

**Recibido:** Enero, 2017.

**Aceptado:** Mayo, 2017.

# **Las MIPyMEs en el mundo: elementos para una redefinición**

Cesaire Chiatchoua<sup>47</sup>

Arianna Yanet Porcayo Albino<sup>48</sup>

## **Resumen**

Las empresas micro, pequeñas y medianas tienen una definición distinta en cada parte del mundo. En el mejor de los casos se tiene clasificación por continente o bloque comercial, pero aun así, no existen criterios únicos que permitan identificar cual es cual. Así, una empresa mediana en un país podría ser considerada grande o pequeña en otro. Por otra parte, se utilizan diversos indicadores como el nivel de empleo generado, las ventas y el valor de los activos entre otros indicadores. Este artículo hace un recuento de dichos indicadores en diversos países.

**Clasificación JEL:** M13 Creación de empresas, M21 Economía de la empresa.

**Palabras clave:** Empresas micro, pequeñas, medianas y grandes. Empleo, Activos, ventas

---

<sup>47</sup> Profesor del Tecnológico Nacional de México, Unidad Chimalhuacán

<sup>48</sup> Catedrática de la Escuela Superior de Comercio y Administración, del Instituto Politécnico Nacional.

## **Abstract**

Micro, small and medium-sized enterprises have a different definition in every part of the world. In the best of cases it has classification by continent or commercial block, but still, there are no unique criteria that allow to identify which is which. Thus, a medium-sized company in one country could be considered large or small in another. On the other hand, various indicators are used, such as the level of employment generated, the sales and the value of assets among other indicators. This article makes a tally of these indicators in a number of countries.

**Key words:** Micro, small, medium and large companies. Employment, assets, sales

## **Introducción**

No existe un índice único que caracterice la dimensión de la empresa de manera adecuada. Suelen manejarse un extenso espectro de variables (Garza, 2002; Tunal, 2003; Zevallos, 2003) como: el número de trabajadores que emplean, el tipo de producto, el tamaño de mercado, la inversión en bienes de producción por persona ocupada, el volumen de producción o de ventas, el valor de producción o de ventas, el trabajo personal de socios o directores, la separación de funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa, la ubicación o localización, el nivel de tecnología de producción.

El concepto de la MIPyME se ha vuelto relativo en cada contexto (Tomta et al; 2009). Cada país define a las MIPYMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas.

El objetivo principal de este trabajo es analizar las MIPYMES en el mundo desde su definición, clasificación y desarrollo, con la finalidad del entendimiento de los parámetros de diferencias según la región.

## 1. En Europa

Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado a la tarea de establecer clasificaciones para este sector; así, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), las empresas se pueden clasificar según el número de trabajadores como se observa en la tabla 1. De este modo, las micro están en el intervalo de 1 a 19 trabajadores, las pequeñas de 20 a 99; las medianas de 100 a 499 y las grandes en más de 500 trabajadores. Cabe señalar que esta clasificación omite los diferentes sectores de las actividades, posiblemente no sea relevante para el organismo.

*Tabla 1 Clasificación de empresas de acuerdo con la OCDE*

<b>Clasificación</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b>N° de Trabajadores</b>	1 a 19	20 a 99	100 a 499	500 a +

Fuente: Elaboración con base a Garza Cantaña Ricardo. (2000)

Luego, la Comisión de las Comunidades Europeas (CCE) en el Diario Oficial, presenta una clasificación en varias categorías: según el número de empleados, las ventas y el activo como lo vemos en la Tabla 2.

*Tabla 2 Clasificación Oficial de la Comunidad Europea*

	<b>Empleados</b>	<b>Ventas</b>	<b>Activo</b>
<b>Microempresa</b>	Hasta 9	Hasta 2 millones de euros	Hasta 2 millones de euros
<b>Pequeña</b>	Hasta 49	Hasta 10 millones de euros	Hasta 10 millones de euros
<b>Mediana</b>	Hasta 249	Hasta 50 millones de euros	Hasta 43 millones de euros

**Fuente:** Comisión de las Comunidades Europeas. Recomendación 2003/361/CE del 6 de Mayo.

La Unión Europea por su parte define a la MIPYME como la unidad económica que cuenta con por al menos 250 empleados y con un monto de capital anual que no supera 50 millones de euros. Para una « pequeña empresa » menos de 50 personas y con un monto de capital anual no superior a 10 millones de euros. Finalmente la « micro-empresa » ocupa menos de 10 personas y con un monto de capital anual no superior a 2 millones de euros. (Chaze et al; 2000).

