

Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina^ξ

*Daniel Molina-Ycaza**

*Angélica Sánchez-Riofrío***

Resumen

El objetivo principal de este artículo consiste en realizar una revisión teórica sobre los obstáculos que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) en América Latina. Para el desarrollo del presente trabajo se adopta una metodología cualitativa tomando como herramienta el análisis del discurso mediante una revisión de diferentes fuentes literarias que incluyen tanto artículos científicos como libros. De acuerdo a la evidencia presentada, encontramos que los principales obstáculos son: el acceso al financiamiento, la falta de recursos humanos especializados y el acceso a la tecnología. Asimismo, las soluciones de los obstáculos previamente mencionados se basan en: (i) optar por microcréditos y *crowdfunding*; (ii) obtener asistencias y capacitaciones, y buscar profesionales en plataformas *online* de cooperación; finalmente, (iii) establecer alianzas estratégicas con universidades, centros tecnológicos y otras empresas del sector de forma que existan transferencias de recursos tangibles e intangibles.

Palabras clave: MIPYME, América Latina, obstáculos, soluciones, categorización.

Abstract

The main objective of this article is to make a theoretical review of the obstacles faced by the micro, small and medium-sized enterprise (MSME) in Latin America. For the development of the present work a qualitative methodology has been adopted taking as a tool the discourse analysis through a review of different literary sources that include both scientific articles and books. According to the evidence presented, we found that the main obstacles are: access to funding, the lack of specialized human resources and access to technology. Also, the previously mentioned obstacles solutions are based on: (i) opt for microcredits and *crowdfunding*; (ii) obtain assistance and training and search professionals in online cooperation platforms; finally, (iii) establish strategic alliances with universities, technology centers and other companies of the sector in such a way that there are transfers of tangible and intangible resources.

Keywords: MSME, Latin America, obstacles, solutions, categorization.

Clasificación JEL: M10, N80, N86

^ξ Recibido 6 de junio 2016 / Aceptado 1 de agosto 2016.

* Auxiliar de investigación, EQ-Lab, Guayaquil, Ecuador. Correo electrónico: info@eqlab.ec

** Profesora-investigadora, Facultad de Economía y Ciencias Empresariales, Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES), Guayaquil, Ecuador. Doctora en Ciencias de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, España. Correo electrónico: amsanche@uees.edu.ec

1. Introducción

La relevancia que posee la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) dentro del orden socioeconómico de cualquier país ha sido un tópico relevante de investigación por la literatura académica. En la actualidad, el entorno para la creación y desarrollo de estas empresas se encuentra impregnado de incertidumbre debido a la inestabilidad política y económica de los países. Este artículo emplea una revisión teórica sobre la MIPYME en América Latina analizando sus principales obstáculos y las clasificaciones existentes de las empresas por lo cual esta investigación puede servir de herramienta teórica para futuras y más complejas investigaciones sobre la temática.

En este trabajo se adopta una metodología cualitativa tomando como herramienta el análisis del discurso mediante una revisión de diferentes fuentes literarias que incluyen artículos científicos, documentos y libros en relación al tema. Asimismo, se aborda a los principales autores que han trabajado sobre el estudio de la MIPYME como Zevallos (2007), Feindt, Jeffcoate, & Chappell (2002), Street & Cameron (2007), Saavedra & Hernández (2008), Geldres-Weiss, Etchebarne-López, & Bustos-Medina (2011), Rivera-Godoy (2007), Mora, *et al.* (2012), entre otros.

Para el desarrollo de esta investigación se han utilizado las palabras claves: “PYMES”, “microempresas”, “obstáculos”, “América Latina”, “definición”, “categorización”, “importancia” y “soluciones” de las bases de *Dialnet*, *Redalyc*, *Scopus*, *ISI Web of Science*, durante el periodo de 1990 al 2016. Se escogió dicho periodo de tiempo puesto que de acuerdo a la mayor parte de los autores citados, en sus investigaciones coinciden que la mayor producción científica sobre esta temática inició en la década de 1990. Una vez identificados los artículos por sus palabras claves, se revisaron aquellos con la mayor cantidad de citas recibidas, los más actuales y los que incorporen aspectos relevantes sobre América Latina.

Para lograrlo, el presente artículo se estructura de la siguiente manera. El apartado II presenta la definición y clasificación de la MIPYME. El apartado III muestra la importancia de las MIPYMES en la economía latinoamericana a fin de analizar su situación actual. El apartado IV plantea los principales obstáculos provenientes de este conjunto de empresas en Latinoamérica. El apartado V presenta la discusión de resultados donde se proponen posibles soluciones a los obstáculos identificados. Finalmente, el apartado VI contiene las conclusiones del artículo.

