

---

# Crédito al sector privado por tamaño de empresas

GCEF MERCOSUR 2011

---





Oficina	E-mail de Contacto
<b>Argentina</b>	
Banco Central de la República de Argentina...	estadis.monyfn@bcra.gov.ar
<b>Brasil</b>	
Banco Central de Brasil. División Monetaria y Bancaria (Dimob). Departamento Económico (Depec) .....	dimob.depec@bcb.gov.br
<b>Paraguay</b>	
Banco Central del Paraguay. Departamento de Estudios Monetarios y Financieros. Gerencia de Estudios Económicos .....	informaciones@bcp.gov.py
<b>Uruguay</b>	
Banco Central del Uruguay Departamento de Análisis Monetario. Departamento de Estudios y Regulación.....	dam@bcu.gub.uy

El contenido del presente documento es exclusiva responsabilidad de los autores y en ningún caso debe considerarse que refleja los puntos de vista de la Unión Europea.



Este documento fue elaborado en el marco del Proyecto de Cooperación Técnica y Financiera de la Unión Europea y el MERCOSUR, “Apoyo al Monitoreo Macroeconómico” (AMM).

El Proyecto AMM tiene como principales objetivos desarrollar, armonizar, validar y divulgar estadísticas fiscales, monetarias y de balanza de pagos del bloque, así como también profundizar los espacios de reflexión y diálogo macroeconómico entre los Estados Parte.

La consecución de los objetivos del Proyecto se da a través del fortalecimiento de las actividades que vienen desarrollando los Ministerios de Economía (Hacienda y/o Finanzas) y Bancos Centrales de los países del bloque en el marco del trabajo del Grupo de Monitoreo Macroeconómico (GMM).

## **AUTORIDADES**

Director Regional: Octavio Groppa  
Coordinador Técnico: Fernando Curi  
Responsable Primario del Componente Monetario: Ericsom Semerene Costa

---

Coordinador principal del estudio: Ricardo N. Bebczuk

### **Especialistas de país:**

Horacio Pozzo (Argentina)  
Bibiana Lanzilotta, Guillermo Carlomagno y Gonzalo Zunino (Uruguay)  
Mirta Sataka (Senior) y Carlos Baigorri (Junior) (Brasil)  
César Cabello (Senior) y Marcela Achinelli (Junior) (Paraguay)



# INDICE

Sección	Página
Introducción.....	2
1. Objetivos y usos de la clasificación de las empresas por tamaño .....	2
2. Propiedades deseables de una definición operativa de empresas por tamaño.....	5
3. Elección de parámetros para la definición del tamaño de empresa .....	7
4. Evaluación crítica de definiciones de tamaño de empresa vigentes en el MERCOSUR.....	9
5. Base de datos y resultados .....	14
5.1 Fuentes de información de los datos primarios .....	14
5.2 Crédito y tamaño de las empresas: Asimetrías intra- e internacionales en el MERCOSUR....	17
Anexo: Bases de datos primarios de Argentina, Paraguay y Uruguay .....	28
6. Conclusiones y recomendaciones .....	33
<i>Apéndice 1: Instituciones públicas y privadas involucradas en la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas en los países del MERCOSUR</i>	
<i>Apéndice 2: Fuentes de datos y bibliográficas consultadas</i>	

## Introducción

El presente estudio tiene por propósito la construcción de una base de datos de crédito por tamaño de empresa para los países del MERCOSUR, utilizando para ello información sobre el universo de empresas formales procedente de los respectivos Bancos Centrales y de las agencias recaudadoras de impuestos.

El principal producto será la cuantificación del crédito bancario formal asignado a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, así como las asimetrías entre estos cuatro subconjuntos dentro y entre los países del MERCOSUR. Como parte de este esfuerzo –el primero de esta naturaleza en el bloque regional-, se discutirán criterios alternativos de clasificación de empresas por tamaño, que se cotejarán con las prácticas actuales, y se evaluará la sensibilidad de las participaciones en el crédito por tamaño de empresa ante distintas definiciones de micro, pequeña, mediana y gran empresa.

Para completar el análisis, se documentarán los obstáculos encontrados durante la construcción de la base y los datos adicionales hoy no disponibles y que deberían recabarse para potenciar la utilidad futura de este producto de la investigación y facilitar su actualización periódica.

El Estudio se organiza en seis secciones. Las tres primeras secciones plantean el marco conceptual, examinando la utilidad de las clasificaciones por tamaño de las empresas (en especial, en lo relativo a la asignación del crédito), las características deseables de estas clasificaciones y los parámetros posibles para la determinación de los límites entre las categorías de tamaño. La Sección 4 reproduce y discute críticamente los criterios usados en la práctica en el MERCOSUR y otros países. La Sección 5 se dedica de lleno a la

presentación de los resultados obtenidos a partir de las bases de datos recopiladas. La Sección 6 cierra con algunas conclusiones y recomendaciones.

### 1. Objetivos y usos de la clasificación de las firmas por tamaño

La pregunta crucial a la hora de diseñar un régimen estadístico estatal a nivel de empresas es saber cuál es el objetivo de política pública que se persigue. El objetivo general es configurar un mapa que permita establecer cómo se distribuye la generación de empleo, capital, producción, exportaciones y otros indicadores de interés entre empresas de distinto tamaño. A partir de esta información estadística se puede evaluar la presencia de obstáculos para el crecimiento de algunos de estos grupos de empresas (micro, pequeñas, medianas, grandes), con la finalidad última de alcanzar un crecimiento sostenible, equitativo y armonioso a nivel agregado. En caso de detectarse obstáculos provocados por un mal funcionamiento del mercado que retrasen el crecimiento de las empresas de menor porte, el Estado puede evaluar los costos y beneficios de poner en marcha políticas correctivas.<sup>1</sup>

En el caso particular de la información de crédito por tamaño de empresa, el objetivo excluyente de las políticas públicas es identificar las empresas que sufren una restricción financiera y desarrollar mecanismos que les permitan sortear esa situación. Técnicamente, una empresa financieramente restringida es aquella que desearía acceder a un préstamo y cuenta con una aceptable capacidad y voluntad de pago, pero el sistema bancario rechaza su solicitud. Este problema se suscita particularmente con empresas jóvenes y pequeñas que carecen de un adecuado sistema contable y de historia crediticia. La resultante falta de información induce a los in-

<sup>1</sup> Este análisis se complementa usualmente con la distribución de la producción y utilización de recursos a nivel de los distintos sectores productivos y regiones, que incluso se puede combinar a posteriori con la información por tamaño de empresa. Respecto a la definición por sector de actividad, ésta deberá adecuarse a aquella declarada por cada empresa a las autoridades impositivas u otras.

termediarios financieros a denegar el crédito o a ofrecerlo en cantidades limitadas, con una alta tasa de interés, plazos reducidos y alta cobertura de garantías personales y reales.<sup>2</sup> En la medida que proyectos productivos de alta rentabilidad no logran materializarse a causa de esta asimetría de información entre deudores y acreedores, la intervención estatal se torna deseable para reparar la falla de mercado que impide a estas firmas acceder al crédito. La solución pasa por la promoción de un mayor flujo de información, la concesión de crédito fondeado por el sector público, el subsidio a la tasa de interés o a los costos de información de los bancos, o el uso de garantías estatales para respaldar los préstamos privados.<sup>3</sup>

Sin embargo, el mayor reto para la política pública no es tanto el remedio que se aplique sino la identificación de las empresas que efectivamente padecen una restricción financiera. Los cuatro pasos centrales en esta última tarea son:

**a. Determinar una definición operativa de micro, pequeña, mediana y gran empresa.** Dado que las micro, pequeñas y medianas empresas son las candidatas por excelencia a sufrir una restricción financiera, es necesario contar con un criterio cuantitativo para delimitar la pertenencia a cada uno de estos segmentos.

**b. Establecer las condiciones actuales de acceso al crédito de las empresas según su tamaño.** Para cada empresa y cada segmento de tamaño (en base a la clasificación del punto a) deben recopilarse datos sobre la deuda con el sistema financiero y las condiciones de contratación, incluyendo tipo de asistencia, tasa y plazo promedio, garantías y nivel de morosidad, entre otros. La información debería abarcar no solamente la situación actual sino también su evolución a lo largo del tiempo.

**c. Categorizar a las empresas según su grado de acceso efectivo al crédito.**<sup>4</sup> El cuadro siguiente (Tabla 1.1) resume las características de las empresas según su acceso actual al crédito y su grado de restricción financiera. Como paso inicial, deben identificarse las empresas que han solicitado crédito de aquellas que no lo han hecho. Entre las que no han solicitado crédito, se diferencian las que no lo necesitan (por contar con recursos propios o preferir la opción de no endeudamiento) y las desalentadas (aquellas que lo necesitan pero se autoexcluyen anticipando el rechazo por parte de las entidades bancarias, aunque algunas de ellas podrían ser elegibles). Entre las que han solicitado crédito, debe diferenciarse entre las que lo obtuvieron y las que no lo obtuvieron, que a su vez se componen de las restringidas y no restringidas, de acuerdo a los criterios antes esbozados y que se reiteran en el punto siguiente. De cara a los alcances del presente estudio, el mismo proveerá información, generada por los bancos y recopilada por los Bancos Centrales, sobre las empresas formales que solicitaron y obtuvieron crédito (categoría (4) en el cuadro) y, cruzando estos datos con la base completa de empresas registradas ante la agencia de recaudación impositiva, de las empresas formales que no obtuvieron crédito, agrupadas en las categorías (5) y (6). Sin embargo, como se explica en el punto siguiente, esta información no permite aislar al conjunto de mayor interés: las empresas que sufren restricciones financieras [categoría (5)]. Asimismo, como las estadísticas oficiales disponibles cubren únicamente a las empresas formales, subsiste un amplio vacío informativo sobre las empresas informales [categoría (1)], las que por su ausencia de documentación para respaldar sus solicitudes de crédito no cuentan en su mayoría con acceso al crédito bancario.

2 A causa de su juventud y bajo volumen de activos, las PYMES no suelen contar con las garantías exigidas por los acreedores.

3 Los esquemas de garantías privadas para préstamos a PYMES son una alternativa que requiere un bajo o nulo grado de intervención estatal. Los cuatro países del MERCOSUR poseen sistemas de esta naturaleza. Para una descripción internacional de 76 de estos esquemas en 46 países, ver T. Beck, L. Klapper y J. Mendoza (2008), "The Typology of Partial Credit Guarantees Funds around the World", mimeo, Banco Mundial.

4 Para un enfoque similar, ver Bebczuk R. (2007), "Access to Credit in Argentina", Serie Financiamiento del Desarrollo No. 188, CEPAL.

Tabla 1.1

Tipología de acceso de las empresas al crédito bancario formal			
Tipo de empresa	Acceso al crédito y categoría (código numérico en paréntesis)		
Informales	Sin acceso a crédito (1)		
Formales	No han solicitado crédito	No lo necesitan (2)	
		Desalentadas (3)	
	Han solicitado crédito	Lo obtuvieron (4)	
		No lo obtuvieron	Restringidas [proyectos con aceptable capacidad y/o voluntad de pago] (5)
No restringidas [proyectos sin aceptable capacidad y/o voluntad de pago] (6)			

**d. Reunir y evaluar información detallada sobre la firma y sus propietarios para determinar el grado de restricción financiera.**

Esta tarea –que escapa a los objetivos de este estudio- está dirigida a medir, tomando como insumo crucial la información recogida en los puntos (a) a (c), la capacidad y voluntad de pago de los aspirantes a la asistencia estatal. Una empresa restringida financieramente será aquella con aceptable capacidad y voluntad de pago y con demanda por crédito insatisfecha a través de la banca comercial. Para establecer esta condición se requiere contar con información contable, proyecciones de flujos de fondos y la historia crediticia de la empresa. Como recurso informativo complementario se debería recurrir a encuestas, a través de las cuales las propias empresas reportan las razones por las cuales han solicitado o no crédito

en el pasado y, en caso de haberlo solicitado, si lo obtuvieron o no.

Es importante destacar, en relación al cuadro anterior, que el objeto de las políticas públicas debería ser en primer lugar el conjunto de empresas en la categoría (5), aunque también debería incorporar, en un segundo paso, a las desalentadas pero potenciales buenas candidatas a crédito -un subconjunto de la categoría (3)- y a las que obtuvieron crédito pero no en las cantidades ni en las condiciones deseables de tasa, plazo y garantías –un subconjunto de la categoría (4)-. A la luz de la precedente definición de restricción financiera, una efectiva y focalizada política de asistencia crediticia a las PYMES no puede obviar el presente punto si se pretende hacer un uso eficiente de los recursos públicos.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Tal apoyo no puede basarse únicamente en indicadores tales como el porcentaje de crédito destinado a este segmento de firmas o en el nivel de la tasa de interés, como se aboga en ciertos círculos de opinión. En virtud de su pequeño tamaño, es esperable que las PYMES aglutinen una baja proporción del crédito total, sin que ello implique una discriminación flagrante contra el sector. De manera similar, una tasa de interés más alta que para las grandes empresas puede reflejar el mayor riesgo o el mayor costo de evaluación de clientes con baja transparencia informativa. Por supuesto, estas variables pueden ser una primera señal de tratamiento discriminatorio o abusivo en contra de las PYMES, pero un veredicto riguroso al respecto tiene que fundarse en información micro a nivel de la empresa y no en información macro basado en datos agregados o por grandes agrupaciones de firmas. Desafortunadamente, la informalidad en que opera un alto porcentaje de las PYMES dificulta el proceso de recolección de la información necesaria.