*Tabla 3 Clasificación de la unión Europea*

<b>Tamaño</b>	<b>Empleados</b>	<b>Ventas (expresado en miles de US\$ anuales por empresa)</b>	<b>Activo (miles de US\$ por empresa)</b>
<b>Microempresa</b>	Menor a 10	2,800	Menor a 2,800
<b>Pequeña</b>	Menor a 50	14,000	Menor a 14,000
<b>Mediana</b>	Hasta 250	70,000	Menor a 60,000

**Fuente:** Tomado de Amestoy (2009). UE: Es una estimación en dólares de límites establecidos en euros para la empresa mediana de 50 millones, pequeña de 10 millones y para la microempresa de 2 millones;

Comparando las tres clasificaciones, vemos que el número de empleados en la micro es lo mismo entre la CE y la UE que es 9 y en la OCDE 19. En el caso de las pequeñas, las dos primeras mencionadas mantienen el mismo número de empleados 49; en el caso de la OCDE el número es de 99. Para las empresas medianas la situación cambia. La OCDE propone un número de empleados máximo de 499; la CE presenta un número de 249 y finalmente la UE propone un tope de 250 empleados. Podemos apreciar que los criterios para clasificar las empresas varían según los organismos y en este caso la CE y la UE presentan una estructura similar es decir proponen otros instrumentos para clasificar las empresas diferentes al número de empleados, de los cuales podemos mencionar las ventas y los activos.

## 2. En América Latina

En América Latina, como en Europa, no existe homogeneidad al definir a las MIPyMES lo cual dificulta su estudio y análisis. Es necesario señalar que muchos de los países presentan más de un criterio para definir a las MIPyMES, que varían dependiendo del sector en que se encuentran. Tomaremos algunos países que tienen tratado de libre comercio con México afín de observar los elementos que aplica cada país (Saavedra et al; 2008).

*Tabla 4 Definiciones de las MIPYMES en América Latina*

	<b>Chile (ventas)</b>	<b>Guatemala (Empleo)</b>	<b>México (Empleo)</b>	<b>Panamá (Ingresos Brutos)</b>	<b>Uruguay (Empleo)</b>
<b>Micro</b>	Hasta 58	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 150	Hasta 4
<b>Pequeña</b>	Hasta 600	Hasta 25	Hasta 50	Hasta 1000	Hasta 19
<b>Mediana</b>	Hasta 2400	Hasta 60	Hasta 250	Hasta 2500	Hasta 99
<b>Grande</b>	+ de 2400	+ de 60	+ de 250	+ de 2500	+ de 99

Fuente: Elaboración Propia. (1) Servicios de Impuestos internos, 2003, INE y MIDEPLAN (2) Instituto de Estadística (INE), Censo Industrial 1999. (3) INEGI. (4) Directorio de establecimientos, Contraloría General de la República, 1998. (5) Observatorio PYME Uruguay.

En Chile, el servicio de Impuestos clasifica a las MIPyMES en función del volumen de ventas; miles de Dólares. Y según el número de empleos: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49 trabajadores), mediana (hasta 199 trabajadores), grande (más de 199).

Por su parte el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Ministerio de Planificación Social (MIDEPLAN), tienen una definición de la MIPyME basada en el número de trabajadores: se consideran micro hasta 9 trabajadores, pequeña hasta 49 trabajadores, mediana hasta 199 trabajadores y grande empresa más de 200.

En Guatemala, el Ministerio de Economía clasifica las MIPyMES en: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 49 trabajadores), mediana (hasta 199 trabajadores) y grande (de 200 en adelante).

En el caso de México, el INEGI clasifica a las MIPyMES para los sectores manufactura y comercio: para la manufactura, micro (hasta 10 trabajadores), pequeña (hasta 50 trabajadores), mediana (hasta 250 trabajadores), grande (más de 250). Para los servicios: micro (hasta 10 trabajadores), pequeña (hasta 50 trabajadores), mediana (hasta 100 trabajadores), grande (más de 100).

En Uruguay, el Observatorio PyME clasifica a las MIPyMES como sigue: micro (hasta 4 trabajadores), pequeña (hasta 19 trabajadores), mediana (hasta 99 trabajadores), grande (más de 99).

Según el estudio mencionado arriba, en Chile, la importancia de la MIPyME representa el 98.92% de las empresas, con lo que sólo el 1.08% son empresas grandes. En Guatemala las MIPyMES son un segmento muy representativo en la economía nacional representado un 98.61% del total de las empresas existentes; cumplen un papel fundamental en la generación de autoempleo, combatiendo con ello la alta tasa de desempleo que se ha presentado en los últimos años (Del Cid, 2008).