2. Definición de MIPYME y su clasificación

En las últimas dos décadas, la MIPYME se ha convertido en objetivo de políticas orientadas a promover el crecimiento económico y el empleo de los países en desarrollo. Los gobiernos han puesto particular interés en este sector por su contribución para la reducción de pobreza, generación de empleo y desarrollo del sector privado (Malhotra, y otros, 2007; Koljatic & Silva, 2011). Desde la perspectiva empresarial, la MIPYME ha sido el foco de atención en un gran número de trabajos (Ballina-Ríos, García-Pérez, & Martínez-García, 2015) debido al creciente interés por investigar la situación de estos negocios y por generar programas para la competitividad de la misma, buscando sobrevivir ante el aumento de la competencia internacional (Melgarejo-Molina, Vera-Colina, & Mora-Riapira, 2013; Geldres-Weiss, Etchebarne-López, & Bustos-Medina, 2011).

Es relevante diferenciar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de las microempresas para una mejor comprensión. Según lo señalado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2001), las PYMES operan con criterios de acumulación buscando el desarrollo empresarial. En cambio, las microempresas, por lo general, son unidades económicas de subsistencia. Adicionalmente, las utilidades de las PYMES se enfocan al ahorro e inversión contrastando con las microempresas que en su mayoría se destinan para cubrir las necesidades básicas haciendo complejo el desarrollo de planes financieros (CEPAL, 2014).

La clasificación de la MIPYME a lo largo de la literatura se ha basado en varios criterios como: volumen de ventas, tamaño de producción, uso de tecnología, tamaño de mercado, número de trabajadores, impacto en la economía, sector empresarial, valor de activos, años de la empresa, organización del trabajo, régimen jurídico, redes de producción, entre otros (Tunal, 2003; Street & Cameron, 2007; Vinten, 1999; Kohn, 1997; Feindt, Jeffcoate, & Chappell, 2002; González-Alvarado, 2005). Sin embargo, en América Latina no se ha llegado a un consenso sobre su clasificación (Vera-Colina & Mora-Riapira, 2011; Rojas, 2010; Longenecker, Petty, Palich, & Hoy, 2012) lo cual dificulta su estudio por parte de diversos organismos y personas en general. Los criterios para su definición varían en función de los países, sectores económicos e instituciones de apoyo. Para reflejar tal situación, a continuación se muestra la desigualdad de criterios en América Latina.

TABLA 1. Criterios para definir a la MIPYME en los organismos latinoamericanos de comercio

Organismos	Sector	Tamaño	Número de trabajadores	Valor de activos	Volumen de ventas
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	Todos	Micro	Hasta 9	Hasta \$ 100 000	< \$ 100 000
		Pequeña	10 a 49	\$ 100 001 - \$ 750 000	\$ 100 001 - \$ 1 000 000
		Mediana	50 a 199	\$ 750 001 - \$ 3 999 999	\$ 1 000 001 - \$ 5 000 000
Mercado Común del Sur (Mercosur)	Industria	Micro	Hasta 20	-	Hasta \$ 400 000
		Pequeña	21 a 100	-	\$ 400 001 - \$ 3 500 000
		Mediana	101 a 300	-	\$ 3 500 001 - \$20 000 000
	Comercio y servicio	Micro	Hasta 5	-	Hasta \$ 200 000
		Pequeña	6 a 30	-	\$ 200 000 - \$ 1 500 000
		Mediana	31 a 80	-	\$ 1 500 000 - \$ 7 000 000

Fuente: Elaboración propia según los datos recogidos en la CAN (2009) y MERCOSUR (1998)

Como se observa en la tabla 1, dentro de los organismos latinoamericanos de comercio no existe una clasificación estandarizada. Sin embargo, se observa relación en criterios puntuales como el número de trabajadores, el valor de activos y el volumen de ventas. Adicionalmente, (al igual que Mercosur) algunos países tienen diferencias en la definición, dependiendo de si la unidad económica es manufacturera, comercial o de servicios (Tomta & Chiatchoua, 2009).

TABLA 2. Criterios para definir a la MIPYME en países latinoamericanos

Países latinoamericanos	Criterios		
	Número de trabajadores	Valor de activos	Volumen de ventas
Argentina			X
Belice	X		X
Bolivia	X		
Brasil	X		X
Chile	X		X
Colombia	X	X	
Costa Rica	X	X	X
Ecuador	X		X
El Salvador	X		X
Guatemala	X		
Honduras	X		
México	X		
Nicaragua	X	X	X
Panamá			X
Paraguay	X		X
Perú			X
Puerto Rico	X		X
República Dominicana	X	X	X
Uruguay	X	X	X
Venezuela	X		X

Fuente: Elaboración propia

Los criterios más comunes de los países latinoamericanos para definir a la MIPYME son el número de trabajadores (85%), el valor de activos (25%) y el volumen de ventas (75%). Para fines estadísticos, clasificar a este conjunto de empresas por el criterio del número de trabajadores es muy funcional y, además, es lo que transversalmente se utiliza con mayor frecuencia en los países (OIT, 2010) por lo cual en la siguiente tabla se realiza una clasificación en base a este criterio.

