9
Uruguay	63,2	69,9	89,1	63,3	62,4	88,9
Venezuela, R.B.	69,2	59,7	65,4	66	66,5	74,5

Fuente: Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.

Para los países de la OCDE, reducir la brecha en 50% se traduciría en un incremento del 6% del PIB de estos países (OCDE, 2015). Para los países de la región, cuyas brechas de género son mayores en comparación con la de los países desarrollados, es probable que los efectos en la economía fuesen mayores.

2.1.9 Financiamiento

El acceso a financiamiento es percibido como uno de los obstáculos más importantes por las pequeñas y medianas empresas en AL&C. La Tabla 18 muestra el porcentaje de empresas que identifica este aspecto como una restricción seria o muy seria. Los datos revelan que la proporción de empresas que identifican al financiamiento como una importante restricción tiende a ser mayor en el caso de las PyMEs; en relación con las empresas grandes. No obstante, en algunas economías como la de Surinam, Trinidad y Tobago, Barbados y Uruguay; las empresas grandes son las que más comúnmente identifican al financiamiento como una restricción relevante en el entorno de negocios.

De acuerdo con los datos agregados de las Encuestas de Empresas del BM, 53% de las empresas pequeñas en AL&C aseguraron necesitar de un crédito, mientras que el porcentaje sube marginalmente a 56% para el caso de las empresas medianas en la región. Por otro lado, la Tabla 19 muestra la brecha financiera para las micro, pequeñas y medianas⁵ empresas en términos del PIB de cada país. La brecha se calcula como la diferencia entre lo que las micro, pequeñas y medianas empresas necesitarían en términos de financiamiento y lo que las instituciones financieras podrían otorgar bajo un entorno institucional, regulatorio y macroeconómico ideal. En el caso de Venezuela, dicha brecha financiera llega al 42% del Producto Interno Bruto de dicho País.

⁵ En este reporte, las micro son de 0 a 9 empleado, pequeñas de 10 a 50 y medianas de 51 a 300. No hay datos para El Salvador.

► **Tabla 18.** Porcentaje de empresas pequeñas y medianas que identifican el financiamiento como un obstáculo serio o muy serio, en AL&C

País	Empresas Pequeñas	Empresas Medianas	Empresas Grandes
Argentina	11,5	34,2	13,7
Barbados	10	28,2	56,1
Belice	48,2	66,1	50,2
Bolivia	24,6	14,7	4,1
Chile	31,1	24,6	16,3
Colombia	47,1	22,1	12,3
Costa Rica	15,2	45	41,1
República Dominicana	15,4	8,9	5,7
Ecuador	67,5	10,6	8,4
El Salvador	39,7	5,5	10,1
Guatemala	14,5	18,6	0
Guyana, CR	19,8	19,6	17,1
Honduras	14,1	27,3	7
Jamaica	17,2	28,8	10,9
Mexico	12,3	38,7	25,1
Nicaragua	10,6	4,8	6,7
Panama	24,5	2,7	0,8
Paraguay	27	6,9	5,7
Peru	26,9	10,9	12,5
Suriname	17,8	9,8	27,5
Trinidad y Tobago	9,6	23,9	25,1
Uruguay	0,2	12,5	23,6
Venezuela, R.B.	44,8	5,7	3

* El color más oscuro representa el porcentaje más alto para cada país. Por ejemplo, el porcentaje más alto para Argentina se da en las empresas medianas, con un 34%, por lo que este dato presenta el amarillo más oscuro. **Fuente:** Encuestas de Empresas del Banco Mundial en AL&C, de 2010 a 2018.



(...) la Tabla 19 muestra la brecha financiera para las micro, pequeñas y medianas empresas en términos del PIB de cada país. La brecha se calcula como la diferencia entre lo que las micro, pequeñas y medianas empresas necesitarían en términos de financiamiento y lo que las instituciones financieras podrían otorgar bajo un entorno institucional, regulatorio y macroeconómico ideal.