En Panamá, la importancia de las MIPyMES se pone en evidencia al representar las micro empresas un 81.12% y adicionando a las pequeñas empresas alcanzan un 94.39%; que a su vez, sumadas a las empresas medianas hacen en conjunto el sector de MIPyMES un 97.06% del total de las empresas de este país. Lo anterior estaría demostrando porque este conjunto de empresas tiene una producción bastante elevada en comparación con la economía del país, según lo señalado por Guapatín (2003). En Uruguay, de acuerdo con el observatorio PYME, el 99.49% del total de las unidades económicas corresponde a MIPyMES, de allí se desprende que las micro empresas representan el 78,13% y generan el 30% del PIB y el 55% del empleo (Gutfraind, 2007).

### **3. En Asia**

El desarrollo alcanzado por los países asiáticos, y especialmente la velocidad en que lo hicieron es digna de ser tomada en cuenta. Los

acuerdos de Asociación Transpacífico y de asociación económica abren las puertas para un mayor intercambio comercial y las pymes poseen potencial para aprovecharlo. En esta sesión se presenta la situación de Japón y China.

### 3.1 La situación en Japón

En Japón a diferencia de los Estados Unidos, existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos y el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. El criterio de clasificación de pequeño negocio en Japón es el número del personal y el capital invertido entrando en esta categoría, las que tienen entre 1 y 300 personas ocupadas. Las cifras estadísticas indican que este tipo de empresas representa el 99% del total de los establecimientos, el 77% de las fábricas instaladas y el 50,2% de las ventas minoristas y mayoristas del país (Oficina de Estadísticas y Planificación de Japón, 2011).

*Tabla 5 Clasificación de las empresas en Japón*

<b>Micro Empresas</b>			
	Capital	Empleados permanentes	Empleados permanentes
<b>Manufactura,</b>	Menos de 3.2	Menos de 300	Menos de 20
<b>Construcción,</b>	millones de USD	empleados	empleados
<b>otros</b>			
<b>Intermediario</b>	Menos de 1 millón de USD	Menos de 100 empleados	Menos de 5 empleados
<b>Servicios</b>	Menos de 540 mil de USD	Menos de 50 empleados	
<b>Minoristas</b>			

Fuente: Libro Blanco de PYMES, Ministerio de Economía e Industria de Japón.

### **3.2 La Situación en China**

Para analizar la situación de las PYME en China es necesario tener en cuenta la normativa para la definición de la PYME, que se encuentra recogida en la —Ley para las PYME de la República Popular de China de 1 de enero de 2003 y en la —Normativa para la definición de las PYME que fue formulada por la Comisión Estatal Económica y de Comercio, la Comisión Estatal de Planificación, el Ministerio de Finanzas y la Oficina Nacional de Estadística.

La PYME se define en China según el número de empleados, el valor de los ingresos y el capital de la empresa, teniéndose en cuenta las especificidades de los diferentes sectores, tal como se describe en la Tabla 1.6.

Estas definiciones de PYME resultan mucho más amplias que las establecidas comúnmente a nivel internacional. Ello parece ajustarse a la gran dimensión de la economía china, en la actualidad la segunda economía mundial, siendo posible que se convierta en la primera a lo largo del s. XXI, adelantando a EE.UU.

No obstante, podría haber también consideraciones políticas. Este umbral definitorio de la PYME más alto que en la mayor parte de las economías, conlleva que el tamaño del sector de la PYME (en porcentaje del total de empresas, aportación al PIB y al empleo total) se sitúe a la luz de las estadísticas disponibles a niveles comparables a los de las economías occidentales (por ejemplo, EE.UU. y UE).



*Tabla 6 Normativa para la definición de las PYME en China*

Sector	Tamaño de la empresa	Número de empleados	Volumen de negocios (miles de yuanes)	Total del balance (miles de yuanes)
<b>Industria</b>	Mediana	300 – 2000	30000 – 300000	40000 – 400000
	Pequeña	< 300	< 30000	< 40000
<b>Construcción</b>	Mediana	600 – 3000	30000 – 300000	40000 – 400000
	Pequeña	< 600	< 30000	< 40000
<b>Comercio minorista</b>	Mediana	100 – 500	10000 – 150000	
	Pequeña	< 100	< 10000	
<b>Comercio mayorista</b>	Mediana	500 – 3000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 500	< 30000	
<b>Transporte</b>	Mediana	500 – 3000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 500	< 30000	
<b>Correos y comunicaciones</b>	Mediana	400 – 1000	30000 – 300000	
	Pequeña	< 400	< 30000	
<b>Hotel y restaurantes</b>	Mediana	400 – 800	30000 – 150000	
	Pequeña	< 400	< 30000	