## 2. Propiedades deseables de una definición operativa de empresas por tamaño

Los comentarios anteriores dejan en claro que una definición operativa de micro, pequeña, mediana y gran empresa es una condición necesaria (aunque no suficiente) para orientar las políticas públicas en la esfera crediticia. El problema de base es que las características que tornan a las micro, pequeñas y medianas en sujetos pasibles de intervenciones estatales son en gran medida cualitativas, incluyendo su escasa transparencia, la informalidad de sus operaciones, la carencia de un gerenciamiento profesionalizado, la fuerte conexión entre familia y empresa (tanto en la plantilla de empleados como en la ubicación física del establecimiento), la tecnología trabajo-intensiva y otras. Ante la imposibilidad de medir con precisión estas propiedades, las normas legales adoptan una definición cuantitativa, que debería reunir las siguientes condiciones:<sup>6</sup>

### (i) Simple y basada en parámetros disponibles y no falsificables.

La posibilidad de construir una medida de tamaño que sea masivamente utilizada y aceptada por el sector público y privado depende en primera instancia de su simplicidad y de la disponibilidad inmediata de la información necesaria. Por otra parte, no existe motivo alguno para inclinarse por una definición más sofisticada o basada en numerosos parámetros, puesto que la medida debería servir, además de la construcción de estadísticas productivas por tamaño de empresa, como una primera aproximación para identificar las empresas que puedan requerir alguna asistencia pública. En definitiva, cualquier definición adoptada debería combinarse a posteriori con información empresarial más detallada al momento de identificar al subconjunto de potenciales beneficiarios de las políticas públicas.

Otra consideración que no puede ser ignorada es que el criterio de clasificación determinará si una empresa es elegible para participar en programas de asistencia financiera (o de otro tipo, tales como exenciones impositivas o subsidios). Si el programa está abierto solamente, por ejemplo, a pequeñas empresas, una empresa mediana tendrá incentivo a subdeclarar su nómina de empleados o sus ingresos para no ser excluida del beneficio, dando pie a un subsidio injustificado en desmedro de una candidata legítima. En vista de la extendida informalidad imperante en los países del MERCOSUR, se requiere la aplicación de parámetros fácilmente verificables por las autoridades (a través de las declaraciones impositivas y/o de visitas in situ a las empresas) para minimizar estos incentivos y evitar una asignación indeseada de la asistencia y, como efecto secundario, la distorsión de las cifras nacionales de ingreso, producción y empleo.

### (ii) Única y no modificable dentro de un determinado país

No es inusual que distintos estamentos de gobierno sancionen entre sí distintas definiciones de empresas por tamaño. Así, algunos gobiernos subnacionales siguen criterios disímiles a los del gobierno nacional, e incluso pueden observarse diferencias entre organismos reguladores y ministerios nacionales. Por su parte, se suelen registrar desavenencias entre el sector público y el sector privado (por ejemplo, los bancos y asociaciones empresarias discrepan asiduamente de la normativa oficial). La aplicabilidad efectiva de una definición de empresa por tamaño se potencia con la aceptación masiva del criterio oficial. La mera emisión de una norma legal estableciendo los parámetros a utilizar no garantiza su aplicación, como lo ilustra la discusión inicial en este párrafo. Ello invita a consensuar de antemano, tanto dentro del sector público como con

<sup>6</sup> Estas definiciones cuantitativas de micro, pequeña, mediana y gran empresa deberían guardar correspondencia con las características cualitativas inobservables directamente. En particular, se espera que empresas calificadas como micro, pequeñas y medianas de acuerdo a la definición operativa/legal (un valor observable) enfrenten una mayor restricción financiera (una variable inobservable). Para corroborar esta relación, no obstante, se necesitaría contar con la información completa por empresa detallada en los puntos (a) a (d) de la Sección 1.

el sector privado, un criterio razonable, tratando de sopesar las razones brindadas por cada parte involucrada a favor de su definición preferida.<sup>7</sup>

Por motivos similares, es conveniente que la definición oficial no sea modificada por un período prolongado. La masificación del criterio requiere tiempo, y los cambios continuos conspiran contra su uso. Asimismo, el mantenimiento de una definición a lo largo del tiempo reduce el riesgo de manipulación por parte de intereses particulares que busquen tornarse elegibles para determinados beneficios estatales.

### **(iii) Comparable entre países, especialmente con los socios regionales**

Un motivo no desdeñable para comparar las características –tales como las ventas y el empleo de cada segmento entre países es el monitoreo de las políticas de subsidios que impliquen un tratamiento violatorio de acuerdos comerciales dirigidos a ciertos tipos de empresas domésticas. Por ejemplo, un subsidio a empresas pequeñas y medianas en una economía grande como Brasil puede afectar la competitividad de empresas consideradas grandes en Uruguay, Paraguay e incluso Argentina. A su vez, es de interés para los gobiernos nacionales contar con un punto de referencia internacional para evaluar el desempeño de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en función de su empleo, producción, exportaciones y otras variables. Estas comparaciones brindan información adicional para diagnosticar deficiencias productivas o distributivas que ameriten intervenciones puntuales del Estado.

Sin embargo, no se identifican a priori ventajas evidentes de contar con una definición única a nivel del MERCOSUR, bajo cuyo marco se instrumentan programas de índole regional, en los que

varios países aportan recursos para ser distribuidos entre PyMEs beneficiarias de distintos países.<sup>8</sup> Como se tendrá oportunidad de constatar en la Sección 5, bajo cualquier criterio de clasificación, una empresa calificada como mediana en Argentina es varias veces más grande que una empresa mediana en Uruguay, y obviamente esta asimetría se observa para cada tamaño de empresa. Por lo tanto, si se desea favorecer a una empresa mediana en Argentina y una empresa mediana en Uruguay, es aconsejable definir a este tipo de empresa de acuerdo al criterio nacional antes que con un criterio unificado. Por ejemplo, si se tomara como empresa mediana un promedio de las ventas (valuadas en dólares de igual poder adquisitivo) o de los empleados en los dos países, el programa perdería parcialmente su foco en las medianas empresas, ya que terminaría apuntando a empresas relativamente grandes para los estándares de Uruguay y relativamente pequeñas para los estándares de Argentina.

Un caso comparativo de interés es la Unión Europea, en la cual se adoptó desde 1996 una definición común para todos los países. La única justificación para esta unificación la brindan las Recomendaciones de la Comisión Europea para la definición de PYMES, en los siguientes términos: “Es esencial que las medidas en favor de las PYMES se basen en una definición común para mejorar su consistencia y efectividad, y para limitar las distorsiones a la competencia. Ello es aún más necesario dada la fuerte interacción entre las medidas nacionales y a nivel de la Unión Europea para asistir a las PYMES en áreas tales como el desarrollo regional y el financiamiento de la investigación”.<sup>9</sup> El punto más concreto es la supuesta distorsión a la competencia que se derivaría de la falta de una definición común a todos los países. Para entender el argumento, supóngase que, de acuerdo a las definiciones

7 Como potenciales beneficiarios de los programas de asistencia pública, resulta positivo que el sector privado sepa de antemano si es elegible o no como beneficiario de tales esquemas.

8 Es oportuno destacar que en el marco del MERCOSUR se han lanzado diversas iniciativas dirigidas al sector de las PYMES. Entre ellos se puede mencionar el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR (Decisión CMC N° 12/08), el Programa de Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas del MERCOSUR (Decisión CMC N° 23/02), el Programa de Fomento de Gestión Ambiental y Producción más limpia en pequeñas y medianas empresas (Decisión CMC N° 03/02) y el Fondo MERCOSUR de apoyo a pequeñas y medianas empresas (Decisiones CMC N° 22/07 y N° 13/08).

nacionales, una empresa mediana en Portugal es significativamente más pequeña que una empresa mediana en Alemania. Por tanto, un beneficio supranacional destinado a las medianas empresas puede crear una ventaja competitiva para la mediana empresa alemana a expensas de una empresa del mismo tamaño (en función de sus ventas o sus empleados) en Portugal, que no recibirá el beneficio por estar clasificada como grande en ese país.

Este argumento, aunque teóricamente válido, no parece relevante desde una perspectiva práctica de política económica para el MERCOSUR debido a que: (a) Los programas para PyMEs en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay están principalmente destinados a fomentar o paliar la pobreza y la desigualdad a través del fomento de un mayor empleo, por lo que su objetivo primordial son las empresas con bajo nivel absoluto de ventas y empleados, que son las más aquejadas por restricciones de crédito, baja productividad y dificultoso acceso a los mercados. En consecuencia, siguiendo con el ejemplo de las empresas medianas en Uruguay y Argentina, una definición común basada en un promedio de las definiciones nacionales podría dejar afuera del programa a empresas uruguayas pequeñas en sentido absoluto, desvirtuando el objetivo de asistir a este tipo de empresas. De hecho, cuanto mayores sean las asimetrías absolutas de tamaño entre países, mayor sería la distorsión ocasionada por una definición común sobre el objetivo esencial de combatir el desempleo, la desigualdad y la pobreza; (b) Por este mismo foco de las políticas PyMEs, el efecto de estos programas sobre la competencia internacional entre empresas de similar tamaño operando en distintos países representa un objetivo de escasa a nula importancia en el MERCOSUR. En contraste, este tema puede tener mayor trascendencia en una economía altamente integrada como la Unión Europea

y donde los problemas de pobreza y desigualdad no son tan acuciantes; y (c) Reforzando el punto (b), si bien no se cuenta con la información cuantitativa correspondiente, la presunción es que el presupuesto asignado a las PyMEs por parte de los programas nacionales supera ampliamente el presupuesto de los programas a nivel del MERCOSUR, por lo cual la eventual distorsión competitiva tendría un impacto despreciable.

Aunque la discusión previa sugiere la irrelevancia –o incluso inconveniencia– de establecer una definición común de pyme para todo el MERCOSUR, no implica que no deba profundizarse en la caracterización precisa de las PyMEs en cada país, en términos de las ventas, el empleo y toda otra variable cuantificable, para así mejorar la efectividad y el impacto de estos programas (nacionales o a nivel del MERCOSUR) sobre el universo de empresas que se desea asistir. Por otra parte, es posible y deseable que se converja a un mismo parámetro o parámetros en todos los países, incluso respetando las definiciones nacionales. Este tipo de armonización entre países sería altamente bienvenida, como se comenta en la sección de cierre de este trabajo.

### **3. Elección de parámetros para la definición del tamaño de empresa**

De acuerdo a la experiencia internacional, la definición de empresa por tamaño puede basarse en tres posibles parámetros: las ventas, el número de empleados y el volumen de deuda de la empresa. Para examinar sus bondades y desventajas técnicas, la discusión siguiente se abstendrá del problema práctico de la disponibilidad de datos, que ocupará posteriormente las secciones centrales del trabajo, y se enfocará en las debilidades de cada uno de estos parámetros, tomados en forma individual, como medida de tamaño de la empresa.

Mayor información puede obtenerse a través del siguiente sitio: [http://www.mercosur.org.uy/t\\_generic.jsp?contentid=655&site=1&channel=secretaria#integracion](http://www.mercosur.org.uy/t_generic.jsp?contentid=655&site=1&channel=secretaria#integracion).

9 Ver Commission Recommendation of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-size enterprises (96/280/EC) y su revisión parcial (2003/361/EC). Cabe acotar que la adhesión de los países es voluntaria y que es aceptable cualquier definición nacional que se ajuste a los límites europeos, pero se ha invitado a todas las autoridades y organismos supranacionales a que unifiquen la definición a nivel de todo el bloque,



Una ventaja palpable de la deuda bancaria total de las empresas es que se trata de un dato fácilmente disponible por parte del Banco Central e inmune a subdeclaración, como consecuencia de la celosa supervisión que recae sobre las instituciones financieras. Por el contrario, la informalidad parcial o total de las operaciones productivas de muchas empresas torna menos confiables los valores declarados de ventas y empleados. Sin embargo, la deuda presenta diversas deficiencias como parámetro de clasificación por tamaño empresarial. En primer lugar, es posible que una empresa de gran porte esté poco endeudada, no por padecer una restricción crediticia sino por una decisión voluntaria de mantener un bajo apalancamiento financiero. A su vez, la base de datos del Banco Central contabiliza el saldo pendiente de la deuda, por lo que puede ocurrir que empresas con préstamos originales abultados pero ya mayormente amortizados presenten deudas bajas, distorsionando la real correspondencia entre tamaño de la deuda y tamaño de la empresa.

Todavía más importante, la deuda presenta un grave problema de circularidad a los efectos del presente análisis: dado que el Estudio busca establecer si efectivamente las empresas más pequeñas acceden a menos deuda, no tendría sentido preclasificar como pequeñas a las empresas con menos deuda. Se necesita en consecuencia un criterio de clasificación a priori independiente del nivel de deuda, por lo cual los niveles de venta y/o empleados aparecen como los más convenientes para los propósitos de este proyecto. En este mismo sentido, el monto absoluto de la deuda no es un buen indicador de la disponibilidad de recursos de terceros, sino que se requiere algún parámetro de apalancamiento como proporción del tamaño de la firma. Por lo tanto, el monto de la deuda sin auxilio de un indicador adicional del tamaño puede distorsionar la medición del grado de acceso a la deuda.<sup>10</sup> En conjunto, estos argumentos demuestran

que la clasificación por tamaño deberá basarse en el nivel de ventas y/o empleados.

Además del potencial problema de subdeclaración antes señalado, las ventas y el número de empleados pueden presentar otras contraindicaciones como parámetro clasificatorio de tamaño. Para empezar, empresas pequeñas de acuerdo a su número de empleados pueden registrar ventas elevadas, dando como resultado una definición ambigua y fuertemente condicionada al parámetro particular escogido para la clasificación. Este sería el caso de empresas altamente intensivas en capital físico (por ejemplo, fábricas basadas en equipos industriales con procesos automatizados y ahorradores de mano de obra) o en capital humano (por ejemplo, empresas de informática), en las que volúmenes importantes de ventas pueden producirse con un número relativamente bajo de trabajadores. Estas empresas serían clasificadas como medianas o grandes de acuerdo a su facturación pero pequeñas de acuerdo a su plantel de empleados. La situación opuesta ocurriría en ciertas empresas con producciones artesanales, donde es posible observar un alto cociente de empleados a ventas. Por último, relativo al criterio de empleados, el valor de las ventas presenta dificultades para la comparación en el tiempo (en ambientes inflacionarios, se hace imprescindible el reajuste periódico de los límites nominales) y entre países (los valores en dólares nominales son sensibles a las fluctuaciones cambiarias, lo cual puede repararse usando datos expresados en dólares de paridad del poder adquisitivo, como se mostrará más adelante).