TABLA 3. Clasificación de la MIPYME en países latinoamericanos (número de trabajadores)

Países latinoamericanos	Sector	Criterio: Número de trabajadores		
		Micro	Pequeña	Mediana
Belice	Todos	1 a 4	5 a 19	20 a 50
Bolivia	Todos	1 a 10	11 a 19	20 a 49
Brasil	Industria	1 a 19	20 a 99	100 a 500
	Comercio y servicios	1 a 9	10 a 49	50 a 100
Chile	Todos	1 a 9	10 a 25	25 a 200
Colombia	Todos	1 a 10	11 a 50	51 a 200
Costa Rica	Todos	1 a 10	11 a 35	36 a 100
Ecuador	Todos	1 a 9	10 a 49	50 a 199
El Salvador	Todos	1 a 10	11 a 50	51 a 100
Guatemala	Todos	1 a 10	11 a 25	26 a 60
Honduras	Todos	1 a 10	11 a 50	51 a 150
México	Industria	1 a 10	11 a 50	51 a 250
	Comercio	1 a 10	11 a 30	31 a 100
	Servicios	1 a 10	11 a 50	51 a 100
Nicaragua	Todos	1 a 5	6 a 30	31 a 100
Paraguay	Todos	1 a 10	11 a 30	31 a 50
Puerto Rico	Todos	1 a 7	8 a 25	26 a 50
República Dominicana	Todos	1 a 15	16 a 60	61 a 200
Uruguay	Todos	1 a 4	5 a 19	20 a 99
Venezuela	Todos	1 a 10	11 a 50	51 a 100

Fuente: Elaboración propia según los datos recogidos en los documentos oficiales de los 17 países

Al compararse el número de trabajadores en las MIPYMES de los países latinoamericanos, no se observa un consenso exacto sobre su clasificación. Sin embargo, existen similitudes como que en su mayoría, los países consideran a las microempresas desde 1 hasta 10 trabajadores, las pequeñas empresas desde 11 hasta 50 y las medianas empresas desde 51 hasta 100. Cabe recalcar que a diferencia de América Latina, la Unión Europea (UE) sí cuenta con una segmentación establecida que le permite facilitar su estudio y análisis a los diversos organismos siendo muy similar a la mayoría de los países latinoamericanos en cuanto al número de trabajadores.

TABLA 4. Clasificación de la MIPYME en la UE (número de trabajadores)

Tamaño	Número de trabajadores	Volumen de ventas (en euros)	Balance general (en euros)
Micro	< 10	< = 2 millones	< = 2 millones
Pequeña	< 50	< = 10 millones	< = 10 millones
Mediana	< 250	< = 50 millones	< = 43 millones

Fuente: Elaboración propia según los datos recogidos en el Diario Oficial de la Unión Europea (2014)

Como se puede observar en este apartado, existen muchas formas de clasificar y definir a la MIPYME. Si bien es cierto que las acepciones analizadas en este trabajo no son las únicas, se destaca la ayuda que ofrecen para observar la complejidad que representa crear una definición genérica de tales estratos.

3. Importancia de las MIPYMES en la economía latinoamericana

En América Latina el segmento MIPYME es considerado esencial para el desarrollo económico de un país debido a factores como: la creación de empleo (CEPAL, 2001; CEPAL, 2003; Saavedra & Hernández, 2008; Tomta & Chiatchoua, 2009; Zevallos, 2006; Zevallos, 2007; Neira-Orejuela, 2006), el aporte al producto interno bruto (PIB) (Taxis-Flores, Ramírez-Urquidy, & Aguilar-Barceló, 2016; Saavedra & Hernández, 2008; Rivera-Godoy, 2007), la generación de ingresos (Molina, 2014; OIT, 2010), la contribución al sistema productivo (CEPAL, 2001; GTZ-DESCA; CEPAL, 2009), además de ser una fuente sustancial de suministro y abastecimiento de servicios para las grandes empresas (Singh & Garg, 2008).

La aportación principal de la MIPYME para las economías latinoamericanas radica en el papel que juega a favor de la generación de empleo. En el estudio de Saavedra & Hernández (2008) basado en 13 países latinoamericanos, los autores señalan que este estrato de empresas generan en promedio un 64,26% del total de empleos. Este porcentaje coincide con la investigación realizada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2009) señalando un 65,9% en base al estudio de 17 países latinoamericanos dentro en un contexto donde existen dos escenarios. Por un lado, la creciente demanda de empleo de jóvenes que se integran cada año a la población económicamente activa y, por el otro, la dificultad de que la economía moderna absorba la demanda creciente (Zevallos, 2006).

En su reporte, la CEPAL (2014) indica que la MIPYME tiene una participación del PIB regional tan solo del 30%, situación que contrasta con los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) donde alcanzan, en promedio, el 60%. Asimismo, esta entidad realiza una comparación sobre la productividad entre las MIPYMES de los países latinoamericanos y los países de Europa Occidental. De acuerdo a esta comparación, las MIPYMES de América Latina apenas cuentan con 16-36% de la productividad respecto a las grandes empresas, mientras que las MIPYMES de Europa Occidental alcanzan entre 63-75%.

