

Encuestas a Micro y Pequeñas empresas 2023.

(1 a 9 personas ocupadas)



Ministerio
**de Industria,
Energía y Minería**

Dirección Nacional
de Artesanías, Pequeñas
y Medianas Empresas



Contenido

1. **Presentación de las Encuestas.**
2. **Principales resultados**





1. Encuestas Mipymes.

Antecedentes y estrategia actual



Encuestas Empresariales.

Encuesta Anual de Actividad Económica (EAAE, INE)

- Encuesta anual: 1982-1997 (EIA) 1998-2023 (EAAE).
- Industria, Comercio y Servicios.
- Solo Tramo de 10+ PO (no Micro, no primera franja pequeñas).

Encuesta a MIPYMES (Dinapyme-MIEM)

- Cada 5 años (2007, 2012 (2013), 2017).
- Universo de Mipymes. (1 a 99 po).



Estrategia Actual

Tramo 10+ PO:

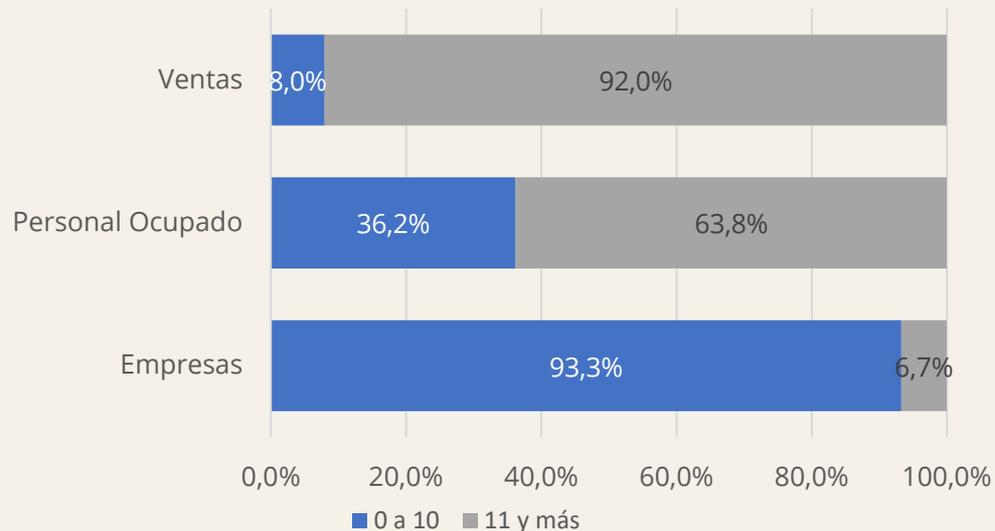
- EAAE

Tramo 1 a 9 PO:

- Encuesta Nacional de Microempresas (ENM): 0 a 4 po.
- Convenio ANDE-DINAPYME.
- Encuesta Tramo Pequeñas: 5 a 9 po. Convenio ANDE-DINAPYME-INE.



Alcance de las Encuestas



Fuente: DGI (Ventas), BPS (po y empresas).

→ Estrategia Actual

Encuestas Micro y Pequeñas (1 a 9 po)

1. Formularios espejo (Micro un poco más cerrado).
2. Capítulos y preguntas comunes con EAAE (Ej: Tics.).
3. Muestreo aleatorio estratificado (sector).
4. Sectores de Industria, Comercio y Servicios.





Encuestas Mipes

Muestra

Encuesta	Muestra Esperada	Muestra Efectiva	Avance Final (%)
Tramo Pequeñas	3.300	1.683	51,0%
Microempresas	3.400	1.532	45,0%



2. Encuestas Mipymes. Principales Resultados



Resultados

- 1. Breve Caracterización de las empresas.**
2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.
3. Perfil del empresario y personal ocupado.
4. Mercados.
5. Servicios Financieros y Acceso al Financiamiento.
6. Prácticas de gestión empresarial.
7. Adopción y uso de tecnologías.



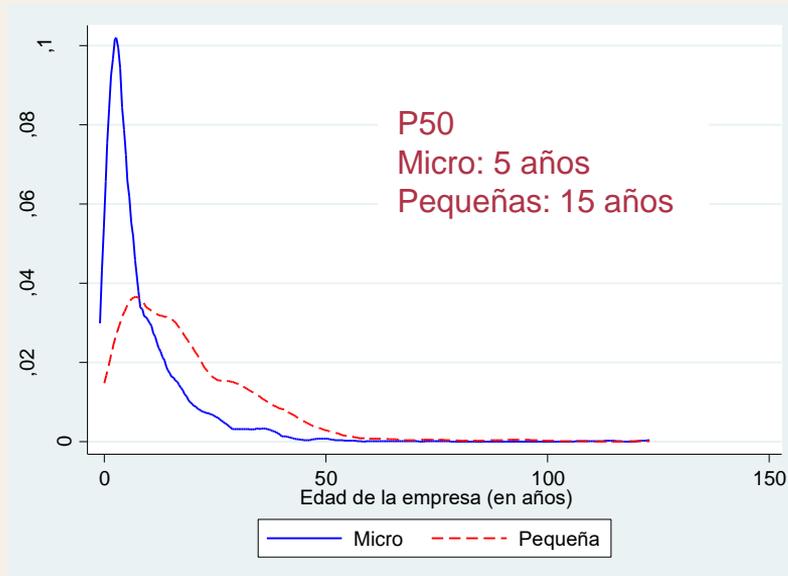
¿ Por qué es importante?