Ante la falta de acuerdo ni de argumentos técnicos sólidos a favor de una medida en especial, la decisión sobre usar uno de los parámetros (ventas o empleados) o una combinación de ambos debe tomarse en base al análisis de los datos empíricos disponibles.<sup>11</sup> Si se observa una fuerte correlación positiva entre los parámetros, las

10 Como ejemplo numérico, supóngase una empresa pequeña con una deuda total de \$1.000 y una empresa grande con una deuda de \$100.000. A primera vista, podría decirse que la segunda tiene mayor acceso al mercado de crédito. Supóngase ahora adicionalmente que la empresa pequeña tiene activos totales de \$2.000 y la grande tiene activos por \$1.000.000. Bajo estos supuestos, la relación de deuda a activos, el indicador típico de apalancamiento, es de 50% para la empresa pequeña y de 10% para la empresa grande, que arroja la respuesta contraria, y más correcta, a la basada en el valor monetario de la deuda.

inconsistencias señaladas previamente serían irrelevantes. Incluso, si un porcentaje insignificante de empresas muestran incongruencias entre los tres parámetros, se podrían descartar por no constituir una situación representativa del universo de empresas. Menos sencilla sería la solución cuando, para una fracción mayoritaria de las empresas en la base, cada parámetro arroje resultados discrepantes con el otro, ya que no existe ningún criterio técnico para inclinarse hacia uno de ellos. Mientras que en el caso de fuerte correlación entre parámetros resulta trivial la elección de una clasificación basada en un parámetro o una combinación de ellos, en el caso de baja o negativa correlación para el conjunto de datos se torna recomendable usar una combinación de variables para minimizar el error de clasificación.

#### 4. Evaluación crítica de definiciones de tamaño de empresa vigentes en el MERCOSUR

Las Tablas 4.1 a 4.4 describen los criterios oficiales en vigencia para la clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Asimismo, para fines comparativos se incluyen los casos de Chile, España y México, y las definiciones a nivel de bloque en la Unión Europea y el MERCOSUR. Para completar, también aparece allí la definición adoptada en las Enterprise Surveys del Banco Mundial. Estos cuadros dan cuenta de que: (a) Todos los países adoptan definiciones basadas en el nivel de ventas, con la excepción de México. En contraste, en sólo 8 de los 15 casos se usa la definición basada en empleados. Únicamente en Paraguay, España y en la Unión Europea se combina empleados, ventas y activos, mientras que en Argentina y México se hacen distinciones dentro de cada grupo según la actividad de la empresa (agro, industria y servicios); (b) En varios de los países (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay) existen dos definiciones de tamaño que, además, muestran divergencias significativas entre

sí. Lo mismo ocurre con las definiciones emitidas por el MERCOSUR (para aplicación exclusiva a los programas lanzados como iniciativas para el bloque regional), las cuales difieren notoriamente de las vigentes en cada uno de los países; y (c) Los límites de venta son extremadamente heterogéneos entre países (y dentro de un mismo país cuando existe más de una definición) y no parecen seguir un patrón comparativo. Por ejemplo, el monto máximo de ventas de una pequeña empresa en Argentina es de US\$ 5.8 millones en una definición y US\$ 3.5 millones en otra. Por su parte, una de las definiciones en Brasil es de US\$ 5.9 millones y de US\$ 1.4 millones en la otra, las cuales se ubican en niveles similares o inferiores a las de Argentina, a pesar del mayor tamaño absoluto de la economía brasileña. Expresados en una unidad más comparable, como lo son los dólares de igual poder adquisitivo internacional, los límites anteriores serían [US\$10.8 millones – US\$ 6.5 millones] en Argentina y [US\$7.4 millones – US\$1.8 millones] en Brasil, lo cual sólo reconfirma la apreciación anterior.<sup>12</sup> En general se registran amplias inconsistencias, en uno y otro sentido, entre el nivel de PBI y las definiciones por tamaño seguidas en cada país del MERCOSUR.

Para completar este análisis, se entrevistaron a las principales entidades bancarias en el segmento de micro, pequeñas y medianas empresas para conocer si adherían al criterio de clasificación oficial o utilizaban uno alternativo, o ninguno.

Las discrepancias entre el criterio oficial y las prácticas de las instituciones financieras en Brasil quedan en evidencia en la Tabla 4.5. En Paraguay, ninguna de las instituciones entrevistadas, tanto públicas como privadas (Sudameris, Visión, Familiar, Amambay, Continental, Banco Nacional de Fomento, BBVA), adhieren estrictamente al criterio oficial y cada una aplica criterios disímiles entre sí, con varios casos en los que no se hace distinción por tamaño de la empresa. Las instituciones públicas en Argentina que respondieron la encuesta

11 Las clasificaciones vigentes alrededor del mundo no responden a una elección basada en fundamentos teóricos firmes. Una revisión bibliográfica al respecto no arrojó ningún resultado positivo acerca de documentos, a nivel internacional, justificando la elección de los parámetros de clasificación ni los límites entre categorías que se adoptan en los distintos países.

12 La conversión en dólares corrientes se realizó de acuerdo al tipo de cambio de mercado a mayo de 2010. El tipo de cambio PPP se tomó del Data Catalog del Banco Mundial, con datos para 2009.

(Banco Ciudad y Nación) siguen el criterio oficial, y las privadas (Banco Macro y Banco Galicia) usan uno propio, aunque relativamente alineado con el legal.<sup>13</sup> En el caso uruguayo, el BROU y el BANDES adoptan el criterio oficial, mientras que el Santander, el Nuevo Banco Comercial y el Itaú

rehusaron informar el criterio que aplican. Por su parte, el Banco de la Nación Argentina no clasifica a sus clientes por tamaño. Estas conclusiones refuerzan la necesidad de converger hacia criterios de clasificación de mayor aceptación entre el sector público y privado.

**Tabla 4.1**

<b>Criterios oficiales de clasificación de microempresas en el MERCOSUR y países seleccionados</b>				
<b>País/criterios de clasificación</b>	<b>Norma legal, organismo emisor y fecha</b>	<b>Número de empleados</b>	<b>Ventas anuales (en moneda nacional y en U\$S (corrientes, excepto que se aclare lo contrario))</b>	<b>Activos (en moneda nacional y en U\$S corrientes, excepto que se aclare lo contrario)</b>
Argentina (1)	RG506, CNV, 2007		No definida	
Argentina (2)	Resolución 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana y Desarrollo Regional		Hasta \$2,400,000 (U\$S 603,000 corrientes, U\$S 1,127,610 PPP) dependiendo del sector en el que opera	
Brasil (1)	Lei Complementar N°123/2006 y Decreto 6607/2008		Hasta R\$ 240,000 (U\$S 136,080 corrientes, U\$S 192,000 PPP)	
Brasil (2)	BNDES		Hasta R\$ 1,200,000 (U\$S 680,400 corrientes, U\$S 850,000 PPP)	
Paraguay	Decreto 19610/98	Hasta 5	Hasta G\$ 70,000,000 (U\$S 14,000 corrientes, U\$S 25,900 PPP)	Hasta G\$ 23,000 (U\$S 4,600 corrientes, U\$S 8,500 PPP)
Uruguay (1)	Decreto 504/07		Hasta 2,000,000 UI (Unidades indexadas) o UR\$ 984,252 (U\$S 43,550 corrientes, U\$S 60,970 PPP)	
Uruguay (2)	Decreto 266/1995		Hasta US\$ 60,000 corrientes, US\$ 84,000PPP)	
Chile (1)	Ley 20416/2010		Hasta \$ 50,190,984 (U\$S 94,879)	
Chile (2)	Ministerio de Planificación. Encuesta de caracterización socioeconómica (CASEN)	Hasta 9		
España	Recomendación 2003/361/CE	Hasta 9	Hasta 2 millones de euros (U\$S 2,72 millones)	Hasta 2 millones de euros (U\$S 2,72 millones)
México	Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2002	Hasta 10		
MERCOSUR (1)	MERCOSUR/GMC/RES 90/93	Hasta 20	Hasta US\$ 400,000 de ventas anuales y un coeficiente de tamaño * de hasta 0,52	
MERCOSUR (2)	MERCOSUR/GMC/RES 59/98	Hasta 10 para industrias y hasta 5 para comercio y servicios	Hasta US\$ 400,000 de ventas anuales para industrias y US\$ 200,000 para comercios y servicios	
Unión Europea	Recomendación 2003/361/CE	Menos de 10 (plantilla de unidades de trabajo anual)	Hasta 2 millones de euros	Hasta 2 millones de euros
Enterprise Surveys		Menos de 5 empleados		

\* Coeficiente de tamaño  $C = 10 \times (PO/POM \times V/Vm)^{1/2}$ , donde C= Coeficiente de tamaño, PO=Personal ocupado de la empresa, Pom=Personal ocupado de referencia, V=Ventas de la empresa y Vm=Venta anual de referencia.

\*\*Cláusula evolutiva: Se perderá la condición de MPyMEs sólo si durante dos años consecutivos superan los parámetros establecidos.

Tabla 4.2

Criterios oficiales de clasificación de pequeñas empresas en el MERCOSUR y países seleccionados				
País/criterios de clasificación	Norma legal, organismo emisor y fecha	Número de empleados	Ventas anuales (en moneda nacional y en US\$ (corrientes, excepto que se aclare lo contrario)	Activos (en moneda nacional y en US\$ corrientes, excepto que se aclare lo contrario)
Argentina (1)	RG506, CNV, 2007		Hasta \$22,200,000 (US\$ 5,766,234 corrientes, US\$ 10,782,900 PPP) dependiendo del sector en el que opera	
Argentina (2)	Resolución 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana y Desarrollo Regional		Desde \$2,400,000 a \$ 14,000,000 (de US\$ 603,000 a US\$ 3,518,000 corrientes, US\$ 1,127,610 a US\$ 6,578,660 PPP) dependiendo del sector en el que se opera	
Brasil (1)	Lei Complementar N°123/2006 y Decreto 6607/2008		Desde R\$ 240,000 (US\$ 136,080 corrientes, US\$ 192,000 PPP a R\$ 2,400,000 (US\$ 1,360,800 corrientes, US\$ 1,920,000 PPP	
Brasil (2)	BNDES		Desde R\$ 1,200,000 (US\$ 680,400 corrientes, US\$ 850,500 PPP a R\$ 10,500,000 (US\$ 5,959,500 corrientes, US\$ 7,441,875 PPP	
Paraguay	Decreto 19610/98	de 6 a 10	De G\$ 70,000,000 a G\$ 271,000,000 ( US\$ 14,000 a US\$ 54,200 corrientes, US\$ 25,900 a US\$ 100,270 PPP)	Desde G\$ 23,000,000 a G\$ 92,000,000 (US\$ 4,600 a US\$ 18,400 corrientes, US\$ 8,600 a US\$ 34,408 PPP)
Uruguay (1)	Decreto 504/07		Desde 2,000,000 UI a 10,000,000 UI (Unidades indexadas) o UR\$ 984,252 a UR\$ 4,921,260 (US\$43.550 a US\$217.755, US\$60.970 a US\$304.856 PPP)	
Uruguay (2)	Decreto 266/1995		De US\$60,000 a US\$180,000 (corrientes, US\$84.000 a US\$252.000 PPP)	
Chile (1)	Ley 20416/2010		De \$ 50.190.984 a \$ 522.822.750 (de US\$ 94.879 a US\$ 988.323)	
Chile (2)	Ministerio de Planificación. Encuesta de caracterización socioeconómica (CASEN)	de 10 a 49		
España	Recomendación 2003/361/CE	de 10 a 49	Entre 2 e 10 millones de euros (entre US\$ 2,72 millones e US\$ 13,6 millones)	Entre 2 e 10 millones de euros (entre US\$ 2,72 millones e US\$ 13,6 millones)
México	Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2002	11 a 50 para industria 11 a 30 para comercios		
MERCOSUR (1)	MERCOSUR/GMC/RES 90/93	21 a 100	Entre US\$ 400.000 e US\$ 2.000.000 de ventas anuales con coeficiente entre 0,52 e 2,58	
MERCOSUR (2)	MERCOSUR/GMC/RES 59/98	de 11 a 40 para industrias y 6 a 30 para comercio y servicios	Entre US\$ 400.001 a US\$ 3.500.000 de ventas anuales para industria entre 200.001 e US\$ 1.500.000 para comercio y servicio	
Unión Europea	Recomendación 2003/361/CE	Menos de 50 (plantilla de unidades de trabajo anual	Hasta 10 millones de euros	Hasta 10 millones de euros
Enterprise Surveys		Entre 5 y 19		

\* Coeficiente de tamaño  $C = 10 \times (PO/POm \times V/Vm)^{1/2}$ , donde C= Coeficiente de tamaño, PO=Personal ocupado de la empresa, Pom=Personal ocupado de referencia, V=Ventas de la empresa y Vm=Venta anual de referencia.

\*\*Cláusula evolutiva: Se perderá la condición de MPyMEs sólo si durante dos años consecutivos superan los parámetros establecidos.