Fuente: Normativa para la definición de las PYME (2003). Tomado de Yu et al; 2003. 1.000 yuanes = 100 euros

El continente asiático con países como China, Corea y Japón, destaca como mercado atractivo para la expansión de micro, pequeñas y empresas medianas dado su crecimiento económico estable, población urbana y clase media.

## **4. La situación en América del Norte**

Las MIPYMES se están convirtiendo en el motor económico de la economía mundial y en particular en América del Norte. En esta sección, se presenta el concepto y clasificación de las mismas según los estados Unidos y Canadá.

## 4.1 En Estados Unidos

Una revisión particular en un mundo global permite inferir generalidades importantes. En los Estados Unidos el 99% de las empresas son MIPYMES, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. De acuerdo con análisis realizados, la pequeña empresa aporta el 40,9% de las ventas privadas, lo que refleja su importancia. No obstante, los datos indican que en EE. UU. el 40% de las MIPyMES muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación (US Small Business Administración, 2011).

*Tabla 7 Clasificación de las MIPyMES en los Estados Unidos*

<b>Tamaño</b>	<b>Número de empleos</b>	<b>Monto de capital</b>
<b>Micro</b>	< 100	5 a 6 millones de dólares
<b>Pequeña</b>	100	Cifra de participación
<b>Mediana</b>	>100 y < 250	

Fuente: Elaboración en base a Villegas (2012).

Como en el caso de México, los estados Unidos utilizan los criterios de números de empleados y monto de capital para categorizar a las empresas. La diferencia varía en el número de personas. Aquí para las microempresas se emplea menos de 99 personas cuando en el caso de México se emplea hasta 10 personas. En el caso de la pequeña empresa, se emplea a partir de 100 personas y en México hasta 30 ó 50 dependiendo del sector de actividades. Finalmente, en el caso de la mediana empresa se emplea menos de 250 personas y en México hasta 100 ó 250 dependiendo del sector de actividades. Cabe mencionar aquí que México toma en cuenta el sector de actividades lo que no se hace en los Estados Unidos.

Por otro lado, respecto al monto de capital, se observa que en los Estados Unidos para una microempresa se necesita entre 5 y 6

millones de dólares para llevar a cabo sus actividades cuando en el caso de México se necesita hasta 4 millones de dólares.

## **4.2 En Canadá**

El término “empresa” se entiende como un establecimiento comercial. Los criterios que deben cumplir un establecimiento comercial en este estudio son:

- Contar con al menos un empleado remunerado (cotización de retenciones salariales ante la Agencia del ingreso en Canadá- ARC por sus siglas en francés),
- Tener un ingreso anual de al menos \$30,000, o estar constituido en sociedad y haber producido por al menos una declaración federal de ingresos de las sociedades durante los últimos tres años.

Entonces, dado que la unidad de análisis es la empresa con empleados remunerados, esta definición excluye trabajadores autónomos y empresas “indeterminadas”. De igual forma, están excluidas del análisis aquellas empresas pertenecientes a de los siguientes sectores. Administración pública, escuelas, hospitales; servicios públicos y asociaciones sin fin de lucro<sup>49</sup>.

El tamaño de una unidad comercial se define de diversas formas, de las cuales el volumen de capital anual de la empresa, el valor de sus transacciones anuales, su ingreso bruto anual o neto, el tamaño de sus activos, o bien el número de sus empleados. Con base al anterior, la definición relativa al número de trabajadores es la más utilizada. El número de empleados es un dato que las agencias de estadísticas pueden recolectar de manera sencilla y permite llevar a cabo análisis comparativos internacionales sobre una base común. Por lo que, en el presente trabajo, una MIPyME se define como una unidad

---

Statistique Canada, 2013.

comercial que cuenta entre 1 y 499 trabajadores remunerados; específicamente:

*Tabla 8 Clasificación de las empresas en Canadá*

<b>Tamaño</b>	<b>Número de empleos</b>
<b>Micro</b>	< 4
<b>Pequeña</b>	5 hasta 99
<b>Mediana</b>	Entre 100 y 499
<b>Grande</b>	500 y +

Fuente: Elaboración propia con datos de la dirección general de la pequeña empresa, Canadá 2013.