- **Edad:** Porque las más jóvenes son más vulnerables (alta turbulencia), pero también son generadoras de empleo neto.
- **Naturaleza Jurídica:** Nos informa sobre el tipo de sociedad (sociedad personal vs sociedad de capital), complejidad.
- **Régimen Tributario:** ¿Qué tan importantes son?

1. Breve caracterización de las empresas.



Edad

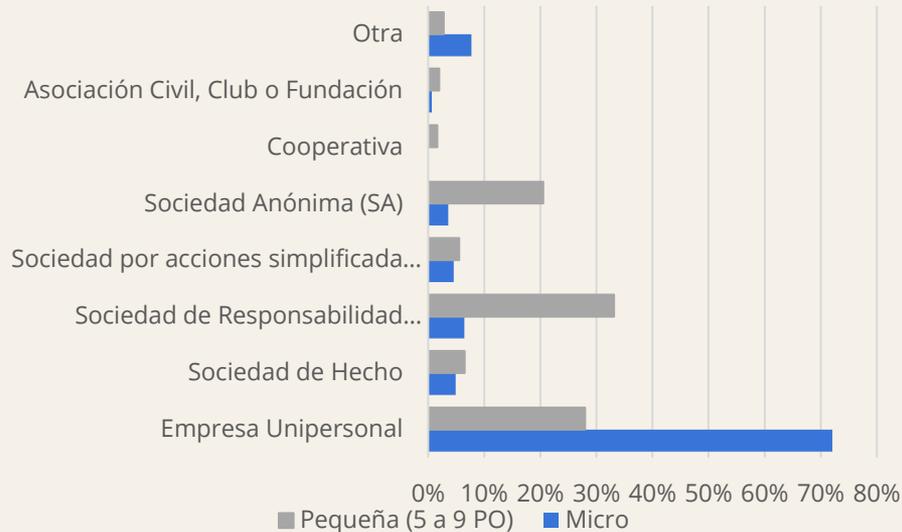


- Consecuencia de alta turbulencia y baja supervivencia.
- **Estructura etaria de las micro empresas relativamente joven.**
- Levemente superior en Montevideo que en el Interior.

1. Breve caracterización de las empresas.

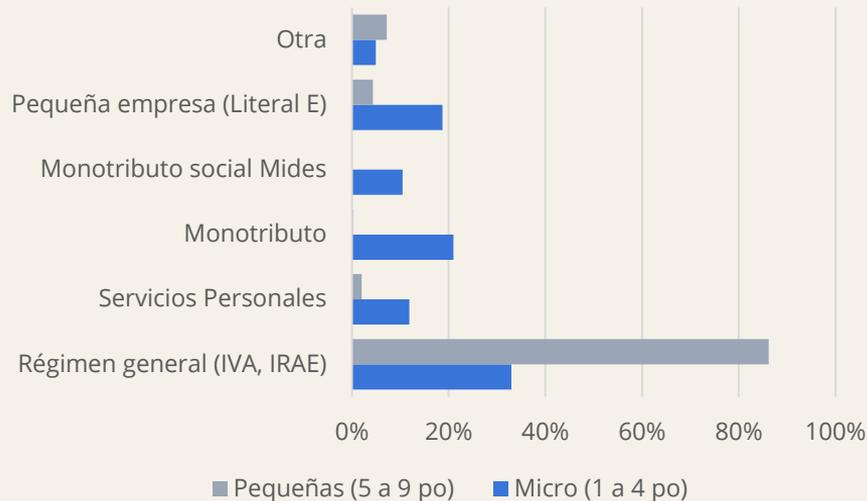


Naturaleza Jurídica



- **Diferencias significativas por tamaño.**
- **Interior:** en general mayor peso de empresas unipersonales.
- **Sociedades personales:**
Micro: 77,0%
Pequeñas: 34,4%.

→ Régimen Tributario



- **Muy relevante para las microempresas:** la mitad monotributo + Pequeña empresa (lit E).
- **Micro Interior:** Aún más relevantes, 60% monotributo + Pequeña empresa (lit E).



Resultados

1. Breve Caracterización de las empresas.
- 2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.**
3. Perfil del empresario y personal ocupado.
4. Mercados.
5. Servicios Financieros y Acceso al Financiamiento.
6. Prácticas de gestión empresarial.
7. Adopción y uso de tecnologías.