Tabla 4.3

Criterios oficiales de clasificación de medianas empresas en el MERCOSUR y países seleccionados				
País/criterios de clasificación	Norma legal, organismo emisor y fecha	Número de empleados	Ventas anuales (en moneda nacional y en US\$ (corrientes, excepto que se aclare lo contrario)	Activos (en moneda nacional y en US\$ corrientes, excepto que se aclare lo contrario)
Argentina (1)	RG506, CNV, 2007		De \$ 22.200.000 a \$ 177.600.000 (de US\$ 5.766.234 a US\$ 46.129.870 corrientes, US\$10.782.900 a US\$86.262.857 PPP dependiendo del sector en el que opera	
Argentina (2)	Resolución 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana y Desarrollo Regional		De \$ 14.000.000 a \$ 111.900.000 (de US\$ 3.518.000 a US\$ 28.116.000 corrientes, US\$6.578.660 a US\$52.576.920 PPP) dependiendo del sector que opera	
Brasil (1)	Lei Complementar N°123/2006 y Decreto 6607/2008		De R\$ 2.400.000 (US\$1.360.800 corrientes, US\$1.920.000 PPP) a R\$300.000.000 (US\$170.100.000 corrientes, US\$240.000.000 PPP)	R\$240.000.000 (US\$136.080.000 corrientes, US\$192.000.000 PPP)
Brasil (2)	BNDES		De R\$ 10.500.000 (US\$5.953.500 corrientes, US\$7.441.875 PPP) a R\$ 60.000.000 (US\$34.020.000 corrientes, US\$42.525.000 PPP)	
Paraguay	Decreto 19610/98	de 21 a 100	De G\$271.000 a G\$1.355.000 (de US\$54.200 a US\$271.000, US\$100.270 a US\$501.350 PPP)	De G\$92.000.000 a G\$450.000.000 (de US\$18.400 a US\$90.000 corrientes, US\$34.040 a US\$166.500 PPP)
Uruguay (1)	Decreto 504/07		De 10.000.000 a 75.000.000 UI (Unidades Indexadas), o de UR\$4.921.260 a UR\$36.909.449 (de US\$217.754 a US\$1.889.764 corrientes, US\$304.856 a US\$2.645.670 PPP)	
Uruguay (2)	Decreto 266/1995		De US\$180.000 a US\$5.000.000 (corrientes, US\$252.000 a US\$7.000.000 PPP)	
Chile (1)	Ley 20416/2010		De \$ 522.822.750 a \$ 2.091.291.000 (de US\$ 988.323 a US\$ 3.953.291)	
Chile (2)	Ministerio de Planificación. Encuesta de caracterización socioeconómica (CASEN)	de 50 a 199		
España	Recomendación 2003/361/CE	de 50 a 249	Entre 10 millones a 50 millones de euros (entre US\$ 13,6 millones a US\$ 68 millones)	Entre 10 millones a 50 millones de euros (entre US\$ 13,6 millones a US\$ 68 millones)
México	Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2002	de 51 a 250 para industrias y de 31 a 100 para comercios		
MERCOSUR (1)	MERCOSUR/GMC/RES 90/93	de 101 a 300	Hasta US\$2.000.000 US\$10.000.000 de ventas anuales y un coeficiente de tamaño * entre 2,58 e 10	
MERCOSUR (2)	MERCOSUR/GMC/RES 59/98	de 41 a 200 para industrias y de 31 a 80 para comercios	US\$ 3.500.001 e US\$ 20.000.000 de ventas anuales para industrias y entre US\$ 1.500.001 y US\$ 7.000.000 para comercios y servicios	
Unión Europea	Recomendación 2003/361/CE	Menos de 250 (modelo de planillas de trabajo anual)	Hasta 50 millones de euros	Hasta 43 millones de euros
Enterprise Surveys		entre 20 y 99		

\* Coeficiente de tamaño  $C = 10 \times (PO/POm \times V/Vm)^{1/2}$ , donde C= Coeficiente de tamaño, PO=Personal ocupado de la empresa, Pom=Personal ocupado de referencia, V=Ventas de la empresa y Vm=Venta anual de referencia.

\*\*Cláusula evolutiva: Se perderá la condición de MPyMEs sólo si durante dos años consecutivos superan los parámetros establecidos.

Tabla 4.4

Criterios oficiales de clasificación de grandes empresas en el MERCOSUR y países seleccionados				
País/criterios de clasificación	Norma legal, organismo emisor y fecha	Número de empleados	Ventas anuales (en moneda nacional y en US\$ (corrientes, excepto que se aclare lo contrario)	Activos (en moneda nacional y en US\$ corrientes, excepto que se aclare lo contrario)
Argentina (1)	RG506, CNV, 2007		Más de \$ 177.600.000 ( US\$46.129.870 corrientes, US\$86.262.857 PPP) dependiendo del sector en el que se opera	
Argentina (2)	Resolución 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana y Desarrollo Regional		Más de \$111.900.00 ( US\$28.116.000 corrientes, US\$52.576.920 PPP) dependiendo del sector en el que se opera	
Brasil (1)	Lei Complementar N°123/2006 y Decreto 6607/2008		Más de R\$300.000.000 (US\$ 170.100.000 corrientes, US\$240.000.000 PPP)	
Brasil (2)	BNDES		Más de R\$ 60.000.000 (US\$ 34.020.000 corrientes, US\$42.525.000 PPP)	
Paraguay	Decreto 19610/98	más de 100	Más de G\$1.355.000 (US\$271.000 corrientes, US\$501.350 PPP)	Más de G\$450.000 (más de US\$90.000)
Uruguay (1)	Decreto 504/07		Más de 75.000.000 UI (Unidades Indexadas), o más de UR\$36.909.449 (mais de US\$1.889.764 corrientes, US\$2.645.670 PPP)	
Uruguay (2)	Decreto 266/1995		Más de US\$5.000.000 (corrientes, US\$7.000.000 PPP)	
Chile (1)	Ley 20416/2010		Más de \$ 2.091.291.000 (más de US\$ 3.953.291)	
Chile (2)	Ministerio de Planificación. Encuesta de caracterización socioeconómica (CASEN)	Más de 200		
España	Recomendación 2003/361/CE	Más de 250	Más de 50 millones de euros (más de US\$ 68 millones)	Más de 43 millones de euros (más de US\$58,48 millones)
México	Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2002	Más de 250 para la industria y más de 100 para comercios		
MERCOSUR (1)	MERCOSUR/GMC/RES 90/93	Más de 300	Más de US\$ 10.000.000 de ventas anuales con coeficiente superior a 10	
MERCOSUR (2)**	MERCOSUR/GMC/RES 59/98	de 41 a 200 para industrias y de 31 a 80 para comercio y servicios	Entre US\$ 3.500.001 e US\$ 20.000.000 de ventas anuales para industria y entre US\$ 1.500.001 e US\$ 7.000.000 para comercio y servicio	
Unión Europea	Recomendación 2003/361/CE	250 (plantilla de unidades de trabajo anual	Más de 50 millones de euros	Más de 43 millones de euros
Enterprise Surveys		Más de 99		

\* Coeficiente de tamaño  $C = 10 \times (PO/POm \times V/Vm)^{1/2}$ , donde C= Coeficiente de tamaño, PO=Personal ocupado de la empresa, Pom=Personal ocupado de referencia, V=Ventas de la empresa y Vm=Venta anual de referencia.

\*\*Cláusula evolutiva: Se perderá la condición de MPyMEs sólo si durante dos años consecutivos superan los parámetros establecidos.

Tabla 4.5

Criterio oficial de clasificación de empresas por tamaño y criterios en práctica en instituciones financieras seleccionadas en Brasil						
Tamaño	Normativa legal	BNDES	Banco do Brasil	Caixa Federal	Santander/Real	Banco Itaú
Microempresa	Hasta R\$ 240,000	Hasta R\$ 2.4 millones	Hasta R\$ 1.2 millón	Hasta R\$ 2.4 millones	Hasta R\$ 1 millón	Menor que R\$ 10 millones
Pequeña	Desde R\$ 240,000 a R\$ 2,400,000	Mayor que R\$ 2.4 millones y menor u igual a R\$ 16 millones	Mayor que R\$ 1.2 millón y menor que R\$ 10.5 millones	Mayor que R\$ 2.4 millones y menor u igual a R\$ 16 millones	Mayor que R\$ 1 millón y menor que R\$ 6 millones	Menor que R\$ 10 millones
Mediana	Desde R\$ 2,400,000 a R\$ 300,000,000	Mayor que R\$ 16 millones y menor u igual a R\$ 90 millones	Mayor que R\$ 10.5 millones y menor que R\$ 60 millones	Mayor que R\$ 16 millones y menor u igual a R\$ 90 millones	Mayor que R\$ 6 millones	Mayor que R\$ 10 millones
Gran empresa	Mayor que R\$ 300 millones	Mayor que R\$ 300 millones	Mayor que R\$ 60 millones	Mayor que R\$ 300 millones	Mayor que R\$ 6 millones	Mayor que R\$ 10 millones

## 5. Base de datos y resultados

En esta sección se discute el proceso de construcción de la base de datos y se presentan los resultados obtenidos, focalizándose tanto en las asimetrías dentro y entre países del MERCOSUR en lo referente a la distribución de las empresas por tamaño y la correspondiente distribución del crédito bancario. Dado que la tarea idealmente requiere información por empresa sobre ventas, empleados y crédito bancario, la estrategia del trabajo se basó en el cruce de datos entre el banco central (que administra las estadísticas de crédito) y la agencia recaudadora de impuestos (que centraliza los datos de ventas y empleados de los contribuyentes). La principal ventaja de este intercambio de datos es que permite contar con información de tamaño y crédito sobre el universo (no una muestra) de empresas formales, incluyendo tanto aquellas con y sin crédito.

### 5.1 Fuentes de información de los datos primarios

El obstáculo práctico más notorio es que la información necesaria no está públicamente disponible, que los datos individuales pueden estar protegidos por el secreto fiscal y/o estadístico y que los mecanismos de intercambio informativo entre instituciones estatales no siempre están satisfactoriamente aceptados. Por estos motivos, el procedimiento de obtención de los datos primarios insumió en promedio seis meses en cada país, durante los cuales se mantuvieron reuniones para explicar la naturaleza del proyecto, se elevaron solicitudes formales a las autoridades pertinentes y se adaptó la demanda inicial de datos a las posibilidades fácticas y limitaciones expresadas por las autoridades a cargo de la administración de tales bases informativas. Los párrafos siguientes resumen, para cada país, las restricciones legales y operativas halladas en el proceso y los resultados obtenidos en cada caso.

En Argentina, la Ley de Entidades Financieras (Ley 21.526) promulga el secreto bancario sobre las operaciones pasivas pero no las activas. Por su parte, la Ley de Protección de Datos Personales (Ley 25.326) estipula que el uso de los datos personales (incluidos los financieros) está supeditado a la obtención del consentimiento expreso de las personas. Sin embargo, tal consentimiento no es necesario cuando los datos se obtengan de una fuente pública, como la Central de Deudores del Banco Central.<sup>14</sup> Por su parte, el secreto fiscal, establecido en el artículo 101 de la ley N° 11.683 y complementado por la Disposición 98/2009 de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), imposibilitó la transferencia de datos a nivel de contribuyentes individuales desde el ente recaudador al Banco Central. Sin embargo, esta limitación pudo salvarse transfiriendo los datos de la Central de Deudores del Banco Central a la agencia recaudadora para que ésta los cruce con los datos de ventas y de empleados de las empresas contribuyentes, para de este modo generar tablas resumen con datos por tramos (no por empresa individual).<sup>15</sup>

En el caso de Brasil, el Sistema de Informaciones de Crédito del Banco Central (SCR, que reemplaza a la anterior Central de Riesgo del BCB) está reglado por la Lei Complementar 105/2001 y la Resolución 2724/2000, según las cuales las instituciones financieras deben conservar el sigilo sobre las operaciones activas y pasivas de sus clientes, y sólo podrán acceder a la información consolidada por cliente a nivel del sistema con la autorización expresa del mismo. De esta forma, la información estadística habilitada para publicación por parte del SCR no podrá contener datos de deudores individuales y deberá ser presentada en forma agregada o por segmentos. Con respecto a la Receita Federal, no existe ninguna limitación legal a compartir información sobre el nivel de ventas y empleados con el Banco Cen-

tral (pero está impedida de difundir información individual, amparada por el secreto fiscal), aunque cuestiones operativas impiden concretar ese cruce de información en el corto plazo. Afortunadamente, se ha logrado salvar parcialmente este impedimento a través de los datos de crédito por tamaño de empresa, clasificados por los propios bancos regulados de acuerdo a la normativa oficial, que el SCR ha comenzado a recopilar desde inicios de 2010.

La normativa paraguaya (Ley Orgánica del BCP, No. 489/1995) también consagra el requisito de autorización de los deudores como paso previo a la transferencia de datos entre instituciones financieras, pero reserva la facultad del Banco Central y la Superintendencia de Bancos a acceder a los mismos. A su vez, a partir de un acuerdo con el Ministerio de Hacienda, el BCP recibe información individualizada sobre una muestra de contribuyentes impositivos para la construcción de datos del sector real. Esta información incluye el nivel de ventas pero no el del número de empleados. Las tratativas con el BCP permitieron acceder a estos datos por empresa individual, previamente innominados (y reemplazados por un código numérico) para preservar el secreto fiscal.