Las restricciones de crédito dependen de las características internas de las empresas, de la estructura crediticia y del entorno institucional y regulatorio. El mercado de crédito está caracterizado por problemas que surgen de información asimétrica; ya que los bancos no identifican de manera inmediata a las empresas que son capaces de repagar. Esto ocasiona que, aunque las empresas soliciten el crédito y estén dispuestas a pagar una tasa de interés más alta, los prestamistas no otorguen el financiamiento (Stiglitz y Weiss, 1981). Esto sugiere que las empresas más pequeñas son menos propensas a tener acceso al crédito ya que no pueden garantizarle un activo a los bancos, como un colateral, para atenuar el problema de información asimétrica. Por ejemplo, en Colombia, hay evidencia que los créditos parciales respaldados por el gobierno permitieron a las empresas pequeñas acceder a un crédito ya que estaban aseguradas parcialmente por un fondo público (Arráiz et al, 2014). Otros factores que acentúan la restricción al crédito son la escasa penetración bancaria y la concentración del mercado crediticio (Beck et al, 2004). Por ejemplo, en el caso de México en 2017, si bien 38 instituciones de banca múltiple otorgaron créditos a las MIPyMEs solo cuatro bancos concentraron el 79% del total de créditos (CONDUSEF, 2018).

La evidencia empírica sugiere que el acceso al crédito puede aumentar la productividad de las empresas (Banerjee y Duflo 2012). Particularmente, con datos de la Encuesta de Empresas, la literatura indica que el tamaño de empresa está relacionado con el acceso al crédito y la productividad (Kuntche et al, 2014). Para los países de la región, la demanda de crédito también tiende a ser por parte empresas más grandes y longevas y está correlacionada con productividad laboral (Presbitero y Rabellotti, 2016). Si bien no es una relación causal, sugiere una dinámica circular, entre baja productividad y restricción de crédito en AL&C.

► **Tabla 19.** Brecha financiera de las MIPyMEs en AL&C

País	Brecha financiera MIPyMEs (porcentaje del PIB)
Argentina	15%
Barbados	19%
Belice	26%
Bolivia	5%
Chile	4%
Colombia	13%
Costa Rica	9%
República Dominicana	19%
Ecuador	18%
Guatemala	22%
Guyana	4%
Honduras	15%
Jamaica	19%
México	14%
Nicaragua	25%
Panamá	41%
Paraguay	14%
Peru	4%
Suriname	20%
Trinidad y Tobago	16%
Uruguay	11%
Venezuela, RB	42%

Fuente: IFC, 2017.

2.2 Conclusiones

Las micro, pequeñas y medianas empresas son importantes proveedoras de empleo y su desempeño es crucial para el desarrollo económico de América Latina y El Caribe. Sin embargo, el entorno de negocios y la coyuntura económica actual actúan en contra de su productividad. Por ejemplo, las empresas pequeñas y medianas del sector formal en AL&C identifican la competencia de las empresas no registradas o informales como una de las problemáticas más importantes en el entorno de negocios. Las empresas no registradas o informales cuentan con una ventaja al tener una menor carga impositiva y reducir sus costos operativos, lo cual les permite ofrecer precios más bajos. Las facilidades otorgadas por el sector informal facilitan los emprendimientos por necesidad y permiten amortiguar la caída en el empleo, durante la coyuntura de crisis económica. Sin embargo, en el mediano plazo, la prevalencia de empresas informales tiende a reducir el crecimiento de la productividad y con ello mitigar el crecimiento de la economía.

Una de las causas de la no regularización de las empresas es el alto costo de la formalización. Dicho costo podría ser amortizado por la empresa, siempre y cuando predominen las ventajas de operar como una empresa formal. Por ejemplo, una de las ventajas esperadas al transitar a la formalidad sería el acceder a fuentes de financiamiento, mediante mejores condiciones, a través del sistema bancario. No obstante, las pequeñas y medianas empresas formales en AL&C comúnmente reportan el acceso al crédito como una limitante importante para su desarrollo. La carencia en el acceso al crédito limita la capacidad de inversión de las MIPyMEs, en rubros que son fundamentales para el aumento de su productividad. Dichas compañías cuentan con una importante restricción de liquidez para mejorar su maquinaria, capacitar a su personal o mejorar su acervo tecnológico.