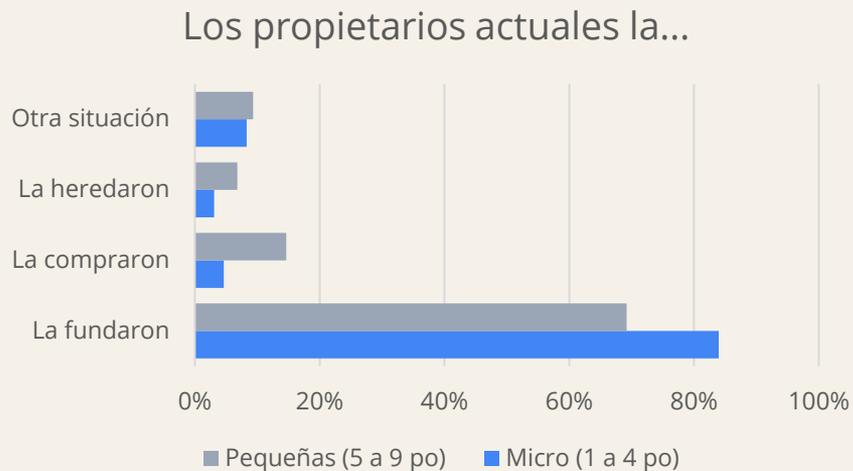


¿ Por qué es importante?

- **Nacimiento:** vinculo empresa – empresario, financiamiento informa sobre escalas sub-óptimas al nacer.
- **Motivación:** cuál es el “móvil” del empresario, qué buscan, etc.; informa sobre potencialidades de crecimiento...
- **Expectativas:** Potencialidades de crecimiento. ¿Qué debemos esperar?

2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.

→ Origen y capital inicial



2/3

Capital Propio

1/5

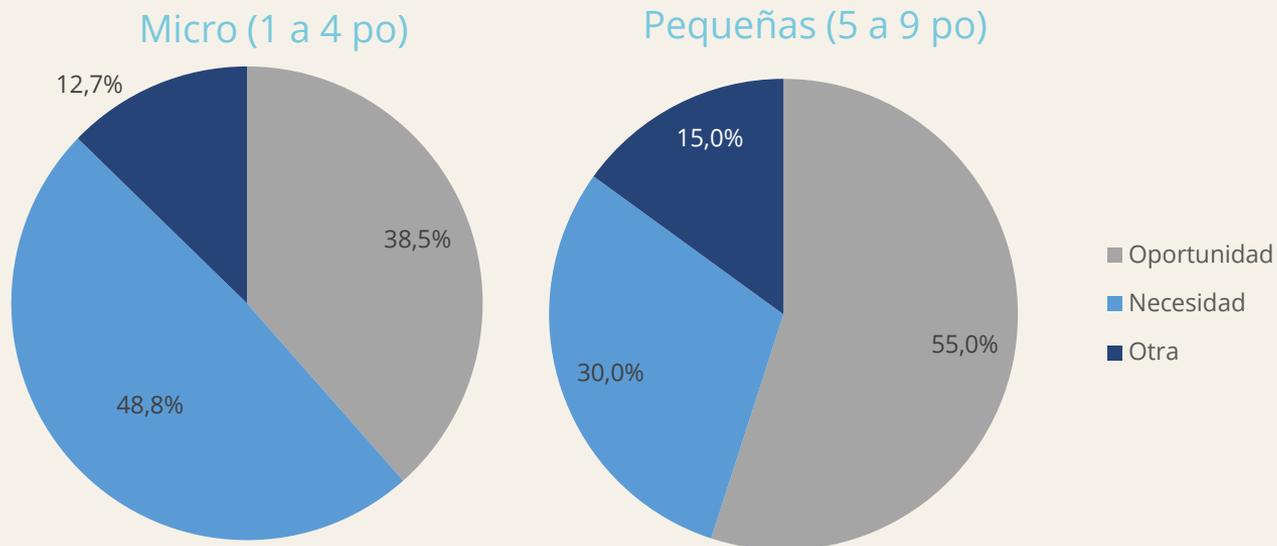
Préstamo de
Familiares o Amigos

- No hay diferencias significativas a nivel regional (Montevideo vs Interior).

2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.



Motivación principal



- No hay diferencias significativas a nivel regional (Montevideo vs Interior).

2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.



Otras motivaciones



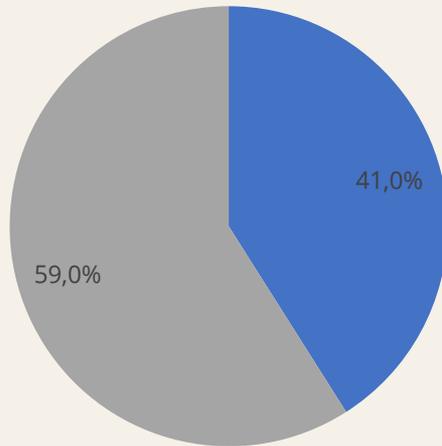
- **Motivos pecuniarios y no pecuniarios con igual intensidad.**
- En general todas las opciones con mayor intensidad en interior del país.