En Uruguay, la Ley 17.948/2006 establece el secreto bancario sobre todas las operaciones pasivas, pero no así sobre las operaciones activas. Al mismo tiempo, el BCU ha accedido a solicitar a las instituciones financieras reguladas información de ventas por empresa, además del stock de deuda y otros que se requieren regularmente, y a proveer los datos individuales o tablas agregadas por segmento de tamaño. La Dirección General de Impuestos, invocando el secreto fiscal, no autoriza la transferencia de microdatos individuales al Banco Central pero, como en el caso argentino, ha aceptado recibir los datos de la Central

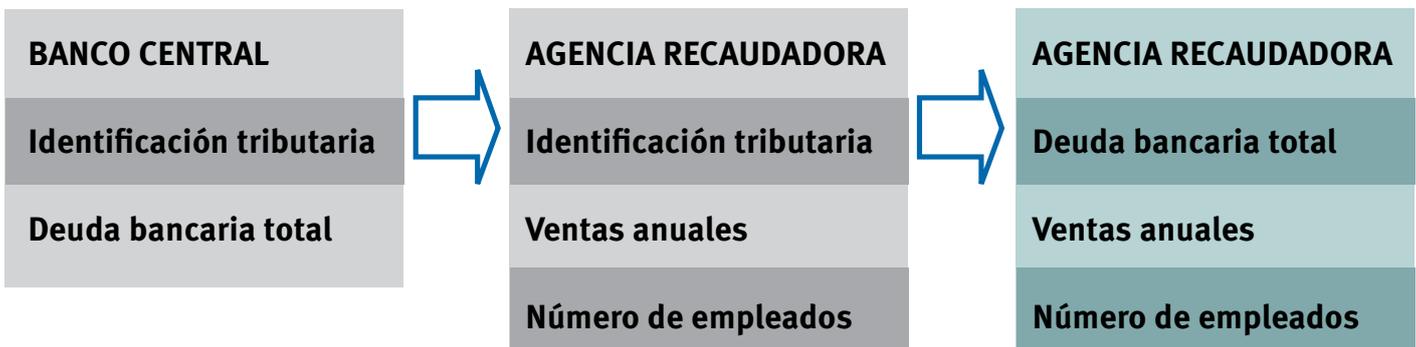
14 La información por deudor (consultas individuales) está disponible libremente en Internet. Sin embargo, la difusión masiva de la Central de Deudores se restringe solamente a las entidades financieras, a fiduciarios de fideicomisos financieros, a empresas no financieras emisoras de tarjetas de crédito y a los responsables inscriptos en el Registro Nacional de Bases de Datos, que hubieran declarado como finalidad principal la "Prestación de Servicios de Información Crediticia".

15 Cabe mencionar que existe un intercambio regular de información del Banco Central con la AFIP, incluso sobre operaciones pasivas, para las actividades de monitoreo fiscal que realiza el ente recaudador.

de Riesgo del BCU y efectuar el cruce, para luego proveer tablas con datos por deciles. A su vez, en respuesta a la solicitud especial efectuada en el marco de este proyecto, el BCU ha ampliado los requisitos de información a las entidades financieras para que, además de los campos habituales, reporten el nivel de ventas de sus deudores. Si bien esta información no estará disponible en el plazo del presente proyecto, será de suma utilidad en el futuro para prescindir del cruce de datos con la DGI o hacer el doble chequeo de la calidad de los datos de ventas.

En el Anexo a esta Sección, en las Tablas A5.1 a A5.5 se vuelcan los datos primarios obtenidos para Argentina, Paraguay y Uruguay, ordenados por nivel de ventas y de empleados (el caso de Brasil, para el que se contó con información más limitada y no comparable directamente con los otros tres países, se muestra en el último cuadro de esta Sección). En estos casos la información se refiere al dato puntual a diciembre de 2009.<sup>16</sup> Si bien estas tablas ya incluyen algunos indicadores de interés, ellos se presentan en adelante en un formato más amigable para la comparación dentro y entre los tres países.

Recapitulando, una vez establecidas con claridad las necesidades de datos y las restricciones operativas y legales existentes, la estrategia escogida fue la de cruzar la información sobre crédito por empresa (administrada por el Banco Central a través del respectivo registro de crédito) con la de ventas y empleados (en posesión de las agencias nacionales de recaudación). En el caso de Brasil, tal cruce no fue posible por las razones planteadas más arriba, mientras que en el caso de Paraguay, el Banco Central ya poseía con antelación los datos de ventas de una muestra importante de empresas (transferidos con antelación desde la oficina de Hacienda), por lo que tampoco fue preciso llevar adelante el cruce de datos. En cambio, para los casos de Argentina y Paraguay, se determinó que el procedimiento más viable implicaba la transferencia de la información desde el Banco Central a la agencia recaudadora, la cual hizo el cruce en base al número de identificación tributaria de cada empresa, el cual se eliminó a posteriori para proteger la identidad de los contribuyentes (a pesar de que el consultor no pudo acceder a los datos individuales por empresa sino a tablas agregadas por tramos de tamaño por ventas y empleados). Para ilustrar el proceso, se presenta a continuación el diagrama con la secuencia de eventos:



<sup>16</sup> Estrictamente hablando, en el caso de Argentina, los datos de Central de Deudores corresponden a diciembre 2009, los de ventas (de acuerdo a declaración IVA) al año 2009 y los de empleados (con información de seguridad social) a octubre 2009

## 5.2 Crédito y tamaño de las empresas: Asimetrías intra- e internacionales en el MERCOSUR

En lo que sigue se presentan los resultados centrales del análisis de las bases de datos nacionales sobre crédito por tamaño de empresa. Para comenzar, la Tabla 5.1 reproduce las características centrales de estas bases. Como se comentara previamente, en los casos de Argentina y Uruguay se accedió a los datos para el universo de empresas registradas a diciembre de 2009 ante las oficinas de recaudación impositiva de cada país, que comprende un conjunto de 334,000 y 131,000 empresas, respectivamente.<sup>17</sup> En lo referente a Paraguay, la muestra abarca 3,001 empresas, principalmente medianas y grandes. Debido al reducido tamaño de la muestra en Paraguay y su sesgo hacia empresas de mayor tamaño, muchas de las comparaciones entre países se concentrarán en los datos de Argentina y Uruguay. Las ventas agregadas de estas empresas representan entre el 144% del PBI en Argentina y el 210% en Uruguay. El número de trabajadores es de 4.2 millones en Argentina y de 798,000 en Uruguay (no se cuenta con este dato para Paraguay). El crédito de las empresas relevadas explica el 52.5% del crédito total al sector privado en Uruguay, el 27.8% en Paraguay y el 52.4% en Argentina.

Para comparar el nivel de ventas entre países, los datos en moneda nacional se han dividido no sólo por el tipo de cambio nominal de mercado sino también por el tipo de cambio nominal ajustado por paridad del poder adquisitivo (en términos de compra en Estados Unidos). Este tipo de cambio ajustado se ha obtenido del Data Catalog del Banco Mundial, <http://data.worldbank.org>. Las ventas totales medidas según este último tipo de cambio son 10 veces superiores en Argentina

que en Uruguay, una diferencia similar a la de los respectivos PBI (13 veces). Más relevante es la diferencia en el tamaño promedio de las empresas en estos dos países, según aparece en el panel izquierdo de la Tabla 5.2: las ventas promedio en dólares PPP son 3.5 veces más altas en Argentina, el número de empleados es 2 veces superior y la deuda promedio es 3.1 veces la de las empresas uruguayas. Estas asimetrías entre países se repiten cuando se inspecciona la distribución por deciles de ventas y empleados.<sup>18, 19</sup> Según la Tabla 5.3, a nivel de cada decil para Argentina y para Uruguay, considerando nuevamente la totalidad de las empresas, las ventas son entre 2.8 y 7 veces más altas en Argentina, mientras que el número de empleados se ubica entre 1.3 y 3.2 veces por encima que en Uruguay.

Otra dimensión de interés para el trabajo es la comparación entre empresas con y sin crédito dentro de cada país. En la Tabla 5.4 se muestran los rasgos salientes de las empresas con crédito, las cuales constituyen un subconjunto del total de empresas registradas. Como se puede apreciar, las empresas con crédito son apenas el 15% del total de empresas formales en Uruguay, el 33% en Argentina y el 34% en Paraguay. Tal como era previsible, las empresas que cuentan con crédito son más grandes que las empresas sin crédito tanto en términos de ventas (con una facturación entre 2 y 8 veces superior, según el país) como de empleados (alrededor de 6 veces, tanto en Argentina como en Uruguay).

Las Tablas 5.5 a 5.7 ponen el foco en las asimetrías, no ya entre países, sino entre distintos tamaños de empresas dentro del mismo país. Para ello, se ha calculado cuánto representa cada decil sobre el total de las ventas (Tabla 5.5), el número de empleados (Tabla 5.6) y el crédito a las

17 En el caso de Argentina, los cálculos posteriores excluyen a las empresas con ventas nulas, de acuerdo a los datos provistos por AFIP, que alcanzaba un total de 80.392 empresas dentro del total de 333.651. Sin embargo, no se excluyeron las empresas con ventas positivas pero sin empleados, considerando que éstas corresponden a empresarios unipersonales. Este problema no se presentó en los casos de Uruguay y Paraguay, donde todas las empresas tienen imputadas ventas positivas.

18 Una vez que los datos se ordenen de menor a mayor de acuerdo al criterio escogido (en el presente caso, ventas o empleados), los deciles dividen la base de datos en 10 partes iguales. De esta manera, el primer decil contiene el 10% de empresas con el nivel más bajo de ventas o empleados, según corresponda, y el décimo decil el 10% con los niveles más altos. Los valores reportados para cada decil, en la Tabla 5.4 y en otras posteriores, son las medias de cada decil (no el límite superior del decil), lo cual permite obviar el sesgo derivado de los valores extremos.

19 Para el caso de Argentina, los datos reportados por AFIP no estaban ordenados por deciles, como sí fue el caso para Uruguay. Para conformar los deciles, tanto por ventas como por empleados, en Argentina se hizo uso de los 66 tramos ordenados por nivel ascendente de ventas (para calcular los deciles por ventas) y por nivel ascendente de empleados (para calcular los deciles por empleados). Desafortunadamente no fue posible usar, como debería haberse hecho, los tramos por nivel ascendente de empleados (agrupados en 22 categorías) porque éstos no permitían construir una aproximación aceptable a los deciles, en particular porque el tramo de empresas sin empleados (cuantapropistas) acumulaba por sí solo el 33% del total de empresas. Explotando el hecho de que cada uno de los 66 tramos de ventas reunía un porcentaje pequeño del total de empresas (siempre inferior al 5%) y que las ventas y el número de empleados están muy fuertemente correlacionados, se logró aproximar como decil la acumulación sucesiva de tramos que sumaban alrededor del 10% del total de empresas. Obviamente el valor acumulado en los sucesivos deciles no fue exactamente 10%, pero se ubicó en todos los casos en un rango del 9% al 11%.

empresas (Tabla 5.7). En los tres casos surge una visible concentración en los dos deciles superiores. Concretamente, el 50% inferior de las empresas en Argentina generan el 1.8% de las ventas y el 6.6% de los puestos de trabajo formales. Para Uruguay, estos registros son 4% y 3.6%. En Paraguay, la mitad de las empresas –dentro de la muestra obtenida- responden por el 3.4% de las ventas totales. Este grado de concentración es aún más agudo cuando se toma nota de que el 90% inferior de las empresas argentinas son responsables del 14.2% de las ventas totales y el 35.3% del empleo, en un rango similar al de Uruguay (28.1% y 22.4%, respectivamente) y Paraguay (dentro de la muestra, el 90% de las empresas produce el 33.5% de las ventas).<sup>20</sup> De cara a la clasificación por tamaño de empresa, estas cifras ofrecen una lección de interés: una gran mayoría de las empresas tienen un porte muy pequeño, haciendo en gran medida trivial cualquier subdivisión por grupo (micro, pequeña, mediana). Para ilustrar el punto, puede volverse a la Tabla 5.4, donde se ve con claridad que, por ejemplo, el 60% de las empresas en Argentina tiene ventas inferiores a los US\$900,000 (en valores PPP) y un plantel de menos de 11 trabajadores. En Uruguay, el 80% de las firmas exhibe ventas anuales por debajo de los US\$575,000 y tiene hasta 10 trabajadores. En ambos países, recién en el decil 10 se encuentran empresas que podrían calificarse como medianas o grandes, con ventas promedio de US\$52.9 millones en Argentina y US\$19.0 millones en Uruguay, y un número de empleados promedio de 203 en Argentina y de 162 en Uruguay. Nuevamente, estos datos sugieren que distintos límites entre micro, pequeña y mediana empresa dentro de los primeros 9 deciles –que acumulan en conjunto un porcentaje minoritario en las dos dimensiones de tamaño consideradas- no deberían arrojar participaciones muy disímiles de cada grupo dentro del total de ventas y de empleados.

Entrando más directamente en el tema central del Estudio, la Tabla 5.7 muestra los niveles acumulados de crédito, ordenando a las empresas por deciles de ventas (panel izquierdo) y por deciles de empleados (panel derecho). Reforzando el cuadro de concentración descripto en los párrafos anteriores, se encuentra que el 90% de las empresas en la cola inferior de ventas accede al 17.8% del crédito en Argentina, al 25.1% en Uruguay y al 42.4% en Paraguay. Por nivel de empleo, este 90% de las empresas recibe el 18.9% y el 25.6% del crédito en Argentina y Uruguay, respectivamente. La mitad inferior de las empresas (5 primeros deciles), por su parte, concentra apenas el 3.6% del crédito en Argentina, tanto por ventas como por empleados; para Uruguay, esta fracción es del 9.5% del crédito, según deciles de ventas, y del 7.6%, según deciles de empleados; en tanto que, en Paraguay, el 50% de las empresas con ventas más bajas acumula apenas el 6.2% del crédito.

Tomando como base la información volcada en los cuadros anteriores, se abordarán las tres preguntas de mayor interés para el Estudio: (1) ¿Cómo se distribuye el crédito total entre las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, clasificadas de acuerdo a los criterios oficiales en vigencia?; y (2) ¿Cómo se modificarían estas participaciones bajo criterios de clasificación alternativos dentro de cada país?; y (3) ¿Qué implicancias tiene el análisis anterior sobre la armonización de las definiciones de PyME en el MERCOSUR y, sobre todo, las políticas públicas en materia crediticia?