En AL&C, el entorno de negocios requiere que las pequeñas y medianas empresas inviertan en rubros como la seguridad privada y realicen pagos informales para obtener permisos o contratos gubernamentales. Este fenómeno reduce los recursos disponibles para invertir rubros que pudieran elevar su productividad, tales como mayor tecnología o innovación. La falta de innovación generalizada en las pequeñas y medianas empresas de AL&C, les impide diferenciarse en el mercado o disminuir sus costos de operación, limitando su capacidad de crecimiento. Adicionalmente, los países de la región se caracterizan por tener un perfil exportador primario, lo cual también constituye un obstáculo a la productividad de las MIPyMEs, al dificultar su integración con el mercado externo a través de las cadenas globales de valor.

La desigualdad de género y la falta de participación de la mujer en el mercado laboral también son factores que obstaculizan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. En este sentido se observa que la brecha salarial en términos de género, las penas por maternidad y la discriminación laboral son



La desigualdad de género y la falta de participación de la mujer en el mercado laboral también son factores que obstaculizan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. En este sentido se observa que la brecha salarial en términos de género, las penas por maternidad y la discriminación laboral son importantes limitantes de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

importantes limitantes de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Ante este adverso entorno de negocios, las MIPyMEs se vuelven más vulnerables ante la crisis sanitaria y económica actual. Los obstáculos antes mencionados deben ser tomados en cuenta en la formulación y adopción de programas, políticas y regulaciones no solo para la recuperación de las MIPyMEs ante la crisis, sino también para atender de fondo los problemas estructurales de cada economía. Las medidas a implementar deberán buscar la promoción del trabajo digno y decente, considerando los derechos laborales fundamentales.

A través de los siguientes Documentos de Trabajo se analizarán las respuestas de política pública en apoyo a este tipo de empresas, resaltando aquellas opciones que puedan ser implementadas en la región, con un énfasis particular en seis economías de AL&C: Costa Rica, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay. El análisis posterior también tomará en cuenta las problemáticas detectadas en el entorno de negocios dentro del análisis presentado anteriormente, para poder generar propuestas de política pública que puedan resolver problemáticas relevantes de este tipo de empresas y derivar en un efecto positivo de largo plazo en sus niveles de productividad.



A través de los siguientes
Documentos de Trabajo
se analizarán las respuestas
de política pública en apoyo a este
tipo de empresas, resaltando
aquellas opciones que puedan ser
implementadas en la región,

con un énfasis
particular en seis
economías de AL&C:

- 
- Costa Rica
 - Chile
 - Colombia
 - México
 - Perú
 - Uruguay

2.3 Referencias

- Amin, M., Ohnsorge, F. L., & Okou, C.** 2019. Casting a Shadow: Productivity of Formal Firms and Informality. The World Bank.
- Arráiz, I., Meléndez, M., & Stucchi, R.** (2014). Partial credit guarantees and firm performance: evidence from Colombia. *Small Business Economics*, 43(3), 711-724.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V.** (2004). Bank competition and access to finance: International evidence. *Journal of Money, Credit and Banking*, 627-648.
- BenYishay, A., & Pearlman, S.** (2014). Crime and microenterprise growth: Evidence from Mexico. *World Development*, 56, 139-152.
- International Trade Centre (ITC)** 2017. Bringing Smes Onto The E-Commerce Highway (Geneva).
- Calderón, C., & Servén, L.** 2003. The output cost of Latin America's infrastructure gap. The limits of stabilization: Infrastructure, public deficits, and growth in Latin America, 95-118.
- Castillera, L., Enciso, Sheyla.** 2019. Competencia informal y productividad en América Latina y el Caribe. Inter-American Development Bank.
- Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).** 2016. Internacionalización de las pymes: Innovación para exportar.
- CONDUSEF.** 2018. Reporte Nacional de Inclusión Financiera.
- Crespi, G., Tacsir, E., & Vargas, F.** 2016. Innovation dynamics and productivity: Evidence for Latin America. In *Firm Innovation and Productivity in Latin America and the Caribbean* (pp. 37-71). Palgrave Macmillan, New York.
- Dabla-Norris, E., Misch, F., Cleary, D., & Khwaja, M.** 2019. The quality of tax administration and firm performance: evidence from developing countries. *International Tax and Public Finance*, 1-38.
- Dahbhi, S.; Benmoussa C.** 2019. What Hinder SMEs from Adopting E-commerce? A Multiple Case Analysis.
- Dini, M., & Stumpo, G.** (2018). Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.
- Doe, F., & Emmanuel, S. E.** 2014. The effect of electric power fluctuations on the profitability and competitiveness of SMEs: A study of SMEs within the Accra Business District of Ghana. *Journal of Competitiveness*, 6(3).
- European Institute for Gender Equality.** 2017. Economic benefits of gender equality in the European Union: Report on the empirical application of the model (Luxembourg, Publications Office of the European Union).
- International Finance Corporation (IFC).** 2017. MSME FINANCE GAP: Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small and Medium Enterprises in Emerging Markets (Washington, DC).
- International Technology Union.** ITU ICT SDG indicators. Disponibles en línea itu.int
- Jiménez, R., Serebrisky, T., & Mercado, J.** 2014. Sizing electricity losses in transmission and distribution systems in Latin America and the Caribbean. Inter-American Development Bank.
- La Porta, R., & Shleifer, A.** 2014. Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-26.
- Levy, S.** 2018. Esfuerzos mal recompensados: la elusiva búsqueda de la prosperidad en México. Banco Interamericano de Desarrollo.
- McKinsey Global Institute.** 2015. The power of parity. How advancing women's equality can add \$12 trillion to global growth (New York, NY).
- Mensah, J. T.** 2018. Jobs! Electricity shortages and unemployment in Africa. The World Bank.
- Motta, V.** 2017. The impact of crime on the performance of small and medium-sized enterprises: Evidence from the service and hospitality sectors in Latin America. *Tourism Economics*, 23(5), 993-1010.

OCDE. Stat. Revenue Statistics. Disponibles en línea en stats.oecd.org

Organización Internacional del Trabajo (OIT). 2018. Women and men in the informal economy: A statistical picture, 3rd ed. (Geneva).

_____. 2019a. Women in business and management: the business case for change (Geneva).

_____. 2020. What is skills mismatch and why should we care?

_____. 2019b. Small matters: Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SMEs (Geneva).

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). 2015. Why a push for gender equality makes sound economic sense.

Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. 2007. Informalidad: escape y exclusión. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe.

Porta, R. L., & Shleifer, A. (2008). The unofficial economy and economic development (No. w14520). National Bureau of Economic Research.

Presbitero, A. F., & Rabellotti, R. (2016). Credit access in Latin American enterprises. In Firm innovation and productivity in Latin America and the Caribbean (pp. 245-283). Palgrave Macmillan, New York.

Robertson, P. L. 2003. The role of training and skilled labour in the success of SMEs in developing economies. Education+ Training.

Rozenwurcel, G., & Drewes, L. (2012). Las PyMES y las compras públicas. Rozenwurcel, G. y G. Bezchinsky (compiladores) Compras públicas en América Latina y el Caribe. Diagnósticos y Desafíos. Universidad Nacional de San Martín.

Seker, M., & Yang, J. S. 2012. How bribery distorts firm growth: Differences by firm attributes. The World Bank.