Cabe recalcar que la relevancia económica es solamente uno de los parámetros para dimensionar su importancia. Desde el punto de vista social, este estrato de empresas ayudan a la reducción de la pobreza (Koljatic & Silva, 2011) y a dar prosperidad a la familia que por lo general son las encargadas de administrarlas (Arroyo-Venegas, 2008; Ballina-Ríos, García-Pérez, & Martínez-García, 2015; Taxis-Flores, Ramírez-Urquidy, & Aguilar-Barceló, 2016; Vera-Colina & Mora-Riapira, 2011).

4. Obstáculos

Dentro de América Latina las condiciones en que las MIPYMES se desarrollan no son exclusivamente favorables (CEPAL, 2003). El crecimiento para este conjunto de empresas es un largo camino que no todas llegan a recorrer, pues son muchas las que cierran al poco tiempo de haber iniciado sus operaciones (Franco-Ángel & Urbano, 2014; Franco & Haase, 2010).

La tasa de supervivencia de la MIPYME es superior en Europa ya que representa entre 75-77% a los dos años, mientras que aun cuando en América Latina no se tiene información consolidada al respecto, algunas investigaciones indican que la tasa de supervivencia a los tres años es del 45% (OIT, 2009). En la siguiente tabla se observan los principales obstáculos para la MIPYME según diversos estudios de la CEPAL y otros enfocados en América Latina.

Dentro de los estudios analizados, el acceso al financiamiento, la falta de recursos humanos especializados y el acceso a la tecnología se muestran como los obstáculos más importantes para el desarrollo de la MIPYME. En primer lugar, el racionamiento del crédito por parte de las instituciones financieras ocasiona un limitado crecimiento y, en ciertos casos, puede significar el cierre de sus operaciones. La dificultad de su acceso se debe principalmente a las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del crédito solicitado), las altas tasas de interés, los requisitos excesivos (estados financieros auditados, avalúo de propiedades y estudios de factibilidad), el costo y tiempo involucrado en los trámites (Zevallos, 2006; Zevallos, 2007), al uso del autofinanciamiento y pasivos operativos como fuente principal de fondos (Villar, Briozzo, Pesce, & Fernández, 2016), entre otros.

TABLA 5. Obstáculos de la Mipyme en América Latina

Obstáculos	Acceso al financiamiento	Asistencia especializada	Falta de RRHH especializados	Acceso a tecnología	Cultura empresarial	Políticas del gobierno
Arroyo-Venegas (2008)	X	X	X	X		X
CEPAL (2001)	X		X			
CEPAL (2003)	X			X	X	X
CEPAL (2010)	X	X				
CEPAL (2014)	X		X			
GTZ-DESCA; CEPAL, (2009)	X				X	
Martínez-Vásquez (1995)	X		X	X	X	
Zevallos (2006)	X		X	X		
Zevallos (2007)	X			X	X	X

Fuente: Elaboración propia

En segundo lugar, la calificación de los recursos humanos en la MIPYME constituye un problema declarado tanto en la UE como en Latinoamérica. Esta problemática se da con mayor gravedad en el segundo caso por lo que se forma un cuello de botella para elevar la productividad del capital humano (OIT, 2009). Considerando que los recursos materiales son limitados en las MIPYMES, el capital humano y organizacional con los que cuentan se fundamentan como sus mejores herramientas para crear ventajas competitivas (Suárez-Nuñez & Martín-Méndez, 2008; Fernández-Jardon & Martos, 2016).

Finalmente, el acceso a la tecnología y su implementación depende de las necesidades que tenga la empresa de acuerdo a su categoría. La tecnología es un componente fundamental que permite incrementar la eficiencia en toda clase de procesos como empresariales o de gestión (Ynzunza-Cortés, Izar-Landeta, & Ávila-Acosta, 2013). No obstante, tanto en América Latina como en otras regiones, un gran número de MIPYMES dependen de tecnología anticuada (Singh & Garg, 2008) y, en ciertos casos, no se otorga un papel explícito a la innovación (Pizzi & Brunet, 2013; Rodeiro-Pazos & López-Penabaz, 2007) lo cual reduce su productividad.

Después de haber analizado los principales obstáculos para las MIPYMES en América Latina, es necesario profundizar un poco más en las microempresas ya que como lo señalan Mungaray-Lagarda & Ramírez-Urquidy (2007), este estrato sigue lógicas y comportamientos distintos en ciertos aspectos al resto de segmentos empresariales, incluyendo al de la pequeña empresa.