Antes de abocarse a las respuestas, en particular a la propuesta de criterios alternativos, es oportuno retornar a la discusión de la Sección 3 sobre la elección de parámetros, donde se planteó la posibilidad, al menos teórica, de que empresas grandes de acuerdo a sus ventas puedan ser

20 Dado que la muestra paraguaya consiste de empresas de alto tamaño relativo al total, es esperable que el universo de empresas registradas arroje niveles de concentración sustancialmente superiores a los de la muestra.

pequeñas en función de su nivel de empleo, y viceversa. Empíricamente, sin embargo, la Tabla 5.8 demuestra que la correlación entre ventas, empleados y crédito se ubica en todos los casos por encima del 96%.<sup>21</sup> Ello implica que (i) clasificaciones alternativas de tamaño empresario por ventas y por empleados (o una combinación de ambos parámetros) deberían dar lugar a distribuciones similares; y (ii) las empresas con bajo nivel de deuda deberían por regla también poseer bajos niveles de ventas y empleados, por lo que, en ausencia de estos dos últimos datos, el dato de deuda representaría una buena aproximación al tamaño de la empresa (relativo al resto de las empresas).

La Tabla 5.9 da respuesta a las dos preguntas presentando la distribución del crédito bajo tres criterios de tamaño de empresa: la definición oficial (que aparece en la Sección 4), un criterio basado en ventas y otro basado en el número de empleados. En estos dos últimos casos, se han calificado como micro, pequeñas, medianas y grandes empresas las ubicadas en los deciles 1-3, 4-6, 7-9 y 10, respectivamente.<sup>22</sup> En Argentina la distribución del crédito es marcadamente semejante bajo los tres criterios: entre 1%-8% del crédito total para las micro, 4%-9% para las pequeñas, 16%-21% para las medianas y 67%-78% para las grandes. De acuerdo a la definición oficial en Uruguay, la distribución es la siguiente: 1.9% para las microempresas, 5.5% para las pequeñas, 19.6% para las medianas y 73% para las grandes. Para el caso de Paraguay, con los reparos que merece el análisis basado en una muestra parcial de empresas, se observa, bajo el criterio de ventas, una asignación del crédito similar a la de los otros países, aunque con una menor ponderación a las grandes empresas -57.6%- a favor de las medianas -31.9%-. No obstante, según la definición oficial, las grandes empresas acaparan el 93.3% del crédito. Como nota al margen, la similitud en las parti-

cipaciones en el crédito a través de las distintas definiciones de tamaño se reitera cuando se compara el nivel de ventas o de empleados dentro del mismo país, tal como puede verse en la Tabla 5.10. Esta relativa similitud, más notoria en el caso argentino que en el uruguayo, implica a priori que modificaciones en la definición oficial vigente en los países no conllevarían en la práctica cambios rotundos en la clasificación actual de las empresas entre las cuatro categorías (micro, pequeñas, medianas y grandes).

Con relación a la tercera pregunta planteada, los resultados enriquecen el conocimiento sobre las características esenciales del sector PyME (en cuanto a ventas, empleados y deuda), pero (i) no ofrecen argumentos a favor de la uniformidad de una definición de PYME en el MERCOSUR y (ii) no pueden identificar a las empresas con restricciones financieras. Sobre el primer tema, quedó dicho en la Sección 2 que las esperables asimetrías de tamaño de las empresas entre los países del bloque desaconsejaban la aplicación de una misma definición para los cuatro países. Los datos relevados, expuestos en los cuadros anteriores, confirman que esas asimetrías son apreciables. Como otro ejemplo, si la definición oficial de Argentina se aplicara a Uruguay, se considerarían como microempresas en Uruguay a las empresas ubicadas en el decil 9 de ventas (actualmente hasta el decil 4). En todo caso, los resultados pueden ser de utilidad en un proceso de armonización entre países en un sentido estrecho, tal cual es el de conocer con mayor precisión qué es una PyME en cada país a la hora de implementar programas de apoyo a estas empresas a nivel del MERCOSUR.

En cuanto a la identificación de las empresas restringidas financieramente, también se discutió en la Sección 1 que se requiere información más detallada para establecer esta propiedad. El hecho de que una empresa sea pequeña por su

21 De todos modos debe tenerse en cuenta que estas correlaciones, para los casos de Argentina y Uruguay, no se han obtenido a partir de los datos individuales por empresa sino de tramos. Es posible, aunque no puede afirmarse sin antes contar con esos datos, que estos tramos produzcan alguna suavización de los valores extremos, que a su vez terminaría arrojando un coeficiente de correlación más alto que con la base de datos por empresa.

22 Por supuesto, podrían ensayarse otras divisiones por deciles u otros percentiles, pero las Tablas 5.4 a 5.7 y la discusión consiguiente sugieren que los cambios no serían significativos, en particular al interior de los 9 primeros deciles.

nivel de ventas o de empleados no implica necesariamente que esa empresa sufra una restricción financiera. Ni siquiera merece esa calificación una empresa con un nivel de deuda bajo, ya que ello podría deberse tanto a una baja demanda como a una baja oferta de crédito. El método técnicamente más sólido para determinar la presencia de una restricción financiera y su relación con el tamaño empresario supone dos etapas: en la primera, deberían realizarse encuestas empresarias (sobre una muestra representativa del universo total) que permitan identificar a las empresas que pidieron crédito y no lo obtuvieron y a aquellas que desearían solicitar crédito pero se autoexcluyen del sistema financiero. Estas empresas definen el conjunto de empresas con una potencial restricción financiera. En la segunda etapa debería estudiarse, mediante métodos econométricos apropiados, la influencia del tamaño, la rentabilidad y otras características de la empresa y sus propietarios sobre esa incapacidad de acceder al crédito. En este sentido, la construcción de una base de datos por empresa para llevar adelante este análisis constituiría un significativo avance para el diseño de políticas de apoyo financiero para las PyMEs. En teoría, debería encontrarse que la intensidad de esta restricción financiera crece inversamente con el tamaño de la empresa, aunque ello solamente puede comprobarse (o no) una vez desarrollado el trabajo empírico. Sin embargo, ni siquiera este análisis puede brindar una respuesta técnica precisa y confiable sobre una definición operativa de micro, pequeña, mediana y gran empresa.

Para terminar, la Tabla 5.11 muestra la distribución del crédito en Brasil según dos criterios oficiales: por tamaño de deuda (utilizado por el Banco Central) y por ventas (el criterio legal vigente).<sup>23</sup> En ambos casos se concluye que las grandes empresas concentran la mayor propor-

ción del crédito: 69.2% bajo el criterio de deuda y 46.5% bajo el criterio de ventas, mientras que en el otro extremo las microempresas aglutinan solamente el 4% y el 10.6%, según los respectivos criterios.

23 En la nota al pie de Tabla 5.11 aparece los límites de cada categoría. Cabe agregar que la información reportada por el Banco Central presenta una cobertura temporal más amplia que la de los otros países, que sólo muestran información a diciembre de 2009, y que también cuenta con apertura por sector de actividad y nivel de morosidad de los deudores. Se optó por no mostrar esta información debido a que no es comparable con los demás países, pero debería ser de utilidad en el futuro una vez que se expanda esta base de datos en los cuatro países.

24 La clasificación por las ventas es efectuada por los mismos bancos comerciales. Dado que alrededor del 21% de la cartera en junio de 2010 no se clasificó en cualquiera de las cuatro categorías de tamaño de la empresa, las participaciones en la tabla 5.11 tienen en cuenta la cartera clasificadas por las entidades como micro, pequeñas, medianas y grandes. El supuesto implícito es que la cartera no clasificada por los bancos se distribuye de la misma manera que la clasificada.

Tabla 5.1

<b>Estructura de la base de datos</b> Información correspondiente a diciembre de 2009			
Variable / Empresas	Empresas registradas *		
	ARG	URU	PAR
<b>Número de empresas</b>	333,651	130,873	3,001
Ventas totales:			
En % del PBI	143.8	210.1	157.3
En mill. US\$ corrientes	441,850	66,217	24,514.3
En mill. US\$ corrientes PPP	823,829	92,819	45,242.1
<b>Número de empleados</b>	4,154,274	797,973	n.d.
<b>Saldo total de deuda:</b>			
En % del PBI	6.3	10.5	7.2
En % del crédito total al sector privado	52.4	52.5	27.7
En mill. US\$ corrientes	19,494	3,295	1,123.8
En mill. US\$ corrientes PPP	36,346	4,619	2,074.1

(\*) Para Argentina y Uruguay, la base es el universo de empresas registradas ante la agencia recaudadora, mientras que en Paraguay se trata de una muestra de empresas contribuyentes.  
Nota: En la tabla que sigue aparecen los valores del PBI nominal y el tipo de cambio nominal (corriente y PPP) utilizados para convertir los datos corrientes en moneda local:

Variable / País	ARG	URU	PAR
PBI nominal (en mill. De moneda local)	1,145,460,000	711,137,000	74,357,900,000
Tipo de cambio nominal	3.73	22.57	4,772.0
Tipo de cambio PPP	2.00	16.10	2,585.7

Tabla 5.2

<b>Tamaño promedio de las empresas formales en Argentina y Uruguay</b>			
Variable / Empresas	Total de Empresas registradas		
	ARG	URU	ARG/URU
<b>Ventas promedio por empresa:</b>			
En miles US\$ corrientes	1,324.3	506.0	2.6
En miles US\$ corrientes PPP	2,469.1	709.2	3.5
<b>Deuda promedio por empresa:</b>			
En miles US\$ corrientes	58.4	25.2	2.3
En miles US\$ corrientes PPP	108.9	35.3	3.1
<b>Empleados promedio por empresa</b>	12.5	6.1	2.0

Tabla 5.3

<b>Nivel de ventas (en miles US\$ PPP) y empleados promedio por decil</b>						
Datos para el universo de empresas						
Deciles	Por ventas (en miles US\$ PPP)		ARG / URU	Por empleados		ARG / URU
	ARG	URU		ARG	URU	
<b>1</b>	34.3	5.9	5.8	1.5	0.0	-----
<b>2</b>	121.3	32.0	3.8	2.7	1.0	2.7
<b>3</b>	228.0	39.0	5.8	4.0	1.3	3.2
<b>4</b>	399.5	57.2	7.0	6.3	2.1	3.0
<b>5</b>	640.4	100.3	6.4	8.3	3.2	2.6
<b>6</b>	857.8	166.2	5.2	10.9	4.6	2.3
<b>7</b>	1,433.5	287.5	5.0	16.3	6.7	2.4
<b>8</b>	2,506.4	575.2	4.4	24.6	10.1	2.4
<b>9</b>	5,363.6	1,473.7	3.6	44.5	17.9	2.5
<b>10</b>	52,906.1	19,013.0	2.8	203.0	162.4	1.3

Tabla 5.4

Comparación de empresas con y sin crédito			
Variable / País	ARG	URU	PAR
Porcentaje de empresas con crédito sobre total de empresas registradas	0.33	0.15	0.34
Ventas promedio de empresas con crédito / Ventas promedio de empresas sin crédito	8.30	4.93	1.94
Empleados promedio de empresas con crédito / Empleados promedio de empresas sin crédito	5.83	6.14	n.d.

Tabla 5.5

Distribución acumulada de las ventas ordenadas por deciles			
Deciles por ventas	ARG	URU	PAR
1	0.0	0.7	0.1
2	0.2	1.1	0.5
3	0.5	1.7	1.1
4	1.0	2.6	2.2
5	1.8	4.0	3.9
6	2.5	6.1	6.7
7	4.5	10.6	11.1
8	8.1	15.7	18.6
9	14.3	28.1	33.5
10	100.0	100.0	100.0

Tabla 5.6

Distribución acumulada del número de empleados ordenados por deciles		
Decil por empleado	ARG	URU
1	0.4	0.0
2	1.3	0.5
3	2.4	1.1
4	3.8	2.1
5	6.6	3.6
6	8.7	5.8
7	14.0	9.1
8	22.0	13.9
9	35.3	22.4
10	100.0	100.0

Tabla 5.7

Distribución acumulada del crédito ordenado por deciles de ventas y empleados					
Deciles	Por ventas			Por empleados	
	ARG	URU	PAR	ARG	URU
<b>1</b>	0.3	2.4	0.8	0.3	1.4
<b>2</b>	0.7	4.3	1.5	0.8	2.7
<b>3</b>	1.3	5.6	2.4	1.3	4.1
<b>4</b>	2.5	7.4	4.2	2.1	5.9
<b>5</b>	3.6	9.5	6.2	3.6	7.6
<b>6</b>	4.6	12.4	10.5	4.6	9.7
<b>7</b>	7.2	15.3	16.7	7.2	12.2
<b>8</b>	11.4	18.7	25.1	11.4	17.1
<b>9</b>	17.8	25.1	42.4	18.9	25.6
<b>10</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 5.8

<b>Correlación entre ventas, empleados y crédito</b>			
<b>Correlación entre</b>	<b>Argentina</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Uruguay</b>
Ventas y empleados	0.957	0.961	n.d.
Ventas y créditos	0.980	0.999	0.997
Empleados y crédito	0.978	0.999	n.d.

(\*) Nota:

Argentina: Correlación basada en 66 tramos de empresas ordenadas por tamaño.

Uruguay: Correlación basada en 10 deciles de tamaño.

Paraguay: Correlación basada en datos individuales de 1,030 empresas.