2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.

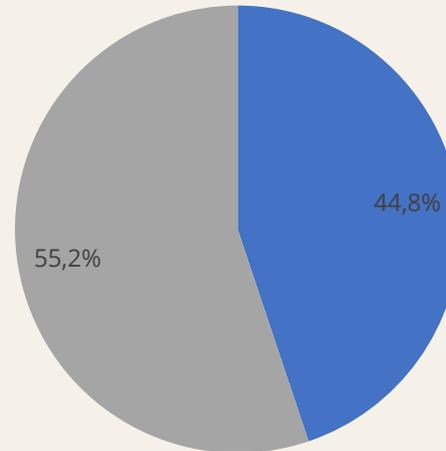


Expectativas de crecimiento

Micro (1 a 4 po)



Pequeñas (5 a 9 po)



- Quiero que mi empresa crezca tanto como sea posible
- Quiero mantener un tamaño de empresa que pueda manejar yo mismo con algunos empleados clave

- No hay diferencias significativas a nivel regional (Montevideo vs Interior).



Resultados

1. Breve Caracterización de las empresas.
2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.
- 3. Perfil del empresario.**
4. Mercados.
5. Servicios Financieros y Acceso al Financiamiento.
6. Prácticas de gestión empresarial.
7. Adopción y uso de tecnologías.

→ ¿Por qué es importante?

- **Identificar sesgos de Género.**
- **Edad:** Identificar a que edades se emprende, ciclo de vida, etc.
- **Educación:** que nivel educativo tienen, ¿informa sobre “habilidades”?
- **Otra actividad:** informe sobre complementariedades de ingresos.

→ Participación femenina en la titularidad de las empresas

41%

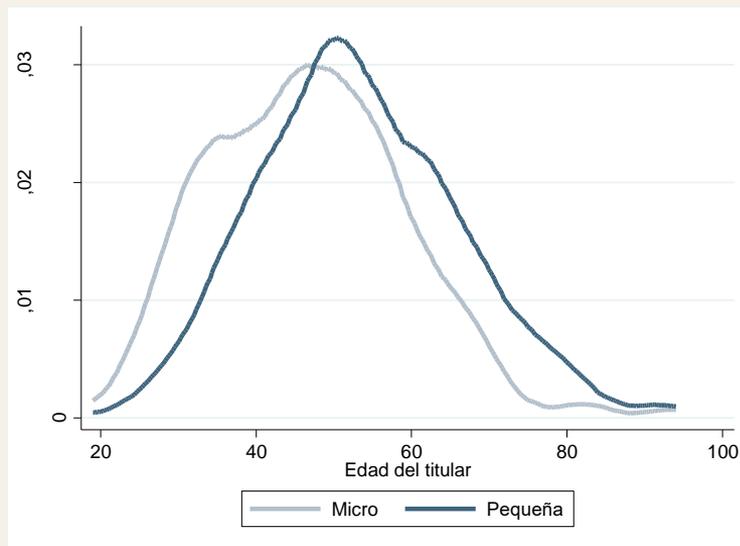
Micro

30%

Pequeñas

- **Se reduce con el tamaño de la empresa.**
- Es menor en naturalezas jurídicas más complejas (sociedades de capital).
- **Es mayor en el interior del país** (45,1% microempresas y 33,1% en pequeñas) **que en Montevideo** (35,5% microempresas y 26,9% en pequeñas).

→ Edad del titular principal



- **Microempresas:**
Media: 46,7 años
- **Pequeñas empresas:**
Media: 53,2 años
- Levemente superior en Montevideo (47,6 y 54 años en micro y pequeña empresas)

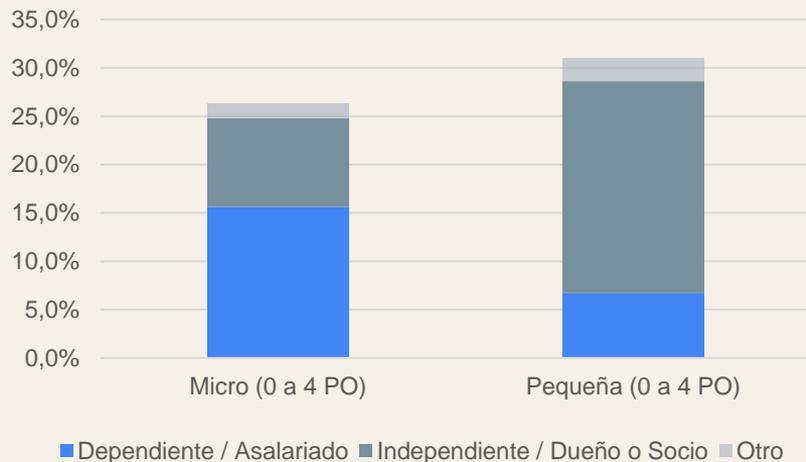
3. Perfil del empresariado y personal ocupado.