Si bien es cierto que las microempresas se asemejan a las PYMES en cuanto a sus obstáculos (como se los mencionó en tabla 5), a su vez, se caracterizan por tener que enfrentar otras clases de impedimentos que dificultan su gestión con mayor intensidad en comparación a las PYMES. Por ejemplo, la figura del directivo y propietario suele recaer comúnmente sobre la misma persona (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2015) ocasionando que exista una falta de fiabilidad de la información económica y financiera por la inexistencia del control de gobierno corporativo (Claessens, Djankov, & Lang, 2000).

Con respecto al carácter familiar, la mayoría de microempresas son de esta índole y su influencia sobre la gestión es un punto a destacar puesto que de acuerdo a la literatura previa, las empresas familiares frecuentemente tienen problemas relacionados con su propia idiosincrasia. Lozano-Posso (2000) realizó en su investigación una tabla muy completa con diversos problemas de las empresas familiares y sus principales motivos. Entre los más importantes, el autor abarca temas como la falta de crecimiento de la empresa, el estado crítico de fluidez económica y limitación en las ganancias, la desmotivación de los miembros familiares o empleados no familiares, la comunicación inadecuada de los miembros, la sucesión familiar inadecuada o inexistente, entre otras.

Actualmente, las microempresas son utilizadas en su mayoría como un método de subsistencia. Por lo cual, gran porcentaje de estas no cuentan con un plan estratégico que les permita fijarse objetivos corporativos a mediano y largo plazo. Una característica básica en este segmento es que los microempresarios son reactivos a su entorno competitivo del día a día, sin establecer un plan a futuro que facilite el desarrollo empresarial de sus empresas. La cercana relación entre el microempresario con el sector informal se da como resultado de la incapacidad de un país para ofrecer empleos formales. Por ende, los ciudadanos tienen que buscar formas para obtener

ingresos y mediante las microempresas pueden lograrlo, aunque sea por corto periodo de tiempo si no se establece un control adecuado de la misma.

5. Discusión de resultados

A partir de la literatura revisada y analizada, en este apartado se intenta proponer posibles soluciones para los principales obstáculos identificados anteriormente. De esta forma se puede fomentar el debate y análisis entre los investigadores de este campo. (i) Para el acceso al financiamiento de las MIPYMES se sugieren los microcréditos y el *crowdfunding*. En el caso de los microcréditos, no deben ser siempre solicitados a entidades bancarias puesto que existen otros intermediarios financieros no bancarios especializados en microcréditos. El Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (2014) establece ejemplos para estas entidades como: compañías financieras, corporaciones financieras, compañías de financiamiento, cooperativas, sociedades financieras de objeto múltiples, entre otras. Además, es importante señalar que los microcréditos deben estar acompañados por servicios de desarrollo empresarial como capacitaciones y actividades que conduzcan hacia la formalización de la empresa evitando el aumento de la informalidad en las economías (OIT, 2009).

Por otro lado, el *crowdfunding* es un método basado en internet que sirve para recaudar fondos puesto que las personas, independientemente de su ubicación geográfica, solicitan contribuciones para proyectos en sitios *web* especializados (Wheat, Wang, Byrnes, & Ranganathan, 2013). El enfoque de este instrumento radica en recaudar cantidades pequeñas de dinero en lugar de solicitar una suma grande para financiar proyectos identificados. Este mecanismo tiene un éxito cada vez mayor ofreciendo a emprendedores, artistas o entusiastas la alternativa de desarrollar sus ideas (Dulaurans, 2014).

(ii) Para la falta de recursos humanos especializados, las soluciones más adecuadas pueden ser: obtener asistencias técnicas y capacitaciones para todos los trabajadores (incluidos los administradores), realizar alianzas estratégicas con universidades y, buscar profesionales en plataformas *online* de cooperación. En primer lugar, las asistencias técnicas y capacitaciones permitirán a cada persona involucrada internamente con la organización mejorar sus gestiones en la empresa a fin de aumentar la productividad (OIT, 2009). En segundo lugar, las alianzas estratégicas con universidades permiten la adquisición de capital humano especializado, proporcionan estudios relevantes del sector de mercado en el que operan y, además, realizan emprendimientos en conjunto. Por último, la búsqueda de profesionales en plataformas *online* de cooperación facilita la obtención del capital humano requerido en un menor periodo de tiempo, y muchas veces a menor costo que en el mercado laboral habitual, ya que en estas plataformas, la convocatoria es abierta y las personas que cumplan con los parámetros requeridos pueden aplicar para el puesto de trabajo.

(iii) Para el acceso a tecnología, las soluciones más apropiadas pueden ser: establecer alianzas estratégicas con universidades, centros tecnológicos y otras empresas del sector. Las primeras dos opciones son consideradas fundamentales debido a que en proyectos específicos se desarrollan tecnologías orientadas al uso de las MIPYMES. Asimismo, las alianzas que se establecen con empresas del mismo sector se dan a fin de proveer una amplia variedad de beneficios tangibles e intangibles (Street & Cameron, 2007) como transferencia de conocimientos y tecnología, disminución en costos y

riesgos (Talebi, Rezazadeh, & Dehghan-Najmabadi, 2015; Culpan, 2009), entre otros. Un beneficio clave para esta clase de alianza es que los recursos tecnológicos adquiridos, en muchos casos están acompañados por la transferencia de capital humano especializado para su uso y enseñanza a los trabajadores de la empresa.