Una microempresa cuenta entre 1 y 4 trabajadores remunerados, una pequeña empresa entre 5 y 99 trabajadores remunerados, una mediana empresa cuenta entre 100 y 499 empleados remunerados; una empresa grande cuenta entre 500 y más empleados remunerados. Cabe recordar en este caso que Canadá no utiliza el monto de capital para categorizar las empresas como lo hacen México y los Estados Unidos.

## **5. La situación en África**

Hablar de la pequeña empresa en África es difícil, este término engloba una gran diversidad de situaciones. Existen actividades generadoras de ingreso (AGR por sus siglas en francés), las microempresas, las pequeñas empresas y las empresas medianas. Las primeras son generalmente actividades dominadas por las mujeres y tiene una débil capacidad de crecimiento, su objetivo principal es la adquisición de un ingreso de subsistencia o de un complemento de ingreso. Los micro negocios no tienen un estatus claro y su potencial de crecimiento es débil. Las pequeñas empresas son a veces constituidas de un dueño que tiene un espíritu de emprendedor, apoyado por los miembros de su familia y de algunos empleados; Puede existir ya una acumulación de capital y un potencial de crecimiento. Finalmente, las empresas medianas presentan buenas

disposiciones técnicas y una visión a mediano y a largo plazo. Estas tienen también una existencia legal en general. (Douillet, 2003).

En este continente, la clasificación de las empresas no obedece a un solo criterio del número de empleados, hay otros criterios como el capital, el sector de actividades, el estatus jurídico o un criterio basado en la asociación de dos o varias variables mencionadas. Se seleccionaron algunos países y en seguida se presentan la clasificación según el número de empleados.

*Tabla 9 Clasificación de las MIPyMES en África*

<b>Países</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b>Egipto</b>	1-9	10-49	50-249	>249
<b>Túnez</b>	1-9	10-49	50-249	>249
<b>Senegal</b>	1-20	21-49	50-250	>250
<b>Camerún</b>	1-9	10-49	50-499	>499
<b>Benín</b>	1-4	5-49	50-99	>99

**Fuente:** Elaboración propia. Jerch (2012, tomado de Stevenson, 2011 y IFC 2007; la ley de orientación hacia la promoción y el desarrollo de las pequeñas y empresas medianas; zambo (2006); la ley nacional de pequeñas y empresas medianas y de pequeñas y medianas industrias (PME/PMI).

En Egipto y Túnez, Jerch (2012, tomado de Stevenson, 2011 y IFC, 2007) clasifica las MIPyMES según el número de empleados y se observa que ambos países manejan los mismos criterios.

En Senegal, la ley de orientación hacia la promoción y el desarrollo de las pequeñas y empresas medianas menciona que la micro empresa contiene hasta 20 trabajadores, única diferencia con los países de la África blanca mencionados anteriormente.

En Camerún, zambo (2006) menciona que las empresas medianas están inmersas entre 50 hasta 499 trabajadores, cifra diferente a los demás países.

En Benín, la ley nacional sobre pequeñas y empresas medianas y de pequeñas y medianas industrias (PME/PMI), presenta una clasificación un poco diferente de los demás países, la micro empresa

está entre 1 y 4 trabajadores, la pequeña de 5 hasta 49 y la mediana de 50 hasta 99 trabajadores. (Montes et al; 2015).

Al final de esta sección se puede observar que la clasificación de las empresas no es un tema sencillo dado que los países aun perteneciendo a un mismo continente tienen criterios diferentes. Lo relevante en este análisis es que los criterios tanto para los países como los continentes son similares. Los rangos son muy similares a pesar de las diferencias geográficas y económicas de los países en África. Entonces, los parámetros más utilizados son: el número de trabajadores, el monto de capital y los activos.

## **6. Importancia de la MIPyME**

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo (2014), las MIPyMES mexicanas aportan el 52% de la Producción Bruta Total y generan 73% de los empleos que se traducen en 19 mil 600 millones de puestos laborales. Los beneficios sociales y económicos de las MIPyMES, se miden por su dinamismo y la posibilidad de crecimiento, ya que absorben una porción importante de la población económicamente activa, y su modo de operación puede adaptarse a las nuevas tecnologías. Al establecerse a lo largo del país, la contribución de las MIPyMES al impulso del comercio local y regional multiplica sus beneficios, al explotar los recursos propios de cada entidad y traducirlos en ganancias (Semanario, 2014).