→ Nivel educativo

MICRO	PEQUEÑAS
10% Primaria	6% Primaria
51% Secundaria	50% Secundaria
38% Terciaria	43% Terciaria

3. Perfil del empresariado y personal ocupado.

→ Otra actividad



La proporción de titulares que realizan otra actividad:

- Es mayor entre los titulares varones.
 - Aumenta entre quienes tienen educación terciaria.
 - Es mayor entre quienes iniciaron su negocio por razones pecuniarias.
- En el caso de las microempresas la mayor parte de quienes tienen otra actividad son dependientes (asalariados).



Resultados

1. Breve Caracterización de las empresas.
2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.
3. Perfil del empresario y personal ocupado.
- 4. Mercados.**
5. Servicios Financieros y Acceso al Financiamiento.
6. Prácticas de gestión empresarial.
7. Adopción y uso de tecnologías.



¿ Por qué es importante?

- **Tipo de cliente:** informa sobre mercados en los que operan, cadenas de valor...
- **Exportación:**
- Empresas exportadoras son más productivas (“aprender-haciendo”, “autoselección”).
- Mayor demanda (elimina restricción de demanda mercado interno).
- escalas productivas, crecimiento.

→ Tipos de clientes

	Microempresas	Pequeñas (5 a 9)
Consumidores finales	71,0%	77,6%
Empresas privadas	54,9%	75,1%
Sector público	27,4%	37,8%

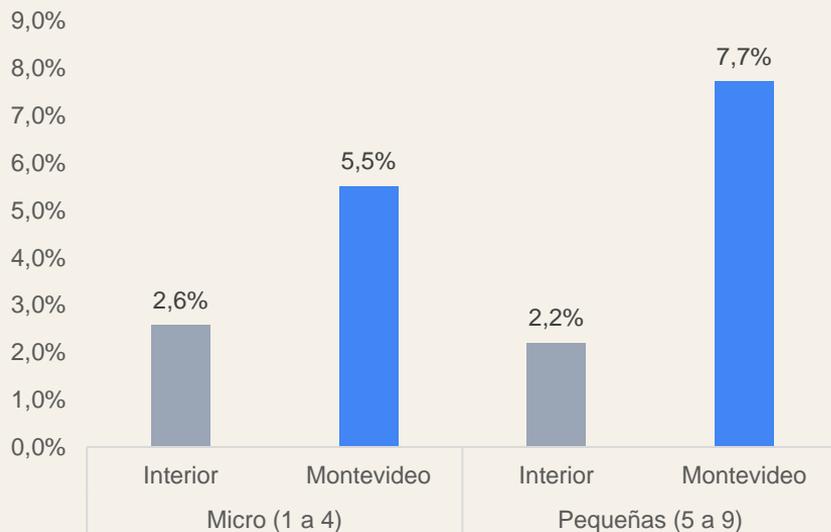
54,2%

de las microempresas vende a un único tipo de cliente

32,6%

de las pequeñas vende a un único tipo de cliente

→ Mercado externo



% de empresas exportadoras:

3,9% de las microempresas

5,3% de las pequeñas

% de ingresos por exportación:

66,9% en las microempresas

46% en las pequeñas



Resultados

1. Breve Caracterización de las empresas.
2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.
3. Perfil del empresario y personal ocupado.
4. Mercados.
5. **Servicios Financieros y Acceso al Financiamiento.**
6. Prácticas de gestión empresarial.
7. Adopción y uso de tecnologías.



¿ Por qué es importante?

- **Servicios financieros:** estar bancarizado correlaciona con acceso al crédito.
- **Acceso al financiamiento:** ¿es un obstáculo al crecimiento?

→ Servicios bancarios

Microempresas	Pequeñas	
77,7%	100%	Utilizan al menos un servicio bancario
59,8%	56,5%	Utilizan Caja de Ahorro
24%	73,5%	Utilizan Cuenta Corriente



Fuentes de financiamiento

- Tanto para las micro como para las pequeñas empresas, la **principal fuente fue el Capital propio** (56,2% y 61,3%).
- El **24,3% de las microempresas no utilizó fuentes de financiamiento**, frente al 14,2% de las pequeñas.
- El **12,5% de las pequeñas empresas señala como fuente principal al Crédito bancario**, frente al 3,1% de las microempresas.

→ Acceso al crédito

18,4%

de las
microempresas
recibió un crédito
en 2023

40,4%

de las pequeñas
empresas recibió un
crédito en 2023

La proporción es
mayor en el interior
del país

77,6% Microempresas

88,2% Pequeñas

Motivo de no uso:

No necesitó financiamiento
(bancario o no bancario)



Resultados

1. Breve Caracterización de las empresas.
2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.
3. Perfil del empresario y personal ocupado.
4. Mercados.
5. Servicios Financieros y Acceso al Financiamiento.
- 6. Prácticas de gestión empresarial.**
7. Adopción y uso de tecnologías.