Tabla 5.9

<b>Distribución del crédito por tamaño de empresa según diferentes criterios de clasificación (*)</b>			
<b>Tamaño</b>	<b>Criterio oficial</b>	<b>Criterio de Ventas</b>	<b>Criterio de empleados</b>
<b>Argentina</b>			
Micro	2.9	1.3	7.8
Pequeña	9.3	4.2	5.2
Mediana	20.3	16.5	19.4
Grande	67.2	78.0	67.6
<b>Uruguay</b>			
Micro	1.9	0.2	1.6
Pequeña	5.5	1.5	4.4
Mediana	19.6	10.8	21.9
Grande	73.0	87.6	72.1
<b>Paraguay</b>			
Micro	0.6	2.4	
Pequeña	0.9	8.1	
Mediana	5.1	31.9	
Grande	93.3	57.6	

(\*) Nota: Excepto para el criterio oficial, microempresa corresponde a los 3 deciles inferiores, pequeña empresa a los deciles 4-6, mediana empresa a los deciles 7-9 y gran empresa al decil superior.

Tabla 5.10

Ventas y empleados promedio de cada categoría de tamaño de empresa en cada país según diferentes criterios de clasificación Ventas expresadas en US\$ PPP					
Tamaño de empresa	Criterio	Variable	Argentina	Uruguay	ARG/URU
Microempresa	Criterio oficial	Ventas	168.3	72.1	2.3
		Empleados	3.2	8.6	0.4
	Criterio de ventas	Ventas	127.8	23.5	5.4
		Empleados	2.8	3.5	0.8
	Criterio de empleados	Ventas	122.1	124.6	1.0
		Empleados	2.7	0.6	4.6
Pequeña empresa	Criterio oficial	Ventas	1,853.4	557.9	3.3
		Empleados	19.3	13.1	1.5
	Criterio de ventas	Ventas	632.5	107.9	5.9
		Empleados	8.5	13.8	0.6
	Criterio de empleados	Ventas	610.4	318.0	1.9
		Empleados	8.3	3.3	2.5
Mediana empresa	Criterio oficial	Ventas	12,117.9	3,318.5	3.7
		Empleados	83	36.7	2.3
	Criterio de ventas	Ventas	3,101.2	778.8	4.0
		Empleados	28.5	15.2	1.9
	Criterio de empleados	Ventas	3,232.0	1,595.3	2.0
		Empleados	29.3	11.6	2.5
Gran empresa	Criterio oficial	Ventas	114,404.1	47,436.0	2.4
		Empleados	366.1	238.1	1.5
	Criterio de ventas	Ventas	52,906.1	19,013.0	2.8
		Empleados	203.0	110.9	1.8
	Criterio de empleados	Ventas	55,866.3	15,651.0	3.6
		Empleados	212.2	162.4	1.3

**Tabla 5.11**

<b>Brasil: Distribución del crédito por nivel de deuda y de ventas (*)</b> Datos a junio de 2010 (primera columna) y a octubre 2010 (segunda columna)		
<b>Tamaño de empresa</b>	<b>Por nivel de deuda</b>	<b>Por nivel de ventas</b>
Micro	4.0	10.6
Pequeña	12.4	13.5
Mediana	14.4	29.3
Grande	69.2	46.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

(\*) Notas:

Clasificación por ventas (facturación bruta anual), de acuerdo a la normativa oficial:

Microempresa: Hasta R\$ 240.000; Pequeña empresa: R\$ 240.000 - R\$ 2.400.000;

Mediana empresa: R\$ 2.400.000 - R\$ 300.000.000; Gran empresa: Desde R\$ 300.000.000

Clasificación por deuda (saldo de préstamos con el sistema financiero):

Microempresa: Hasta R\$ 100.000; Pequeña empresa: R\$ 100.000 - R\$ 1.000.000;

Mediana empresa: R\$ 1.000.000 - R\$ 10.000.000; Gran empresa: Desde R\$ 10.000.000

## Anexo a la Sección 5: Bases de datos primarios de Argentina, Paraguay y Uruguay

### Tabla A5.1

Argentina: Datos ordenados por nivel de ventas							
En base al universo de empresas registradas ante la AFIP a diciembre de 2009							
Tramos de ventas (en AR\$)	Ventas promedio (en miles US\$ corr)	Ventas promedio (en miles US\$ corr PPP)	Promedio de empleados	% de empresas	% de ventas	% de empleados	% de crédito
de 1 a 100,000	13.4	25.0	1.5	7.0	0.0	0.3	0.2
de 100,001 a 200,000	40.1	75.0	1.8	5.7	0.1	0.3	0.2
de 200,001 a 500,000	90.5	169.3	3.5	13.4	0.3	1.4	0.7
de 500,001 a 1,000,000	200.3	374.5	5.9	14.9	0.7	2.4	1.4
de 1,000,001 a 2,000,000	400.6	749.1	9.6	16.3	1.5	4.3	2.1
de 2,000,001 a 3,000,000	665.9	1,245.2	14.8	8.7	1.3	3.6	1.8
de 3,000,001 a 5,000,000	1,027.4	1,921.3	20.5	9.5	2.3	5.6	2.9
de 5,000,001 a 10,000,000	1,905.9	3,564.1	32.4	9.8	4.4	9.0	4.7
de 10,000,001 a 20,000,000	3,817.4	7,138.5	55.8	6.2	5.5	9.8	5.9
de 20,000,001 a 40,000,000	7,550.2	14,118.8	100.5	3.9	6.9	11.2	7.8
de 40,000,001 a 70,000,000	13,895.8	25,985.2	148.4	1.9	6.4	8.3	7.4
de 70,000,001 a 100,000,000	22,365.9	41,824.3	225.7	0.8	4.3	5.3	6.7
de 100,000,001 a 200,000,000	36,657.8	68,550.0	328.2	1.0	9.0	9.8	10.7
Más de 200,000,000	245,959.6	459,944.4	1,010.4	1.0	57.4	28.6	47.5
Total				100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla A5.2

Argentina: Datos ordenados por número de empleados							
En base al universo de empresas registradas ante la AFIP a diciembre de 2009							
Tramos de números de empleados	Ventas promedio (en miles US\$ corr)	Ventas promedio (en miles US\$ corr PPP)	Promedio de empleados	% de empresas	% de ventas	% de empleados	% de crédito
De 0 a 4	317.7	594.2	2.0	54.0	3.8	1.7	10.9
De 5 a 9	695.1	1,299.8	7.0	13.5	2.8	3.2	3.4
De 10 a 15	1,183.5	2,213.1	12.4	8.6	3.1	3.7	3.3
De 16 a 20	1,536.6	2,873.5	17.9	4.3	2.0	2.7	2.1
De 21 a 25	2,077.5	3,885.0	22.8	3.1	2.0	2.5	2.0
De 26 a 40	2,962.7	5,540.3	32.0	5.3	4.9	6.0	4.4
De 41 a 50	4,380.4	8,191.3	45.3	2.0	2.7	3.3	2.8
De 51 a 70	5,681.4	10,624.3	59.4	2.5	4.4	5.2	3.6
De 71 a 100	8,212.0	15,356.4	83.9	2.0	5.1	6.0	4.4
De 101 a 200	14,068.8	26,308.6	140.3	2.4	10.4	12.0	10.7
De 201 a 500	30,705.9	57,420.1	306.8	1.4	13.7	15.7	14.5
De 501 a 1,000	78,801.1	147,358.0	680.7	0.5	11.0	10.9	11.2
Más de 1,000	351,558.3	357,414.0	2,412.1	0.3	34.2	26.9	26.8
Total				100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla A5.3

<b>Paraguay: Datos ordenados por nivel de ventas</b>					
En base a muestra de 3.001 empresas contribuyentes a diciembre de 2009					
Deciles por ventas	Ventas promedio (en miles US\$ corr)	Ventas promedio (en miles US\$ corr PPP)	% de empresas	% de ventas	% de crédito
1	142.3	262.5	10.0	0.1	0.8
2	439.7	811.5	10.0	0.3	0.7
3	811.8	1,498.3	10.0	0.6	0.9
4	1,325.7	2,446.5	10.0	1.1	1.8
5	2,234.2	4,123.3	10.0	1.8	2.0
6	3,498.7	6,457.0	10.0	2.8	4.3
7	5,517.6	10,183.0	10.0	4.4	6.2
8	9,408.8	17,364.2	10.0	7.5	8.5
9	18,770.2	34,641.1	10.0	14.9	17.3
10	83,713.9	154,497.0	10.0	66.5	57.6
Total			100.0	100.0	100.0

Tabla A5.4

Uruguay: Datos ordenados por nivel de ventas							
En base al universo de empresas registradas ante la DGI a diciembre de 2009							
Deciles por ventas	Ventas promedio (en miles US\$ corr)	Ventas promedio (en miles US\$ corr PPP)	Promedio de empleados	% de empresas	% de ventas	% de empleados	% de crédito
1	4.2	5.9	5.2	10.0	0.0	2.5	2.4
2	22.8	32.0	2.7	10.0	0.1	1.3	1.9
3	27.8	39.0	2.1	10.0	0.2	1.0	1.2
4	40.8	57.2	3.4	10.0	0.3	1.6	1.8
5	71.5	100.3	32.7	10.0	0.5	15.7	2.1
6	118.4	166.2	5.5	10.0	0.8	2.6	2.9
7	204.8	287.5	8.0	10.0	1.3	3.8	2.9
8	409.8	575.2	13.6	10.0	2.6	6.5	3.4
9	1,049.8	1,473.7	23.9	10.0	6.8	11.5	6.5
10	13,544.7	19,013.0	110.9	10.0	87.4	53.5	74.9
Total				100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla A5.5

Uruguay: Datos ordenados por número de empleados							
En base al universo de empresas registradas ante la DGI a diciembre de 2009							
Deciles por empleados	Ventas promedio (en miles US\$ corr)	Ventas promedio (en miles US\$ corr PPP)	Promedio de empleados	% de empresas	% de ventas	% de empleados	% de crédito
1	103.9	145.9	0.0	10.0	0.7	0.0	1.4
2	72.7	102.1	1.0	10.0	0.5	0.5	1.3
3	93.7	131.5	1.3	10.0	0.6	0.6	1.4
4	131.5	184.7	2.1	10.0	0.8	1.0	1.8
5	220.4	309.4	3.2	10.0	1.4	1.5	1.6
6	331.1	464.7	4.6	10.0	2.1	2.2	2.1
7	696.3	977.4	6.7	10.0	4.5	3.2	2.5
8	779.3	1,093.9	10.1	10.0	5.0	4.8	4.9
9	1,928.2	2,706.6	17.9	10.0	12.4	8.5	8.5
10	11,149.6	15,651.0	162.4	10.0	71.9	77.6	74.4
Total				100.0	100.0	100.0	100.0

## 6. Conclusiones y recomendaciones

La clasificación del crédito por tamaño de empresa constituye una herramienta valiosa en el diseño de políticas para enfrentar las restricciones financieras de las empresas. El presente Estudio tuvo por objetivo cubrir el vacío estadístico en esta materia para los países del MERCOSUR. En particular, el Estudio ha permitido establecer las características básicas de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en estos países en términos de ventas, empleados y crédito. En un breve resumen, el Estudio ha confirmado la presunción de una elevada concentración del crédito en las empresas de mayor tamaño y la baja sensibilidad de las participaciones relativas de cada segmento de tamaño a variaciones en el criterio de clasificación, un hecho ligado a la alta correlación entre el nivel de ventas, empleo y deuda de las empresas. También surge del análisis, tanto conceptual como estadístico, que las fuertes asimetrías de tamaño empresario entre

países no brindan argumentos a favor de una definición común de PyME para los cuatro países del MERCOSUR, ni a favor de un cambio de las definiciones en uso en cada país. Por otra parte, la información recabada es necesaria pero no suficiente para determinar el grado de restricción financiera de las empresas, lo cual requerirá en el futuro la recolección de mayor información sobre la demanda de crédito (auto-reportada por las propias empresas) y sobre un conjunto más amplio de datos empresarios más allá de los que pudieron ser obtenidos en el presente trabajo.

De todas maneras, una dirección en la que sería posible y deseable un mayor grado de armonización estadística sería la convergencia de los cuatro países hacia una definición simplificada y basada en los mismos parámetros. Para comprender el punto, es conveniente resumir las características de las definiciones nacionales (en base a los datos de la Sección 4):

**Tabla 6.1**

Características de las definiciones nacionales				
País	Ventas	Empleados	Activos	Definiciones específicas por sector productivo
Argentina	X			X
Brasil	X		X	
Paraguay	X	X	X	
Uruguay	X			

Este cuadro demuestra que hay espacio para armonizar definiciones dentro del MERCOSUR. En particular, ante la falta de razones técnicas de peso para inclinarse por algún parámetro en particular y la preferencia común por el criterio de ventas, podría derogarse el uso de los criterios de empleados (aplicado solamente en Paraguay) y el de activos (incorporado en la normativa brasileña y paraguaya), así como la diferenciación por sector productivo (adoptada en Argentina). Una definición basada exclusivamente en las ventas, aun manteniendo los valores específicos por país, acarrearía una mayor simplificación en aras a una mayor armonización estadística dentro del bloque.

Para potenciar la utilidad de esta información, debería avanzarse a futuro en dos aspectos, a saber: las fuentes primarias de información y las variables relevadas. En relación al primer aspecto, en este Estudio se optó como primera opción por el intercambio entre el banco central y la oficina de recaudación impositiva de cada país. Esta alternativa tiene dos ventajas: i. Complementa la información del banco central sobre crédito por empresa con los datos de ventas y/o empleados en poder de la oficina de impuestos; y ii. Permite ampliar la cobertura de la base para alcanzar a los contribuyentes no endeudados con el sistema bancario, y por lo tanto no incluidos en la base del banco central. Este segundo punto es de importancia para determinar las causas de su exclusión, voluntaria o forzada, del sistema financiero formal.