En cuanto a las microempresas, las posibles soluciones a las problemáticas planteadas se resumen en las siguientes. Primero, para el problema del directivo-propietario se debe seleccionar a una persona calificada que asuma la dirección de la empresa o por lo menos de una parte de ella. Esto es importante ya que en muchas ocasiones, los propietarios toman decisiones sin el conocimiento necesario lo que puede llevar al declive de la empresa.

Segundo, sobre el problema de las empresas familiares lo más apropiado sería establecer una organización clara y precisa desde el inicio de sus operaciones. En la misma debe constar cuál es el cargo de cada miembro implicado en la gestión y definir cuál es la autoridad máxima para que en casos de conflictos laborales, este se encargue de mediar y plantear las soluciones respectivas. En caso de que no se llegue a ningún acuerdo, lo más recomendable sería llevar a los implicados en el conflicto a un centro de mediación donde el experto no tendrá ninguna vinculación afectiva tanto con la empresa como con las personas implicadas.

Tercero, en cuanto a la posibilidad de abrir una microempresa, lo más aconsejable sería que al inicio se definan correctamente las metas, y el plan de gestión a corto, mediano y largo plazo. Esto se debe hacer con el fin de tener un norte hacia dónde dirigirse y no estar con incertidumbre durante todo el camino, reaccionando al entorno. Otro elemento clave es poder definir el equipo de trabajo con personas capacitadas para realizar las funciones que desempeñarán. En este punto se debe ser muy analítico en cuanto a las habilidades del resto ya que aunque sea un familiar o una persona cercana, no necesariamente será un buen socio de trabajo o un trabajador eficiente que aporte al desarrollo de su empresa.

6. Conclusiones

El objetivo principal de la presente investigación consistía en realizar una revisión teórica sobre los obstáculos que enfrenta la MIPYME en América Latina. Con el pasar de las décadas, este conjunto de empresas se ha convertido en un motor de desarrollo tanto en las economías emergentes como en las más avanzadas. Sin embargo, por su tamaño y falta de capital, muchas no alcanzan a sobrevivir en un ambiente económico competitivo como el actual (Tomta & Chiatchoua, 2009).

De acuerdo a la evidencia presentada, y tal como lo señalan Vera-Colina & Mora-Riapira (2011), un aspecto que llama la atención acerca de la MIPYME es la falta de una definición estandarizada a escala regional y mundial. Cada país determina sus parámetros de clasificación de acuerdo a sus contextos particulares. En cuanto a los principales obstáculos de este conjunto de empresas son: el acceso al financiamiento, la falta de recursos humanos especializados y el acceso a la tecnología.

En líneas generales, la falta de financiamiento limita cualquier tentativa de mejora a favor del desarrollo de las competencias laborales. Asimismo, las limitadas capacidades de los trabajadores reducen las posibilidades de absorber nuevos conocimientos (asociados a la tecnología moderna), lo que se convierten en limitaciones para la adopción tecnológica (Zevallos, 2006). En este sentido, para el administrador figura

ISSN: 2344-9195 (<http://www.redpymes.org.ar/pid/>)

Pymes, Innovación y Desarrollo – editada por la Asociación Civil Red Pymes Mercosur
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 3.0 License.

todo un reto aprovechar al máximo los recursos (tangibles e intangibles) con los que cuenta y adaptarse al entorno actual.

Se podría concluir que las MIPYMES latinoamericanas deben centrarse y desarrollar diversos factores competitivos con el objetivo de alcanzar un desarrollo sostenido. Las claves para que alcancen mayor competitividad se encuentran relacionadas a las soluciones de los obstáculos planteadas en este artículo. Adicionalmente, otros elementos claves para ser más competitivos son la implementación de innovaciones en sus productos o servicios, mantenerse actualizados con las tendencias, pensar globalmente y actuar localmente debido a que las tecnologías de información están enlazando al mundo, y a su vez, creando nichos de mercados.

Cabe recalcar que el estado tiene un papel fundamental en impulsar la competitividad empresarial (Molina-Ycaza & Sánchez-Riofrío, 2016). Las políticas públicas de la mayoría de los países latinoamericanos no han sabido diferenciar entre PYME y microempresa. En relación a esta problemática, Zevallos (2007) señala que realizando una comparación entre ambas categorías sus problemas y potencialidades no siempre coinciden entre sí. Por lo que en general, los gobiernos han establecido acciones uniformes para estratos que tienen problemas diferentes y requieren por tanto de enfoques distintos.