Serebrisky, T., & Suárez-Alemán, A. 2019. La provisión de servicios de infraestructura en América Latina y el Caribe: ¿Puede la región hacer más y hacerlo mejor? (Vol. 758). Inter-American Development Bank.

Serebrisky, T., Suárez-Alemán, A., Pastor, C., & Wohlueter, A. 2018. Descubriendo el Velo Sobre los Datos de Inversión en Infraestructura en América Latina y el Caribe. Nota técnica del BID, (1366).

Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. The American economic review, 71(3), 393-410.

Tarutè, A., & Gatautis, R. (2014). ICT impact on SMEs performance. Procedia-social and behavioral Sciences, 110, 1218-1225.

UN Secretary General, 2020. Policy Brief: The impact of Covid-19 on Latin America and the Caribbean.

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). 2012. Corruption prevention to foster small and medium – sized enterprise development.

World Bank Enterprise Survey. Encuestas de empresas del banco mundial, disponibles en línea en enterprisesurveys.org

World development report, World Bank, 2013: Assessing private sector contributions to job creation: IFC open source study.

World Economic Forum (WEF). 2017. The Global Competitiveness Report 2017 – 2018 (Geneva).

► 3. Anexo ► Encuestas de Empresas Empleadas en el Análisis

Ventajas

Uno de los principales retos para el análisis del entorno de negocios de las MIPyMEs de la Región es la comparabilidad de datos entre distintos países. Si bien existen encuestas nacionales, los cuestionarios utilizados y el tamaño de las empresas consideradas pueden diferir en las encuestas nacionales de cada economía. Por ende, el presente capítulo utiliza los datos de las Encuestas de Empresas llevadas a cabo por el Banco Mundial, mismas que emplean cuestionarios estandarizados, con el propósito de identificar los principales obstáculos que las empresas enfrentan en el entorno de negocios. En este capítulo se toman en cuenta los 23 países contenidos en la Tabla 1, utilizando las estadísticas más recientes entre el año 2010 y 2018⁶, así mismo es importante mencionar que los promedios regionales presentados a lo largo de este capítulo se calculan con base en el agregado de dichas economías⁷.

Las Encuestas de Empresas del Banco Mundial consideran el sector manufacturero y de servicios. Este último sector incluye comercio al por mayor y al por menor, transporte, almacenamiento, construcción, hotelería, comunicaciones y tecnologías de la información. Son excluidos los servicios otorgados por el gobierno, la industria del cuidado de la salud y los servicios financieros. Por otro lado, solo se toman en cuenta las empresas formales y que tienen más de 5 empleados. La encuesta está organizada en 16 secciones que incluyen las temáticas de infraestructura, prácticas administrativas, comercio, género, fuerza laboral, crimen, finanzas, regulación y permisos, innovación y tecnología, así como medidas de desempeño y productividad.

► Tabla 1. Países considerados en el estudio

Año de Datos	País
2017	Argentina
2010	Barbados
2010	Belice
2017	Bolivia
2010	Chile
2017	Colombia
2010	Costa Rica
2016	República Dominicana
2017	Ecuador
2016	El Salvador
2017	Guatemala
2010	Guyana, CR
2016	Honduras
2010	Jamaica
2010	México
2016	Nicaragua
2010	Panamá
2017	Paraguay
2017	Perú
2018	Surinam
2010	Trinidad y Tobago
2017	Uruguay
2010	Venezuela, R.B.

6 Haití cuenta con una Encuesta de Empresas para 2019, pero no sigue la metodología estandarizada, por lo que no se toma en cuenta en este capítulo.

7 Los datos más recientes para Brasil se remontan al año 2009. La omisión de este país puede subestimar o sobrestimar el promedio regional.



