

CUADRO 1
CATEGORIZACIÓN DE EMPRESAS EN URUGUAY
 (Actualización 2007)

| Tipo de empresa | Personal empleado | Ventas anuales máximas (excluido el IVA) |
|-----------------|---------------------|------------------------------------------|
| Micro empresa | 1 a 4 personas | 2.000.000 de UI |
| Pequeña empresa | 5 a 19 personas | 10.000.000 de UI |
| Mediana empresa | 20 a 99 personas | 75.000.000 de UI |
| Gran empresa | Más de 100 personas | Más de 75.000.000 de UI |

Fuente: DINAPYME (2008)

A la fecha de este informe, el valor de la unidad indexada era de 1,9015, de modo que expresado en dólares serían grandes empresas aquellas que además de la condición de personal ocupado, facturan más de U\$S 6,2 millones aproximadamente. En el otro extremo, son microempresas aquellas que facturan menos de U\$S 165.000 anuales.

A nuestro juicio, el criterio dual que ubica las empresas en uno u otro espacio presenta dificultades de interpretación, como son las que derivan de la intersección de ambos criterios, el de personal ocupado y el de ventas anuales (Scarone, 2002). En la práctica tal problema suele ser solventado limitándose a utilizar un único criterio, el personal empleado (por ejemplo, así se hizo en DINAPYME, 2008; Herrera et al., 2008, etc.), admitiéndose de hecho que ello implica menor rigurosidad. Será este el criterio que adoptaremos también nosotros.

Aun más complejo se torna el concepto de micro y pequeña empresa cuando se introducen, adicionalmente a los criterios cuantitativos, criterios de carácter cualitativo. El propósito de definiciones cualitativas-cuantitativas es evitar homogeneizaciones arbitrarias de situaciones que no lo son. Dieste (2005) combina criterios cualitativos y cuantitativos al definir la empresa micro y pequeña como *“aquella que, cualquiera sea su actividad y la forma jurídica que adopte, está dirigida personalmente por su(s) propietario(s), posee un personal sumamente reducido, ocupa una posición secundaria o marginal en su sector, no dispone de recursos económicos, su cifra de facturación anual y su capital son pequeños, tiene serios obstáculos para acceder al*

crédito y, aunque eventualmente tenga alguna relación con las grandes empresas, no depende jurídicamente de ellas”.

Agrega Dieste algunos factores fundamentales que distinguen a las empresas más allá de su tamaño, que acertadamente entiende como un indicador más: “Por lo pronto, la diferencia promedial del personal ocupado autorizaría a reconocer que mientras en la microempresa estamos en presencia de un cuasi ‘autoempleo’, en las pequeñas empresas incidirían factores más complejos vinculados a la administración y gestión de personal. Además, la microempresa es casi siempre unipersonal. A medida que el tamaño de la empresa aumenta, comienza a asumir formas societarias, dentro de las cuales la más frecuente es la sociedad de responsabilidad limitada y, en menor medida, la sociedad anónima, que tiende a ser la forma jurídica típica de las grandes empresas. Aparte de lo expuesto, los rasgos peculiarizantes (sic) de la mayoría de las microempresas son conocidos: informalidad o semi-informalidad, baja relación capital-trabajo, aplicación de tecnología y métodos tradicionales, baja productividad, marginalidad en cuanto a los espacios del mercado que ocupan, siendo el destinatario de su producción, en la gran mayoría de los casos, el mercado interno”. Si bien podríamos agregarle a estos elementos negativos el carácter efímero que muchas presentan (Dieste, 2005), hay que reconocerles, por otro lado, una elevada tasa de nacimiento, que en grado mayor o menor compensa su corta vida.

“La autopercepción que el microempresario tiene de su emprendimiento es un elemento más para diferenciar una categoría de la otra. La identificación del microempresario con su empresa es todavía más intensa que la del empresario pequeño y, por ende, la concentración de funciones en el primer caso es, también, mayor”. (Dieste, 2005).

El cuadro siguiente muestra los criterios preponderantes de definición de MIPYMES para diferentes países, sin perjuicio de que la multiplicidad de criterios termina limitándose a alguno preponderante cuando se clasifica:

CUADRO 2
CRITERIOS DE DEFINICIÓN DE LAS MIPYMES
COMPARACIÓN ENTRE VARIOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

| País/criterio | Empleo | Ventas | Activos | Otros |
|---------------|--------|--------|---------|-------|
| Argentina | | X | | |
| Bolivia | X | X | X | |
| Brasil | X | X | | |
| Chile | X | X | | |
| Colombia | X | | X | |
| Costa Rica | X | X | X | X |
| El Salvador | X | | X | |
| Guatemala | X | | | |
| México | X | | | |
| Panamá | | X | | |
| Perú | X | | | |
| Uruguay (1) | X | X | | |
| Venezuela | X | X | | X |

Fuente: Saavedra et al. (2007).

(1) El criterio para Uruguay ha sido corregido por nosotros, en la medida en que el Decreto 504/07 solo toma dos criterios para definir las MIPYMES, mientras que Saavedra et al. agregan para Uruguay "Activos".

Así como difiere el criterio aplicado en diferentes países de América Latina, con mucho más motivo son variables entre países las cantidades necesarias de personal o unidades monetarias (ventas o activos) para calificar en un tamaño u otro. Por ejemplo, cita Tokman (2001) que mientras en Brasil se considera microempresa a aquella unidad productiva que posee menos de 19 personas ocupadas y una renta bruta anual de aproximadamente U\$S 220.000, pequeña empresa a la que tiene entre 20 y 99 personas ocupadas y una renta bruta inferior a U\$S 620.000,² en Colombia³ y Perú⁴ se consideran microempresas aquellas que ocupan hasta 10 personas. En Colombia, además, los activos no deben superar los U\$S 100.000 y en Perú las ventas anuales tienen que ser inferiores a U\$S 10.000.

2. Estatuto de la micro y pequeña empresa, Ley N° 8864/94.

3. Plan nacional para el desarrollo de la microempresa (1984).

4. Ley de Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa, Decreto Legislativo N° 705 de 1991.