“Para México, las MIPyMES son un eslabón fundamental, indispensable para el crecimiento del país. Contamos con una importante base de Micro, Pequeñas y Empresas medianas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, debemos aprovecharla para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de nuestra nación. Por la importancia de las PYMES, es interesante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el

propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación” (ProMéxico, 2014).

Para África, las MIPyMES constituyen una de las principales fuentes de empleo y de ingresos para la población y aseguran la producción de servicios y de bienes locales a menor costo. Una vez en el mercado, los productos llevan precios relativamente bajos y corresponden a la demanda de una gran parte de la población con poder adquisitivo muy bajo.

“En Japón las MIPyMES cumplen un papel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes. Desde 1955 hasta la fecha, la importancia del sector no se ha modificado y representa el 99% total de los establecimientos, el 77.1% de las fábricas instaladas, y el 50.2% de las ventas minoristas y mayoristas del país”. (Palomo, 2005).

En Canadá, las pequeñas empresas representan más del 98% de las empresas y juegan proporcionalmente un rol importante en la creación de empleos. Esto se traduce en 77,7% de la fuerza laboral en el sector privado entre 2002 y 2012. Finalmente, las pequeñas empresas han creado en promedio un poco más de 100,000 empleos de forma anual durante el periodo mencionado anteriormente. Las medianas y grandes empresas representan 1,6% y 0,1% respectivamente de todas las empresas y han generados 12,5% y 9,8 % de los empleos netos durante el mismo periodo, es decir un poco más de 17 000 y 11 800 empleos por año en promedio. La contribución de las MIPyMES para el 2011 fueron alrededor de 27% del PIB de Canadá (Statistique Canadá, 2012).

### **Características de la MIPyME**

En este apartado se presenta las características similares de las MIPyMES de los diferentes continentes, después en un segundo tiempo algunos elementos de diferenciación de las mismas.

De manera general todas las MIPyMES comparten casi siempre las mismas características. Se presentan algunas:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una “sociedad”.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

En el caso de América Latina, las características generales sobresalientes son las siguientes:

- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo<sup>50</sup>. (Méndez, 1996)

**En África**, las características generales de las MIPyME

- Representan el sector informal, es decir las actividades económicas que no están reguladas por la administración pública.
- Reciben poco apoyo por parte del gobierno.
- Son empresas que no están dadas de alta y desconocen de la reglamentación vigente sobre legislación social, fiscal y contable.



- Los dueños de las PYME tienen capacidades de emprendedores como creativos y aman el riesgo, son perseverantes, optimistas y a veces realistas.
- La micro empresa evoluciona más en un contexto y lógica social que económica. El empresario africano en este caso busca asegurar la vida, o bien buscar asegurar simplemente la supervivencia de un individuo o de un pequeño grupo familiar.
- El espíritu de emprendedor esta poco ligado a la educación. Una gran parte de dueños de microempresas no saben ni leer tampoco generan su propia contabilidad.

**En el caso de Japón**, las características relevantes son las siguientes:

- Planeación de largo plazo. Las empresas requieren contar con un plan mensual, anual, quincenal, si es posible de 10 años, porque eso les dará mayor certidumbre.
- Política de recursos humanos. Las empresas deben saber que cuentan con un cierto número de empleados que requieren su salario, pero también prestaciones.
- Calidad y responsabilidad del obrero. Establecer controles de calidad conforme a los estándares internacionales.
- Creatividad como una herramienta para permanecer en el mercado. “Los japoneses inventan no sólo copian”. Aquí, ejemplificó con el caso de Hello Kitty, que se ha convertido en el personaje de mayor venta en el mundo, con 30 años en el mercado. Pokémon es otro personaje “plus” en Japón y el mundo, tiene 250 personajes con tres evoluciones.
- Transparencia en la información de la empresa. “En México no queremos ni decirle a nuestros empleados cuánto ganamos para no pagar utilidades”. (Rosas, 2007).
- Conservación y mantenimiento de la maquinaria y equipo. Al respecto, Japón es el país con el mayor número de robots en el mundo, pero a pesar de su gran valor (el precio de un

robot equivale al salario de 10 años de un trabajador) estos deben dar un buen margen de productividad. (Rosas, 2007).