Las normas y leyes que establecen los países para regular al sector empresarial, pueden incentivar o perjudicar directamente a la competitividad de las empresas (Dima, Grabara, & Modrak, 2014). Por esto, se hace imprescindible crear políticas que permitan fomentar y resguardar a este tipo de entidades diferenciando cuáles son realmente sus necesidades. Adicionalmente, el estado debe masificar programas de apoyo (crédito y capacitaciones) para el desarrollo empresarial puesto que las MIPYMES actúan en la economía como creadoras de empleo y amortiguadoras del problema de desempleo.

Como toda investigación, el presente trabajo tiene sus limitaciones. Primero, por el espacio, se analizó un número limitado de artículos científicos relacionados al tema. Segundo, al referirnos a un contexto latinoamericano, la mayoría de referencias son en español. Finalmente, se generaliza la revisión a pesar de la heterogeneidad de los países latinoamericanos. Para futuras líneas de investigación, resultaría muy interesante elaborar y presentar un esquema que muestre una clasificación estandarizada de las MIPYMES para todos los países latinoamericanos independientemente de su condición económica, política y social. Además, se podrían plantear más soluciones a los obstáculos de la MIPYME.

Referencias bibliográficas

- Arroyo-Venegas, I. (2008). La cultura y el proceso de globalización en el desarrollo de las PYMES. *Ciencias Económicas*, 26(1), 381-395.
- Ballina-Ríos, F., García-Pérez, D., & Martínez-García, F. (2015). La estrategia factor determinante del rendimiento de la MIPYME: un estudio empírico en México, D.F. *FAEDPYME International Review*, 4(7), 66-78.

- CAN. (21 de Agosto de 2009). Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=79&>
- CEMLA. (Junio de 2014). *Intermediarios financieros no bancarios en América Latina: ¿banca paralela?* Recuperado el 26 de Septiembre de 2016, de <http://www.cemla.org/PDF/investigacion/inv-2014-06-16.pdf>
- CEPAL. (Noviembre de 2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4972/S0111978_es.pdf?sequence=1
- CEPAL. (Abril de 2003). *Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10874/079053070_es.pdf?sequence=1
- CEPAL. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. 53-70.
- CEPAL. (Julio de 2010). *Políticas de apoyo a las PYME en América Latina entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/2552-politicas-apoyo-pyme-america-latina-avances-innovadores-desafios-institucionales>
- CEPAL. (Noviembre de 2014). *Una promesa y un suspirar: Políticas de innovación para PYMES de América Latina*. Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37352/S1420481_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Claessens, S., Djankov, S., & Lang, L. (2000). The separation of ownership and control in east Asian corporations. *Journal of Financial Economics*, 58, 81-112.
- Culpan, R. (2009). A fresh look at strategic alliances: research issues and future directions. *International Journal of Strategic Business Alliances*, 1(1), 4-23.
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2014). *Reglamento (UE) No 651/2014 de la comisión de 17 de junio de 2014*.
- Dima, I., Grabara, J., & Modrak, V. (2014). Sustainable Logistics and Business. *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, 148-156.
- Dulaurans, M. (2014). Digital social innovation: The crowdfunding model. *Revista de Comunicación Vivat Academia*(127), 72-82.
- Feindt, S., Jeffcoate, J., & Chappell, C. (2002). Identifying Success Factors for Rapid Growth in SME E-commerce. *Small Business Economics*, 19(1), 51-62.
- Fernández-Jardon, C., & Martos, M. (2016). Capital intelectual y ventajas competitivas en pymes basadas en recursos naturales de Latinoamérica. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 26(60), 117-132.

- Franco, M., & Haase, H. (2010). Failure factors in small and medium-sized enterprises: qualitative study from an attributional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(4), 503–521.
- Franco-Ángel, M., & Urbano, D. (2014). Dinamismo de las PYMES en Colombia: un estudio comparativo de empresas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 19(66), 319-338.
- Geldres-Weiss, V., Etchebarne-López, M., & Bustos-Medina, L. (2011). La distancia psíquica y el desempeño exportador: Un reto para la PYME en la era de la globalización. *Estudios Gerenciales*, 27(118), 85-96.
- González-Alvarado, T. (2005). Problemas en la definición de microempresa. *Revista Venezolana de Gerencia*, 10(31), 408-423.
- GTZ-DESCA; CEPAL. (Diciembre de 2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/04984.pdf>
- Hitt, M., Ireland, D., & Hoskisson, R. (2015). *Administración Estratégica*. México D.F.: Cengage Learning Editores S.A.
- Kohn, T. (1997). Small Firms as International Players. *Small Business Economics*, 9(1), 45-51.
- Koljatic, M., & Silva, M. (2011). Alliances in SME s and cooperatives involved in business with low income sectors in Latin America. *Revista Innovar*, 21(40), 127-135.
- Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México D.F.: Cengage Learning Inc.
- Lozano-Posso, M. (2000). El protocolo en las empresas de propiedad familiar. *Estudios Gerenciales*(74), 49-67.
- Malhotra, M., Chen, Y., Criscuolo, A., Fan, Q., Hamel, I., & Savchenko, Y. (2007). *Expanding Access to Finance: Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises*. USA: World Bank Institute.
- Martínez-Vásquez, G. (1995). Las micro, pequeñas y medianas empresas ante la crisis económica en México. *El cotidiano*, 98-105.
- Melgarejo-Molina, Z., Vera-Colina, M., & Mora-Riapira, E. (2013). Competitividad de la Mipyme y desarrollo regional. Estudio del caso colombiano. *Tendencias*, 14(2), 184-215.
- MERCOSUR. (1998). Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3089/2/innova.front/resoluciones-1998>
- Molina, C. (2014). ¿Por qué se endeudan las empresas latinoamericanas? *DEBATES IESA*(1), 46-49.