→ ¿ Por qué es importante?

- **Gestión empresarial:**
- Evidencia de que es muy importante para la productividad y el crecimiento de las empresas (Bloom et al, 2012, 2017).
- Puede operar como una restricción al crecimiento.



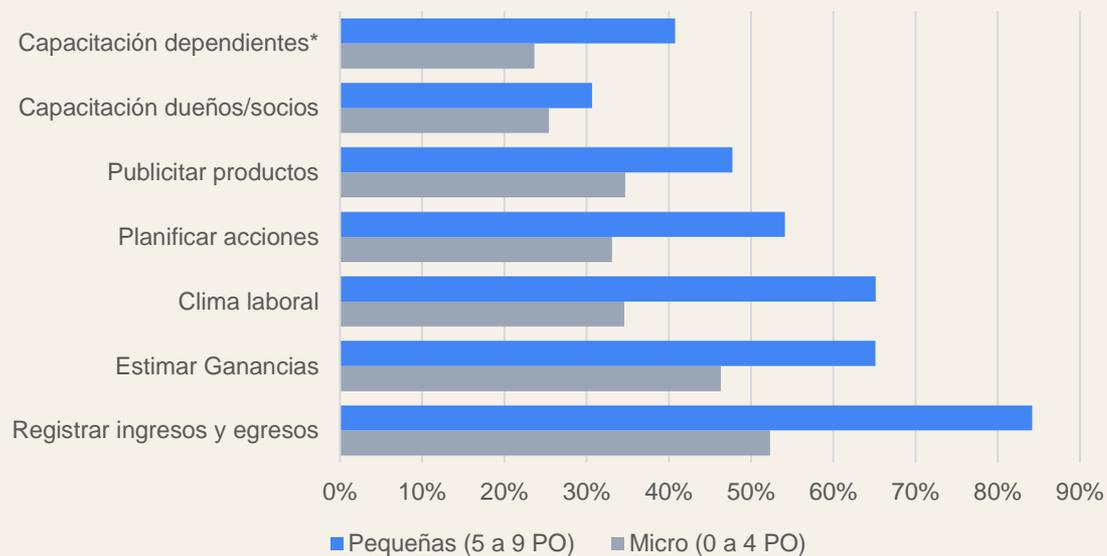
Prácticas de gestión

- **Baja adopción de buenas prácticas en general pero fundamentalmente entre las microempresas.**
- Registrar ingresos y egresos es la practica que se realiza con mayor frecuencia tanto entre microempresas (52%) como entre las pequeñas empresas (84%).
- Las prácticas asociadas a la capacitación, tanto de dependientes como de socios, son las que se realizan con menor frecuencia.