En Canadá las características relevantes son las siguientes:

- El nivel de estudios: el nivel de escolaridad de los empresarios varía de nivel secundario hasta una maestría o un nivel más alto. En 2011, los dueños de una mediana empresa en su mayoría tenían un nivel bachillerato o un diploma de nivel superior, es decir el 60% de todos los dueños de empresas medianas. En contraste, la mayoría de los dueños de una pequeña empresa tenían un nivel de secundaria o de una escuela de formación. Los datos indican que las PyMES de mayor tamaño son más susceptibles de pertenecer a dueños con un nivel de educación muy alto (Statistique Canada, 2012).
- La edad de los empresarios: es un elemento relevante en el funcionamiento de los negocios en Canadá. Los propietarios de pequeñas y empresas medianas eran mayores y tenían más años de experiencia en 2011 que en 2004. Desde 2004, el porcentaje de dueños con 49 años de edad o menos ha disminuido cuando en el caso de los dueños de entre 50 y 64 años ha aumentado de tal manera que este grupo de edad representa cerca de 50% de los dueños de empresa.
- La experiencia del dueño es también una característica importante en Canadá. Los años de experiencia de los propietarios de empresa ha aumentado entre 2004 y 2011, el 77% de los dueños cuenta con más de 10 años de experiencia en 2011 en comparación a 69% en 2004. Sin embargo, el porcentaje de propietarios de empresa con menos de cinco años de experiencia ha disminuido entre 2004 y 2011, pasando de 12% a 5%. (StatistiqueCanada, 2012).

## **7. Conclusiones**

Al revisar las distintas fuentes sobre la categorización de las empresas, se observa que no existe un criterio único, sin embargo, el criterio aplicado por la mayoría de los continentes que conforman este estudio es el del número de personas ocupadas. Lo anterior se debe a la facilidad de acceder a este dato y de este modo tener un parámetro accesible de clasificación. El segundo lugar lo ocupa el criterio del monto de las ventas realizadas por las empresas; es correcto este parámetro, dado que es un instrumento válido para dimensionar a una empresa. Finalmente, el criterio de los activos.

Es muy importante enfatizar que, a pesar de utilizar un mismo criterio para clasificar a las empresas, existe muchas diferencias en su aplicación. Cada país define a las MIPyMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del mismo país. El número de empleados que es el criterio más utilizado difiere entre los países en cuanto a determinar la cantidad exacta de trabajadores. En Japón, la pequeña empresa absorbe hasta 20 personal en el sector industrial. En Camerún esta cifra alcanza hasta 49 personas, en los Estados Unidos, las pequeñas empresas tienen hasta 100 trabajadores, en Europa la situación es similar a Japón es decir 20 personas y en México el rango es de 11 a 50 empleados. La alta complejidad para definir y clasificar a la MIPyME, proviene de su grado de diversidad. En este sentido, es necesario establecer rangos iguales entre los criterios de números de trabajadores y volumen de ventas, lo que permitirá su clasificación mediante la aplicación de criterios estandarizados.

Unificar los criterios facilitará los intercambios comerciales entre socios tanto a dentro de los países como al exterior. La importancia de esta unificación radica en la aplicación de los incentivos fiscales a las empresas. Dicho de otra manera, que no desequilibre los intercambios a la hora de aplicar los aranceles o reducir o exonerar

entre las empresas, evitar perjudicar algunas empresas. Por otra parte, será interesante la unificación de estos criterios para facilitar el acceso equitativo al financiamiento o adquisición de subsidios por parte de las empresas.

## Referencias

- Amestoy, H, L. (2009).** “Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”, Organización Internacional del Trabajo, EuropeAid.
- Chaze, C ; Traore.** (2000). « Fondation Charles Léopold Mayer, Les défis de la petite entreprise en Afrique », Charles Léopold Mayer in. Dossier pour un débat. 94, 120 p, France.
- Del Cid, L.** (2008). Racionalidad Económica de las MIPYMES y el comercio informal. Info MIPYMES: Guatemala.
- Douillet, R.** (2001). “Les Vertiges de l’Emploi: l’Entreprise face aux reductions d’Effectifs”, Groupe d’Etudes et de Services pour l’Economie des Ressources, (GEYSER), France. Consultada el 15 de junio de 2016. <http://base.d-ph.info/fr/fiches/premierdph/fiche-premierdph-5734.html>.
- El financiero.** (2014). “Pymes van por el mercado asiático” consultado el 16 de junio 2016, <http://www.elfinanciero.com.mx/pyme/pymes-van-por-el-mercado-asiatico.html>
- Garza, C. R.** (2000). Creación de PYMES: Objetivo Emprendedor. En: Ingenierías, Vol. 3, No.9, pp.54-58.
- Guapatín, C.** (2003). Observatorio MIPYME: Compilación de estadística para 12 países de la Región. Banco Interamericano de Desarrollo: Washington, D.C.