- Molina-Ycaza, D., & Sánchez-Riofrío, A. (2016). Factores de competitividad orientados a la pequeña y mediana empresa (PYME) en Latinoamérica: Revisión de la literatura. *Revista San Gregorio*(15), 104-111.
- Mora, M., Lerdon, J., Torralbo, L., Salazar, J., Boza, S., & Vásquez, R. (2012). Definición de las brechas en el uso de las Tic's para la innovación productiva. *Journal of Technology Management & Innovation*, 7(2), 171-183.
- Mungaray-Lagarda, A., & Ramírez-Urquidy, M. (2007). Capital humano y productividad en microempresas. *Investigación Económica*, 67(260), 81-115.
- Neira-Orejuela, F. (2006). Elementos para el estudio de la microempresa latinoamericana. *Revista de Estudios Latinoamericanos*(43), 153-174.
- OIT. (Octubre de 2009). *Crisis Internacional y Políticas para las MIPYMES*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2016, de <http://www.biblio.dpp.cl/biblio/DataBank/9343.pdf>
- OIT. (Noviembre de 2010). *Políticas para las MIPYMES frente a la crisis*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2016, de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf
- Pizzi, A., & Brunet, I. (2013). Creación de empresas, modelos de innovación y pymes. *Cuadernos del CENDES*(83), 53-74.
- Rivera-Godoy, J. (2007). Estructura financiera y factores determinantes de la estructura de capital de las pymes del sector de confecciones del Valle del Cauca en el período 2000-2004. *Cuadernos de Administración*, 20(34), 191-219.
- Rodeiro-Pazos, D., & López-Penabad, M. (2007). La innovación como factor clave en la competitividad empresarial: un estudio empírico en pymes. *Revista Galega de Economía*, 16(2), 1-18.
- Rojas, S. (2010). *Administración de pequeñas empresas*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Saavedra, M., & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable Faces*(17), 122-134.
- Singh, R., & Garg, S. (2008). Strategy development by SMEs for competitiveness: a review. *Benchmarking: An International Journal*, 525-547.
- Street, C., & Cameron, A.-F. (2007). External Relationships and the Small Business: A Review of Small Business Alliance and Network Research. *Journal of Small Business Management*, 45(2), 239-266.
- Suárez-Nuñez, T., & Martín-Méndez, M. (2008). Impacto de los capitales humano y organizacional en las estrategias de la PYME. *Cuadernos de Administración*, 21(35), 229-248.
- Talebi, K., Rezazadeh, A., & Dehghan-Najmabadi, A. (2015). SME alliance performance: The impacts of alliance entrepreneurship, entrepreneurial

- orientation, and intellectual capital. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 24(2), 187-207.
- Texis-Flores, M., Ramírez-Urquidy, M., & Aguilar-Barceló, J. (2016). Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia. *Contaduría y Administración*, 61(3), 551-567.
- Tomta, D., & Chiatchoua, C. (2009). Cadenas productivas y productividad de las mipymes. *Criterio Libre*(11), 145-164.
- Tunal, G. (2003). El problema de clasificación de las microempresas. *Actualidad Contable FACES*, 6(7), 78-91.
- Vera-Colina, M., & Mora-Riapira, E. (2011). Líneas de investigación en micro, pequeñas y medianas empresas. Revisión documental y desarrollo en Colombia. *Tendencias*, 12(1), 213-226.
- Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G., & Fernández, A. (2016). El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil. *Revista Desarrollo y Sociedad*(76), 205-241.
- Vinten, G. (1999). Corporate Communications in Small- and Medium-Sized Enterprises. *Industrial and Commercial Training*, 31(3), 112-119.
- Wheat, R., Wang, Y., Byrnes, J., & Ranganathan, J. (2013). Raising Money for Scientific Research Through Crowdfunding. *Trends in Ecology & Evolution*, 28(2), 71-72.
- Ynzunza-Cortés, C., Izar-Landeta, J., & Ávila-Acosta, R. (2013). Recursos y Capacidades de Tecnología y Desempeño Organizacional. *ConCiencia Tecnológica*(46), 36-42.
- Zevallos, E. (2006). *Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Lima: Esan Ediciones.
- Zevallos, E. (2007). *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América Latina*. San José: FUNDES.