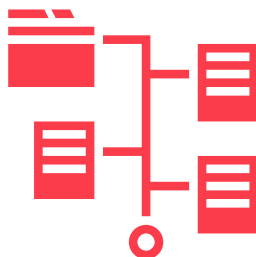
Limitantes

Si bien la Encuesta de Empresas permite hacer una comparación entre los países de la región, es necesario señalar sus limitantes. Primero, el periodo de estudio para los países de la región es variable. Los datos más recientes son de 2010 en el caso de 10 economías, de 2016 para otros 4 países, de 2017 para 8 economías y de 2018 para un solo país (Tabla 1). Estas estadísticas podrían no reflejar por completo la situación y percepción de las empresas en la actualidad. Por esta razón, se debe tener en cuenta la temporalidad de los datos, al realizar comparaciones entre el estado de distintas economías. Adicionalmente, los establecimientos encuestados son aquellos registrados formalmente en su país. Esto implica que las empresas en el sector informal⁸ no son consideradas.

La metodología del Banco Mundial no considera al sector relacionado con atención a la salud y a los servicios financieros, por lo que se puede subestimar el número de empresas que operan de manera formal en la región. Si bien puede que las empresas en estos sectores no representen una proporción considerable a comparación de la industria manufacturera o los servicios, es importante señalar su omisión en las estadísticas presentadas. Finalmente, la encuesta es realizada en las grandes ciudades y puede no ser representativa de las pequeñas y medianas empresas de las comunidades rurales. Por ejemplo, puede existir una diferencia significativa en la infraestructura y herramientas tecnológicas a las que tienen acceso las empresas encuestadas y las que están al alcance para las empresas en el resto del país.

Es necesario considerar que todos los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial (BM) utilizados en este primer capítulo corresponden a los indicadores oficiales calculados por dicho organismo, mismos que se basan en las bases de datos originales, pero pueden no considerar ciertos valores atípicos, para algunas de las variables. De igual manera, es importante considerar que los datos regionales presentados por el Banco Mundial se basan en promedios simples, calculados con los datos más recientes por país de 2010 a 2017, por lo que en este capítulo se sigue la misma metodología en cuanto a la comunicación de los promedios regionales, segmentando estos indicadores de acuerdo con el tamaño de las empresas. Finalmente, para hacer un análisis más detallado del entorno que enfrentan las empresas, este capítulo hace uso de fuentes secundarias como los indicadores del *World Economic Forum*, datos de la OCDE y de la Unión Internacional de Comunicaciones (ITU por sus siglas en inglés).

⁸ Entendidas como aquellas no registradas o no constituidas como entes legales que producen bienes o servicios para la venta o el trueque (OIT, 2013).



Clasificación de las Empresas

Para efectos de este capítulo, se utilizará la clasificación de tamaño de empresa de la Encuesta de Empresas del BM, la cual se basa en el número de empleados. Las microempresas serían aquellas con menos de 5 empleados, pero éstas no son tomadas en cuenta en el muestreo⁹. Cabe mencionar que, si bien esta es la clasificación adoptada, otros reportes adoptan una distinta (Tabla 2). De acuerdo con esas otras metodologías, una parte de las microempresas formarían parte de la categoría “pequeña” del presente reporte.

► **Tabla 2.** Clasificación micro, pequeñas y medianas empresas

	Micro	Pequeña	Mediana
Encuestas de Empresas de Banco Mundial	0 - 4 empleados	5 - 19 empleados	20 - 99 empleados
Organización Internacional del Trabajo	2 - 9 empleados	10 - 49 empleados	> 50 empleados*
Corporación Financiera Internacional	0 - 9 empleados	10 - 50 empleados	51 - 300 empleados

Fuentes: IFC (2019); OIT (2017) y Metodología de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

* A partir de 50 empleados, se considera que una empresa pertenece a la categoría de empresas medianas y grandes.

⁹ Existen otras encuestas para empresas con menos de 5 empleados, pero solo están disponibles para tres países de la región.

► **ENTORNO MIPyME**
Medidas de apoyo ante la COVID-19

Documento de Trabajo



Organización
Internacional
del Trabajo

ACT/EMP

Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe

► ilo.org/americas

Oficina de Actividades para los Empleadores (ACT/EMP)

► ilo.org/actemp