Estas ventajas deben sopesarse con los posibles obstáculos del cruce de información, que ya han quedado en evidencia durante el desarrollo del proyecto. Aun sin restricciones normativas a la transferencia de información entre el banco central y la oficina de impuestos, la fluidez del intercambio es altamente

dependiente de factores burocráticos e incluso personales, que podrían comprometer la sostenibilidad del vínculo a través del tiempo. Por otra parte, el banco central es el principal interesado en contar con estos datos de carácter financiero, en tanto que la provisión de datos por parte de la oficina de impuestos puede resultar en una carga adicional de trabajo para este último organismo. Un paso positivo en estas circunstancias sería la firma de un acuerdo de intercambio de información específico, que se sumaría a los acuerdos de este tenor que ya existen para el intercambio de información con fines de fiscalización bancaria y tributaria. La existencia de un acuerdo formal contribuiría en principio a atenuar los obstáculos antes citados. A partir de la positiva experiencia de coordinación desarrollada con motivo del presente Estudio, es de esperar un intercambio aún más fluido en el futuro, en lo posible materializado en el acuerdo formal antes sugerido.

En consecuencia, en paralelo al fortalecimiento institucional de la relación entre los dos organismos, se sugiere que el registro de crédito de cada banco central debería ampliar el espectro de información solicitada a los bancos con relación a su cartera de prestatarios. No debe obviarse el hecho de que los bancos cuentan en su carpeta de crédito con abundante información sobre sus deudores, la cual podría procesarse en el registro de crédito de cada país para generar la información deseada sin poner en riesgo la confidencialidad de los datos individuales.<sup>24</sup> El potencial costo de esta opción es el trabajo adicional, para los bancos comerciales y para el propio registro crediticio, de recopilar y tabular la nueva información, pero tal costo incremental debería ser bajo en vista del enorme caudal de datos que los bancos centrales rutinariamente exigen a las entidades reguladas. A partir del trabajo llevado

24 Para garantizar la calidad del proceso de clasificación y permitir que las autoridades puedan validar los datos, es deseable que la información primaria por deudor individual en poder de los bancos comerciales sea transferida al registro oficial de crédito, y no que el propio banco comercial clasifique a cada deudor, de acuerdo al criterio oficial, como pequeña, mediana o gran empresa, como se hace en algunos países. El motivo es que el banco comercial puede no contar con el incentivo adecuado para realizar a conciencia esta clasificación (es una tarea que implica costos de recursos técnicos y humanos y no tiene un beneficio directo para la institución). Al no acceder las autoridades a la información primaria para validar o rectificar la clasificación recibida, la capacidad para detectar errores está severamente limitada.

adelante para este Estudio se ha confirmado que estas mejoras informativas son viables, como lo demuestra la incorporación del dato de ventas por deudor en la información elevada por las entidades financieras al BCU, que es deseable se extienda en el futuro a los demás países. De igual manera, resulta alentadora la ampliación de la información por deudor por el SCR brasileño desde 2010.

Con respecto a las variables relevadas, la disponibilidad de crédito por tamaño de empresa es un primer y significativo paso en la identificación de empresas financieramente restringidas, pero a estos fines sería sumamente positivo incorporar progresivamente a la base otras variables como los datos de balance (estructura de activos y pasivos y rentabilidad), las características personales del empresario (localización, edad, educación, estado civil, antigüedad del negocio) y, para las empresas con acceso actual al crédito, las condiciones de tal endeudamiento (plazo, tasa de interés, líneas de asistencia, garantías, morosidad, número y tipo de entidades acreedoras). Estos datos, que en su mayoría no aparecen en la base de datos tributarios, sí existen en la carpeta de crédito de cada deudor en poder de los bancos comerciales, lo cual refuerza el beneficio de la alternativa sugerida más arriba.

Por último, sería deseable que las autoridades redoblen sus esfuerzos para obtener información sobre las empresas que no acceden al crédito, sea porque son rechazados, no lo necesitan, prefieren no endeudarse, o desearían obtener un préstamo pero se autoexcluyen anticipando (correcta o incorrectamente) que los bancos comerciales rechazarán su solicitud. El principal desafío en este caso es que los registros de crédito no cuentan con información sobre estas empresas. Por ello, las

dos vías posibles y complementarias son: 1. para las empresas formales no bancarizadas, se puede recurrir a los datos de las agencias recaudadoras, lo cual permitiría abarcar un espectro amplio de firmas, aunque sin la posibilidad de obtener información más detallada que la que posee tal agencia; 2. la realización de encuestas empresarias, en las que se incluyan preguntas sobre acceso al crédito, que se realizan en distintos países por parte de organismos públicos, privados y multilaterales. Este enfoque tiene la ventaja de permitir una indagación más profunda sobre los obstáculos que enfrentan las PyMEs en el mercado de préstamos, al costo de abarcar un número más reducido de empresas y tener que afrontar los gastos generalmente altos de instrumentar estas iniciativas. En cualquiera de estos casos, los resultados obtenidos deberían constituir una guía valiosa para el diseño de políticas de inclusión financiera para las PyMEs.

Por su parte, estas iniciativas estadísticas deberían ser acompañadas por la diseminación de las mismas entre los organismos públicos y privados dedicados a la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas. En el Anexo que sigue aparece una lista de algunas de las principales instituciones interesadas.

## Anexo: Instituciones públicas y privadas involucradas en la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas en los países del MERCOSUR

Tabla A.1

<b>Instituciones de apoyo en Argentina</b>				
<b>Organismo</b>	<b>Sector privado o público</b>	<b>Dirección de correo electrónico</b>	<b>Persona entrevistada o contacto relevante</b>	<b>Sitio de internet</b>
Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa	Sector público	atencionpyme@sepyme.gov.ar		<a href="http://www.sepyme.gob.ar/">http://www.sepyme.gob.ar/</a>
Subsecretaría de la Pequeña, Mediana y Microempresa (Mrio de producción - Pcia de bs as)	Sector público	registromicro@mp.gba.gov.ar	Daniel Antonio Gurzi	<a href="http://www.mp.gba.gov.ar/spmm/">http://www.mp.gba.gov.ar/spmm/</a>
Observatorio Pyme	Sector privado	info@observatoriopyme.org.ar	Vicente Donato (director) vdonato@observatoriopyme.org.ar	<a href="http://www.observatoriopyme.org.ar/">http://www.observatoriopyme.org.ar/</a>
Confederación Argentina de la Mediana empresa	Sector privado	info@came.org.ar	Osvaldo Comide Presidente	<a href="http://www.redcame.org.ar/index.php">http://www.redcame.org.ar/index.php</a>
Financia PyME	Sector privado	administración@financiapymes.com.ar	No identificado	<a href="http://www.financiapymes.com.ar">www.financiapymes.com.ar</a>
Apyme	Sector privado	apyme@apyme.com.ar	Francisco dos Reis (presidente)	<a href="http://www.apyme1.com.ar/index.htm">http://www.apyme1.com.ar/index.htm</a>
IDEA PyME	Sector privado	infocentro@ideamail.com.ar	Ernesto Kachanoski (presidente)	<a href="http://www.ideared.org/?id_contenido=145">http://www.ideared.org/?id_contenido=145</a>
Red PyMES	Sector privado	secretaria@redpymes.org.ar	Ascúa Rubén (presidente)	<a href="http://www.redpymes.org.ar/">http://www.redpymes.org.ar/</a>

Tabla A.2

<b>Instituciones de apoyo en Brasil</b>			
<b>Organismo</b>	<b>Sector privado o público</b>	<b>Dirección de correo electrónico</b>	<b>Persona entrevistada o contacto relevante</b>
Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro e Pequeñas Empresas (Sebrae)	Sector privado	<a href="http://www.sebrae.com.br">www.sebrae.com.br</a>	Evelin Cristina Astolpho <a href="mailto:evelina@sp.sebrae.com.br">evelina@sp.sebrae.com.br</a>
FINEP - Financiadora de Estudios y Proyectos	Sector público	<a href="http://www.finep.gov.br">www.finep.gov.br</a>	Luis Manuel Rebelo Fernandes <a href="mailto:presidencia@finep.gov.br">presidencia@finep.gov.br</a>
FIESP	Sector privado	<a href="http://www.fiesp.com.br">www.fiesp.com.br</a> <a href="mailto:dempifiesp@fiesp.org.br">dempifiesp@fiesp.org.br</a>	
CNI – Confederación Nacional da la Industria	Sector privado	<a href="http://www.cni.org.br/">www.cni.org.br/</a>	
PROCOMPI Programa de Apoio à Competitividade das pequenas e médias empresas	Sector privado	<a href="http://www.cni.org.br/procompi">www.cni.org.br/procompi</a>	<a href="mailto:mlemos@fiesp.org.br">mlemos@fiesp.org.br</a> Marcelo Lemos
Forum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte	Sector público	<a href="http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&amp;menu=573">http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&amp;menu=573</a>	Ismar Ferreira da Costa Filho <a href="mailto:ismar.filho@mdic.gov.br">ismar.filho@mdic.gov.br</a>
Serasa Experian	Sector privado	<a href="http://www.serasaexperian.com.br/home/pme/index.htm">http://www.serasaexperian.com.br/home/pme/index.htm</a>	Juan Carrillo (Director Ejecutivo de Pequeñas y Medianas Empresas)

Tabla A.3

<b>Instituciones de apoyo en Paraguay</b>		
<b>Organismo</b>	<b>Sector privado o público</b>	<b>Persona entrevistada o contacto relevante</b>
Fundación Paraguaya	ONG	Roberto Gimenez, rgimenez@fundacionparaguaya.org.py
MICROSOL	ONG	Rafael Medina, rmedina@microsol.org.py
Programa de Desarrollo Empresarial PYMES (Ministerio de Industria y Comercio)	Público	Verónica Rodríguez
Banco Nacional de Fomento	Público	
Red de Microfinanzas	ONG	rosa.solis@pnud.org.py

Tabla A.4

<b>Instituciones de apoyo en Uruguay</b>			
<b>Organismo</b>	<b>Sector privado o público</b>	<b>Dirección de correo electrónico</b>	<b>Persona entrevistada o contacto relevante</b>
DINAPYME (Dirección Nacional de Artesanías Pequeñas y Medianas Empresas)	Público. Dependencia del Ministerio de Industria Energía y Minería (MIEM)	informacion@dinapyme.miem.gub.uy	Director DINAPYME Sr. Pablo Villar
Mypes	Público. Dependencia de la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM)	infomypes@gmail.com	Coordinador de la Unidad PyMEs: Ricardo Posada (Dir. 25 de mayo 691 Tel.: 2916.7137)
Corporación Nacional para el Desarrollo (CND)	Público no estatal	mypes@cnd.org.uy	Presidente Ec. Luis Porto
FUNDASOL	Privado (asociación civil sin fines de lucro)	consultas@fundasol.org.uy	Gerente General: Ec. Jorge Naya jorge.naya@fundasol.org.uy
Red Pro PyMEs		proPyMEs@adinet.com.uy	Coordinador General de la Red Propyme: Ec. Jorge Naya jorge.naya@fundasol.org.uy
IPRU (Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay)	Privado (asociación civil sin fines de lucro)	<a href="http://www.ipru.edu.uy/">http://www.ipru.edu.uy/</a>	Lourdes Kassalián Ikassalian@ipru.edu.uy
ANMYPE (Asociación Nacional de la Micro y Pequeña Empresa)	Privada (Asociación gremial empresarial)	info@anmype.org.uy	Presidente: Julio Duarte
BID FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones)-CAMBADU (Centro de Almaceneros, Minoristas, Baristas, Autoservicistas y afines del Uruguay)	Privado	mifcontact@iadb.org www.cambadu.com.uy	Presidente: Mario E. Menéndez
DIPRODE (Dirección de Proyectos de Desarrollo)	Público. Dependencia de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP)	diprode@diprode.opp.gub.uy	Director: Cra. Martha Jauge

**Apéndice: Fuentes de datos y bibliográficas consultadas** (en el orden en que aparecen en el texto)

**Fuentes de datos:**

Bancos Centrales de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Data Catalog del Banco Mundial, <http://data.worldbank.org>.

Enterprise Surveys, [www.enterprisesurveys.org](http://www.enterprisesurveys.org)

Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), Argentina.

Dirección General Impositiva (DGI), Uruguay.

**Referencias bibliográficas**

Bebczuk R. (2007), “Access to Credit in Argentina”, Serie Financiamiento del Desarrollo No. 188, CEPAL.

Beck T., L. Klapper y J. Mendoza (2008), “The Typology of Partial Credit Guarantees Funds around the World”, mimeo, Banco Mundial.

Comisión Europea, Commission Recommendation of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-size enterprises (96/280/EC) y su revisión parcial (2003/361/EC)

(\*) Los consultores agradecen el apoyo de las autoridades de los Bancos Centrales y de las agencias de recaudación fiscal que habilitaron el acceso a los datos primarios sobre crédito, ventas y empleo por tamaño de empresa que constituyen el núcleo de este Estudio. En el caso de los Bancos Centrales, se agradece especialmente a los funcionarios que representaron a sus instituciones en el Grupo de Apoyo al Monitoreo Macroeconómico en el MERCOSUR por sus valiosos comentarios y sugerencias a lo largo del proyecto. Por su parte, por su generosidad y tiempo en el armado de las bases de datos solicitadas, se desea expresar un particular agradecimiento a María Luisa Carbonell, Fabiana Comes, Angel Pacheco y José Salim (AFIP, Argentina) y a Gustavo González Amilivia (DGI, Uruguay).

El GMM agradece la colaboración de los especialistas nacionales :

**Argentina – Banco Central de la República de Argentina**

Ivana Termansen  
Susana Monteagudo  
Federico Grillo  
Emilio Blanco

**Brasil – Banco Central de Brasil**

Ericson Semerene Costa  
Helcio Magalhães Novaes  
Renato Baldini Junior

**Paraguay – Banco Central del Paraguay**

Angel Barreto Bareiro  
Cesar Yunis  
Julia Villaverde Lugo  
Jorge Burgos

**Uruguay – Banco Central del Uruguay**

Adriana Induni  
Jorge Sander  
Pablo Bazerque  
José Ignacio González  
Silvia Cabrera  
Patricia Carballo