6. Prácticas empresariales y gestión organizacional.



Prácticas de gestión



6. Prácticas empresariales y gestión organizacional.



Asociatividad



46%

De las microempresas
realizaron al menos una
práctica asociativa

58%

De las pequeñas empresas
realizaron al menos una
práctica asociativa

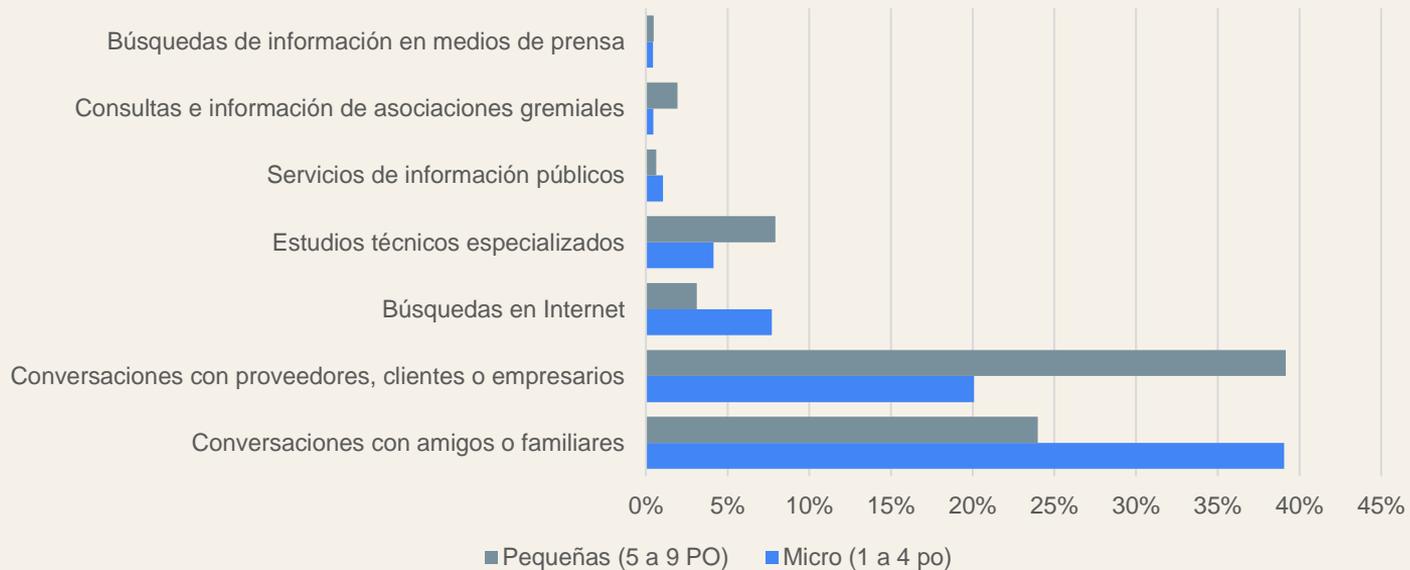


Asesoramiento

- **El nivel de contratación de asesoramiento y consultorías empresariales es reducido tanto en micro (6,8%) como en pequeñas empresas (13,1%).**
- Más de la mitad de las empresas que recibieron asesoramiento lo hicieron en el área de administración, contabilidad y finanzas tanto si se trata de microempresas (65.6%) como de pequeñas empresas (59,4%).



Toma de decisiones: Mecanismos de consulta



→ Apoyos públicos

3,7%

de las microempresas solicitó apoyo

5,7%

de las pequeñas empresas solicitó apoyo

Razones:

- **No lo necesitaba:** 44% en Microempresas, 46% Pequeñas empresas
- **No conocía la oferta:** 33% en Microempresas, 31% en pequeñas empresas



Resultados

1. Breve Caracterización de las empresas.
2. Nacimiento y expectativas de crecimiento.
3. Perfil del empresario y personal ocupado.
4. Mercados.
5. Servicios Financieros y Acceso al Financiamiento.
6. Prácticas de gestión empresarial.
7. **Adopción y uso de tecnologías.**



¿ Por qué es importante?

- **Tecnología:** ganancias de eficiencia productiva.
- **TICs:**
 - Nuevos canales de comercialización y publicidad.
 - Reducen costos de coordinación internos.
 - Buen manejo de información ayuda a identificar cambios en el entorno.
 - En general vínculos positivos entre adopción de tics y productividad (Munch, 2018; Gal, 2019).



Incorporación de tecnología 2023

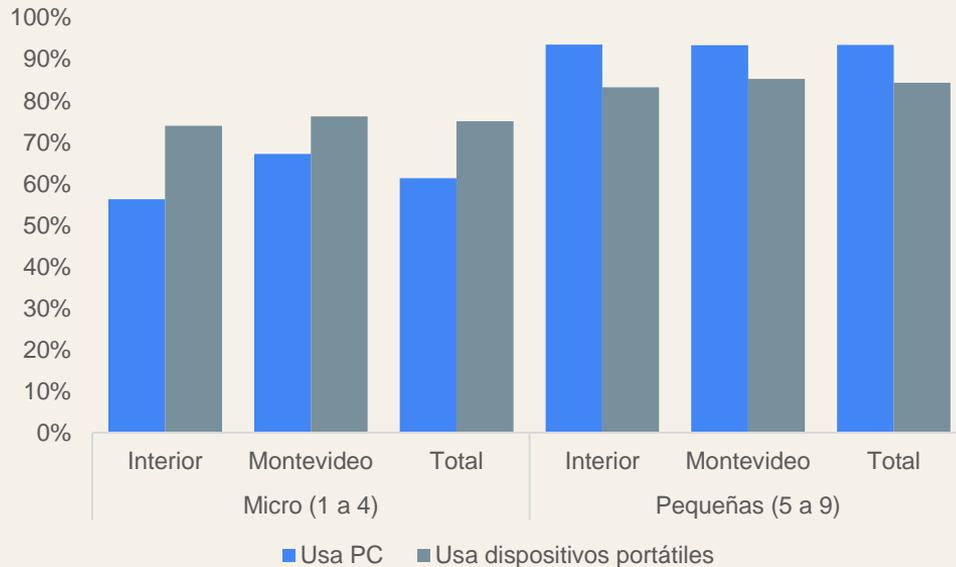


- La mayoría de las empresas **no** adquirió tecnología, y cuando lo realizan no es mediante un proceso sistemático.
- Las empresas del interior del país en 2023 adquirieron más tecnología en términos relativos que las localizadas en Montevideo:
25,3% vs 19,8% microempresas
41,2% vs 36,2% pequeñas

7. Adopción y uso de tecnologías.



Uso de TIC



Acceso a internet:

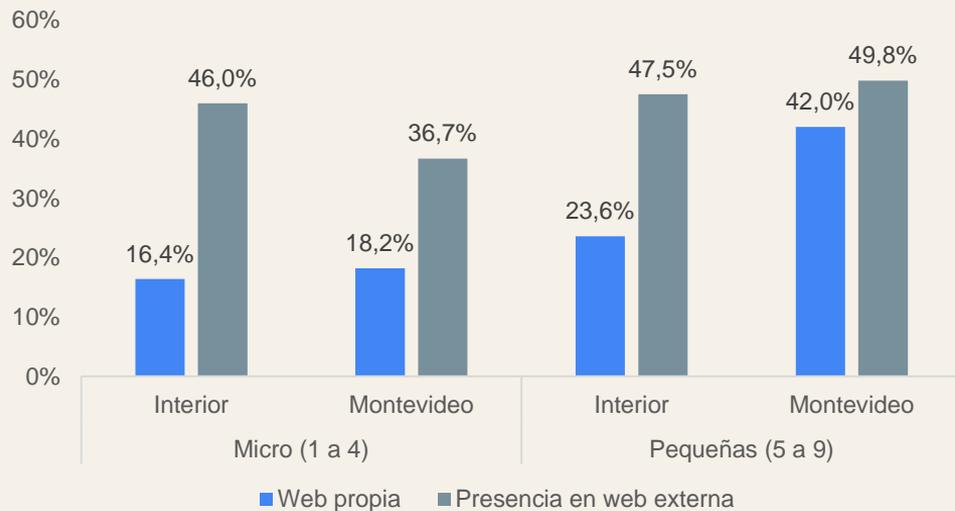
78% microempresas

100% pequeñas

- Entre las microempresas uso más extendido de dispositivos portátiles
- No se identifican diferencias importantes entre Montevideo e Interior del país

7. Adopción y uso de tecnologías.

→ Web



Presencia web:

45%

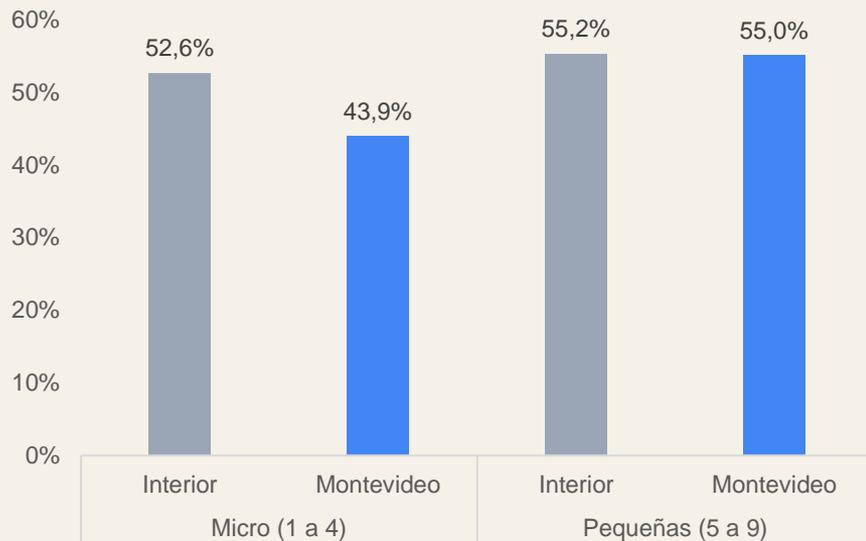
Microempresas

58%

empresas pequeñas



Comercio electrónico



Ventas online

48,6% microempresas

55,1% pequeñas

% de las ventas

23,5% microempresas

20,3% pequeñas



En síntesis

En diversos aspectos las micro son distintas al tramo más pequeño de las pequeñas (Naturaleza Jurídica, Régimen tributario, Edad, entre otras).

Las mipes del país son manejadas por sus fundadores, inician con capital propio o préstamos de familiares y amigos, alto peso de motivación necesidad, con factores pecuniarios y no pecuniarios de similar intensidad y bajas ambiciones de crecimiento.

Empresas jóvenes, propietarios adultos, brecha de género en titularidad, buenos niveles educativos, y porcentaje no despreciable con otra actividad.





En síntesis

Las mipes venden mayormente a consumidores finales, muy pocas son exportadoras, pero las exportaciones son relevantes en sus ingresos totales.

La casi totalidad utiliza al menos un servicio bancario, se financian con capital propio, relativo bajo uso de crédito bancario y no bancario, declaran no usar fuentes de financiamiento externo porque no lo necesitan.





En síntesis

Baja adopción de buenas prácticas de gestión, bajos niveles de asociatividad y en las cosas más simples (compra de materias primas), casi no contratan asistencias técnicas, y toma de decisiones en consulta con amigos y operadores del sector (proveedores, clientes, empresarios).

Baja incorporación de tecnología; uso de pc y acceso a internet bastante generalizado, alrededor de la mitad con presencia en web (plataformas) y venta por internet (poco intensiva). En general, uso de TICs de baja complejidad.





¡Muchas Gracias!





Ministerio
**de Industria,
Energía y Minería**

Dirección Nacional
de Artesanías, Pequeñas
y Medianas Empresas

ande@ande.org.uy | ande.org.uy