- Gutfraind, J.** (2007). Tributación del PYMES en Uruguay. En: Memorias del XIV Seminario CILEA: Uruguay.
- IFC** (2007): Micro, Small and medium Enterprises: A collection of published data, Washington: International Financial Corporation.
- Jerch, M.** (2012). “La promoción de las pequeñas y empresas medianas en los países del mediterráneo y la cooperación financiera”, N°864, la cooperación financiera en España, ICE.
- Méndez, M. S.** (1999). Diccionario de Economía y Negocios, Ed. Espasa, España.
- Montes, U. P. y Chiatchoua, C.** (2015). “Las micro, pequeñas y empresas medianas y su participación en el crecimiento económico del Estado de México. (2000- 2014)”, Estrategias de desarrollo económico en Latinoamérica, Vol.2, Pp: 64-81, Ecorfan Ecuador.
- Oficina de Estadísticas y Planificación de Japón.** (2011). “Libro Blanco de PYMES, Ministerio de Economía e Industria de Japón.”
- Palomo, G. Miguel, A.** (2005). “Los procesos de gestión y la problemática de las pymes” ingeniería, Vol. VIII, N° 28, consultada el 2 febrero 2007 y 15 junio 2016.  
<http://ingenierias.uanl.mx/28/index.html>
- Plan de Desarrollo** (2011-2017), Región XI Texcoco, Programa Regional. COPLADEM. [www.edomexico.gob.mx](http://www.edomexico.gob.mx).
- Proméxico.** (2014). “MIPYMES, eslabón fundamental para el crecimiento en México.”, Consultada el 16 de junio de 2016.  
<http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- Rosas, A. M.** (2007). “Secretos de las PYMES japonesas”, consultada el 17 de junio de 2016, ELUNIVERSAL.com.mx

<https://angelcosio.wordpress.com/2007/11/10/secretos-de-las-pymes-japonesas/>

**Saavedra G., María L y Hernández C., Yolanda.** (2008). “Caracterización e importancia de las MIPyMES en Latinoamérica... Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17. Mérida. Venezuela. (122-134).

**Semanario sin Límites.** (2014). “Pymes en México, fuente principal de empleos”

**Stevenson, L.** (2011): private sector and enterprise development. *Faster Growth in the Middle East and North of Africa.* Cheltenham: Edward Elgar/ IDRC.

**Statistique Canada.** (2013). “principales estadísticas relativas a las pequeñas empresas” Industria canadiense, Dirección general de pequeñas Empresas. [www.ic.gc.ca/statistiquespe](http://www.ic.gc.ca/statistiquespe).

**Statistique Canada.** (2013). “Principales Statistiques relatives aux Petites Entreprises.”, Industrie Canada, Direction generale de la petite Entreprise, Canada.

**Statistique Canada.** (2012). “La croissance des grandes entreprises au Canada”, calculs d’Industrie Canada, Direction generale de la petite Entreprise.

**Statistique Canada.** (2012). “Enquête sur la population active (EPA)”, calculs d’Industrie Canada, Direction generale de la petite Entreprise, Canada.

**Statistique Canada.** (2011). “Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises”, Calculs d’industrie, Direction generale de la petite Entreprise, Canada.

**The U.S. Small Business Administration** (2011), En Crecimiento, las Compañías Manufactureras Pequeñas en [www.businesswire.com](http://www.businesswire.com)

- Tomta, D. y Chiatchoua, C. (2009).** Cadenas productivas y productividad en las MIPYMES. *Criterio Libre*. No. 11, pp. 145-165.
- Tunal, G. (2003).** El problema de clasificación de las microempresas. En: Actualidad Contable FACES, Año 6, No. 7, pp. 78-91.
- Villegas, V, D, J, A y Soto, S, A, G. (2012).** “las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México”, Iberofórum, Año VII, No. 14, pp. 126-156. Universidad Iberoamericana A.C., Ciudad de México. [www.uia/iberoforum](http://www.uia/iberoforum)
- Yu, F., Cai, Y., Kaushik, R., Yang, X., Chia, W. (2003).** “Normativa para la definición de las PYME”, XIII Reunión de Economía Mundial, PYMES y desarrollo económico en China
- Zambo, F, G. (2006).** “Nature et spécificités de l’entrepreneuriat camerounais”, tesis de maestría en línea, Universidad de Marne-La-Vallée, Francia.
- Zevallos E. (2003).** Micro, Pequeñas y Empresas medianas en América Latina. En: Revista CEPAL, No.73.